



- Operaciones vinculadas transfronterizas
- Legalidad y proporcionalidad de las sanciones tributarias
- Sanciones al retenedor conforme al TS
- La identidad sustancial en la contabilización y tributación del ajuste secundario
- Análisis contable y fiscal de provisiones, deterioros y contingencias
- La contabilidad del capital humano
- Método de integración global (II)
- Método de integración global (III)
- Combinaciones de negocios, NRV 19.^a del PGC (II)

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

ENERO 2011 – NÚMERO 334

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

Juan Arrieta Martínez de Pisón

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Autónoma de Madrid

Alejandro Blázquez Lidoy

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

Eduardo Bueno Campos

Catedrático de Economía de la Empresa (Área de Organización de Empresas). UAM. Director de IADE

Inocencio Carazo González

Socio Director de INSESA & Abogados

Pablo Chico de la Cámara

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Rey Juan Carlos

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

Rafael Fernández Montalvo

Presidente Sección 2.ª Sala 3.ª del Tribunal Supremo

José Antonio Gonzalo Angulo

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá. Presidente del ICAC

Francisco Guío Montero

Inspector de Hacienda del Estado (excedente). Director de la Asesoría Guío Abogados

Alejandro Larriba Díaz-Zorita

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Vicerrector de la UDIMA

Luis Alberto Malvárez Pascual

Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Huelva

Miguel Ángel Martínez Lago

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Complutense de Madrid

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

Vicente Pina Martínez

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Zaragoza

Juan José Pintado Conesa

Profesor de Economía y Administración de Empresas del CEF

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 (2011) 135,58 € (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 (2011) 76,93 € (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

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

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

SUMARIO

Página

TRIBUTACIÓN

1/2011	Operaciones vinculadas transfronterizas. Relación entre el valor en aduana y la comprobación del Impuesto sobre Sociedades.	5
	<i>(Alberto Amorós Viñals)</i>	
2/2011	Legalidad y proporcionalidad de las sanciones tributarias.	23
	<i>(Carlos David Delgado Sancho)</i>	
3/2011	La imposición de sanciones al retenedor conforme a la nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo sobre retenciones.	43
	<i>(Javier Prieto Ruiz)</i>	

CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

4/2011	La contabilización y tributación del ajuste secundario en las operaciones vinculadas: visión práctica. La identidad sustancial entre los criterios contable y fiscal.	71
	<i>(Sergio Ruiz Garros)</i>	

CUESTIONES A DEBATE... (CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN)

5/2011	Análisis contable y fiscal de provisiones, deterioros y contingencias.	109
	<i>(Gabinete Jurídico del CEF)</i>	

CONTABILIDAD

6/2011	La contabilidad del capital humano: lecciones aprendidas y desafíos futuros.	127
	<i>(María Aurora Martínez Rey y María Concepción Burgos García)</i>	
7/2011	Método de integración global (II).	181
	<i>(Francisco Javier Dorado Guerrero)</i>	
8/2011	Método de integración global II: eliminación inversión-patrimonio neto en consolidaciones posteriores (III).	223
	<i>(Javier Domínguez Peña)</i>	
9/2011	Modificaciones de la norma de registro y valoración 19. ^a Combinaciones de negocios, Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre (II).	255
	<i>(Javier Romano Aparicio)</i>	

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

Página

TAXATION

1/2011	Related cross-border transactions. Relationship between the customs value and the audit of the Corporation Tax. (<i>Alberto Amorós Viñals</i>)	5
2/2011	Legality and proportionality of the tributaries sanctions. (<i>Carlos David Delgado Sancho</i>)	23
3/2011	Tax penalties for the lack of withholding according to the new spanish Supreme Court jurisprudence on withholding. (<i>Javier Prieto Ruiz</i>)	43

ACCOUNTING AND TAXATION

4/2011	The accounting and taxation of secondary adjustment in related-party transactions: vision practice. Substantial identity between accounting and fiscal criteria. (<i>Sergio Ruiz Garros</i>)	71
---------------	--	----

ISSUES TO DEBATE... (ACCOUNTING AND TAXATION)

5/2011	Accounting and tax analysis of economical provisions, impairment losses and contingencie. (<i>Gabinete Jurídico del CEF</i>)	109
---------------	--	-----

ACCOUNTING

6/2011	The accounting of human capital: learned lessons and future challenges (<i>María Aurora Martínez Rey y María Concepción Burgos García</i>)	127
7/2011	Global integration method (II). (<i>Francisco Javier Dorado Guerrero</i>)	181
8/2011	Full consolidation method II: net equity-investment elimination in subsequent consolidations (III). (<i>Javier Domínguez Peña</i>)	223
9/2011	Amendments to accounting rule 19, Business Combinations in Royal Decree 1159/2010, of 17 September (II). (<i>Javier Romano Aparicio</i>)	255

OPERACIONES VINCULADAS TRANSFRONTERIZAS. RELACIÓN ENTRE EL VALOR EN ADUANA Y LA COMPROBACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

ALBERTO AMORÓS VIÑALS

Inspector de Hacienda del Estado

Extracto:

SITUADOS en el contexto de operaciones vinculadas transfronterizas el tema a tratar es el de la relación entre la actividad administrativa de valoración en aduana de esas operaciones y la posterior actuación administrativa de valoración de esas mismas operaciones en sede de la comprobación del Impuesto sobre Sociedades. Esta cuestión goza de cierta actualidad debido a dos recientes Sentencias del Tribunal Supremo de finales de 2009 (Sentencias de 30-11-2009 y de 11-12-2009). La solución del problema exige preguntarse si las normas de aduanas y las normas del Impuesto sobre Sociedades tienen conceptos de valor y metodologías de valoración lo suficientemente similares como para que su aplicación derive en la determinación de un único valor en ambos impuestos.

Palabras clave: valor en aduana, operaciones vinculadas, Impuesto sobre Sociedades y comprobación de valor.

RELATED CROSS-BORDER TRANSACTIONS. RELATIONSHIP BETWEEN THE CUSTOMS VALUE AND THE AUDIT OF THE CORPORATION TAX

ALBERTO AMORÓS VIÑALS

Inspector de Hacienda del Estado

Abstract:

PLACED in the context of the related cross-border transactions, the issue to address is the relationship between the administrative activities of customs valuation of that transactions and the subsequent administrative action of valuation of these same operations in order to audit the corporation tax. This question is to some extent today because of two recent Supreme Court Decisions in late 2009 (Decisions of 30-11-2009 and 11-12-2009). Solving the problem requires asking whether the rules of customs and corporation tax have value concepts and valuation methodologies similar enough that its application leads to the determination of a single value in both taxes.

Keywords: custom value, related transactions, Corporation Tax and value check.

Sumario

1. Planteamiento de la cuestión.
2. Planteamiento jurisprudencial.
3. Puntualizaciones al planteamiento jurisprudencial.
4. Definición de valor y métodos de valoración.
 - 4.1. Definición de valor.
 - 4.2. Métodos de valoración.
5. Conclusión.
6. Propuestas de conciliación.

1. PLANTEAMIENTO DE LA CUESTIÓN

Debemos situarnos en el contexto de las operaciones vinculadas transfronterizas, siendo el tema a tratar el de la relación que deba existir, si es que ha de existir alguna, entre la actividad administrativa de valoración en aduana de dichas operaciones y la posterior actuación administrativa de valoración de esas mismas operaciones realizada en sede de la comprobación del Impuesto sobre Sociedades.

Las soluciones que, a priori, podrían proponerse van desde considerar que no existe motivo para conectar ambas actuaciones o considerar, por el contrario, que las actuaciones de valoración en aduana tienen un carácter preclusivo, esto es, la previa comprobación de valor por la aduana impide una posterior comprobación de valor en sede del Impuesto sobre Sociedades. Otra alternativa sería situarse en un punto intermedio entre ambos extremos y entender que la valoración posterior ha de estar, en algún modo, limitada o condicionada por la previa actuación de valoración aduanera ya sea porque la previa comprobación del valor en aduana determinaría algún tipo de límite cuantitativo sobre valoraciones posteriores o porque ciertos aspectos de esa primera comprobación deberían respetarse en las posteriores, por ejemplo, la metodología empleada.

El contexto en el que nos situamos en este artículo es, pues, el de dos actuaciones administrativas de valoración consecutivas que se llevan a cabo, en un primer momento, por la Administración de aduanas y, posteriormente, por la Inspección de los tributos. Fijamos nuestra atención en este escenario, precisamente porque, a una situación como esta hacen referencia dos recientes sentencias del Tribunal Supremo que comentaremos en profundidad en los párrafos siguientes. Ahora bien, cabría pensar también en otros escenarios; así por ejemplo, en una situación como la actual, en la que recaen sobre el contribuyente obligaciones de valoración y documentación respecto de sus operaciones vinculadas, podríamos preguntarnos acerca de los efectos que sobre tales obligaciones formales y materiales tendrían las actuaciones de valoración en aduana, ya fueran actuaciones de valoración producidas con anterioridad o con posterioridad al cumplimiento de dichas obligaciones; también podríamos interrogarnos acerca de los efectos de dichas actuaciones de valoración respecto de la tramitación y aplicación de los acuerdos previos de valoración en materia de precios de transferencia e, incluso, en caso de admitir la tesis de la preclusividad de las actuaciones de valoración en aduanas deberíamos plantearnos cuál habría de ser la mecánica para la práctica de los ajustes secundarios. ¿Bastarían los antecedentes de la aduana, sin necesidad de mayores comprobaciones y formalidades?

El supuesto de hecho del que nos ocuparemos en este momento es, pues, el siguiente: un contribuyente establecido en España obtiene fuera del territorio comunitario sus materias primas (caso de ser fabricante) o sus mercancías (caso de ser distribuidor) por lo que procede a la importación de las mismas, esto es, a introducirlas en territorio aduanero comunitario para su consumo. Tales importaciones están sujetas a un impuesto: los derechos a la importación, cuya base imponible es el denominado *valor en aduana* del bien de que se trate. Obviamente este valor puede ser comprobado en sede aduanera, especialmente si la adquisición se ha realizado a una entidad vinculada, por lo que es perfectamente razonable interrogarse acerca de la conexión que en materia de valoración de operaciones vinculadas transfronterizas pueda existir entre la valoración aduanera y el Impuesto sobre Sociedades.

2. PLANTEAMIENTO JURISPRUDENCIAL

Se trata de un tema hasta cierto punto recurrente en el ámbito de los precios de transferencia, pero que no ha sido tratado en profundidad por la doctrina ni tampoco ha sido abordado con frecuencia por nuestros tribunales, correspondiendo la mayor parte de la jurisprudencia existente en esta materia a tribunales menores. Sin embargo, la cuestión goza hoy de cierta actualidad debido a dos recientes Sentencias del Tribunal Supremo de finales de 2009 (Sentencias de 30 de noviembre de 2009 y de 11 de diciembre de 2009).

Ambas sentencias se refieren a los mismos presupuestos de hecho, es decir, a la misma actuación administrativa de liquidación, si bien en una sentencia se revisa la liquidación del Impuesto sobre Sociedades concerniente al ejercicio 1989 y en la otra la del ejercicio 1990. Por tanto, dado que las dos sentencias resuelven el mismo caso no puede afirmarse, por el momento, que exista jurisprudencia en sentido estricto (art. 3 del Código Civil) pues falta el elemento de reiteración necesario para apreciarla.

El caso revisado es el siguiente: una empresa española filial de un grupo norteamericano se dedica a la distribución en España de una bebida refrescante, para lo cual debe importar de Estados Unidos el concentrado de dicha bebida que adquiere a una filial del grupo. En su momento, la Administración de aduanas modificó al alza el valor en aduana declarado por el importador, las actas se firmaron en conformidad y las liquidaciones de los derechos a la importación devinieron firmes. En un momento posterior, durante la comprobación del Impuesto sobre Sociedades, esas mismas compras intragrupo se valoran a precios de mercado por parte de la Inspección de los tributos que determina un valor de mercado situado por debajo del valor declarado en su día por el contribuyente ante la aduana. Se incoan las correspondientes actas, que se firman en disconformidad, se plantean los consiguientes recursos y, finalmente, el tema alcanza su resolución definitiva por medio de las sentencias citadas.

Vaya por delante que las dos sentencias estiman las pretensiones del contribuyente y, en consecuencia, anulan las liquidaciones del Impuesto sobre Sociedades practicadas por la Administración. A fin de fundamentar su fallo, el Tribunal realiza un razonamiento lógico que consta de los siguientes pasos:

1. La Administración no puede ir contra sus propios actos.
2. Los mismos bienes y operaciones no pueden ser objeto de valoración por una misma Administración de forma diferente según del tributo de que se trate si los conceptos de valor y los métodos de valoración de ambos tributos son similares.
3. Finalmente, el Tribunal aprecia que en cuestión de operaciones vinculadas los conceptos y métodos de valoración del Impuesto sobre Sociedades y del Código Aduanero Común (CAC) son similares.

Parece oportuno pasar a realizar un análisis crítico de los razonamientos realizados por el Tribunal a fin de obtener, en lo posible, nuevas perspectivas que permitan un planteamiento alternativo del caso.

Primera premisa: La Administración no puede ir contra sus propios actos (sin declararlo previamente lesivos).

Nada hay que objetar a esta premisa que funciona a modo de axioma en la argumentación del Tribunal y que, en su formulación general, es irrefutable, pues se vincula directamente al principio de personalidad jurídica única de la Administración del Estado, así como a los principios de seguridad jurídica y de interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos.

Ahora bien, cuando aplicamos este axioma al caso concreto que ahora nos ocupa, hay alguna matización importante a realizar. En efecto, los derechos de aduana se configuran como recursos propios de la Unión Europea ¹, que es también quien ostenta la potestad normativa sobre los mismos, la cual ejerce mediante reglamentos comunitarios que son normas de directa aplicación por parte de los estados miembros. La Unión Europea cede la gestión y recaudación de estos recursos a los estados miembros, si bien se reserva poderes de control y supervisión ². Finalmente, la Unión Europea, es titular último de las sumas recaudadas por dicho impuesto ³.

Es cierto que, desde un punto de vista estrictamente jurídico, no es posible afirmar que el sujeto activo de los derechos a la importación sea la Unión Europea, pues la relación jurídico-tributaria se establece entre el importador y la Administración española y lo mismo ocurre, evidentemente, con el Impuesto sobre Sociedades, razón por lo que si se aprecia una contradicción de actos administrativos, esta contradicción tendrá lugar, efectivamente, en el seno de la misma Administración. Ahora bien, tampoco puede negarse que en la configuración y aplicación de los derechos de aduana es relevante el papel jugado por la Administración comunitaria, razón por la cual, la contradicción de actos administrativos de liquidación, si se produce, es también, en parte, consecuencia de la actuación de una segunda Administración (la comunitaria).

También cabe plantear los hechos del siguiente modo: en el caso que comentamos la entrada en territorio comunitario de la mercancía se produjo a través de una aduana española, pero este hecho fue puramente circunstancial y dicha entrada podría haberse realizado perfectamente a través de la aduana de cualquier otro estado miembro. Esta otra Administración habría aplicado a la operación vinculada el mismo impuesto, el mismo cuerpo normativo y los mismos criterios armonizados que empleó la aduana española y, en consecuencia, debería haber llegado a similares consecuencias en cuanto a la valoración. Resulta entonces que el hecho de que exista contradicción de actos de una misma Administración depende de un elemento puramente circunstancial, cual es el lugar de introducción de la mercancía a territorio aduanero comunitario.

¹ La expresión «recursos propios» hace referencia a la pertenencia directa a las Comunidades *de estos ingresos públicos*.

² Los Reglamentos 1150/2000 y 2028/2004 del Consejo regulan, entre otras normas comunitarias, dichos mecanismos de control.

³ El artículo 8 de la Decisión del Consejo 2007/436 establece (como ya lo hacían decisiones anteriores) lo siguiente:
«Los Estados miembros recaudarán los recursos propios de las Comunidades... con arreglo a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas nacionales adaptadas, en su caso, a los requisitos de la normativa comunitaria»
«La Comisión examinará periódicamente las disposiciones nacionales... de los Estados miembros, comunicará a estos las adaptaciones que le parezcan necesarias...»
«Los Estados miembros pondrán los recursos... a disposición de la Comisión.»

Parece, pues, que el principio de interdicción de los actos contradictorios de la Administración es excesivamente general y tiene, en el caso analizado, menos recorrido del que a priori podría parecer. Por tanto, habrá que buscar la solución en planteamientos menos generalistas y más adaptados a la especificidad del caso y esto es, precisamente, lo que hace el Tribunal al establecer la segunda premisa que pasamos a comentar.

Segunda premisa: Considera el Tribunal que los mismos bienes y operaciones no pueden ser objeto de valoración diferente, según el tributo de que se trate, si las normas aplicables en ambos tributos son similares en lo concerniente a la definición de valor y a los métodos de valoración.

Nada que objetar a este argumento. En realidad se trata del argumento con el que una jurisprudencia ya consolidada del Tribunal Supremo zanjó, en su día, la polémica planteada en torno a si en nuestro sistema tributario tenía cabida el principio de unidad de valoración como axioma de general aplicación o, por el contrario, el principio general era el de la estanqueidad tributaria. Dicha discusión tuvo su origen en relación con las valoraciones realizadas en el seno de ciertos impuestos como era el caso del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y los efectos de tales valoraciones habían de tener sobre otras figuras impositivas, en particular los impuestos directos sobre la renta o el patrimonio.

En base a dicha jurisprudencia puede afirmarse que no existe en nuestro ordenamiento jurídico-tributario un principio general en virtud del cual las valoraciones efectuadas en aplicación de un impuesto deban tener relevancia en el resto del sistema tributario y podemos citar por todas la Sentencia del Tribunal Supremo de 2 de junio de 1998: «La propia existencia de un sistema tributario lleva a la negación del principio de unidad como algo absoluto, porque todo sistema se basa en la diversidad de sus elementos; de modo que ignorar este hecho es, sencillamente, una posición dialéctica que peca de una nociva e irreal simplicidad».

Estableció, pues, el Tribunal Supremo, en su día, que no existe en nuestro ordenamiento jurídico-tributario un principio de general invocación que llame a la unidad de valoración, ahora bien, esto no implica, automáticamente, que el principio aplicable sea el contrario, el de estanqueidad de valoraciones. En realidad el Tribunal Supremo situó la solución en un punto intermedio entre las dos posturas enfrentadas, resolviendo que lo relevante era atender a la estructura, finalidad y conceptos de los impuestos implicados. Es sumamente expresivo el siguiente párrafo extraído de la sentencia antes citada: «La determinación del valor de los bienes y derechos... es extraordinariamente diversa... los procedimientos jurídicos pueden ser muy distintos... todas estas diferencias deben ser tenidas en cuenta y debidamente ponderadas, a la hora de apreciar si es posible o no la unidad de valoraciones... constituye un axioma que si el concepto técnico fiscal del valor es igual o muy próximo y el método de valoración admisible es el mismo... no tiene sentido el mantener un valor distinto en el otro tributo».

Constatamos que esta es, exactamente, la misma doctrina que años más tarde va a rescatar el Tribunal Supremo para resolver el caso que ahora nos ocupa, es decir, la unidad de valoración prevalecerá en la medida en que las similitudes entre los conceptos y métodos de valoración de uno y otro impuesto lo permitan.

Tan solo le basta al Tribunal hacer una calificación o apreciación en relación con si en los impuestos implicados en este caso tal identidad se produce. Calificación que actuará como tercera y última premisa fundamentadora del fallo.

Tercera premisa: El Tribunal aprecia que las normas sobre operaciones vinculadas en el Impuesto sobre Sociedades y en el CAC son similares.

Esta afirmación resulta determinante en el razonamiento seguido por el Tribunal y volveremos sobre ella más adelante para dedicarle la atención y el análisis que merece. Sin embargo, quiere señalarse ahora que, sin perjuicio de lo que cada impuesto establezca para el caso de operaciones vinculadas, estamos, en cualquier caso, y es bueno tenerlo presente, ante impuestos muy distintos en cuanto a su estructura y finalidad.

Respecto de su estructura, las diferencias son evidentes. Los derechos a la importación son un impuesto indirecto, real y objetivo que recae sobre el tráfico a la importación, para lo cual valora mercancías. Es, además, un impuesto de devengo instantáneo, pues se devenga al presentar la mercancía a despacho (lo cual no es un dato menor a la hora de considerar los plazos y las fuentes de información disponibles por la Administración de aduanas a fin de comprobar los valores declarados). El Impuesto sobre Sociedades, por su lado, es un impuesto directo, personal y subjetivo que grava la obtención de renta, para lo cual valora mercancías, pero también cualquier otro tipo de bienes, derechos y servicios, así como cualquier tipo de operaciones (operaciones financieras, operaciones con acciones, operaciones con socios o administradores, etc.), por tanto es un impuesto con un campo de actuación potencialmente más extenso en cuanto tipologías de valoraciones a realizar, lo cual podría determinar que este impuesto dispusiera de una metodología de valoración más diversificada. Finalmente, es un impuesto de devengo periódico, cuyo devengo se produce, además, con posterioridad a la aprobación de las cuentas anuales de las empresas, información que no siempre estará disponible para la Administración de aduanas en el momento en que se devengan los derechos a la importación, dado que la presentación de la mercancía para su despacho será, normalmente, un momento muy anterior al de la aprobación de las cuentas anuales del importador.

La finalidad de ambos tributos es también muy distinta. Por su parte, el artículo 16 de Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades (TRIS) supone la recepción en el derecho interno de las directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en materia de precios de transferencia, así como sus comentarios al modelo de convenio; su finalidad es asignar territorialmente la renta obtenida por los grupos económicos multinacionales, evitando imputaciones artificiosas de rentas entre diferentes soberanías fiscales. En cambio, el valor en aduana se basa en el Código de Valoración GATT (hoy Organización Mundial de Comercio) cuyos principios han sido incorporados al acervo comunitario por medio del CAC siendo la finalidad última de dichos principios la lucha contra prácticas proteccionistas basadas en la fijación por parte de las autoridades aduaneras de valores arbitrarios, excesivos o no previsibles a las mercancías importadas.

Podemos afirmar que el Impuesto sobre Sociedades, y con él las normas sobre precios de transferencia, forman parte de la política fiscal de los estados, y su finalidad última es la recaudación de recursos públicos, mientras que los derechos a la importación forman parte de la política comercial

de los estados (en realidad, en el caso español, de la política comercial comunitaria), razón por la cual los fines de uno y otro son distintos ⁴.

3. PUNTUALIZACIONES AL PLANTEAMIENTO JURISPRUDENCIAL

Antes de entrar a analizar el concepto de valor en ambos impuestos y sus respectivos métodos de valoración, queremos hacer dos puntualizaciones importantes en relación con el planteamiento jurisprudencial del caso que nos ocupa.

La **primera consideración** es que el Tribunal no se refiere en ningún momento de su argumentación a la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) sobre esta materia. El TJCE ha distinguido siempre muy claramente entre las actuaciones comunitarias en el ámbito de aduanas del derecho interno de los estados miembros. En su sentencia más célebre sobre la materia, el asunto *Chatain* el Tribunal dictaminó lo siguiente: «... la determinación del valor de aduana conforme a estos reglamentos no puede tener por efecto obligar a las Administraciones fiscales y financieras de los estados miembros a reconocer este valor a otros fines distintos del Arancel Aduanero Común» ⁵.

Bien es cierto que la doctrina sustentada por el TJCE en el caso *Chatain* no impide a los estados miembros que, si así lo deciden, deriven efectos en sus impuestos internos de las valoraciones realizadas a efectos de aplicación del arancel comunitario.

La **segunda consideración** tiene que ver con la apreciación de los hechos que concurren en el caso. Ciertamente no parecería muy lógico que dos valoraciones administrativas de un mismo producto que pretenden determinar el precio de mercado del mismo den resultados con un nivel de dispersión tan alto, y no solo eso, sino que una Administración parecería estar considerando que el precio de mercado se sitúa por encima del declarado por el contribuyente y la otra estaría considerando que el precio de mercado debe situarse por debajo del declarado, lo cual vendría a significar que una Administración entiende que el grupo multinacional está realizando una política de descapitalización de su filial española, mientras que la otra Administración considera todo lo contrario. Desde luego, todo ello no tendría demasiado sentido si es que ambas Administraciones están hablando de lo mismo, esto es, del precio de mercado.

Sin perder de vista lo dicho en el párrafo anterior, debemos dejar constancia que a lo largo del expositivo de las sentencias analizadas, el Tribunal se lamenta en varias ocasiones de que no consta en autos (ni tampoco en el expediente administrativo) la documentación relativa a cómo determinó, supues-

⁴ Esta afirmación podría matizarse en el caso de países en vías de desarrollo en los cuales los derechos a la importación representan una parte importante de sus ingresos públicos.

⁵ Sentencia del TJCE de 24 de abril de 1980 (asunto C-65/79). El caso analizado en esta sentencia era, precisamente, la conexión entre el valor en aduana declarado por un importador en Francia de un producto farmacéutico y el valor a efectos del Impuesto sobre Sociedades cuando la Administración francesa encargada de aplicar el impuesto directo consideraba que se habían declarado en aduanas valores excesivamente altos. Lo que sucedió es que la Administración francesa, para liquidar correctamente el impuesto directo, entendió necesario que, previamente debía modificarse a la baja el valor declarado en su día en aduana y este modo de actuar hizo que el Tribunal fallara contra las pretensiones de la Administración francesa.

tamente, la aduana el precio de mercado de la mercancía importada. Efectivamente, parece que no consta documentación alguna que permita acreditar los métodos de valoración empleados por la aduana ni los comparables utilizados ni los ajustes practicados ni los cálculos realizados. El Tribunal infiere, a falta de documentación, que el método utilizado tuvo que ser (en terminología de la OCDE) o el método del coste incrementado o el método del precio de reventa y como en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades los métodos utilizados fueron, precisamente, esos, resuelve el Tribunal que la metodología utilizada fue similar en ambos impuestos. Ahora bien, se trata de deducciones del Tribunal ante la falta de material probatorio. Pero también es cierto que esa misma falta de material probatorio podría hacernos pensar en que, quizás, la aduana no corrigiera en su día el precio declarado, aunque sí el *valor en aduana* declarado y ello porque practicara sobre el precio declarado un ajuste distinto al de vinculación, por ejemplo, adicionando al precio declarado los cánones por intangibles asociados al producto, lo cual significaría que, efectivamente, se corrigió el *valor en aduana*, pero no se modificó el precio, lo que explicaría la ausencia de documentación sobre una supuesta determinación de un precio de mercado por parte de la aduana, al tiempo que dotaría a la actividad de la Administración de la lógica de la que esta parece carecer tal como los hechos son entendidos por el órgano jurisdiccional.

En cualquier caso, parece oportuno seguir con el análisis que nos habíamos propuesto y toca ahora atender a la calificación que realiza el Tribunal en el sentido de que ambos impuestos definen el valor de manera similar y establecen métodos de cálculo lo suficientemente iguales como para que el resultado de aplicar una u otra normativa no haya de dar resultados excesivamente distintos.

4. DEFINICIÓN DE VALOR Y MÉTODOS DE VALORACIÓN

4.1. Definición de valor

El concepto de *valor en aduana* parte del denominado *valor de transacción* que el artículo 29 del CAC define como el precio efectivamente pagado más una serie de ajustes positivos (art. 32 CAC) y negativos (art. 33 CAC). Estos ajustes son distintos a los que se realizarían a efectos de calcular el *precio de adquisición* contable que sería el concepto de valor a efectos del Impuesto sobre Sociedades. Así, por ejemplo, tras una somera revisión de los artículos 32 y 33 del CAC se vislumbran ya algunas diferencias. En efecto, el *valor en aduana* incluye, como ya hemos visto, los cánones y *royalties* pagados por el importador por el uso de intangibles asociados a la mercancía importada [art. 32.1 c) CAC], lo que no ocurre con el *precio de adquisición* contable. Los gastos de transporte y seguro se incluyen en ambos conceptos, pero el *precio de adquisición* contable incluye todos los gastos incurridos, por este concepto, hasta la puesta de la mercancía en condiciones para su venta, mientras que el *valor en aduana* solo incluye los gastos incurridos hasta la entrada de las mercancías en territorio aduanero de la Comunidad [art. 33 a) CAC]. El *precio de adquisición* contable incorpora los gastos de instalación y montaje, lo que no sucede con el *valor en aduana* [art. 33 b) CAC]. Los intereses pueden incluirse en el *coste de adquisición* contable, pero, como regla general, no forman parte del *valor en aduana* si están correctamente documentados [art. 33 c) CAC]. Las comisiones de compra no forman parte, en ningún caso, del *valor en aduana*, sin embargo, el *precio de adquisición* contable añade al precio facturado por el vendedor todos los gastos directamente atribuibles a la

adquisición de las mercancías, por lo que puede incorporar tales comisiones. Además el *precio de adquisición* contable incluye los propios derechos a la importación, así como cualquier otro gravamen que se devengue como consecuencia de la importación, cosa que no ocurre, evidentemente, con el *valor en aduana* [art. 33 f) CAC].

También es importante señalar que los conceptos enumerados en los artículos 32 y 33 del CAC forman un *numerus clausus* de tal forma que no podrán ajustarse al precio de transacción otros conceptos distintos. Muy diferente es la operativa que determina el *precio de adquisición* a efectos contables, pues se establece que, a estos efectos, se añadirán al precio facturado por el comprador todos los gastos adicionales hasta que los bienes se hallen ubicados para su venta y, en general, todos aquellos gastos directamente atribuibles a la adquisición de las mercancías. Se establece, pues, un *numerus apertus*.

En conclusión, los conceptos de valor en aduana y valor de adquisición no son idénticos, aunque sí, justo es reconocerlo, son similares en el sentido de que las diferencias entre uno y otro no son insalvables, siendo los ajustes practicados en uno y otro caso, conceptos perfectamente identificables y cuantificables por lo que será relativamente fácil conciliar un concepto con otro. Además, puede afirmarse que ambos conceptos se orientan hacia el valor de mercado del bien o producto, si bien, la intensidad con la que se manifiesta esa tendencia es muy distinta en un caso y en otro, sobre todo ante supuestos de vinculación, dadas las distintas finalidades de estos impuestos y dadas sus respectivas metodologías de valoración.

Es muy significativo a este respecto que la primera definición de valor en aduana consensuada tras los acuerdos GATT de 1948 fue la conocida como *Definición de Valor de Bruselas* (1950) que se basaba, precisamente, en el concepto teórico de valor de mercado, entendido como el precio al que se vendería la mercancía en condiciones de libre competencia. Sin embargo, a la larga, esta noción de valor resultó demasiado impredecible y dio lugar a prácticas administrativas proteccionistas, razón por la cual se sustituyó por el concepto basado en el *valor de transacción* que aparece por primera vez en 1979 en el conocido como *Código de Valoración de la Ronda de Tokio* o *Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VII del GATT*. Con este nuevo criterio se pretende un sistema de valoración más objetivo, predecible y pragmático basado en el precio pagado o por pagar más una serie de ajustes tasados, a fin de alcanzar un valor neutro que no suponga un obstáculo al comercio internacional, incluso a costa de limitar en alguna manera las capacidades de comprobación de la Administración aduanera, razón por la cual muchos países en vías de desarrollo no suscribieron este acuerdo, pues veían peligrar sus fuentes de ingresos por aranceles que, en algunos casos, son su principal fuente de ingresos fiscales. Finalmente, tras flexibilizar algo el sistema, el *valor de transacción* y no el valor de mercado ha quedado definitivamente consagrado como elemento central del *valor en aduana* tras la adopción del *Código de Valoración GATT* (1994) vigente en la actualidad.

4.2. Métodos de valoración

En cuestión de métodos de valoración para el caso de operaciones vinculadas, puede afirmarse que las Directrices de la OCDE ofrecen una metodología más sofisticada y completa a fin de implementar con suficiente aproximación el principio vigente en este ámbito, esto es, el *principio de*

plena competencia, puesto que, como veremos, el cotejo directo de precios o productos (más una serie de ajustes tasados) no es el único instrumento de valoración, a diferencia de lo que acontece en el ámbito de aduanas, siendo el análisis de comparabilidad y los métodos basados en el resultado, aspectos de la metodología OCDE que, o bien no tienen correspondencia alguna en la normativa aduanera o no la tiene de manera equivalente.

En efecto, la OCDE contempla cinco métodos de valoración; tres de ellos, se conocen como métodos tradicionales y se basan, directamente, en la concreta transacción que se pretende valorar. A estos tres métodos tradicionales se añaden otros dos que se fundamentan en el resultado que debería obtener la empresa que realiza la operación u operaciones vinculadas, por lo que, estos últimos, contemplan los precios de la transacción de una manera indirecta.

Los métodos tradicionales o transaccionales atienden a la concreta transacción y por ello tratan de determinar un precio de mercado explícito para el producto en cuestión, para ello se sirven de la comparación con otros productos (método del precio libre comparable) o de la reconstrucción del precio de libre concurrencia, ya sea partiendo de los costes de producción, si son independientes (método del coste incrementado) o partiendo del precio observado en una fase posterior de comercialización en la que ese mismo producto se transacciona entre partes independientes para, a continuación, reconstruir hacia atrás la cadena de márgenes y costes hasta llegar a la fase en que hubo vinculación (método del precio de reventa).

Por su parte, el artículo 29.2 del CAC contempla los siguientes métodos de valoración para el caso de operaciones vinculadas:

- El valor de transacción de mercancías idénticas.
- El valor de transacción de mercancías similares.
- El procedimiento sustractivo o deductivo.
- El procedimiento basado en el coste de producción.
- El procedimiento de último recurso.

Se observa que los métodos tradicionales de la OCDE tienen su reflejo en los métodos del artículo 29.2 del CAC, pero que no ocurre lo mismo con los métodos de la OCDE basados en el resultado los cuales no hallan su equivalente en la metodología aduanera de valoración.

Los métodos basados en el resultado (distribución del resultado y margen neto) son absolutamente desconocidos en el régimen aduanero, lo cual es debido, entre otras razones, a la inmediatez de las actuaciones de comprobación aduanera, inmediatez justificada por la celeridad del tráfico y la evitación de prácticas administrativas proteccionistas. Esto último viene a cuento porque los métodos basados en el beneficio requieren de un acopio de información contable y de otro tipo, referida a la entidad y a sus comparables, que difícilmente va a estar a disposición de la autoridad aduanera en el breve plazo de que esta dispone para comprobar el valor declarado. Debe recordarse que el plazo

preclusivo de comprobación de las declaraciones en aduana es de tres años a contar desde la fecha de presentación de la mercancía para su despacho, fecha que, normalmente, estará más lejos que cerca del cierre del ejercicio social y de la aprobación de cuentas. No ocurrirá lo mismo cuando se proceda a la comprobación del Impuesto sobre Sociedades, pues en este caso el plazo de comprobación será de cuatro años a contar desde el fin del plazo reglamentario de declaración (normalmente seis meses después del cierre del ejercicio social), por lo que las posibilidades de acopiar información, especialmente de tipo contable, son mayores en este ámbito.

Por otra parte, los métodos basados en el resultado no determinan directamente los precios de plena competencia de las transacciones vinculadas realizadas por el contribuyente, sino que establecen el resultado de plena competencia atribuible a la entidad. Los precios de plena competencia están implícitos en ese resultado, pero su cuantificación expresa no es relevante a efectos de esta metodología OCDE, razón por la cual esta información, en principio, no parece útil a efectos de liquidar los derechos a la importación que precisan ser liquidados en base a los precios de los productos importados y no en base a las cuentas de resultados de los importadores.

En cualquier caso, incluso situándonos en el contexto de los métodos tradicionales de la OCDE y de sus equivalentes aduaneros, resulta que existen entre ellos diferencias relevantes en orden a su implementación. Tomemos el *método del precio libre comparable* y sus equivalentes aduaneros, es decir, el *valor de transacción de mercancías idénticas* y el *valor de transacción de mercancías similares*. Pues bien, las Directrices de la OCDE, y nuestro derecho interno, definen el *método del precio libre comparable* con gran amplitud, admitiendo cualquier comparable económicamente razonable y razonado, permitiendo cualquier tipo de ajuste que sea pertinente para adecuar el comparable a las circunstancias concretas de la operación a valorar, estos ajustes resultarán del previo análisis de comparabilidad realizado que atenderá a las características del producto, al análisis funcional (funciones, riesgos y activos), a los términos contractuales, a las características de los mercados, a los factores económicos y, en definitiva, a cualquier otra circunstancia que pueda resultar relevante. En cambio, el concepto aduanero de *mercancías idénticas* y de *mercancías similares* es mucho más restrictivo, por ejemplo, solo pueden ser consideradas idénticas o similares mercancías producidas en el mismo país que las que se pretenden valorar y exportadas a la Comunidad (art. 142.1 Reglamento de Aplicación). Si se hallaren varios precios comparables se aplicará el más bajo (arts. 150.3 y 151.3 Reglamento de Aplicación), criterio, este último, que no sería de recibo en el ámbito de la OCDE ... y un detalle muy revelador, el valor de transacción que se tome como referencia en la valoración aduanera puede haberse registrado en una operación entre partes vinculadas, pues el criterio de independencia a la hora de buscar comparables es menos estricto en la normativa aduanera ⁶.

Estas restricciones en la búsqueda de comparables responden, claramente, a la finalidad de la imposición en aduanas que es evitar actuaciones que puedan interpretarse como proteccionistas. Por

⁶ Obsérvese que los artículos 30.2 a) y b) del CAC permiten que la Administración de aduanas obtenga el valor de transacción comparable de mercancías idénticas o similares en operaciones entre partes vinculadas. Curiosamente, esto no sucede cuando es el importador quien debe justificar ante la Administración, a requerimiento de esta, que la vinculación no ha influido en el precio y así evitar que sea la Administración quien valore de oficio la mercancía. Si el importador quiere evitar la actividad de valoración de la Administración debe justificar ante la aduana que su precio es comparable al que se establecería entre partes no vinculadas [véase el art. 29.2 b) i) CAC], sin embargo no existe una norma similar para el caso en que la Administración está aplicando el método de transacciones de mercancías idénticas o similares [art. 30.2 a) y b) CAC].

este motivo se limitan los comparables a utilizar aquellos productos que tengan el mismo origen que la mercancía valorada o se aplica el valor más bajo de todos los comparables encontrados. Lo mismo puede decirse en relación con el principio de independencia, pues parece que lo relevante es que los comparables proceden de transacciones efectivamente realizadas, razón por la cual el importador no podrá alegar prácticas proteccionistas por parte de la Administración, puesto que esta se estará limitando a aplicar precios de transacciones comerciales observadas.

Siguiendo con la metodología de valoración en aduana denominada *valor de transacción de mercancías idénticas* y *valor de transacción de mercancías similares*, resulta que una vez hallados los comparables, los ajustes de comparabilidad a realizar se restringen significativamente. Así, mientras en el ámbito de la metodología OCDE la regla es que se ajustará cualquier circunstancia que pueda resultar relevante a la vista del análisis de comparabilidad realizado; en el ámbito de aduanas, por el contrario, los ajustes se limitan al nivel comercial, la cantidad de producto y al transporte (arts. 150 y 151 Reglamento de Aplicación). Además, tales ajustes deberán realizarse sobre la base de elementos de prueba objetivos y fehacientes (por ejemplo listas de precios vigentes, escalados de *rappels* notificados a clientes, etc.), pero nunca estimaciones o proyecciones en base a estudios del mercado que sí son aceptables en el ámbito de las *Directrices* de la OCDE. Resulta evidente que estas restricciones en materia de valoración aduanera persiguen, ante todo, reducir las posibilidades de valoraciones proteccionistas y/o discrecionales por parte de las autoridades aduaneras.

Si nos atenemos ahora a la metodología de valoración aduanera denominada *procedimiento sustractivo o deductivo* y a su equivalente OCDE que sería el *método del precio de reventa*, resulta que el método en aduana se basa en el precio unitario al que se vende en la Comunidad, a personas no vinculadas, la mayor cantidad total de la mercancía importada o de mercancías idénticas o similares [art. 30.2 c) CAC y 152.1 del Reglamento de Aplicación]. Es decir, de todos los precios observados se tomará aquel al que se hayan vendido el mayor número de unidades. La diferencia con el *método del precio de reventa* de la OCDE es, desde un punto de vista conceptual, absoluta pues en este último método se tomará el precio a que, efectivamente, se ha revendido el mismo bien o producto que se está valorando y no el precio de venta de otro, aunque corresponda a mercancías idénticas o similares. También establece la norma aduanera que si la mercancía no ha sido objeto de transformación después de su importación, la operación de reventa que sirve como comparación debe haberse realizado en el término de los 90 días posteriores a la importación, limitación, esta, no prevista en la metodología OCDE.

Respecto al *procedimiento basado en el coste producción* de las mercancías importadas [art. 30.2 d) CAC y art. 153 Reglamento de Aplicación], el precio se construye a partir de la información aportada (voluntariamente) por el exportador de la mercancía importada. El precio de transacción a efectos de construir el *valor en aduana* será la suma de los costes directos de producción (gastos de materiales y fabricación), más un margen bruto (para cubrir los beneficios y los gastos generales), más los gastos de transporte. La principal diferencia con el método del *coste incrementado* de la OCDE se sitúa en la determinación del margen bruto, pues la metodología aduanera exige que dicho margen se justifique a partir de la transacción de mercancías de la misma naturaleza o especie producidas en el mismo país de origen que las mercancías importadas y con el mismo destino, mientras que para la metodología de la OCDE lo esencial a fin de calcular dicho margen es el análisis de comparabilidad,

siendo relevante la observación del margen obtenido por actividades que puedan ser comparables desde el punto de vista de funciones, riesgos, activos, condiciones comerciales, etc., incluso aunque los productos transaccionados no sean similares.

Finalmente, por lo que se refiere al procedimiento denominado del *último recurso* recogido en el artículo 31 del CAC los métodos de valoración que deben utilizarse al aplicar este método son los ya mencionados anteriormente, pero con una flexibilidad razonable que sea conforme con los objetivos y disposiciones del artículo VII del Acuerdo GATT y el artículo 31 del CAC. En definitiva se trata de dar una cierta flexibilidad a las pautas y directrices contenidas en la metodología del artículo 30.2 del CAC, pero sin renunciar ni a sus principios ni a su finalidad.

5. CONCLUSIÓN

La identidad de metodologías entre aduanas e Impuesto sobre Sociedades a fin y efecto de valorar operaciones vinculadas no es una afirmación que pueda hacerse con carácter general.

La actividad valorativa de la Administración en el ámbito aduanero está mucho más pautada y dirigida, mientras que la metodología OCDE es mucho más flexible, lo cual es consecuencia de la diversa finalidad de cada tributo.

Ahora bien, esta conclusión no puede interpretarse como una llamada a la absoluta discrecionalidad en cuanto a la dispersión de valores aceptable como consecuencia de la actividad valorativa de ambas Administraciones. Parece claro que una valoración de la Administración de aduanas, en especial si esta ha modificado el precio declarado por el importador, es una circunstancia que enfrenta a la Inspección de los tributos a un test de consistencia en cuanto a la calidad de su posterior valoración a efectos del Impuesto sobre Sociedades.

En síntesis, dicho test de consistencia podría ser el siguiente:

1. Si en la valoración a efectos del Impuesto sobre Sociedades se ha empleado alguno de los métodos conocidos como tradicionales o transaccionales, resultará que esta metodología guarda algunas similitudes con la que se habrá empleado en la aduana (alguno de los métodos del art. 30.2 CAC), aunque sería justificable desde un punto de vista técnico que pudieran aparecer diferencias entre ambos valores siempre y cuando tales diferencias tengan su origen y justificación en alguna de las diferencias metodológicas existentes que son, por un lado, el diferente alcance del análisis de comparabilidad en uno y otro caso, lo que dará lugar a ajustes de comparabilidad no homogéneos y, por otro lado, los distintos comparables susceptibles de ser seleccionados en cada metodología.
2. Si en la valoración a efectos del Impuesto sobre Sociedades se ha empleado alguno de los métodos basados en el resultado, no habrá consistencia alguna con la metodología empleada por la aduana, que seguirá siendo la contenida en el artículo 30.2 del CAC. En este caso

deberá quedar plenamente justificado en la valoración realizada a efectos del impuesto interno que, de acuerdo con la metodología OCDE, era perfectamente pertinente usar alguno de esos métodos basados en el resultado.

6. PROPUESTAS DE CONCILIACIÓN

La conclusión de este trabajo es que los sistemas de valoración para el caso de operaciones vinculadas vigentes en la imposición aduanera y en la imposición directa presentan marcadas diferencias. Sería deseable dotar de mayor consistencia a ambas metodologías. Ahora bien, armonizar completamente ambos sistemas no es viable como política unilateral de un solo estado, pues los estados se deben a los acuerdos multilaterales firmados como es el caso del Código de Valoración GATT, y se deben, también, a las directrices de la OCDE en materia de precios de transferencia que son el resultado del consenso internacional (*soft law*) en dicha materia. En realidad no existe ningún país que tenga un sistema de precios de transferencia con ambas normativas completamente armonizadas, por lo que la armonización deberá ser una labor a largo plazo a acometer en sede de foros multilaterales como la Organización Mundial del Comercio, la OCDE o la Organización Mundial de Aduanas.

La labor de los estados, a corto plazo, ha de ser de tipo pragmático y basarse, por un lado, en dotar de mayor claridad y seguridad a un sistema de valoraciones que no puede ser muy distinto del actual y, por otro lado, ha de impedir planificaciones fiscales perniciosas por parte de los contribuyentes, así como prácticas administrativas arbitrarias o contradictorias.

a) Admisión en el ámbito aduanero de la metodología de la OCDE.

La aplicación de los precios de transferencia en el ámbito aduanero presenta dos fases. En una primera (art. 29.2 CAC) de lo que se trata no es de valorar, sino de esclarecer si la vinculación ha influido en el precio de transacción. En esta fase el importador es instado a demostrar que el precio acordado no difiere del que se habría acordado entre partes no vinculadas. Los medios de prueba de que puede valerse el importador en esta fase se regulan con gran flexibilidad.

Si la Administración no queda convencida con la actividad probatoria desplegada por el importador, se abre entonces una segunda fase (art. 30 CAC) en la que la Administración aduanera pasará a aplicar el rígido y pautado sistema de valoración del Código GATT. Al entrar en esta segunda fase las posibilidades de consistencia entre ambas metodologías decrece, pero no ocurre lo mismo durante la primera fase, donde el importador puede utilizar cualquier método para demostrar la adecuación al mercado del precio declarado, incluidos los métodos de valoración de la OCDE y, en especial, los métodos basados en el resultado, si esta es la metodología que emplea en su impuesto interno.

Las ventajas de esta solución son, en primer lugar, que parece compatible con el CAC; en segundo lugar, su implementación sería muy sencilla, pues bastaría una circular o instrucción interna por parte de la Administración concernida o bien la publicación de un criterio interpretativo; en

tercer lugar, esta solución facilitaría el trabajo conjunto de la Administración de aduanas con la Administración encargada de la inspección de los tributos internos. La desventaja se encuentra en que es posible pensar en situaciones en las que, si bien, el beneficio operativo obtenido por el importador está dentro del rango de mercado, pudiera ser que, tratándose de un importador multiproducto, siguiera políticas de precios distintas para cada producto, de tal manera que unos estuvieran infravalorados y otros sobrevalorados, quedando, sin embargo, el beneficio neto compensado, pero no así la deuda aduanera, en caso de que las tarifas a aplicar a cada producto fueran distintas. Para evitar este tipo de conductas perniciosas deberían establecerse excepciones a la aceptabilidad de los métodos OCDE en determinadas situaciones de riesgo.

b) Acuerdos previos de valoración (APA) conjuntos.

Hoy en día los APA se instruyen por el Departamento de Inspección Financiera de la Agencia Estatal de Administración Tributaria sin que se contemple la participación de representantes de la Administración aduanera. Ahora bien, eso no significa que se prohíba su participación o que no sea altamente recomendable su informe o asesoramiento en caso de acuerdos relativos a operaciones vinculadas transfronterizas. En consecuencia, parece acertado establecer un procedimiento que permita que tanto las autoridades gestoras del impuesto interno como las aduaneras participen en la tramitación de los APA, pues este procedimiento redundaría en una mayor consistencia y seguridad jurídica en materia de valoración de operaciones vinculadas.

Por otro lado, sería deseable establecer mecanismos similares a los APA en el ámbito de aduanas y, en definitiva, serían deseables APA integrales en que se acordasen valores a efectos de ambos impuestos y aceptados por ambas Administraciones.

c) Cooperación y coordinación entre Administraciones.

Las Directrices de la OCDE (párrafo 1.67) señalan la necesidad de cooperación e intercambio de información entre las Administraciones implicadas dentro de cada estado a fin de reducir el número de casos en los que la valoración dada por una Administración no pueda ser aceptable por la otra (inspecciones conjuntas, bases de datos integradas, análisis de riesgos compartidos, selección y planificación coordinada...). Esta coordinación debería ser más fácilmente alcanzable en aquellas jurisdicciones, como la española, en la que ambas Administraciones se integran en una misma Agencia pública.

Sería especialmente recomendable la coordinación en materia de análisis de riesgos y selección de contribuyentes con contingencias fiscales, a fin de planificar las actuaciones correctamente evitando resultados contradictorios. Esto viene a cuento, porque, en principio, ambas Administraciones deberían coincidir en cuál es el perfil de riesgo del contribuyente que se está inspeccionando, dicho de otro modo, el perfil del contribuyente que quiere eludir el pago de aranceles declarando precios bajos, no parece que haya de coincidir con el de una filial que está siendo descapitalizada y declara precios altos en sus compras. Si ambas Administraciones no coinciden en sus análisis previos, sus resultados pudieran ser contradictorios. Por tanto, la coherencia entre las valoraciones de ambas

Administraciones no radica tanto en la mayor o menor dispersión de sus valores como en la congruencia de sus presupuestos de partida.

d) Creación de mecanismos de arbitraje.

Se trataría de crear un órgano arbitral competente para resolver las disputas que pudieran aparecer como consecuencia de las inconsistencias detectadas en los sistemas de valoración de las operaciones vinculadas de ambas Administraciones.

El problema de esta solución es que el sistema fiscal español carece de práctica o experiencia en este tipo de sistemas de resolución de conflictos tributarios.

e) Establecer vinculaciones entre ambos sistemas de valoración.

En no pocas ocasiones se ha entendido apropiado establecer vinculaciones entre ambos sistemas de valoración. Por ejemplo, la normativa estadounidense determina que la valoración a efectos aduaneros (sea la declarada por el contribuyente o la comprobada por la Administración aduanera) actuará como un límite superior a efectos del Impuesto sobre Sociedades. Ahora bien, una norma de este tipo parece proporcionar más seguridad jurídica a la Administración que al contribuyente y además es fácilmente vulnerable por los grupos de sociedades, puesto que un valor en aduana bajo puede ser compensado en el Impuesto sobre Sociedades estableciendo pagos intragrupo en concepto de licencias o gastos similares que minoren la mayor base imponible.

También el Tribunal Supremo en las Sentencias de 30 de noviembre de 2009 y 11 de diciembre de 2009 que se vienen comentando parece proponer la necesidad de una vinculación, pero esta en vez en cuanto a las metodologías, pues señala lo siguiente:

«... a juicio de esta Sala, ese margen de apreciación [para elegir un método de valoración entre varios posibles y, por tanto, liquidar en base a valores distintos en ambos tributos] queda muy reducido, hasta desaparecer, cuando la propia Administración ha estimado la operación con los mismos criterios a efectos de otros tributos, en cuyo caso no le queda más opción que utilizar esa tasación, que es una de las contempladas por el artículo 169 [hoy la referencia debería hacerse al 16.3 del TRIS]»

Del párrafo anterior parece desprenderse que si una Administración ha empleado un método de valoración, la otra deberá emplearlo también. Sin embargo, como ya se ha explicado ambas metodologías pueden llegar a ser muy distintas tanto en su naturaleza como en su implementación práctica, razón por la cual la llamada del Tribunal ha de ser entendida en el sentido de que la Administración que pretenda liquidar el Impuesto sobre Sociedades modificando operaciones previamente valoradas por la aduana, deberá motivar muy razonadamente la metodología empleada y, en especial, la utilización de aquellos métodos, ajustes o comparables que deben ser tenidos en cuenta a efectos del impuesto interno, pero no a efectos de los derechos a la importación.

LEGALIDAD Y PROPORCIONALIDAD DE LAS SANCIONES TRIBUTARIAS

CARLOS DAVID DELGADO SANCHO

Inspector de Hacienda del Estado

Extracto:

EL artículo 178 de la Ley General Tributaria enumera los principios del Derecho tributario sancionador, entre ellos, los de legalidad y proporcionalidad. Dichos principios se aplican de forma diferente al resto de normas jurídicas, pues tan solo son susceptibles de un cumplimiento gradual. El diseño del actual régimen de infracciones y sanciones tributarias conlleva que el principio de proporcionalidad haya sido subsumido por el de legalidad, al haber desaparecido los límites, máximo y mínimo, para aplicar los criterios de graduación de las sanciones tributarias. Cuando la aplicación del citado régimen legal conduzca a una sanción desproporcionada, entra en juego el principio de proporcionalidad que será considerado como un *posterius*.

Palabras clave: legalidad, tipicidad, proporcionalidad, principios e interpretación.

LEGALITY AND PROPORTIONALITY OF THE TRIBUTARIES SANCTIONS

CARLOS DAVID DELGADO SANCHO

Inspector de Hacienda del Estado

Abstract:

THE article 178 of the General Law Tributary enumerates the principles of the tributary rights penalizing, between them, the ones of legality and proportionality. Said principles apply of different form to the rest of juridical norms, as so alone are susceptible of a gradual fulfilment. The design of the present regimen of infringements and tributaries sanctions comports that the principle of proportionality have been subsume by the one of legality, when having disappeared the limits, maximum and minimum, to apply the criterions of graduation of the tributaries sanctions. When the application of the quoted legal regimen drive to a disproportionate sanction, sets in motion the principle of proportionality that will be considered like a *posterius*.

Keywords: legality, typifyly, proportionality, principles and interpretation.

Sumario

- I. Introducción.
- II. El principio de legalidad.
- III. El principio de proporcionalidad.

I. INTRODUCCIÓN

Todas las sentencias del Tribunal Constitucional que enjuician la potestad sancionadora de la Administración parten de un mismo postulado: «Los principios inspiradores del orden penal son de aplicación, con ciertos matices, al Derecho administrativo sancionador, dado que ambos son manifestaciones del ordenamiento punitivo del Estado». Lo dijo en sus primeras Sentencias –por todas, la 18/1981–, y lo ha reiterado hasta la saciedad durante toda su andadura constitucional.

Con anterioridad, el Tribunal Supremo había consolidado esta doctrina de la plena aplicación de los principios del Derecho penal al Derecho administrativo sancionador (SSTS de 16 de enero, 8 de marzo y 29 de noviembre de 1976 y 10 de noviembre de 1980, entre otras), de acuerdo con la cual es necesaria la concurrencia de los presupuestos de antijuridicidad, tipicidad, imputabilidad, culpabilidad y punibilidad para el legítimo ejercicio de las potestades sancionadoras administrativas (STS 27 de febrero de 1991). Especialmente paradigmática resultó la Sentencia de 9 de enero de 1991 que tras partir de «la negación de cualquier diferencia ontológica entre sanción y pena» expuso que «esta equiparación de la potestad sancionadora de la Administración y el *ius puniendi* del Estado tiene su antecedente inmediato, su origen y partida de nacimiento en la doctrina legal de la vieja Sala Tercera del Tribunal Supremo cuya Sentencia de 9 de enero de 1972 inició una andadura muy progresiva y anticipó lúcidamente con los materiales legislativos de la época, planteamientos y soluciones ahora consolidadas». La citada resolución establecía: «En efecto, en esta decisión histórica, como así ha sido calificada, en este auténtico *leading case* se decía, con clara conciencia de su alcance, que las contravenciones administrativas no pueden ser aplicadas nunca de un modo mecánico, con arreglo a la simple enunciación literal, ya que se integran en el supraconcepto del ilícito cuya unidad sustancial es compatible con la existencia de diversas manifestaciones fenoménicas, entre las cuales se encuentran tanto el ilícito administrativo como el penal». Y el Tribunal Supremo añadía, ya entonces: «Ambos ilícitos exigen un comportamiento humano, positivo o negativo, una antijuridicidad, la culpabilidad, el resultado potencial o actualmente dañoso y la relación causal entre este y la acción».

En definitiva, el *ius puniendi* del Estado –el derecho a castigar– puede materializarse tanto con la imposición de penas como de sanciones administrativas, siendo aplicables los principios del Derecho penal en el orden contencioso, pero mientras en el proceso penal dichos principios se aplican de forma plena, en el Derecho administrativo sancionador están por descubrir los «matices» que señala el Tribunal Constitucional, habiendo advertido el citado órgano constitucional de la cautela con la que conviene operar cuando de trasladar garantías constitucionales extraídas del orden penal al Derecho administrativo sancionador se trata, operación que no puede hacerse de forma automática, porque la aplicación de dichas garantías al procedimiento administrativo solo es posible en la medida en que resulten compatibles con su naturaleza (STC 246/1991).

La doctrina de ambos tribunales se aplica íntegramente en el ámbito del Derecho tributario ¹, hasta el punto de haber regulado la Ley General Tributaria los citados principios, cuya importancia queda patente en el mismo artículo primero de la Ley 58/2003, al disponer: «Esta ley establece los principios y las normas jurídicas generales del sistema tributario español y será de aplicación a todas las Administraciones tributarias». Posteriormente, esos principios son desarrollados en los artículos 3 y 178 de la Ley General Tributaria, regulando el primero de los artículos citados los principios de orde-

¹ Esta doctrina ha puesto fin a la polémica suscitada en torno a la naturaleza de las infracciones tributarias, ya que actualmente la mayor parte de los autores consideran que los delitos y las infracciones tributarias son, desde el punto de vista ontológico o sustancial, esencialmente iguales, y que su diferencia es puramente formal en función de los órganos encargados de aplicarla, si bien en Derecho penal rige el principio de intervención mínima.

nación y aplicación del sistema tributario, y el artículo 178, los principios de la potestad sancionadora, del siguiente tenor: «La potestad sancionadora en materia tributaria se ejercerá de acuerdo con los principios reguladores de la misma en materia administrativa ² con las especialidades establecidas en esta ley»; invocando el citado precepto los de legalidad, tipicidad, responsabilidad, proporcionalidad, no concurrencia y retroactividad, si bien son aplicables otros muchos, como por ejemplo, el de seguridad jurídica y el de personalidad de la pena. Y respecto del procedimiento sancionador en materia tributaria, el artículo 207 de la Ley 58/2003, dispone que se regulará: a) por las normas especiales establecidas en este título y la normativa reglamentaria dictada en su desarrollo; b) en su defecto, por las normas reguladoras del procedimiento sancionador en materia administrativa. El papel fundamental de estos principios, con independencia de su carácter informador de esta rama del Derecho, es delimitar la potestad sancionadora de la Administración tributaria, salvaguardando los derechos fundamentales de los contribuyentes recogidos fundamentalmente en los artículos 24.2 y 25.1 de nuestra Constitución.

Por último, hay que destacar que la Administración, en su labor de aplicar el sistema tributario, no actúa en defensa de un interés propio, sino del general, y este no es otro que el conseguir la efectiva realización del deber de contribuir establecido en el artículo 31.1 de la Constitución (STS de 8 de abril de 2010), de tal forma que la potestad sancionadora de la Administración tiene un carácter instrumental respecto del ejercicio de las correspondientes competencias materiales (SSTC 48/1988, 227/1988, 96/1996, 124/2003, etc.) y que las sanciones tributarias, al igual que las penas, tienen un carácter repressivo, retributivo o de castigo por la realización de una conducta que se considera, penal o administrativamente, ilícita (STC 239/1988). La Sentencia del Tribunal Constitucional 276/2000, de 16 de noviembre, ha delimitado claramente los conceptos de tributo y sanción, disponiendo en su fundamento jurídico cuarto que: «Esto es, precisamente, lo que distingue a los tributos de las sanciones que, aunque cuando tienen carácter pecuniario contribuyen, como el resto de los ingresos públicos, a engrosar las arcas del Erario público, ni tienen como función básica o secundaria el sostenimiento de los gastos públicos o la satisfacción de necesidades colectivas (la utilización de las sanciones pecuniarias para financiar gastos públicos es un resultado, no un fin) ni, por ende, se establecen como consecuencia de la existencia de una circunstancia reveladora de riqueza, sino única y exclusivamente para castigar a quienes cometen un ilícito», debiendo obtener el presunto infractor más garantías en el procedimiento sancionador que el contribuyente en los procedimientos de aplicación de los tributos (STC 132/2001).

Así, pues, cuando prime el *animus recaudandi* en la imposición de las sanciones tributarias, la Administración incurrirá en desviación de poder, vulnerando con toda seguridad la presunción de inocencia de los contribuyentes.

II. EL PRINCIPIO DE LEGALIDAD

El principio de legalidad ³ es uno de los dogmas esenciales de los sistemas de signo liberal democrático, y constituye una manifestación primaria del Estado de Derecho. Este principio de legalidad supone que todos, ciudadanos y Administraciones públicas, se encuentran sometidos a la ley.

² El Título IX de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de régimen jurídico y procedimiento administrativo común, regula la potestad sancionadora y está dividido en dos capítulos; el primero dedicado a los principios de la potestad sancionadora, y el segundo a los principios del procedimiento sancionador.

³ Como afirma FERREIRO LAPATZA el principio de legalidad surge en la historia ligado, básicamente, a dos materias en las que se revela, mejor que cualquier otra, la condición de súbditos o ciudadanos libres de los miembros de una comunidad: la definición de delitos y penas (principio de legalidad penal) y el establecimiento de tributos (principio de legalidad tributaria).

En su significación más simple y genérica, la idea que este principio pretende expresar es la de la superioridad e imperatividad de la ley respecto a los ciudadanos y los poderes públicos. Nuestra Constitución, lógicamente, se hace eco de este principio en el mismo Preámbulo, al señalar como una de las metas del acto constituyente la de «consolidar un Estado de Derecho que asegure el imperio de la ley como expresión de la voluntad popular», si bien queda recogido en todo su articulado, fundamentalmente en el 9.1, cuando en términos lapidarios proclama que «los ciudadanos y los poderes públicos están sujetos a la Constitución y al resto del ordenamiento jurídico» y en el 9.3 cuando lo enuncia como el primero de los principios informadores del ordenamiento jurídico, así como en el 103.1 que ordena a la Administración a actuar en todo caso «con sometimiento pleno a la ley y al Derecho». El sometimiento a la ley es, pues, un criterio básico del comportamiento de todos los sujetos jurídicos, y muy especialmente de la Administración, que verá delimitada sus potestades –la tributaria (CE 31.1) y la sancionadora (CE 25.1)– por el mandato conferido por el poder legislativo.

La potestad tributaria está prevista en los artículos 31.3 y 133.1 de la Constitución y queda vinculada estrechamente con el principio de legalidad. El artículo 31.3 dispone: «Solo podrán establecerse prestaciones personales o patrimoniales de carácter público con arreglo a la ley»; y el 133.1: «La potestad originaria para establecer los tributos corresponde exclusivamente al Estado, mediante ley». El Tribunal Constitucional considera que la materia tributaria está sujeta al principio de reserva de ley, si bien dicha reserva tiene carácter relativo y no absoluto, al entenderse referida al establecimiento de los tributos y a su esencial configuración, pero no, en cambio, a cualquier tipo de modificación tributaria. Estos elementos esenciales del tributo, reservados a la ley tributaria, son los establecidos en los apartados a) a m) del artículo 8 de la Ley 58/2003. Es ilustrativa, a estos efectos, la Sentencia del Tribunal Constitucional 182/1997, de 28 de octubre, que analiza el uso que puede hacer el Gobierno del decreto-ley en materia tributaria, delimitando claramente ambas esferas y, estableciendo con base en el artículo 86.1 de la Constitución, dos límites:

- Límite formal: existencia de presupuesto habilitante. En caso de «extraordinaria y urgente necesidad» el Gobierno puede legislar mediante decreto-ley en materia tributaria.
- Límite material: materias excluidas de regulación por decreto-ley. Dicha norma no puede alterar ni el régimen general ni los elementos esenciales del deber de contribuir.

También la potestad sancionadora de la Administración queda limitada por el principio de legalidad, como claramente dispone el artículo 25.1 de la Constitución, del siguiente tenor: «Nadie puede ser condenado o sancionado por acciones u omisiones que en el momento de producirse no constituyan delito, falta o infracción administrativa, según la legislación vigente». En materia de infracciones y sanciones administrativas, el principio de legalidad supone la existencia de una ley (*lex scripta*) anterior al hecho sancionado (*lex previa*); inicialmente este principio supuso la existencia de tipificación en una norma previa y con un contenido cierto (*lex certa*), y posteriormente, también supuso la exigencia de que las infracciones y sanciones se regularan por una norma con rango de ley. Actualmente, el Tribunal Constitucional otorga al principio de legalidad una doble garantía a favor de los administrados: la garantía material, de alcance absoluto, se conoce como principio de tipicidad; la garantía formal, de eficacia relativa o limitada, remite al principio de reserva de ley.

El principio de legalidad en materia sancionadora, como hemos visto, se encuentra regulado en el artículo 25.1 de la Constitución ⁴, consagrando un derecho fundamental con rango constitucio-

⁴ Este principio se contempla en el artículo 7.1 del Convenio Europeo de Derechos Humanos (Roma, 4 de noviembre de 1950) que prescribe que «nadie podrá ser condenado por una acción o una omisión que, en el momento en que haya sido cometida,

nal, susceptible de ser invocado en amparo ⁵. También lo regula el artículo 127 de la Ley 30/1992 ⁶, de 26 de noviembre, de régimen jurídico y procedimiento administrativo común, cuyo primer apartado dispone: «La potestad sancionadora de las Administraciones públicas, reconocida por la Constitución, se ejercerá cuando haya sido expresamente reconocida por una norma con rango de ley, con aplicación del procedimiento previsto para su ejercicio y de acuerdo con lo establecido en este título y, cuando se trate de entidades locales ⁷, de conformidad con lo dispuesto en el Título XI de la Ley 7/1985, de 2 de abril, reguladora de las bases de régimen local».

La doble garantía que el Tribunal Constitucional otorga al principio de legalidad en materia de infracciones y sanciones administrativas –aplicable *in toto* a las tributarias–, la podemos extraer del fundamento jurídico cuatro de la Sentencia 81/2009, de 23 de marzo, del siguiente tenor: «Señala dicha doctrina (por todas, STC 242/2005, de 10 de octubre, FJ 2) como hemos recordado recientemente en la Sentencia 162/2008, de 15 de diciembre, fundamento jurídico uno, que «el artículo 25.1 de la Constitución incorpora la regla *nullum crimen nulla poena sine lege*», y que la misma «es de aplicación al ordenamiento sancionador administrativo». Comprende tanto una garantía formal como una garantía material. La garantía formal, de exigencia de reserva de ley en materia sancionadora, «tiene una eficacia relativa o limitada en el ámbito sancionador administrativo, toda vez que no cabe excluir la colaboración reglamentaria en la propia tarea de tipificación de las infracciones y atribución de las correspondientes sanciones, aunque sí hay que excluir el que tales remisiones hagan posible una regulación independiente y no claramente subordinada a la ley. Por tanto, la garantía formal implica que la ley debe contener la determinación de los elementos esenciales de la conducta antijurídica y al reglamento solo puede corresponder, en su caso, el desarrollo y precisión de los tipos de infracciones previamente establecidos por la ley» (STC 242/2005, de 10 de octubre, FJ 2; resumiendo una doctrina reflejada, entre otras muchas, en las SSTC 42/1987, de 7 de abril, FJ 2; 60/2000, de 2 de marzo, FJ 3; 132/2001, de 8 de junio, FJ 5; y 25/2002, de 11 de febrero, FJ 4). Así, en los conclusivos términos de la Sentencia 132/2001, fundamento jurídico cinco, «desde la Sentencia 42/1987, de 7 de abril, fundamento jurídico dos, viene declarando este tribunal que el artículo 25.1 de la Constitución proscribe toda habilitación reglamentaria vacía de contenido material propio». La garantía material, por su parte, «aparece derivada del mandato de taxatividad o de *lex certa* y se concreta en la exigencia de predeterminación normativa de las conductas ilícitas y de las sanciones correspondientes, que hace recaer sobre el legislador el deber de configurarlas en las leyes sancionadoras con la mayor precisión posible para que los ciudadanos puedan conocer de

no constituya una infracción según el Derecho nacional o internacional», y en el artículo 15.1 del Pacto Internacional de los Derechos Civiles y Políticos (Nueva York, 16 de diciembre de 1966) que, en similares términos, establece: «Nadie será condenado por actos u omisiones que en el momento de cometerse no fueran delictivos según el Derecho nacional o internacional».

⁵ Lógicamente, los derechos fundamentales pueden ser invocados en cualquier tipo de proceso; pero los reconocidos en los artículos 14 a 29 de la Constitución y la objeción de conciencia, cuando son vulnerados por la Administración, están garantizados por el recurso de amparo ordinario, regulado en los artículos 114 a 127 de la Ley 29/1998, de 13 de julio, de la jurisdicción contencioso-administrativa, y, en su caso, por el Tribunal Constitucional. En ambos tipos de proceso, amparo ordinario y amparo constitucional, el demandante solo podrá hacer valer los derechos fundamentales antes citados; si el instante considera, además, que la Administración ha vulnerado determinados derechos reconocidos en la legislación ordinaria, podrá optar entre: presentar, junto al recurso de amparo, el recurso contencioso-administrativo; o bien, iniciar el proceso contencioso y, una vez obtenida sentencia firme recurrir, en su caso, en amparo ante el Tribunal Constitucional.

⁶ La exposición de motivos de la Ley 30/1992 recalca la importancia del mismo al señalar que entre tales principios destaca el de legalidad o ratio democrático en virtud del cual es el poder legislativo el que debe fijar los límites de la actividad sancionadora de la Administración.

⁷ El Estado y las comunidades autónomas tipifican las infracciones y sanciones tributarias en sus respectivas leyes parlamentarias; las diputaciones forales del País Vasco, aunque dictan normas reglamentarias, respetan el principio de legalidad en virtud de las competencias que les otorga el concierto económico, si bien dichas normas forales solo se pueden impugnar ante el Tribunal Constitucional; las ordenanzas fiscales de las entidades locales encuentran su apoyatura legal en la leyes tributarias estatales y autonómicas, siendo impugnables dichas normas ante la jurisdicción contencioso-administrativa.

antemano el ámbito de lo proscrito y prever, así, las consecuencias de sus acciones» (por todas, SSTC 242/2005, de 10 de octubre, FJ 2, y 162/2008, de 15 de diciembre, FJ 1)».

El principio de tipicidad constituye, como hemos visto, una de las manifestaciones del principio de legalidad, que supone que la norma describa de forma concreta y precisa el supuesto de hecho sancionado. Esta garantía material incorpora dos mandatos: el de *lex praevia*, esto es, la exigencia de que la ley sea anterior al hecho sancionado; y el mandato de taxatividad, *lex stricta* o *lex certa*, que implica la exigencia de que la ley describa un supuesto de hecho estrictamente determinado, de manera que la norma punitiva permita predecir con suficiente grado de certeza las conductas que constituyen infracción y el tipo y grado de sanción del que puede hacerse merecedor quien la cometa (SSTC 111/1993, 133/1999, 276/2000, 25/2002, 113/2002, 100/2003, 129/2003, etc.). El Tribunal Supremo ha insistido en la necesidad de diferenciar estos dos conceptos que, a veces, se confunden. Así, en la Sentencia de 20 de diciembre de 1989, establece: «Los conceptos de legalidad y de tipicidad no se identifican, sino que el segundo tiene un propio contenido, como modo especial de realización del primero. La legalidad se cumple con la previsión de las infracciones y sanciones en la ley, pero para la tipicidad se requiere algo más, que es la precisa definición de la conducta que la ley considera pueda imponerse, siendo en definitiva medio de garantizar el principio constitucional de la seguridad jurídica y de hacer realidad junto a la exigencia de una *lex previa*, a la de una *lex certa*». Un resumen de las consecuencias y manifestaciones del principio de legalidad en materia sancionadora se recoge en la Sentencia del Tribunal Constitucional 34/1996, de 11 de marzo, cuyo fundamento jurídico cinco dispone: «El principio de legalidad aludido por su nombre y con alguno de sus elementos (jerarquía normativa y publicidad de las normas) en el artículo 9, párrafo tercero, de nuestra Constitución, es inherente al Estado de Derecho como una emanación de ese imperio de la ley que significa la primacía de esta pero no su exclusividad y por tanto forma parte muy principal, pero parte al fin, del principio más amplio de la juridicidad acogido en aquellos preceptos, muy numerosos, donde se invocan la ley y el Derecho (CE 103) o el ordenamiento jurídico. Sin embargo, este principio de legalidad funciona con su más estricta acepción en el ámbito del *ius puniendi* del Estado y de la potestad sancionadora de las Administraciones públicas, identificadas materialmente por la jurisprudencia propia y la europea con un diseño que asume implícitamente nuestra Constitución (CE 25.1), cuyo texto roza el laconismo pero con un contenido que va más allá de sus palabras, como ha puesto de relieve nuestra doctrina desde un principio y a lo largo de los años. Es evidente, por una parte, que recoge el principio cardinal en este ámbito, el establecimiento de una reserva de ley (STC 15/1981), a la cual se traduce la palabra «legislación». Ahora bien, no obstante su parquedad expresiva, el texto constitucional analizado hace algo más que asumir como propio el brocardo *nullum crimen nulla poena sine praevia lege* en su estricta formulación y lo incorpora con su entero significado y su proyección en otras facetas, como ocurre tantas veces cuando la Constitución, cuerpo vivo y documento histórico, incide sobre instituciones o tipos abstractos preexistentes (STC 11/1981) cuyo perfil y cuya sustancia da por sabidos, por estar enraizados en un subsuelo cultural. Por ello, este tribunal ha ido poniendo de relieve, caso a caso, muchas de tales manifestaciones del principio de legalidad penal. No basta con que respalde formalmente el poder estatal de castigar en cualquiera de sus dos modalidades, sino que va más allá. Exige también la tipicidad, o descripción estereotipada de las acciones o de las omisiones incriminadas, con indicación de las simétricas penas o sanciones (SSTC 2/1981, 37/1982, 62/1982, 182/1990, 102/1994 y 120/1994) que a su vez veda la interpretación analógica de las normas penales y su aplicación extensiva (SSTC 89/1983, 75/1984, 133/1987, 119/1992 y 111/1993), analogía y extensión cuya proscripción opera tan solo para el Derecho penal «material» y en perjuicio del acusado, *in malam partem*. Un paso adelante, con un rumbo más sustantivo que formal, nos lleva de la mano a las cualidades predicables de la norma penal, desde una concepción más profun-

da de la legalidad o «legislación», en su acepción constitucional, que deben ser concretas y precisas, claras e inteligibles, sin proclividad alguna a la incertidumbre, lo que se suele llamar *lex certa* y también académicamente, «taxatividad» sin que sean admisibles formulaciones tan abiertas, por su amplitud, vaguedad o indefinición, que la efectividad dependa de una decisión prácticamente libre y arbitraria del intérprete y juzgador (STC 105/1988). Finalmente, cabe anotar en el inventario del contenido real del principio de legalidad penal, tal y como se configura constitucionalmente, la proscripción de *ne bis in idem* (STC 2/1981). El denominador común de todas estas manifestaciones se encuentra en la seguridad jurídica, que ha de guiar la actividad de los poderes públicos». Ahora bien, no solo vulneran el principio de legalidad las resoluciones sancionadoras que se sustenten en una subsunción de los hechos ajena al significado posible de los términos de la norma aplicada; son también constitucionalmente rechazables aquellas aplicaciones que por su soporte metodológico –una argumentación ilógica o indiscutiblemente extravagante– o axiológico –una base valorativa ajena a los criterios que informan nuestro ordenamiento constitucional– conduzcan a soluciones esencialmente opuestas a la orientación material de la norma y, por ello, imprevisibles para sus destinatarios (STC 129/2008).

La interpretación, en ocasiones errónea, del significado de este principio por parte de la Administración, ha supuesto que el Tribunal Constitucional declare, por ejemplo en Sentencia 147/1997, «que la presunción de legalidad que tiene el acto administrativo sancionador impugnado no implica, en modo alguno, desplazamiento de la carga de la prueba que, tratándose de infracción y sanción administrativa, ha de corresponder a la Administración, sino que simplemente comporta la carga de recurrir en sede judicial aquella resolución sancionadora, pudiendo obviamente basarse la impugnación en la falta de prueba de los hechos imputados o de la culpabilidad necesaria que justifique la imposición de la sanción».

El principio de reserva de ley afecta tanto a las infracciones (*nullum crimen sine lege*) como a las sanciones (*nulla poena sine lege*). Ya hemos visto que la doctrina constitucional (SSTC 42/1987, 29/1989, 83/1990, etc.) ha señalado que la reserva de ley en materia administrativa sancionadora no puede ser tan rigurosa como en el ámbito penal. Requiere que los elementos esenciales de la conducta antijurídica y la naturaleza y límites de la sanción a imponer se regulen por medio de ley, y prohíbe cualquier habilitación reglamentaria vacía de contenido material propio; pero la norma reglamentaria puede desarrollar y precisar los tipos penales previamente establecidos por la ley e introducir especificaciones y graduaciones en las sanciones, como recoge el artículo 129.3 de la Ley 30/1992, del siguiente tenor: «Las disposiciones reglamentarias de desarrollo podrán introducir especificaciones o graduaciones al cuadro de las infracciones o sanciones establecidas legalmente que, sin constituir nuevas infracciones o sanciones, ni alterar la naturaleza o límites de las que la ley contempla, contribuyan a la más correcta identificación de las conductas o a la más precisa determinación de las sanciones correspondientes».

El Derecho tributario sancionador es más estricto que el Derecho administrativo sancionador, ya que a tenor del artículo 8 g) de la Ley 58/2003, se regularán en todo caso por ley «el establecimiento y modificación de las infracciones y sanciones tributarias», pues el término «establecer», utilizado para las infracciones y sanciones tributarias en el precepto que regula la reserva de ley tributaria, es equivalente al utilizado por la Constitución en materia tributaria (CE 31.3 y 133.1), y ya hemos visto que el Tribunal Constitucional asigna al reglamento un papel subordinado y complementario a la ley, estando reservada a la misma el régimen general y los elementos esenciales de los impuestos; pero tampoco en el ámbito sancionador tributario la reserva de ley tiene carácter absoluto, ya que la garantía formal de la reserva de ley no se quebranta cuando la norma legal que define los tipos de ilícito realiza remisiones a normas reglamentarias que se justifican por la especialidad de la materia o actividad de que se trata (STC 207/1990).

Ahora bien, para imponer determinadas sanciones tributarias el instructor del expediente primero deberá calificar la infracción, en el supuesto de que el presunto infractor haya incurrido en alguno de los ilícitos tipificados en los artículos 191, 192 y 193 de la Ley 58/2003, y segundo, deberá graduar la sanción. Estas operaciones son necesarias para «liquidar» las sanciones tributarias, cuyo cálculo viene recogido en los artículos 8 a 12 del Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario, de difícil comprensión y que constituyen una auténtica guía para «liquidar» las correspondientes sanciones. Lo mismo podemos decir de la infracción por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes⁸ (LGT 195), pues el artículo 13 del Real Decreto 2063/2004, que regula los criterios para calcular la base de dicha sanción, se extralimita respecto de lo dispuesto en la ley, sin que podamos afirmar que el citado precepto reglamentario, en su extralimitación, haya optado por la liquidación más beneficiosa para el contribuyente. Así, pues, observamos que mientras la liquidación de los impuestos viene regulada en la ley que los establece, la «liquidación» de las sanciones tributarias se ha plasmado en el Real Decreto 2063/2004.

En todo el Título IV de la Ley 58/2003 –la potestad sancionadora– solo hay un artículo, el 208, que habilita al reglamento para regular ciertas materias procedimentales, lo que presupone que los artículos antes citados del Real Decreto 2063/2004, sean de dudosa legalidad, pues el sistema de infracciones y sanciones diseñado por la Ley General Tributaria –arts. 191 a 206– es incompleto, y la propia Ley 58/2003, en este apartado, ninguna habilitación efectúa a favor del reglamento. Es cierto que la disposición final novena de la Ley General Tributaria habilita al Gobierno para que dicte cuantas disposiciones sean necesarias para el desarrollo y aplicación de la Ley 58/2003, pero el problema es determinar el papel que juega el reglamento a la hora de completar el régimen de infracciones y sanciones tributarias, especialmente en la calificación de lo que se ha venido en llamarse infracciones mayores, en la determinación de la base de la sanción, así como en la graduación de las sanciones tributarias.

El «establecimiento» de un impuesto conlleva que sea la propia ley reguladora la que determine el hecho imponible, el devengo, la base imponible y liquidable y la cuota a ingresar [LGT 8 a)]; sin embargo, en el «establecimiento» de una sanción se habilita al reglamento, según la exposición de motivos del Real Decreto de 15 de octubre de 2004, para «establecer las fórmulas de cálculo necesarias para la correcta aplicación de determinados conceptos legales», siendo contradictorio que existan más garantías cuando la Administración ejerce su potestad tributaria (CE 31.1) que cuando ejerce la potestad sancionadora (CE 25.1). Así, desde luego, lo ha entendido el Tribunal Constitucional que en Sentencia 132/2001 afirma que «la reserva de ley sancionadora del artículo 25.1 de la Constitución es más estricta que la del artículo 133.1; ello se debe a que, mientras la reserva de ley tributaria sirve al fin de la autodisposición en el establecimiento de los deberes tributarios, así como a la preservación de la unidad del ordenamiento y de una básica posición de igualdad de los contribuyentes, la reserva de ley sancionadora garantiza la posición jurídica de cada ciudadano en relación con el poder punitivo del Estado», habiéndose pronunciado en el mismo sentido el Tribunal Supremo en Sentencia de 25 de febrero de 2010 al declarar que el procedimiento en el que se ejerce el *ius puniendi* del Estado es el que debe estar rodeado de las mayores garantías. En definitiva, los artículos 8 a 12 del Real Decreto 2063/2004 –cálculo de la base de la sanción, incidencia de la ocultación, llevanza incorrecta de libros o registros y utilización de facturas, justificantes o documentos falsos o falseados– así como el 13 de la citada disposición reglamentaria –base de la sanción–, entre otros, deberían haberse incorporado a la ley, pues las actuales fórmulas reglamentarias, con independencia de su complejidad y oscuridad, son contrarias a las garantías formales que proclama el principio de legalidad. Cuestión diferente hubiera sido, por ejemplo, que el artículo 195.1 *in*

⁸ El artículo 195 de la Ley 58/2003 tipifica dos infracciones que son calificadas por la propia ley de graves, si bien en determinados casos ni siquiera estamos en presencia de conductas antijurídicas, y por ello no son sancionables.

fine de la Ley 58/2003, cuando dispone que la base de la sanción será «el importe de las cantidades indebidamente determinadas o acreditadas» o, en el supuesto de declaración incorrecta de renta neta, de cuotas repercutidas, de cantidades o cuotas a deducir o de incentivos fiscales, «el incremento de renta neta o de las cuotas repercutidas o la minoración de las cantidades o cuotas a deducir o de los incentivos fiscales», hubiera añadido, «conforme se establezca reglamentariamente», pues en dicho supuesto el artículo 13 del Real Decreto 2063/2004 tendría la cobertura específica que exige el principio de reserva de ley. No acabarían aquí los problemas, ya que el presunto infractor podría alegar que de las múltiples opciones posibles para «liquidar» la sanción, el Real Decreto 2063/2004, ha optado por la más beneficiosa para la Administración, pues, desde luego, la técnica liquidadora no es aséptica.

III. EL PRINCIPIO DE PROPORCIONALIDAD

Todo sistema tributario es asimétrico ⁹, es decir, el contribuyente se limita a pagar impuestos y la Hacienda pública los recauda, si bien por imperativo del artículo 31.3 de la Constitución, los tributos deben ser justos, ya que no todos son proporcionales ¹⁰; pero en materia de infracciones y sanciones tributarias deben primar los principios del Derecho tributario sancionador regulados en el artículo 178 de la Ley 58/2003, entre ellos, el de proporcionalidad, como una garantía más del contribuyente frente al *ius puniendi* de la Administración. Podemos hablar entonces de impuestos justos ¹¹ y sanciones proporcionadas, al considerar que las sanciones no forman parte del sistema tributario (LGT 2). El impuesto justo atiende a los principios del beneficio y de la capacidad de pago, señalando al respecto ÁLVAREZ GARCÍA y FERNÁNDEZ DE SOTO BLASS ¹² que la concepción del impuesto justo de Santo Tomás de Aquino ¹³ va a ser la piedra angular no solamente del pensamiento escolástico, sino del pensamiento católico posterior sobre esta materia; a partir de él se considerará que solo los impuestos justos producen el deber moral de pagarlos.

El fundamento del principio de proporcionalidad ha sido muy diverso, desde su pretendida configuración como un principio general del derecho (STC 62/1982), hasta su consideración como principio derivado del valor justicia (SSTC 160/1987, 50/1995 y 173/1995), del principio del Estado de Derecho (STC 160/1987), del principio de interdicción de la arbitrariedad de los poderes públicos (SSTC 6/1988 y 50/1995) o incluso de la dignidad de la persona (STC 160/1987). La doctrina distingue tres subprincipios dentro del citado principio de proporcionalidad que la jurisprudencia del Tribunal Constitucional, en cambio, convierte en tres requisitos necesarios para poder superar el juicio de constitucionalidad.

En primer lugar, el principio de proporcionalidad exige que la selección de los comportamientos a tipificar como infracciones, y las sanciones a imponer, constituyan ataques graves frente al bien

⁹ Esta asimetría también alcanza a la confianza legítima y la buena fe (LRJPAC 3.1) que deben presidir las relaciones de la Hacienda pública con los contribuyentes, ya que estos últimos deben ser perfectos si no quieren ser sancionados, mientras los errores de la Administración no tienen trascendencia alguna.

¹⁰ La escala progresiva que el impuesto que grava la renta de las personas físicas o los impuestos que gravan las labores del tabaco son claramente desproporcionados, si bien la sociedad los considera justos.

¹¹ Impuestos justos serían aquellos que cumplen los principios establecidos en el artículo 3 de la Ley General Tributaria; lógicamente, entre los principios de ordenación figura el de progresividad; pero en los de aplicación del sistema tributario, figura el de proporcionalidad.

¹² Santiago ÁLVAREZ GARCÍA y María Luisa FERNÁNDEZ DE SOTO BLASS: «Ética y Hacienda pública: el principio de justicia en la imposición», *Crónica Tributaria*, n.º 111/2004.

¹³ Según Santo Tomás un impuesto es justo cuando cumple cuatro principios o causas: la final, la eficiente, la material y la formal.

jurídico que se pretende proteger, que no puedan ser evitados por otros medios menos gravosos. De este modo, se pretende que las normas sancionadoras no se utilicen para proteger bienes constitucional y socialmente indiferentes, sino que, al contrario, la protección de la norma sancionadora se dirija a bienes relevantes desde las perspectivas apuntadas. Por otra parte, la sanción será innecesaria cuando exista un medio alternativo, menos restrictivo de derechos, que consiga la finalidad de protección del bien jurídico perseguida por el legislador. En definitiva, nos estamos refiriendo al criterio o principio de intervención mínima que ha de regir en esta materia.

En segundo lugar, la proporcionalidad se configura como un límite a la actuación de los poderes públicos que implica que solo podrán ejercitar la potestad punitiva de la que gozan cuando resulte estrictamente necesaria e idónea para alcanzar los objetivos perseguidos por la misma. De este modo, los actos administrativos han de adecuarse a los motivos y fines que los justifican sin que exista posibilidad alguna de acción libre, sino una actuación vinculada a la correspondencia entre infracción y sanción. El propio Tribunal Constitucional en Sentencia 161/1997 declara que el juicio de necesidad que le compete es mucho más complejo y matizado, afirmando: «Como hemos dicho en otras ocasiones, el control del Tribunal Constitucional sobre la existencia o no de medidas alternativas menos gravosas pero de la misma eficacia tiene un alcance y una intensidad muy limitadas, so pena de arrogarse un papel de legislador imaginario que no le corresponde y de verse abocado a realizar las correspondientes consideraciones políticas, económicas y de oportunidad que le son institucionalmente ajenas y para las que no está constitucionalmente concebido; por ello, esta tacha de desproporción solamente será aplicable cuando las medidas alternativas sean palmariamente de menor intensidad coactiva y de una funcionalidad manifiestamente similar a la que se critique por desproporcionada».

Finalmente, la proporcionalidad en sentido estricto se manifiesta, fundamentalmente, en el terreno de la sanción, al tener que atender a la gravedad de la infracción cometida, al mal causado y a la mayor o menor reprochabilidad del autor. Este principio veda toda desproporción entre la conducta antijurídica y la infracción, así como entre la infracción y la sanción, y ello porque vulnera el Estado de Derecho, el valor de la justicia ¹⁴, la dignidad de la persona y el principio de culpabilidad.

El principio de proporcionalidad se regula en el artículo 131 de la Ley 30/1992 ¹⁵, cuyo apartado tres prescribe que «en la determinación normativa del régimen sancionador, así como en la imposición de sanciones por las Administraciones públicas se deberá guardar la debida adecuación entre la gravedad del hecho constitutivo de la infracción y la sanción aplicada». Este principio supone, pues, la necesidad de adecuación y correspondencia entre el desvalor de la acción y la cuantía de la sanción —*crescente malitia crescere debet poena*—, y conlleva la prohibición de excesos.

La Sentencia del Tribunal Constitucional 6/1988, de 21 de enero, ha declarado que «el principio de proporcionalidad no está explícitamente enunciado en la Constitución Española», y la 55/1996, de 28 de marzo, del citado órgano que este principio no constituye en nuestro ordenamiento constitucional un canon de constitucionalidad autónomo cuya alegación pueda producirse de forma aislada respecto de otros principios constitucionales, pero se puede inferir de otros principios constitucionales.

¹⁴ En definitiva, el valor justicia impregna todo el ordenamiento jurídico, tanto los tributos como las sanciones, en el sentido de que una sanción justa es una sanción proporcionada.

¹⁵ Lo proclama el artículo 18 del Convenio Europeo de Derechos Humanos: «Las restricciones que, en los términos del presente convenio, se impongan a los citados derechos y libertades no podrán ser aplicadas más que con la finalidad para la cual han sido previstas».

MARTÍNEZ LAGO¹⁶ expresa que dicho principio opera en un doble sentido: como criterio para la selección de los comportamientos antijurídicos merecedores de la tipificación como delito o infracción, y como límite a la actividad administrativa de determinación de las sanciones que, por ello, debe considerarse una actividad exquisitamente jurídica en la que no existe discrecionalidad administrativa en sentido estricto, sino solamente una cierta libertad de valoración, comparable a la que se atribuye al juez para que decida, según su prudente arbitrio, la multa a imponer dentro de los límites permitidos por la ley.

Así, pues, el principio de proporcionalidad afecta tanto al redactor de la norma como a los agentes que la aplican, por lo que se despliega en dos vertientes: legislativa y administrativa. En la primera vertiente supone la necesidad de que el legislador y los órganos con potestad reglamentaria adecuen las sanciones a la gravedad de las infracciones. La seguridad jurídica requiere que la proporcionalidad de las medidas restrictivas de derechos adoptadas por los poderes públicos descansen en una efectiva imposición en normas legales¹⁷, sin que nadie pueda mejorar su condición por su propio delito, falta o infracción –*nemo ex suo delicto meliorem suam conditionem facere potest*– como prescribe el artículo 131.2 de la Ley 30/1992, del siguiente tenor: «El establecimiento de sanciones pecuniarias deberá prever que la comisión de las infracciones tipificadas no resulte más beneficioso para el infractor que el cumplimiento de las normas infringidas». En la segunda vertiente, se dirige a los órganos que aplican las normas sancionadoras –especialmente, la Administración pública– y supone que al imponerse una sanción ha de valorarse la gravedad de la conducta, motivando adecuadamente la cuantía fijada entre los importes máximo y mínimo que, en su caso, establezca la ley. Así, desde luego, lo entendió el Tribunal Supremo en Sentencia de 18 de junio de 1984 al afirmar que es notoria la infracción del principio de proporcionalidad al imponer la sanción máxima a un supuesto de entidad menor; en la de 7 de marzo de 1996 señala que «la discrecionalidad que se otorga a la Administración en la imposición de sanciones, dentro de los límites legalmente previstos, debe ser desarrollada ponderando en todo caso las circunstancias concurrentes, al objeto de alcanzar la necesaria y debida proporción entre los hechos imputados y la responsabilidad exigida, dado que toda sanción debe determinarse en congruencia con la entidad de la infracción cometida y según un criterio de proporcionalidad que constituye un principio normativo que se impone como un precepto más a la Administración y que reduce el ámbito de sus potestades sancionadoras»; y en la de 14 de febrero de 1997 la necesidad de motivación si la sanción es variable: «En efecto, en las sanciones pecuniarias con posibilidad de cuantías graduables, debe fundarse por la Administración, con expresa invocación de las concretas razones por las que se impone una determinada, ponderando las circunstancias concurrentes, siendo esta falta de motivación expresa base suficiente –sin necesidad de otra prueba– para anular la sanción a fin de que se imponga en su grado mínimo». En el mismo sentido, el Tribunal Superior de Justicia de Cantabria que en Sentencia de 3 de febrero de 1998 declara que el concepto de proporcionalidad «exige la exposición de dos términos contrapuestos de comparación, de manera que se infringe aquel principio cuando existe una desviación entre la efectiva aplicación de la norma, en cuanto a la correspondencia entre la infracción y la sanción, y la que habría sido procedente de aplicarse correctamente».

Estamos, por ello, totalmente de acuerdo con GARCÍA CALVETE¹⁸ cuando afirma que el principio de proporcionalidad es una manifestación del principio de legalidad que como tal debe informar tanto

¹⁶ Miguel Ángel MARTÍNEZ LAGO: *La extensión de la responsabilidad a las sanciones tributarias*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2008, pág. 151.

¹⁷ El artículo 25.3 de la Constitución consagró la prohibición de imponer sanciones administrativas que, directa o indirectamente, impliquen privación de libertad, precepto que el artículo 131.1 de la Ley 30/1992 recoge como una manifestación del principio de proporcionalidad, si bien dicha restricción es solo aplicable a la Administración civil.

¹⁸ Yolanda GARCÍA CALVETE: «El principio de proporcionalidad en el Derecho tributario sancionador: justificación constitucional. IEF. Segundas jornadas sobre Derecho constitucional tributario», *Documentos de trabajo*, n.º 19/2001.

al legislador, en la previsión de infracciones y sanciones, como al aplicador de la norma; pero el problema surge, precisamente, cuando al aplicar la ley resulta una sanción desproporcionada, es decir, cuando la resolución del expediente sancionador es irracional o ilógica, situación nada inverosímil que solo se puede corregir dotando de autonomía propia al principio de proporcionalidad. El Tribunal Constitucional también considera que el principio de proporcionalidad es una manifestación del de legalidad, sentando una doctrina en el ámbito penal que es plenamente aplicable al administrativo sancionador, en la que reconoce al legislador la potestad exclusiva para configurar los bienes penalmente protegidos, los comportamientos penalmente reprobables, el tipo y la cuantía de las sanciones penales, y la proporción entre las conductas que pretende evitar y las penas con las que intenta conseguirlo. Y, en tanto que la cuestión de la proporcionalidad entre pena y delito o, en su caso, infracción y sanción, constituye un juicio de oportunidad que es competencia exclusiva del legislador, a los tribunales de justicia solo les corresponde, según la Constitución, la aplicación de las leyes y no verificar si los medios adoptados por el legislador para la protección de los bienes jurídicos son o no adecuados a dicha finalidad, o si son o no proporcionados en abstracto, conclusión esta que se deduce del artículo 117 de la Constitución. En consecuencia, no cabe deducir del artículo 25.1 de la Constitución un derecho fundamental a la proporcionalidad abstracta de la pena con la gravedad del delito y en los supuestos en que una condena penal pueda ser razonablemente entendida como aplicación de la ley, la eventual lesión que esa aplicación pueda producir será imputable al legislador y no al juez (SSTC 65/1986, 55/1996, 161/1997, 136/1999, etc.). El problema, no obstante, es que el régimen de infracciones y sanciones tributarias diseñado por la Ley 58/2003, al haber eliminado el intervalo, mínimo y máximo, para aplicar los criterios de graduación de las sanciones tributarias ha cercenado el principio de proporcionalidad, constituyendo asimismo vulneraciones¹⁹ flagrantes del mismo, la calificación unitaria de la infracción, el error de salto, etc. En estos supuestos concretos, cuando de la propia ley se infiere una sanción desproporcionada, ilógica o irrazonable, ¿el sujeto infractor tiene derecho a una sanción proporcionada?

A. La aplicación del principio de proporcionalidad en fase de instrucción del expediente sancionador. El principio de proporcionalidad es un *posterius*, es decir, se aplica después del principio de legalidad e, incluso, después de los otros principios del Derecho tributario sancionador. Así, pues, el instructor del expediente se ceñirá estrictamente a la legislación aplicable²⁰ para imponer la sanción correspondiente a la presunta infracción cometida por el sujeto infractor; solo cuando dicha sanción resulte desproporcionada con la infracción o esta sea desproporcionada con el ilícito tributario, ambos principios entran en conflicto. El principio de proporcionalidad se aplica fácilmente cuando las normas sancionadoras disponen de un margen de discrecionalidad para la cuantificación de la sanción. Ahora bien, como antes decíamos, esta situación no será frecuente con el régimen sancionador tributario establecido por la Ley 58/2003, ya que ha eliminado los intervalos sancionadores que establecía la Ley 230/1963, de forma que la actual Ley General Tributaria determina el porcentaje exacto de sanción aplicable en cada caso, reduciendo al máximo la discrecionalidad administrativa al aplicar el régimen sancionador tributario, con la finalidad de incrementar la seguridad jurídica²¹. Ante esta nueva situación debemos preguntarnos cómo se aplica el principio de proporcionalidad en el procedimiento sancionador, ya que el instructor del expediente no tiene margen legal para graduar la sanción y, del tenor literal del artículo 178 de la Ley 58/2003, no podemos concluir que dicho principio esté subsumido en el de legalidad, al contrario, ambos tienen autonomía propia y significado diferente, tanto por su contenido como en su aplicación. En un primer momento podría pensarse que la sanción proporcionada es

¹⁹ Por ejemplo, lo que no se podrá alegar es que la sanción por dejar de ingresar, cuando dicha infracción sea calificada de muy grave, supere a la cuota defraudada.

²⁰ Incluso aplicando retroactivamente la nueva legislación cuando sea más beneficiosa para el presunto infractor.

²¹ Exposición de motivos del Real Decreto 2063/2004.

aquella que se aplica al presunto sujeto infractor en función de las circunstancias concurrentes en cada caso concreto, para lo cual, primero debería calificarse la infracción si el tipo estuviera contenido en los artículos 191 a 193 de la Ley 58/2003 –ocultación y medios fraudulentos– y segundo, debería graduarse la sanción²², atendiendo a los criterios regulados en el artículo 187 de la Ley General Tributaria –comisión repetida de infracciones tributarias, perjuicio económico para la Hacienda pública, incumplimiento sustancial de la obligación de facturación o documentación y acuerdo o conformidad del interesado–, si bien con ello lo que conseguiríamos sería cumplir estrictamente con el principio de legalidad e incluso con el de seguridad jurídica, pero imponiendo en determinados casos sanciones desproporcionadas, tal y como vamos a intentar explicar con los siguientes ejemplos:

- Calificar una infracción de grave o muy grave en función de un porcentaje presupone admitir el error de salto²³ vulnerando con ello el principio de proporcionalidad. SANZ GADEA²⁴ afirma que sin duda el legislador era consciente de este problema pero, probablemente para no introducir excesivas complejidades, no ha aplicado tal técnica; desde luego, la simplicidad siempre es elogiada, sobre todo en las relaciones con el Fisco, pero en ningún caso debe primar ante una sanción desproporcionada. En realidad, el sistema de infracciones y sanciones diseñado por la Ley 58/2003 es bastante complejo, ya que se ha pretendido sancionar «toda conducta irregular» de forma mecánica, primando el *animus recaudandi* de la Administración, frente a los derechos fundamentales de los obligados tributarios, uno de los cuales es sin duda el de la proporcionalidad de la sanción. Supongamos, por ejemplo, un retenedor que hubiera dejado de ingresar retenciones de trabajo personal por importe de 6.000 euros; si las practicadas y no ingresadas ascienden a 3.000, la infracción se califica de grave, con multa pecuniaria proporcional del 50 al 100 por 100, pero si las practicadas y no ingresadas ascienden a 3.000,01 euros, la infracción deviene en muy grave con multa pecuniaria proporcional del 100 al 150 por 100, es decir, 1 céntimo de euro de más en el numerador duplica la sanción. En este último supuesto, si el sujeto infractor solicita al instructor del expediente sancionador la aplicación del principio de proporcionalidad, ¿puede el instructor hacer prevalecer dicho principio frente al de legalidad? Lógicamente no acaban aquí los problemas. Si no hemos entendido mal la aplicación del principio de culpabilidad en la infracción por dejar de ingresar, la calificada de muy grave se identifica con el dolo –medios fraudulentos–, la grave con culpa grave –ocultación de datos– y la leve con la simple negligencia, siendo ilógico que un céntimo de más suponga pasar de la culpa grave al dolo²⁵. Por otra parte el artículo 191 de la Ley 58/2003, no distingue entre el supuesto de falta total de ingreso de las retenciones del de error en la aplicación del tipo, pues al ser conductas tan diferentes deberían sancionarse de forma también diferente, siendo deseable que se estableciese un mínimo no sancionable, pues la complejidad en el cálculo del tipo de retención conlleva que surjan pequeñas diferencias. Con todo, el mayor problema radica en la tipificación de la infracción, ya que las «retenciones» no son «tributos», tal y como vienen definidos en

²² Como señala la exposición de motivos de la Ley 58/2003, al objeto de incrementar la seguridad jurídica, se establecen en cada caso los criterios de graduación aplicables y el porcentaje fijo que representan, de modo que la suma de todos los concurrentes coincide con la sanción máxima que se puede imponer.

²³ El error de salto es algo bien conocido en el campo de los tipos de gravamen; a él se refería el artículo 56 de la Ley 230/1963.

²⁴ Eduardo SANZ GADEA: «Infracciones tributarias (I). La calificación de las infracciones tributarias. La ocultación», *RCyT*, CEF, n.º 259, 2004.

²⁵ Es cierto que el artículo 191.4, segundo párrafo, de la Ley General Tributaria dice que: «La infracción también será muy grave, aunque no se hayan utilizado medios fraudulentos,...»; pero esto es precisamente lo que es desproporcionado.

el artículo 2 de la Ley General Tributaria²⁶. Las retenciones son ingresos tributarios, una obligación de hacer, no de dar, y no hay ningún tributo que grave esa obligación, ni lo podría haber, pues el retenedor no tiene la capacidad económica que, en este caso concreto, corresponde al trabajador. La pregunta que cabe formular es: ¿está tipificada como infracción tributaria dejar de ingresar retenciones de trabajo personal? Desde luego, sí está calificada como grave o muy grave en función de las retenciones practicadas y no ingresadas, pero lo que está tipificado es exclusivamente dejar de ingresar tributos²⁷.

- La calificación unitaria de las infracciones tributarias también puede vulnerar el principio de proporcionalidad. Si una sociedad utiliza una persona interpuesta para cobrar dividendos incurrirá en una infracción tributaria muy grave [LGT 184.3 c)] al tener el testaferro la consideración de medio fraudulento. Para que se dé esta circunstancia no se exige ningún porcentaje mínimo de incidencia sobre la base de la sanción, por lo que cabe concluir, sin lugar a dudas, que la mera utilización de alguna persona o entidad interpuesta con la finalidad antes señalada, aunque su incidencia sea pequeña, ya califica la infracción como muy grave por utilización del citado medio fraudulento, lo cual es desproporcionado si el medio fraudulento es insignificante en relación con la base de la sanción. Supongamos que dicha base, es decir, la cuota del acta regularizada por la Inspección, asciende a 1.000.000 de euros, de los cuales 999.000 corresponden a deducciones de la cuota que superan los porcentajes máximos y 1.000 euros a los dividendos percibidos a través del testaferro; en este caso la infracción correspondiente a las deducciones sería calificada de leve, pero el medio fraudulento «contamina» a toda la infracción que será calificada de muy grave y sancionada con multa pecuniaria proporcional del 100 al 150 por 100, de tal forma que la multa mínima ascendería a 1.000.000 de euros, susceptible de ser incrementada en un 50 por 100, si hay reincidencia y perjuicio económico. Si el instructor del expediente, que ha aplicado la ley correctamente, considera que la multa es desproporcionada, ¿puede reducirla? Dicho de otra forma, ¿es nula una sanción desproporcionada?
- El porcentaje del 10 por 100 para calcular la incidencia de la ocultación (LGT 184.2) presenta similares problemas. En primer lugar, ese porcentaje es muy bajo, lo que podría indicar cierto *animus recaudandi* en la calificación de la infracción por dejar de ingresar²⁸; por otra parte, da lugar al error de salto. Supongamos que la Inspección de los Tributos incoa un acta por el Impuesto sobre Sociedades resultando una cuota a ingresar de 6.000 euros, de los cuales 60 corresponden a ventas no declaradas y 5.940 a gastos no deducibles; la incidencia de la ocultación es del 10 por 100, por lo que la infracción por dejar de ingresar se califica de leve y se sanciona con multa proporcional del 50 por 100, es decir, con 3.000 euros, sin posibilidad de incremento alguno en concepto de comisión repetida de infracciones tributarias y perjuicio económico para la Hacienda pública. Si las ventas no declaradas tienen una incidencia en la cuota del acta de 60,01 euros, la infracción sería grave [$60,01/6.000 > 10\%$] al superar la deuda derivada de la ocultación en relación con la base de la sanción el 10 por 100 y se sancionaría con multa proporcional del 50 al 100 por 100, graduándose en función de los criterios antes citados. En este supuesto, ¿cómo aplica el instructor del expediente el principio de proporcionalidad?

²⁶ Con mayor motivo si atendemos al sentido jurídico, técnico o usual (LGT 12.2).

²⁷ Curiosamente, el retenedor podría incurrir en delito contra la Hacienda pública, pues el artículo 305 del Código Penal se refiere a eludir el pago de tributos, cantidades retenidas o que se hubieran debido retener o ingresos a cuenta de retribuciones en especie.

²⁸ Estamos en presencia de una norma sancionadora «en blanco» que deberá ser completada en cada caso concreto según la regularización tributaria efectuada por la Administración.

- Determinar o acreditar improcedentemente bases imponibles negativas también puede dar lugar a sanciones desproporcionadas, si bien este supuesto se agrava con la deficiente redacción del artículo 195 de la Ley General Tributaria. Supongamos que una sociedad durante el periodo 2003 a 2010 declara bases imponibles negativas (2003, 1.000.000 de euros; 2004 a 2010, 100.000 euros); si la Inspección de los Tributos comprueba los ejercicios 2005 a 2009 y el contribuyente no puede acreditar la cuantía de la base imponible negativa del ejercicio 2003 por importe de 1.000.000 de euros, la sanción por acreditar improcedentemente dicha base en cada uno de los ejercicios comprobados asciende a 150.000 euros, es decir, en total 750.000 euros. Dichas sanciones podrían ser desproporcionadas en atención a las siguientes circunstancias:

1. Es inconsistente que una conducta preparatoria que no produce ningún perjuicio económico a la Hacienda pública sea calificada como infracción grave (STS de 12 de noviembre de 2009).
2. Dichas sanciones podrían vulnerar el principio *non bis in idem*²⁹. El sujeto infractor solo ha cometido una infracción, que la Hacienda pública puede sancionar, o bien en el momento en que el contribuyente declara la base imponible negativa (LGT 195.1), o bien en el ejercicio de la compensación (LGT 191.1).
3. Las cinco sanciones de 150.000 euros en ningún caso se podrán deducir en su integridad en el futuro (LGT 195.3), ya que la posterior infracción por dejar de ingresar –vía compensación base imponible negativa de 1.000.000 de euros– ascenderá al 50 por 100 de la cuota del Impuesto sobre Sociedades, es decir, 150.000 euros si el tipo de gravamen es del 30 por 100 ($1.000.000 \times 0,3 \times 0,5$).
4. La Ley 58/2003 no fija el plazo de compensación de las sanciones, produciéndose disonancias entre el plazo de prescripción de las infracciones y sanciones tributarias y el de compensación de bases imponibles negativas.
5. La presentación, en el ejercicio 2003, de una autoliquidación incorrecta que contenga una base imponible negativa susceptible de compensación en el futuro, si es una conducta antijurídica –el contribuyente está obligado a declarar correctamente la base imponible del ejercicio–, tipificada en el artículo 195, primer párrafo, de la Ley 58/2003, y sancionable con multa pecuniaria proporcional del 15 por 100, esto es, de 150.000 euros.
6. Compensar improcedentemente bases imponibles negativas de ejercicios anteriores con la base imponible positiva del actual es sancionable porque se produce una falta de ingreso del tributo en cuestión (LGT 191.1), en el año de la compensación.
7. La compensación de bases imponibles negativas no es un beneficio fiscal. ¿Se pierde este derecho por no declarar el saldo pendiente de compensación en los 15 años inmediatos y sucesivos? Evidentemente, no.
8. Determinar o acreditar, en los ejercicios 2004 y siguientes, improcedentemente la base imponible negativa del ejercicio 2003, susceptible de compensación en los 15 años inme-

²⁹ La sanción se impone en cada ejercicio que el contribuyente ha hecho constar incorrectamente en su declaración del Impuesto sobre Sociedades saldos pendientes de compensación. Lógicamente, la sanción se incrementa notablemente si las mayores bases negativas son las más antiguas. Supongamos las siguientes bases imponibles negativas de los ejercicios $[N - 2 = 950; N - 1 = 25 \text{ y } N = 10]$ incorrectamente declaradas en los citados ejercicios con multa de $[N - 2 = 142,50; N - 1 = 146,25 \text{ y } N = 147,75]$; si las bases imponibles negativas se hubieran declarado de forma inversa $[N - 2 = 10; N - 1 = 25 \text{ y } N = 950]$ la sanción hubiera sido de $[N - 2 = 1,50; N - 1 = 5,25 \text{ y } N = 147,75]$.

diatos y sucesivos, no es una conducta antijurídica³⁰, ya que solo es obligatorio declarar la base imponible negativa en el ejercicio en que se produce, estando obligado el sujeto pasivo, a tenor del artículo 25.5 del Real Decreto Legislativo 4/2004, por el que se aprueba el Impuesto sobre Sociedades, a acreditar la procedencia y cuantía de las citadas bases, mediante la exhibición de la liquidación o autoliquidación, la contabilidad y los oportunos soportes documentales. En estos casos, cuando falta la antijuridicidad de la conducta, no hay infracción y, por tanto, no procede la apertura de expediente sancionador.

9. La infracción la califica el artículo 195 de la Ley 58/2003, en todo caso, como grave, es decir, se presume que el sujeto infractor ha incurrido en culpa o negligencia grave. ¿El instructor puede valorar la culpabilidad del infractor?
 10. En el presente caso se podría vulnerar el artículo 189.2 de la Ley 58/2003, ampliando el plazo de prescripción de las infracciones tributarias, fijado en cuatro años.
- En circunstancias extraordinarias, el presunto sujeto infractor puede invocar que la sanción es desproporcionada. Estamos dando por sentado que el instructor del expediente ha cumplido estrictamente la ley, pero la sanción impuesta es desproporcionada por las consecuencias excepcionales que concurren en el sujeto infractor, tales como, despido de trabajadores, vaciamiento patrimonial, situaciones de insolvencia, posible confiscación, cierre del establecimiento, imposibilidad de acometer inversiones, pérdida de competitividad o de productividad, etc.

B. La aplicación del principio de proporcionalidad en vía de recurso administrativo. El instructor del expediente sancionador, si no propone una sanción por considerarla desproporcionada, vulnera la ley, con lo cual difícilmente aplicará el principio de proporcionalidad, pasando el problema a los órganos encargados de imponer la sanción y revisar su actuación. La cuestión surge precisamente cuando vía alegaciones el sujeto infractor invoca que la sanción es desproporcionada, pues el órgano competente para resolver el expediente no puede dejar sin respuesta la cuestión planteada por el reclamante, ya que podría incurrir en incongruencia omisiva, vulnerando el derecho a la tutela judicial efectiva, y, en este caso, la sanción sería atacable por vulnerar ese derecho fundamental. Cuestión diferente sería que se sobreseyese el expediente por alguna de las deficiencias técnicas que presenta el régimen de infracciones y sanciones tributarias que anteriormente hemos reseñado, como podrían ser la carencia de antijuridicidad, la tipificación incorrecta de las conductas ilícitas, etc., si bien el error de salto parece que debería corregirse en todo caso, máxime teniendo en cuenta la multitud de límites aplicables en el procedimiento sancionador.

En la misma situación se encontrarán el órgano encargado de resolver el recurso de reposición y los Tribunales Económico-Administrativos que, en ningún caso, podrán cuestionar la inconstitucionalidad de los artículos incluidos en el Título IV de la Ley 58/2003 o la ilegalidad del Real Decreto 2063/2004; pero no es esta la cuestión que se debatirá en el procedimiento, sino la posible nulidad de la sanción por ser desproporcionada, en aquellos casos en que la aplicación del régimen sancionador conduzca a resultados ilógicos o irracionales. No se trata, pues, de enjuiciar la proporcionalidad de la ley, sino de revisar si la sanción impugnada es desproporcionada, atendiendo a las circunstancias fácticas concurrentes en el sujeto infractor. En nuestra opinión, el principio de proporcionalidad ha sido subsumido por el de legalidad y el de seguridad jurídica, al haber desaparecido de la Ley 58/2003 los límites –máximo y mínimo– para aplicar los criterios de graduación de las sanciones tributarias

³⁰ Excepto en el régimen de consolidación fiscal en que la compensación de bases imponibles negativas es obligatoria.

lo que presupone que ningún margen habrá en esta vía administrativa para aplicar dicho principio, vulnerando con ello el mandato del artículo 178 de la Ley General Tributaria. Sucede, sin embargo, que los principios se aplican de forma diferente al resto de normas jurídicas, lo que significa que en caso de conflicto es posible que prevalezca uno de ellos en detrimento de los demás, siendo labor del intérprete averiguar la importancia de cada uno de ellos en el caso controvertido.

ARROYO JIMÉNEZ ³¹, citando a Alexy, divide las normas jurídicas, atendiendo a su ponderación, en principios y reglas; los principios están caracterizados por el hecho de que pueden ser cumplidos en diferente grado y que la medida de su cumplimiento no solo depende de las posibilidades reales sino también de las jurídicas; en cambio, las reglas son normas que solo pueden ser cumplidas o no. Siguiendo al citado autor, podemos concluir que solo se quebrantará el principio de proporcionalidad cuando estemos ante una vulneración flagrante del mismo, pues los principios son mandatos de optimización, esto es, por tratarse de normas fragmentarias en cuanto a su consecuencia jurídica, susceptibles tan solo de un cumplimiento gradual, al aplicarse en mayor o menor medida, o más o menos frecuentemente. Si admitimos que el principio de legalidad y el de proporcionalidad son principios independientes, en caso de conflicto ³², unas veces prevalecerá el de legalidad y otras el de proporcionalidad. Con este planteamiento, solo aquellas sanciones que de una forma clara resulten desproporcionadas, por ser ilógico o irracional el resultado obtenido con la aplicación estricta de la ley, podrán ser anuladas o moduladas por los órganos encargados de revisarlas en vía administrativa, atendiendo al principio de proporcionalidad que, en el caso enjuiciado, prevalecerá sobre el de legalidad.

C. La aplicación del principio de proporcionalidad por los tribunales. Indudablemente, los juzgados y tribunales del orden contencioso-administrativo aplicarán las normas jurídicas, ya sean principios o reglas, siguiendo las pautas antes señaladas; pero, además, en sede judicial se pueden expulsar ³³ del ordenamiento jurídico las leyes que sean tachadas de inconstitucionales y los reglamentos que sean declarados ilegales.

Los artículos 31 y siguientes de la Ley Orgánica 2/1979, de 3 de octubre, del Tribunal Constitucional, regulan el recurso de inconstitucionalidad contra leyes, disposiciones normativas o actos con fuerza de ley que puede interponerse contra las citadas disposiciones que sean posteriores a la Constitución; por el contrario, la cuestión de inconstitucionalidad, regulada en los artículos 35 y siguientes de la citada Ley Orgánica 2/1979, cabe contra todo tipo de leyes, ya sean anteriores o posteriores a la Constitución. Ahora bien, como el apartado tercero de la disposición derogatoria de la Constitución deroga cuantas disposiciones se opongan a lo establecido en la misma –inconstitucionalidad sobrevenida–, los jueces y tribunales están habilitados para inaplicar las leyes preconstitucionales que se opongan a la Norma fundamental. El Tribunal Constitucional, en Sentencia de 2 de febrero de 1981, lo expresó de forma diáfana: «Así como frente a las leyes postconstitucionales el tribunal ostenta un monopolio para enjuiciar su conformidad a la Constitución, en relación con las preconstitucionales, los jueces y tribunales deben inaplicarlas si entienden que han quedado deroga-

³¹ Luis ARROYO JIMÉNEZ: «Ponderación, proporcionalidad y Derecho administrativo», *Indret*. N.º 2/2009.

³² Los conflictos de reglas se resuelven mediante el establecimiento de una relación de preferencia a favor de una de ellas y en perjuicio de la otra, que puede calificarse como incondicionada en la medida que se enuncia en abstracto, de modo que, por muchas que sean las veces en que se plantee dicho conflicto, siempre habrá de resolverse de la misma manera.

³³ Diferente de la expulsión es la inaplicación. El artículo 6 de la Ley Orgánica 6/1985 del Poder Judicial establece: «Los jueces y tribunales no aplicarán los reglamentos o cualquier otra disposición contrarios a la Constitución, a la ley o al principio de jerarquía normativa».

das por la Constitución por oponerse a la misma; o pueden, en caso de duda, someter este tema al Tribunal Constitucional por la vía de la cuestión de inconstitucionalidad».

Los reglamentos son depurados por la jurisdicción contencioso-administrativa que conoce, entre otras, de las pretensiones que se deduzcan contra las disposiciones generales de rango inferior a la ley. Tradicionalmente se ha distinguido entre el recurso directo e indirecto: con el primero se impugna directamente la disposición de carácter general; mediante el recurso indirecto se impugna un acto de aplicación de un reglamento alegando la ilegalidad del mismo que, en última instancia, deberá someterse a la cuestión de ilegalidad regulada en los artículos 123 a 126 de la Ley de la Jurisdicción Contencioso-Administrativa; en efecto, el artículo 26.1 de la Ley 29/1998 establece que: «Además de la impugnación directa de las disposiciones de carácter general, también es admisible la de los actos que se produzcan en aplicación de las mismas, fundada en que tales disposiciones no son conformes a Derecho».

En el ámbito penal, el Tribunal Constitucional ha negado en múltiples ocasiones que las penas impuestas por los tribunales de dicho orden jurisdiccional fueran desproporcionadas. La primera vez que declaró la inconstitucionalidad de un precepto penal por considerar desproporcionada la sanción fue en la Sentencia 136/1999, de 20 de julio, relativa a la excarcelación de los miembros de la mesa nacional de Herri Batasuna, al entender desproporcionada la pena prevista en el Código Penal desde el punto de vista del artículo 25 de la Constitución. El fundamento jurídico 23, de la citada resolución, dice: «El juicio de proporcionalidad respecto al tratamiento de los derechos fundamentales y, en concreto, en materia penal, respecto a la cantidad y calidad de la pena en relación con el tipo de comportamiento incriminado, debe partir en esta sede de la potestad exclusiva del legislador para configurar los bienes penalmente protegidos, los comportamientos penalmente reprobables, el tipo y la cuantía de las sanciones penales, y la proporción entre las conductas que pretende evitar y las penas con las que intenta conseguirlo. En el ejercicio de dicha potestad el legislador goza, dentro de los límites establecidos en la Constitución, de un amplio margen de libertad que deriva de su posición constitucional y, en última instancia, de su específica legitimidad democrática. De ahí que, en concreto, la relación de proporción que deba guardar un comportamiento penalmente típico con la sanción que se le asigna será el fruto de un complejo juicio de oportunidad que no supone una mera ejecución o aplicación de la Constitución, y para el que ha de atender no solo al fin esencial y directo de protección al que responde la norma, sino también a otros fines legítimos que pueda perseguir con la pena y a las diversas formas en que la misma opera y que podrían catalogarse como sus funciones o fines inmediatos a las diversas formas en que la conminación abstracta de la pena y su aplicación influyen en el comportamiento de los destinatarios de la norma –intimidación, eliminación de la venganza privada, consolidación de las convicciones éticas generales, refuerzo del sentimiento de fidelidad al ordenamiento, resocialización, etc.– y que se clasifican doctrinalmente bajo las denominaciones de prevención general y de prevención especial. Estos efectos de la pena dependen a su vez de factores tales como la gravedad del comportamiento que se pretende disuadir, las posibilidades fácticas de su detección y sanción y las percepciones sociales relativas a la adecuación entre delito y pena».

Por último, hay que recalcar que para restablecer el principio de proporcionalidad en el ámbito del Derecho tributario sancionador, sería necesario modificar el actual sistema de infracciones y sanciones tributarias, introduciendo alguna de estas modificaciones: 1.^a, la infracción en todo caso debe ser calificada por el instructor del expediente en función de la culpa del sujeto infractor; 2.^a, reestablecer los límites –máximo y mínimo– para aplicar los criterios de graduación de las sanciones tributarias; 3.^a, eliminar los errores de salto; 4.^a, eliminar la calificación unitaria de la infracción; 5.^a, establecer cierto margen de tolerancia, etc., siendo deseable una mayor simplificación y colaboración con el obligado tributario.

LA IMPOSICIÓN DE SANCIONES AL RETENEDOR CONFORME A LA NUEVA JURISPRUDENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO SOBRE RETENCIONES

JAVIER PRIETO RUIZ

Abogado. Economista.

Socio de Ramón y Cajal Abogados

Extracto:

EL Tribunal Supremo (TS) en diversas sentencias ha concluido que la Administración tributaria incurre en enriquecimiento injusto al reclamar al retenedor una cuantía en concepto de retención que ha percibido la Administración tributaria en el momento en que el perceptor de las rentas ha satisfecho el impuesto final.

Aunque la Inspección de los Tributos ha asumido la jurisprudencia del TS en los procedimientos de comprobación que está llevando a cabo respecto de la cuota dejada de ingresar (siempre que conste a la Administración tributaria que el contribuyente final, al menos, ha presentado su declaración por el impuesto sobre su renta personal), está imponiendo sanciones a los retenedores que no han cumplido correctamente su obligación tributaria de retención.

En nuestra opinión, la modificación que ha operado la jurisprudencia del TS respecto del carácter autónomo de la obligación de practicar retenciones debería implicar una valoración más acorde con dicha jurisprudencia de los elementos típicos de la conducta infractora de aquel retenedor que no retiene correctamente (tipicidad, antijuridicidad); y, en segundo lugar, en la cantidad de la base sobre la que pueden imponerse las sanciones, que ha de limitarse a lo dispuesto por el artículo 8 del Reglamento general del régimen sancionador tributario que establece como base de la sanción «el importe de la cantidad a ingresar resultante de la regularización practicada».

Un posible incumplimiento de la obligación reglamentaria por parte de la Administración tributaria tiene como resultado sanciones absolutamente desproporcionadas respecto del perjuicio efectivo que puede haber sido causado a la Hacienda Pública.

En las siguientes líneas se realiza un análisis de la inobservancia del mandato jurisprudencial del TS por parte de la Inspección de los Tributos, así como de la contravención principios básicos del derecho sancionador tributario y de principios generales del derecho que tienen lugar como consecuencia de la imposición de sanciones en los términos en que se están produciendo.

Palabras clave: sanción, retención, tipicidad, antijuridicidad y proporcionalidad.

TAX PENALTIES FOR THE LACK OF WITHHOLDING ACCORDING TO THE NEW SPANISH SUPREME COURT JURISPRUDENCE ON WITHHOLDING

JAVIER PRIETO RUIZ

Abogado. Economista.

Socio de Ramón y Cajal Abogados

Abstract:

SPANISH Supreme Court of Justice has determined that the Spanish tax administration incurred in an unfair enrichment when it requires for the withholding tax to a withholder provided that the recipient of the income (final taxpayer) has filed the corresponding tax return with the tax administration (as the lack of withholding has been compensated by the final tax due paid by the taxpayer).

Although Spanish tax inspection is following the Supreme Court jurisprudence in connection with the withholding tax required to payers (to the extent that the payer has filed its tax return), penalties to withholders have been imposed in connection with the lack of withholding.

The Supreme Court jurisprudence has modified the autonomous nature of the withholding obligation in respect to final tax obligation and, in our opinion, this modification should imply, firstly, a new interpretation of the infraction applicable to the lack of withholding and, secondly, in connection with the base amount to calculate the penalty, the strict application of Article 8 of the Tax Penalty Regime Regulations which establishes that the base amount must be the tax due to pay resulting from the tax assessment carried out by the tax inspection.

A potential infringement of the mandatory regulations by the tax inspection leads to penalties which would not be proportional to the actual damage caused to the tax administration.

This article analyses the inobservance of the Supreme Court jurisprudence by the tax inspection and the contravention of the general Law principles and penalty tax law principles due to the imposition of penalties which has been imposed.

Keywords: penalty, withholding, proportionality, infraction and Supreme Court.

Sumario

Introducción.

1. La obligación de retención después de la jurisprudencia del TS.
 - 1.1. La autonomía de la obligación de retener.
 - 1.2. Nueva interpretación jurisprudencial del TS.
2. Falta de los elementos típicos de la infracción tributaria.
 - 2.1. Tipicidad.
 - 2.2. Antijuridicidad.
 - 2.3. Culpabilidad.
3. Irregularidades en el cálculo de la base de la sanción.
 - 3.1. Vulneración del artículo 8 del Reglamento general del régimen sancionador tributario.
 - 3.2. Vulneración del principio de inderogabilidad singular de los reglamentos.
 - 3.3. Vulneración del principio de proporcionalidad.
4. Consideraciones a futuro.
5. Conclusiones.

INTRODUCCIÓN

El Tribunal Supremo (TS) en diversas sentencias [Sentencias del Tribunal Supremo (STS) de 13 de noviembre de 1999, de 27 de febrero de 2007 y de 5 de marzo de 2008] ha concluido que la Administración tributaria incurre en enriquecimiento injusto al reclamar al retenedor una cuantía en concepto de retención que ha percibido la Administración tributaria en el momento en que el perceptor de las rentas ha satisfecho el impuesto final. Entiende el TS que exigir esa misma cuota a dos obligados tributarios diferentes (retenedor y contribuyente) puede generar un doble pago a la Hacienda Pública que no tiene justificación dentro de nuestro ordenamiento jurídico independientemente de que la naturaleza tributaria de la obligación tributaria de retención.

La Inspección de los Tributos ha asumido la jurisprudencia del TS en los procedimientos de comprobación que está llevando a cabo y no exige cuota dejada de ingresar en las liquidaciones practicadas a aquellos retenedores que no cumplieron correctamente dicha obligación tributaria siempre que conste a la Administración tributaria que el contribuyente final, al menos, ha presentado su declaración por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) ¹ o el Impuesto sobre Sociedades (IS).

Sin embargo, la Inspección de los Tributos no ha asumido plenamente el mandato jurisprudencial del TS. Así, en los últimos tiempos, son muchos los obligados tributarios que se están enfrentando a procedimientos sancionadores derivados de cuotas dejadas de ingresar por retenciones no practicadas en el pago de rendimientos sujetos a dicha obligación tributaria, pese a que dichas cuotas no son objeto de la correspondiente liquidación administrativa, precisamente en aplicación de la mencionada jurisprudencia.

En nuestra opinión, la jurisprudencia del TS ha modificado el carácter autónomo de la obligación principal de practicar las retenciones por parte del retenedor respecto de la obligación tributaria principal a satisfacer por parte del perceptor de las rentas. Esta modificación debería implicar un cambio en el alcance del ilícito que puede tener lugar como consecuencia del incumplimiento de la obligación de retener y, por tanto, en las sanciones que se pueden imponer al retenedor como consecuencia de dicho incumplimiento.

Dicho cambio debería reflejarse, en primer lugar, en una valoración más acorde con la nueva interpretación del TS de los elementos típicos de la conducta infractora de aquel retenedor que no retiene correctamente (tipicidad, antijuridicidad y culpabilidad); y, en segundo lugar, en el cuántum de la base sobre la que pueden imponerse las sanciones que ha de limitarse a lo dispuesto por el artículo 8 del Reglamento general del régimen sancionador tributario (RGRST) ² que establece como base de la sanción «el importe de la cantidad a ingresar resultante de la regularización practicada», sin que la Inspección de los Tributos pueda obviar dicho mandato reglamentario.

¹ El TS también afirma que la Administración tributaria es la que está en disposición de demostrar que ese doble pago no se ha producido, pues cuenta con la información y los medios necesarios.

² Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario.

Un posible incumplimiento de la obligación reglamentaria por parte de la Administración tributaria tiene como resultado sanciones absolutamente desproporcionadas respecto del perjuicio efectivo que puede haber sido causado a la Hacienda Pública.

En las siguientes líneas se realiza un análisis de la inobservancia del mandato jurisprudencial del TS por parte de la Inspección de los Tributos, así como de la contravención de principios básicos del derecho sancionador tributario y de principios generales del derecho que tienen lugar como consecuencia de la imposición de sanciones en los términos en que se están produciendo, que ya apunté en mi breve artículo de opinión publicado en el diario *Negocio* en junio de 2009 ³.

1. LA OBLIGACIÓN DE RETENCIÓN DESPUÉS DE LA JURISPRUDENCIA DEL TS

1.1. La autonomía de la obligación de retener

Muchas son las teorías sobre la naturaleza de la obligación de retener que se han mantenido por la doctrina: (i) pago anticipado o a cuenta de la obligación principal, (ii) obligación cautelar, (iii) crédito de impuesto, (iv) instrumento para desarrollar el procedimiento impositivo, (v) pago de tributos relacionados con la obligación tributaria principal ⁴.

Aunque parte de la doctrina entendió inicialmente que la retención constituía una obligación accesoria con una función de garantía sobre el cumplimiento de la obligación principal ⁵, esta teoría no prosperó y se fue imponiendo la teoría de la autonomía respecto de la obligación principal, tanto a nivel académico como legislativo.

Así aparece configurada en el artículo 23 de la actual Ley General Tributaria ⁶ (LGT), donde se establece un presupuesto de hecho autónomo para la realización de la obligación tributaria de retener: «La obligación tributaria de realizar pagos a cuenta de la obligación tributaria principal consiste en satisfacer un importe a la Administración tributaria por el obligado a realizar pagos fraccionados, por el retenedor o por el obligado a realizar ingresos a cuenta. Esta obligación tributaria tiene carácter autónomo respecto de la obligación tributaria principal».

Esto es, la obligación de retener surge de forma independiente a la existencia de la obligación principal y, en este sentido, ha de ser entendida como autónoma. Como consecuencia, el retenedor

³ «¿Puede un retenedor ser sancionado?», diario *Negocio*, 23 de junio de 2009.

⁴ Un detallado análisis de las teorías sobre la naturaleza de la retención se puede encontrar en: M. GARCÍA CARACUEL, *La retención, el ingreso a cuenta y el pago fraccionado. Nuevas obligaciones tributarias en la Ley General Tributaria*, Editorial Aranzadi, 2006 y en M.A. COLLADO YURRITA, *La retención a cuenta en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Editorial Civitas, Madrid, 1992.

⁵ Por todos, FERREIRO LAPATZA, J.J., «La figura del sustituto en las nuevas Leyes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre Sociedades», *Crónica Tributaria*, número 28, 1979.

⁶ Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

tiene la consideración de obligado tributario directo respecto de esta obligación independientemente de la relación jurídico-tributaria del contribuyente respecto de la obligación principal ⁷.

Los tribunales, tanto económico-administrativos ⁸ como jurisdiccionales, han venido interpretando esta autonomía en el sentido de negar, de forma tajante, relación alguna entre la retención practicada por el retenedor y el cumplimiento de la obligación principal por parte del contribuyente.

Así, dice la Sentencia de la Audiencia Nacional (SAN) de 7 de noviembre de 2007: «Las normas reguladoras del IRPF imponen al retenedor la obligación de ingresar el importe de la retención practicada y, asimismo, la que hubiera debido practicar en los plazos previstos en la normativa vigente. Esta obligación se impone directamente al retenedor y es independiente de la obligación del contribuyente, por lo que la conducta del primero no puede depender del comportamiento del segundo. La obligación de retener constituye una obligación autónoma y claramente diferenciada de la obligación de computar en la base imponible los ingresos sobre los que la retención se practique; su aplicación no supone doble imposición, pues la retención cumple la función de ser un pago a cuenta del ingreso personal del contribuyente, quien tiene derecho a deducir lo ingresado por el retenedor.

La obligación de retener no está en función de si el contribuyente deduce o no en su autoliquidación lo que se le retuvo o lo que se le debió retener, sin perjuicio de que, si la Administración tributaria se dirige contra el retenedor por no haber retenido la cantidad correspondiente, este tiene acción de regreso contra el retenido». (El subrayado es nuestro).

La posible existencia de un doble pago y, por tanto, un enriquecimiento injusto por parte de la Administración tributaria no se ha obviado, pero se ha venido resolviendo mediante la existencia de la posibilidad de reclamar por vía civil al contribuyente que ha recibido las rentas sujetas a retención la cantidad exigida por la Administración tributaria al retenedor ⁹. Esta solución se ha basado en la configuración legal de la obligación de retención como imperativo autónomo para el retenedor, a pesar de que el resultado vulneraba principios básicos del ordenamiento jurídico, como ha puesto de manifiesto la jurisprudencia del TS.

1.2. Nueva interpretación jurisprudencial del TS

El TS en jurisprudencia consolidada por el TS (STS de 13 de noviembre de 1999, de 27 de febrero de 2007 y de 5 de marzo de 2008) ha considerado improcedente exigir la cuota correspondiente a las retenciones a cuenta del impuesto personal del beneficiario cuando los perceptores de las rentas sometidas a retención autoliquidaron sus respectivos impuestos sobre la renta y pagaron la cuota tributaria que en su caso les hubiese correspondido.

⁷ En el mismo sentido, CALVO VÉRGEZ, J., «Una aproximación a la naturaleza jurídica de la retención en el IRPF», *Revista Aranzadi Doctrinal*, número 1/2009: «Pero en todo caso ha de quedar claro que la referida obligación de efectuar pagos a cuenta surge de la realización de un presupuesto de hecho autónomo respecto de la obligación tributaria principal, al margen de que esta última, insistimos, pueda llegar a nacer en el futuro».

⁸ Resoluciones del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) de 25 de septiembre de 1996, 23 de junio de 1997, 8 de septiembre de 2000 y 22 de diciembre de 2000.

⁹ La normativa tributaria no establece ninguna vía procedimental específica para exigir al contribuyente la cantidad exigida por la Administración tributaria al retenedor.

Así, la STS de 27 de febrero dice: «La Administración pudo y debió comprobar que ese doble pago no se había producido. Pero en lugar de aducir y acreditar tal circunstancia (y dispone de los medios para ello) ha preferido insistir en la naturaleza independiente de la obligación de retener». (El subrayado es nuestro).

En términos de la STS de 5 de marzo: «Así pues, el cumplimiento de la obligación principal determina la imposibilidad de exigir la cuota correspondiente a la retención. Si el contribuyente ha pagado la cuota tributaria, no tiene sentido que la Administración despliegue la pretensión de cobro sobre el retenedor, pues ello determinaría un doble cobro de la cuota correspondiente a la retención del contribuyente en su declaración, en primer lugar, y del retenedor después. Dos pretensiones de cobro, pues, dirigidas hacia dos sujetos distintos para exigir la misma cuota. Si los sujetos pasivos han cumplido con la obligación tributaria principal, no tiene sentido exigir el ingreso de la retención de una cuota debidamente ingresada.

Podría haberse argüido que en el proceso no se ha acreditado la extinción de la obligación principal, pero lo cierto es que la Administración pudo y debió probar que ese pago no se había producido, pues dispone de medios para ello. En lugar de exigirse la acreditación de tal extremo, la sentencia recurrida ha preferido poner énfasis en la naturaleza autónoma de la obligación del retenedor con respecto a la del sujeto pasivo de practicar la retención y de realizar el correspondiente ingreso.

Lo que parece lógico es que, cualquiera que sea la naturaleza de la retención (obligación accesorio de otra principal, obligación dependiente de otra, obligación en garantía del cumplimiento de otra), es imposible su permanencia cuando ha sido cumplida la obligación principal, la obligación de la que depende o la obligación que garantiza». (El subrayado es nuestro).

La jurisprudencia del TS ya está siendo aplicada por los tribunales y, en este sentido, cabe señalar los siguientes pronunciamientos:

1. «El cumplimiento de la obligación principal determina la imposibilidad de exigir la cuota correspondiente a la retención. Si el contribuyente ha pagado la cuota tributaria, no tiene sentido que la Administración despliegue la pretensión de cobro sobre el retenedor, pues ello determinaría un doble cobro de la cuota correspondiente a la retención del contribuyente en su declaración (...)»¹⁰.
2. «(...) Habiéndose extinguido la obligación principal, al no constar discrepancias sobre ello, a conformidad de todos los intervinientes (retenedor, retenido y Administración) y ante la falta de prueba por parte de la Administración de que ese "doble pago" no se había producido, procede la estimación del recurso»¹¹.
3. «Cuando un ente público pretende un doble pago no solo incurre en un patente abuso de derecho quebrantando el principio universal de "buena fe" que ha de regir las relaciones jurídicas sino que conculca las bases esenciales del ordenamiento jurídico, uno de cuyos pilares es la

¹⁰ SAN de 23 de octubre de 2008. Recurso 242/2006.

¹¹ SAN de 19 de junio de 2008. Recurso 648/2005.

"objetividad con que la Administración ha de servir los intereses generales" y "actuar conforme a la ley y al derecho" [art. 103 de la Constitución (RCL 1978, 2836)]. Pues bien, cuando esto sucede se supeditan estos valores básicos de la convivencia a consideraciones meramente económicas de un rango claramente inferior y, sin duda, tal resultado debe ser corregido.

(...)

La Administración pudo y debió probar que ese doble pago no se había producido. Pero en lugar de aducir y acreditar tal circunstancia (y dispone de medios para ello) ha preferido insistir en la naturaleza independiente de la obligación del retenedor, con respecto a la del sujeto pasivo, e hipertrofiar y desnaturalizar la obligación del retenedor» ¹².

4. «La Administración pudo y debió probar que ese doble pago no se había producido. Pero en lugar de aducir y acreditar tal circunstancia (y dispone de medios para ello) ha preferido insistir en la naturaleza independiente de la obligación del retenedor, con respecto a la del sujeto pasivo, e hipertrofiar y desnaturalizar la obligación del retenedor» ¹³. (El subrayado es nuestro).

En el ámbito económico-administrativo, el TEAC ha establecido lo siguiente ¹⁴:

«Ya que la Administración recibe una misma cantidad dos veces, cuando en situaciones como las que plantea el presente expediente se exige a los retenedores retenciones no practicadas, que corresponden a cuotas que han sido ya cobradas al sujeto pasivo perceptor de la renta, en la deuda tributaria que resulte de la declaración del impuesto presentada. Para llevar a cabo este tipo de actuaciones, mantiene el TS que la Administración puede y debe probar que ese doble cobro de las retenciones no se ha producido. En acatamiento de la referida sentencia e interpretando su contenido este Tribunal Central entiende que la carga de la prueba sobre ese doble cobro de las retenciones le corresponde a la Administración».

El TS no niega expresamente la naturaleza autónoma de la retención pero no parece compartir la idea de que es una obligación absoluta que ha de ser interpretada de forma ajena a la propia satisfacción de la deuda principal por parte del contribuyente. No es en ese aspecto donde se ha de poner el «énfasis», sino en comprobar si el doble pago ha tenido lugar, en cuyo caso no procede requerir al retenedor ninguna cantidad no ingresada ¹⁵.

Asimismo, el resto de los tribunales, que se ha adherido a la jurisprudencia del TS, ha profundizado en la idea de que la caracterización de la obligación de retención como obligación autónoma, sin conexión alguna con la obligación tributaria principal, implica su desnaturalización o hipertrofia.

El TS no realiza un juicio sobre la autonomía de la obligación de retener y, de facto, parece aceptar que la naturaleza de esta obligación puede no ser unívoca (obligación accesoria de otra principal, obligación dependiente de otra, obligación en garantía del cumplimiento de otra), pero ninguna de las posibilidades admitidas por el TS implica que se trate de una obligación autónoma en términos absolutos y desligada de una obligación tributaria principal.

¹² SAN de 25 de junio de 2007.

¹³ SAN de 17 de julio de 2008.

¹⁴ Resolución del TEAC de 3 de abril de 2008.

¹⁵ El TS considera que es la Administración la que está en disposición de demostrar si el doble pago se ha producido.

A juicio del TS, por tanto, existe una conexión entre la obligación de retención y la obligación tributaria principal que impide sostener que la naturaleza autónoma de la retención permite exigir una cuota al retenedor que ya ha sido ingresada por el contribuyente, tomando en consideración, además, que la Administración tributaria es la que está en disposición de comprobar dicha circunstancia.

Sin el reconocimiento de la existencia de esa conexión, la aplicación de los tributos por parte de los órganos de la Administración tributaria daría lugar a situaciones jurídicas anómalas y contrarias a los principios básicos de nuestro ordenamiento jurídico (*e. g.*, prohibición de enriquecimiento injusto). Así lo ha confirmado el TS en la mencionada jurisprudencia respecto del requerimiento de las mismas cantidades al retenedor y al contribuyente.

El posible resarcimiento para el retenedor en el ámbito privado auspiciado anteriormente por la Administración tributaria no eliminaba la situación que no admite nuestro ordenamiento jurídico: el enriquecimiento injusto de la Administración tributaria; pues la reclamación de las cantidades recibidas en exceso por esta no cabe en la normativa tributaria, ni para el retenedor ni para el retenido o contribuyente final. El TS no olvida esta posibilidad que tiene el retenedor de resarcirse patrimonialmente mediante la reclamación al contribuyente, sin embargo, entiende que no es un problema de orden práctico lo que aquí se dilucida, sino una vulneración grave del ordenamiento jurídico.

En este sentido, en ningún caso se admitiría por parte de la Administración tributaria una solicitud de ingresos indebidos instada por el retenedor o el contribuyente, pues el ingreso realizado por ambos fue un ingreso debido en el momento en que fue realizado. La adecuación de los ingresos realizados por ambos obligados tributarios se basaría en la autonomía de la obligación de retener respecto de la obligación tributaria principal.

La jurisprudencia del TS, además de introducir claridad interpretativa respecto de este punto y zanjar la polémica doctrinal, al menos en cuanto a la posibilidad de exigir la falta de retención, ha permitido recuperar la equidad y la lógica que deben imperar en el sistema tributario negando que la obligación autónoma del artículo 23 de la LGT haya de ser entendida de forma absoluta.

Así lo ha asumido también la doctrina más cercana a las tesis de la Administración tributaria hasta el momento de la consolidación de la jurisprudencia del TS: «El TS, llevado por la pretensión de evitar la doble imposición de manera sencilla, prescindiendo de engorrosos procedimientos que plantean problemas no solo de incomodidad sino también de ejercicio de los derechos (prescripción, resistencia de los retenidos a aceptar el reembolso, etc.), ha facilitado una solución que significa, pese a que en las sentencias no se reconoce así, desmentir el carácter autónomo y no subordinado de la obligación de realizar pagos a cuenta»¹⁶.

El criterio fijado por la jurisprudencia del Alto Tribunal ha de guiar la interpretación de la obligación tributaria de retener, así como, necesariamente, las consecuencias de su incumplimiento, y de manera decisiva, a la más relevante de todas: la imposición de sanciones a la conducta del retenedor.

¹⁶ «Autonomía de la obligación de ingresar las retenciones a cuenta», Miguel WERT ORTEGA, *RCyT*. CEF, números 305-306/2008, página 129.

En efecto, la infracción por el defecto o la falta de retención, tradicionalmente considerada una conducta típica por falta de ingreso de la deuda tributaria, ha de ser valorada bajo el nuevo criterio del TS respecto al alcance de la autonomía de la obligación de retener. En este sentido, como se expone a continuación, la conducta típica y antijurídica propia del retenedor que no retiene correctamente ha de ser necesariamente matizada.

Asimismo, el impacto de la jurisprudencia del TS en el ámbito sancionador encuentra acomodo en la disposición reglamentaria del artículo 8 del RGRST, que sitúa la base de la sanción en verdadero perjuicio causado a la Administración tributaria. Su posible vulneración por parte de la Inspección de los Tributos constituiría una ilegalidad que viciaría de nulidad los acuerdos de imposición de sanciones que no lo respeten.

A continuación se describe cómo la conducta infractora de la falta de retención no puede seguir siendo analizada ni valorada positivamente en los mismos términos en que se realizaba antes de la jurisprudencia del TS. En este sentido, se analiza el impacto de las nuevas circunstancias respecto de la tipicidad, antijuridicidad y culpabilidad de la infracción.

2. FALTA DE LOS ELEMENTOS TÍPICOS DE LA INFRACCIÓN TRIBUTARIA

2.1. Tipicidad

El tipo de la infracción descrito para el defecto o la falta de retención en los acuerdos de imposición de sanciones por la falta de retención es el descrito en el artículo 191 de la LGT ¹⁷:

«1. Constituye infracción tributaria dejar de ingresar dentro del plazo establecido en la normativa de cada tributo la totalidad o parte de la deuda tributaria que debiera resultar de la correcta autoliquidación del tributo, salvo que se regularice con arreglo al artículo 27 o proceda la aplicación del párrafo b del apartado 1 del artículo 161, ambos de esta ley.

(...)

La infracción tributaria prevista en este artículo será leve, grave o muy grave de acuerdo con lo dispuesto en los apartados siguientes.

La base de la sanción será la cuantía no ingresada en la autoliquidación como consecuencia de la comisión de la infracción.» (El subrayado es nuestro).

El tipo descrito en el artículo 191 de la LGT constituye el tipo general de infracción por falta de ingreso como consecuencia de la incorrecta liquidación del tributo. Es el tipo infractor que aplica tanto al contribuyente que no satisface una cuota tributaria, como al retenedor que no ingresa la ade-

¹⁷ Antiguo artículo 79 a) de la Ley 230/1963, de 28 de diciembre, General Tributaria (LGT 63), que establecía: «Dejar de ingresar dentro de los plazos reglamentariamente señalados la totalidad o parte de la deuda tributaria».

cuada cantidad retenida. Aplica, por ende, tanto a cantidades a satisfacer a cuenta de una obligación tributaria principal, como a la obligación principal en sí misma.

La configuración de este tipo infractor tanto para los retenedores como para los contribuyentes, una vez que el TS ha dictaminado que la obligación de retención no puede ser autónoma en sentido absoluto (esto es, no se puede exigir la misma cuota a dos obligados tributarios diferentes), ha de reconsiderarse pues, tanto en el plano teórico (potencial daño que se puede causar al erario público como consecuencia de la conducta infractora) como en el práctico (daño real que tendrá lugar en la mayor parte de las ocasiones), la protección del bien jurídico protegido no se ajustaría adecuadamente a la configuración actual del artículo 191 de la LGT.

Además, el propio artículo 191 de la LGT establece en el tipo la excusa absolutoria con motivo de la regularización de la situación tributaria conforme al artículo 27.1 de la LGT, que establece que:

«Los recargos por declaración extemporánea son prestaciones accesorias que deben satisfacer los obligados tributarios como consecuencia de la presentación de autoliquidaciones o declaraciones fuera de plazo sin requerimiento previo de la Administración tributaria.

A los efectos de este artículo, se considera requerimiento previo cualquier actuación administrativa realizada con conocimiento formal del obligado tributario conducente al reconocimiento, regularización, comprobación, inspección, aseguramiento o liquidación de la deuda tributaria.»

En su apartado 2, dice:

«Si la presentación de la autoliquidación o declaración se efectúa dentro de los 3, 6 o 12 meses siguientes al término del plazo establecido para la presentación e ingreso, el recargo será del 5, 10 o 15 por 100, respectivamente. Dicho recargo se calculará sobre el importe a ingresar resultante de las autoliquidaciones o sobre el importe de la liquidación derivado de las declaraciones extemporáneas y excluirá las sanciones que hubieran podido exigirse y los intereses de demora devengados hasta la presentación de la autoliquidación o declaración.»

Esto es, si hay presentación de autoliquidación o declaración por parte del obligado tributario sin requerimiento previo de la Administración tributaria, no existirá cuota dejada de ingresar y, por tanto, no es posible encuadrar la conducta del obligado tributario como una conducta típica consistente en dejar de ingresar una cantidad de naturaleza tributaria, tipo descrito en el artículo 191 de la LGT.

Conforme a los artículos 191 y 27 de la LGT, la regularización se producirá en todo caso (exista o no ingreso como consecuencia de la presentación de la declaración o la autoliquidación) y, en consecuencia, la inexistencia de sanción correctora de la conducta infractora. El recargo solo tendrá lugar si hay cuota dejada de ingresar, pero la exención de responsabilidad se producirá en todo caso.

Por tanto, la conducta de los retenedores que no han calculado la retención de forma correcta (y que no han ingresado la cantidad correcta) no debería ser sancionada por inexistencia de conducta típica si se toma en consideración que los perceptores de las remuneraciones satisfechas por el pagador habrán liquidado y cancelado la deuda tributaria principal con la presentación de su declaración de su impuesto personal sobre la renta.

Si el retenedor, como obligado tributario, no ha deducido las cantidades de forma correcta (no ha retenido ningún importe o lo ha hecho de forma insuficiente), el contribuyente abonará la cuota correspondiente a dichas remuneraciones al liquidar su impuesto personal ¹⁸. Por tanto, con carácter general, no habrá, en el momento de la regularización realizada por la Inspección de los Tributos, cuota dejada de ingresar por parte del retenedor.

Si bien la relación jurídico-tributaria del retenedor y del contribuyente con la Administración tributaria no se modifica como consecuencia de la presentación de la declaración del IRPF por parte del segundo, el cumplimiento de su obligación tributaria con motivo de la presentación de su declaración del IRPF ha de poseer un efecto cancelatorio de la deuda tributaria del retenedor. Ese es, en efecto, el criterio del TS en sus sentencias: no ha lugar al doble pago por parte de dos obligados tributarios diferentes pues se trata, en definitiva, de la misma deuda tributaria.

En efecto, al tratarse del mismo concepto por deuda tributaria, si bien exigido a dos obligados diferentes, el pago de dicha deuda tributaria ha de poseer el mismo efecto regularizador y absoluto-rio que si la deuda fuese satisfecha por el propio retenedor.

Si bien esta regularización es realizada por tercero y en virtud de obligación o título legal (y no por corrección de la conducta del infractor, el retenedor), pues el contribuyente debe presentar su declaración de impuestos en aquellos casos en los que la ley lo determine, sus efectos exoneradores de responsabilidad han de surtir efectos en todos los ámbitos. La regularización tributaria llevada a cabo por el contribuyente al presentar su declaración tributaria no se ajusta estrictamente a la regularización descrita en el artículo 27 de la LGT (ni tampoco a la descrita con carácter general en el art. 179.3 LGT ¹⁹), pues esta parece encaminada a la regularización tributaria por el mismo obligado tributario ²⁰. No obstante, parece haber sido aceptado por la jurisprudencia del TS que esa regularización respecto de la deuda tributaria se produce como consecuencia de la declaración o autoliquidación del contribuyente.

La base del criterio del TS se basa en el reconocimiento nuevamente de la aplicación en el ámbito tributario ²¹ del principio jurídico general de la extinción de las obligaciones por el pago de un tercero establecido en los artículos 1.158 y 1.159 del Código Civil ²² (CC).

¹⁸ La Administración tributaria estará en disposición de comprobar, como sostiene la mencionada jurisprudencia del TS, si los perceptores de los rendimientos han optado por la aplicación de lo dispuesto en el artículo 99.5 de la LIRPF, «Cuando la retención no se hubiera practicado o lo hubiera sido por un importe inferior al debido, por causa imputable al retenedor u obligado a ingresar a cuenta, el perceptor deducirá de la cuota la cantidad que debió ser retenida».

¹⁹ Artículo 179 de la LGT: «Los obligados tributarios que voluntariamente regularicen su situación tributaria o subsanen las declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos o solicitudes presentadas con anterioridad de forma incorrecta no incurrirán en responsabilidad por las infracciones tributarias cometidas con ocasión de la presentación de aquellas. Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio de lo previsto en el artículo 27 de esta ley y de las posibles infracciones que puedan cometerse como consecuencia de la presentación tardía o incorrecta de las nuevas declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos o solicitudes». (El subrayado es nuestro).

²⁰ No obstante, tampoco existe en el artículo 27 de la LGT una mención expresa a este respecto, ni mucho menos, una negación de lo contrario.

²¹ La eficacia liberatoria del pago hecho por tercero se extiende al ámbito tributario, tal y como se señala en las SSTS de 1 de octubre de 1983 y 5 de noviembre de 1983, entre otras.

²² Artículo 1.158 del CC: «Puede hacer el pago cualquier persona, tenga o no interés en el cumplimiento de la obligación, ya lo conozca y lo apruebe, o ya lo ignore el deudor. El que pague por cuenta de otro podrá reclamar del deudor lo que

Este reconocimiento está expresamente recogido en el artículo 33.1 del Reglamento General de Recaudación (RGR) ²³, que traslada al ámbito administrativo lo dispuesto en el artículo 1.158 del CC, estableciendo que puede efectuar el pago, en periodo voluntario o ejecutivo, cualquier persona, tenga o no interés en el cumplimiento de la obligación, ya lo conozca y lo apruebe, ya lo ignore el obligado al pago, sin perjuicio de que el tercero que realice el pago no quedará legitimado para ejercer ante la Administración los derechos que correspondan al obligado al pago ²⁴.

En este sentido, la propia LGT, en el artículo 59 y siguientes, referidos al pago como medio de extinción de la deuda tributaria, no vincula el efecto liberatorio generado por el mismo a ningún requisito subjetivo (*i. e.*, condición de contribuyente de quien lo realiza). El pago, pues, extinguirá la deuda tributaria independientemente de quien lo realice.

En conclusión, cuando el beneficiario ingresa el impuesto personal sobre la renta, se estaría cumpliendo la salvedad absolutoria recogida en el propio tipo de la infracción y, por tanto, la conducta típica de la infracción no existiría.

En este sentido, la Inspección de los Tributos ha asumido en sus liquidaciones tributarias la regularización de la situación tributaria del retenedor por la presentación de las declaraciones de los contribuyentes confirmando los efectos regularizadores de la declaración presentada por el obligado tributario, contribuyente. Este reconocimiento recoge el mandato jurisprudencial del TS.

La posibilidad de regularización está recogida en la LGT en sus artículos 27 y 179, que también dispone la exclusión de sanciones en caso de regularización por el contribuyente. Cabría preguntarse, por tanto, si este reconocimiento de la regularización tributaria por parte del contribuyente debería eximir, por sí mismo, de sanciones al retenedor. No parece ser el caso, pues el TS reconoce la posibilidad de imposición de sanciones al retenedor, sin embargo, existe una cierta discordancia en el ordenamiento que, como se expondrá más adelante, pudiera requerir una modificación legislativa.

2.2. Antijuridicidad

La conducta de la Administración tributaria al requerir una cantidad que ya ha sido ingresada por el contribuyente cuya renta estaba sometida a retención ha sido calificada por el TS como antijurídica, pues implica un enriquecimiento injusto por parte de la Hacienda Pública, resultado proscrito por el ordenamiento jurídico al atentar, entre otros, contra el principio de la buena fe.

No se debería apreciar también, en la misma relación jurídico-tributaria, un comportamiento antijurídico en la conducta del retenedor, pues la conducta de este, al ser contraria a la antijurídica,

hubiese pagado, a no haberlo hecho contra su expresa voluntad. En este caso solo podrá repetir del deudor aquello en que le hubiera sido útil el pago». Artículo 1.159 del CC: «El que pague en nombre del deudor, ignorándolo este, no podrá compeler al acreedor a subrogarle en sus derechos».

²³ Real Decreto 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación.

²⁴ Por aplicación asimismo de lo dispuesto en el artículo 17.4 de la LGT, que no permite que la relación jurídico-tributaria se vea alterada por acuerdos privados: «Los elementos de la obligación tributaria no podrán ser alterados por actos o convenios de los particulares, que no producirán efectos ante la Administración, sin perjuicio de sus consecuencias jurídico-privadas».

no puede por definición merecer el mismo reproche. La conducta del retenedor es contraria a la situación de enriquecimiento injusto, anómala en nuestro ordenamiento jurídico, y, además, no producirá, con carácter general, perjuicio a la Hacienda Pública, además del puramente financiero. El desvalor de la conducta de aquel que incurre en un perjuicio económico de carácter financiero no debería merecer una reacción punitiva tan severa como la del que no ingresa la deuda tributaria; la antijuridicidad de ambas conductas no debería equipararse.

El comportamiento antijurídico que se intenta reprimir mediante el artículo 191 de la LGT es la más básica de las conductas que atentan contra el sistema tributario en su conjunto: la falta de ingreso de la deuda tributaria. Constituye, por tanto, la infracción tributaria más severamente castigada por la normativa tributaria y, junto con ciertos requisitos de dolo, cuantía y medios fraudulentos, también configura el tipo penal del delito fiscal establecido en el artículo 305 del Código Penal ²⁵ la norma punitiva más severa del ordenamiento jurídico.

La falta de ingreso de la deuda surgida como consecuencia de la obligación de retener ha sido perseguida (y lo sigue siendo) bajo la conducta típica del artículo 191 de la LGT. El comportamiento del retenedor que no practica adecuadamente la retención es perseguido por la Inspección de los Tributos con la misma intensidad que la falta de ingreso del contribuyente final. Esta igualdad de alcance en la represión de esta conducta tenía su base en un concepto claro: la autonomía de la obligación de retención, expresamente recogido, además, en el artículo 23 de la LGT.

Sin embargo, como se ha visto, este concepto no puede ser entendido en un sentido absoluto o literalista, de tal manera que se exija dos veces el pago de la misma deuda tributaria a dos obligados tributarios diferentes. El TS considera, en definitiva, que una vez realizado el pago por el contribuyente, la deuda tributaria ha sido debidamente saldada.

La plasmación real de la conducta reprimida, constituida por la deuda dejada de ingresar por el retenedor, ya no existe, pues ha sido debidamente satisfecha y, por tanto, deja de existir un comportamiento antijurídico por parte del retenedor. El retenedor pudo no haber actuado adecuadamente conforme a la normativa tributaria, pero el perjuicio causado por su conducta deja de existir cuando el contribuyente realiza la presentación de su declaración del IRPF y, en su caso, el ingreso.

Por tanto, la conducta del retenedor no puede ser calificada de antijurídica por ausencia de lesión material al bien jurídico protegido por la norma. No hay cantidad dejada de ingresar, no hay daño o perjuicio para la Hacienda Pública causado por el retenedor. No hay, en definitiva, conducta antijurídica.

El perjuicio económico para la Hacienda Pública es el elemento objetivo de la infracción tributaria sustantiva material que es, siempre, una infracción de «resultado». Sin tal perjuicio económico para la Administración no habría de imponerse sanción alguna o, como se expone

²⁵ Artículo 305 del Código Penal: «El que, por acción u omisión, defraude a la Hacienda Pública estatal, autonómica, foral o local, eludiendo el pago de tributos, cantidades retenidas o que se hubieran debido retener o ingresos a cuenta de retribuciones en especie obteniendo indebidamente devoluciones o disfrutando beneficios fiscales de la misma forma, siempre que la cuantía de la cuota defraudada, el importe no ingresado de las retenciones o ingresos a cuenta o de las devoluciones o beneficios fiscales indebidamente obtenidos o disfrutados exceda de 120.000 euros, será castigado con la pena de prisión de uno a cuatro años y multa del tanto al séxtuplo de la citada cuantía».

posteriormente, se habría de imponer una sanción adecuada en su caso al alcance del ilícito cometido. No basta para imponer una sanción o pena la puesta en peligro hipotético del interés público, pues no nos encontramos ante una infracción de riesgo sino de daño efectivo a los intereses públicos generados como consecuencia de la falta de ingreso de tributos.

El principio de que la sanción debe ajustarse al perjuicio causado es asumido igualmente en el artículo 191.1.º de la LGT cuando destipifica como infracción la falta de ingreso de retenciones en las correspondientes autoliquidaciones si antes de la regularización se ha procedido a ingresar la cantidad debida con los recargos por presentación extemporánea correspondientes de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 27 de la propia ley ²⁶. Esto es por cuanto se considera que si antes de procederse a la regularización por comprobación administrativa, el contribuyente ha ingresado y pagado los recargos, no hay perjuicio cuyo resarcimiento justifique la imposición de una sanción.

Se trata del mismo principio que sustenta la excusa absolutoria del apartado 3.º del artículo 179 de la LGT cuando entiende que no hay responsabilidad en el caso de que tras la comisión de la infracción y antes del inicio de la comprobación administrativa, se haya procedido a la regularización voluntaria de la situación, incluso aún cuando en este caso no se haya procedido al ingreso de los recargos previstos en el antes citado artículo 27 de la LGT.

Así, si tras el periodo de ingreso de las retenciones y antes de la regularización, el contribuyente o un tercero por su cuenta ingresan las cantidades retenidas pero no ingresadas o no retenidas, el perjuicio será menor e incluso inexistente, y en el acto derivado del procedimiento de comprobación solo reclamará al contribuyente la parte pendiente si la hubiera o el perjuicio financiero causado y no podrá imponerse sanción en su caso más que sobre esas cantidades pendientes de ingresar, como se verá más adelante.

2.3. Culpabilidad

La necesidad de que la conducta del obligado tributario que comete una conducta que encaja en el tipo sea una conducta culpable para poder ser castigada es una premisa básica del derecho sancionador tributario reconocida tanto legalmente ²⁷ como jurisprudencialmente ²⁸.

²⁶ «Salvo que se regularice con arreglo al artículo 27».

²⁷ Artículo 178 de la LGT: «La potestad sancionadora en materia tributaria se ejercerá de acuerdo con los principios reguladores de la misma en materia administrativa con las especialidades establecidas en esta Ley. En particular serán aplicables los principios de legalidad, tipicidad, responsabilidad, proporcionalidad y no concurrencia.»; y 179.1 de la LGT: «Las personas físicas o jurídicas y las entidades mencionadas en el apartado 4 del artículo 35 de esta Ley podrán ser sancionadas por hechos constitutivos de infracción tributaria cuando resulten responsables de los mismos». (El subrayado es nuestro).

²⁸ Por ejemplo, la Sentencia de 10 de febrero de 1986 del TS señala: «... las infracciones administrativas, para ser susceptibles de sanción o pena, deben ser típicas, es decir, previstas como tales por norma jurídica anterior, antijurídicas, esto es, lesivas de un bien jurídico previsto por el ordenamiento, y culpables, atribuible a un autor a título de dolo o culpa, para asegurar en su valoración el equilibrio entre el interés público y la garantía de las personas, que es lo que constituye la clave del Estado de Derecho». En el mismo sentido, la paradigmática STS de 11 de junio de 1976: «... con respecto a la culpabilidad, no hay duda que en el ámbito de lo punible, ya administrativo, ya jurídico-penal, el principio de culpabilidad opera como un elemento esencial del reproche sancionatorio».

La jurisprudencia del TS no introduce, en este sentido, ninguna novedad respecto de los criterios jurisprudenciales establecidos para valorar la concurrencia de dolo o culpa en la conducta del obligado tributario.

En este punto no se pueden hacer afirmaciones de carácter objetivo o general acerca de la culpabilidad de un retenedor que no practica correctamente las retenciones, pues será lógicamente necesario el análisis de la conducta de cada retenedor en cada caso concreto para determinar la existencia de culpabilidad en la correspondiente actuación. La imposición de una sanción requerirá, a nivel subjetivo, un análisis detallado del comportamiento doloso o culposo del retenedor.

3. IRREGULARIDADES EN EL CÁLCULO DE LA BASE DE LA SANCIÓN

El Borrador de Anteproyecto de la LGT afirmaba que el concepto de la base de la sanción buscaba determinar el perjuicio económico efectivamente sufrido por la Hacienda Pública a consecuencia de la comisión de la correspondiente infracción. La base de la sanción, por tanto, se constituye como la expresión de los elementos integradores de la infracción tributaria y, en particular, ha de ser el reflejo del perjuicio económico causado a la Hacienda Pública²⁹. Esta plasmación o reflejo del perjuicio está determinado en cada tipo de infracción descrito en la LGT.

En caso de la infracción descrita en el artículo 191 de la LGT, donde la conducta típica viene determinada por la falta de ingreso de la deuda tributaria, la base de la sanción ha de coincidir con el perjuicio económico causado, esto es, con lo efectivamente dejado de ingresar al erario público, determinado, eso sí, conforme a lo que la normativa tributaria establezca. Pero la normativa tributaria no puede entrar en contradicción con el principio de correspondencia entre perjuicio y base de la sanción. Lo contrario vulneraría los principios básicos del derecho sancionador tributario.

Determinar la base de la sanción implica, por ende, averiguar el perjuicio económico y, por ello, se configura como un elemento esencial para establecer la cuantía de la sanción a imponer al contribuyente infractor.

3.1. Vulneración del artículo 8 del Reglamento general del régimen sancionador tributario

Uno de los aspectos más controvertidos en los acuerdos de imposición de sanciones de las que trae causa este artículo es el cálculo de la base de la sanción, que, como se ha dicho, constituye un elemento esencial para imponer la sanción.

El artículo 191 de la LGT establece como base de la sanción de dicho tipo: «La base de la sanción será la cuantía no ingresada en la autoliquidación como consecuencia de la comisión de la infracción». (El subrayado es nuestro). Sin embargo, el 8 del RGRST, que desarrolla reglamentariamente

²⁹ La relación entre la base de la sanción y el perjuicio económico también se pone de manifiesto en la graduación de las sanciones [art. 187.1 b) LGT], donde se aprecia la agravante por perjuicio económico en función de la base de la sanción.

el artículo 191 de la LGT, establece que la base de la sanción será «la cantidad a ingresar resultante de la regularización practicada». Ambas cantidades pueden ser coincidentes en muchos casos, sin embargo, existen otros casos en los que no será así. El caso que nos ocupa, donde el contribuyente final ha ingresado la deuda tributaria del retenedor, es uno de ellos.

Y dicha posible discrepancia se ha puesto de manifiesto cuando la Inspección de los Tributos ha tomado como base de la sanción aquella cuota que el retenedor debió haber en su caso ingresado basándose en lo dispuesto en el artículo 191 de la LGT: «la cuantía no ingresada en la autoliquidación», entendiendo como tal aquella cantidad que no ingresó el retenedor en el momento de presentar su declaración por retenciones a cuenta del impuesto personal de que se trate, sin tomar en consideración, por tanto, el pago de la deuda tributaria realizada por el contribuyente final.

Se trata de una cantidad que ha de ser calificada como «cuota virtual», pues no existirá normalmente cantidad dejada de ingresar una vez que el contribuyente final ha presentado su declaración por el IRPF o el IS y no ha deducido las cantidades que debieron haber sido retenidas. Se toma como base, por tanto, una cantidad que no constituye ni guarda relación alguna con el perjuicio económico causado a la Hacienda Pública.

En la práctica se generan resultados absolutamente ilógicos pues, si bien la cantidad que debió ingresarse conforme al artículo 191 de la LGT existió, una vez reparado el perjuicio económico causado por el retenedor con la actuación tributaria del contribuyente final, no ha lugar a tomar como base dicha cantidad, que ya no existe como daño, pues este ha sido reparado.

Conforme a lo expuesto anteriormente, una interpretación acorde con el criterio de la jurisprudencia fijada por el TS debería llevar a concluir que solo podría imponerse una sanción sobre las cantidades efectivamente no ingresadas en el erario público y nunca sobre la cantidad que debió ingresarse, sin tomar en consideración el pago realizado por el contribuyente en el cumplimiento de la obligación principal.

No sería por tanto siquiera necesaria una norma que estableciese una identidad entre la base de la sanción y el perjuicio económico en el caso que nos ocupa, pues no debe existir una base de la sanción superior al perjuicio económico causado al Tesoro. Sin embargo, el artículo 8 del RGRST existe y está vigente.

Por ello, sin duda, una posible inobservancia por parte de la Inspección de los Tributos de este mandato reglamentario en la imposición de sanciones a un retenedor constituiría una ilegalidad manifiesta.

Titula el artículo 8 del RGRST: «Cálculo de la base de la sanción en los supuestos de infracciones previstas en los artículos 191, 192 y 193 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria».

Establece el mismo artículo:

«1. La base de la sanción en la infracción prevista en el artículo 191 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, será el importe de la cantidad a ingresar resultante de la regularización practicada, salvo en los supuestos previstos en el apartado siguiente.» (El subrayado es nuestro).

La posible falta de aplicación del artículo 8 del RGRST por parte de la Administración tributaria en la cuantificación de la base de la sanción en un supuesto de infracción tributaria que la Inspección de los Tributos encuadra bajo el artículo 191 de la LGT contraviene la literalidad del precepto reglamentario: la base de la sanción debe coincidir indiscutiblemente con el importe a ingresar por parte del contribuyente como consecuencia del proceso de regularización que ha dado lugar a las actas de liquidación dictadas por la Administración tributaria ³⁰.

La propia Administración en el ejercicio de su potestad reglamentaria ha adoptado un criterio para desarrollar la norma legal y ha fijado con precisión cómo debe calcularse la base de la sanción. Este criterio, además, es perfectamente lógico y atiende al propio proceso de autoliquidación, inspección y posible liquidación de los tributos establecida en la LGT.

En efecto, si bien el artículo 191 de la LGT establece una norma general sobre el cálculo de la base de la sanción para el tipo infractor que describe, el precepto reglamentario del artículo 8 del RGRST determina cuál es la base de la sanción en las infracciones del tipo del artículo 191 de la LGT.

En este sentido, el precepto reglamentario, como norma de segundo nivel, integra, desarrolla y conforma el contenido establecido en la norma legal para abarcar todas aquellas situaciones que pueden presentarse en el marco general establecido. Por ello, mientras que la ley se remite como base de la sanción a la cantidad no ingresada en la autoliquidación, el reglamento utiliza un concepto distinto y un momento temporal diferente, la cantidad a ingresar como consecuencia de la regularización que se deriva de las actuaciones de comprobación ³¹.

El artículo 8 del RGRST establece un importe de la base de la sanción que se corresponde perfectamente con el perjuicio económico causado a la Hacienda Pública. En efecto, solo una vez que la Administración tributaria ha determinado en un proceso de comprobación el importe adeudado que se desprende de la liquidación definitiva practicada por ella, puede conocerse el verdadero perjuicio económico causado al erario público. Por tanto, la base de la sanción descrita en el artículo 8 del RGRST se adecua perfectamente al perjuicio económico causado por cualquier contribuyente, incluido el retenedor que no ha practicado adecuadamente las retenciones. Además, la base de la sanción descrita en el artículo 8 del RGRST arroja un resultado perfectamente acorde con el principio de proporcionalidad inexcusable en el ámbito sancionador, como más adelante se expone.

En efecto, una vez finaliza el proceso de comprobación, resulta una cantidad que el contribuyente debe ingresar y contra ese ingreso la Administración dará carta de pago, dándose por cumplida la obligación tributaria que aflora del acta de liquidación. Y la Administración da carta de pago por

³⁰ Además, conforme al artículo 6 de la LGT, la potestad para imponer sanciones es una potestad reglada de la Administración dado el carácter limitativo de derechos (punitivo) de este acto administrativo de imposición de sanciones y, por tanto, no cabe ningún margen a la discrecionalidad de la Administración. Además, en caso de que existiese una divergencia interpretativa (que no lo hay, como se expone), la Administración no podría ampararse en ella para otorgar el trato menos favorable al administrado so pena de vulnerar los principios básicos de la actuación administrativa.

³¹ No se ha de olvidar, además, que el tipo infractor del artículo 191 de la LGT establece un criterio general que, sobre la base de la autonomía de la obligación de retener, exige la cuota dejada de ingresar tanto a retenedores como a contribuyentes finales, sin distinguir las diferencias que le son propias y que, después de la jurisprudencia del TS, no pueden seguir siendo desatendidas.

cuanto con el pago de esa cantidad se considera plenamente resarcida de los perjuicios sufridos como consecuencia de la actuación del contribuyente.

Este parece ser el criterio, además, de la doctrina más vinculada a la Administración tributaria ³²:

«La base de la sanción es un nuevo concepto acuñado por la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, para expresar la base sobre la que se aplica el tipo de sanción para calcular la sanción aplicable.

En las infracciones principales con perjuicio económico la base de sanción vendría a coincidir con la cantidad a ingresar resultante de la regularización practicada por la Administración tal y como establece el artículo 8.1 del reglamento. No obstante, base de sanción y cuantía a ingresar no coinciden siempre de modo absoluto. Lógicamente, en aquellos casos en que parte de la regularización se considere no sancionable, por existir una interpretación razonable por parte del contribuyente, la base de la sanción incluirá únicamente la cantidad a ingresar que resulte de la comisión de la infracción y que se determinará de acuerdo con los cálculos previstos en el artículo 8 del reglamento». (El subrayado es nuestro).

La jurisprudencia del TS no ha negado la posibilidad de imposición de sanciones en este tipo de casos:

«Ello, naturalmente, no impide que la Administración pueda exigir del retenedor los efectos perjudiciales que para ella se hayan producido por el hecho de no haberse practicado, o haberse practicado mal, la retención (estamos pensando en los intereses y en las sanciones que el retenedor pueda merecer)».

El Alto Tribunal liga la posibilidad de reclamar intereses de demora y sanciones al retenedor a la existencia de *efectos perjudiciales* para la Administración tributaria como consecuencia de no haberse practicado correctamente las retenciones. Pero si no hay perjuicio para la Administración, no debería haber sanción o esta debería acomodarse al perjuicio sufrido realmente.

Sin embargo, la interpretación que en este sentido está realizando la Administración tributaria y los tribunales económico-administrativos, dista mucho de seguir este camino.

Así, la Resolución del TEAC de 12 de febrero de 2009 afirma que puede imponerse al retenedor la sanción que proceda por el perjuicio que le hubiera ocasionado a la Administración la falta de ingreso de esas retenciones indicando que se puede sancionar conforme a lo establecido en el artículo 191 de la LGT. Sin embargo, el TEAC no menciona la obviedad subsiguiente: que para determinar la base de la sanción cuyo tipo está establecido en el artículo 191 de la LGT se ha de estar a lo dictado por el artículo 8 del RGRST.

Sin embargo, existen otros pronunciamientos judiciales que estiman una interpretación como la expuesta en este artículo (*i.e.*, la sanción no habría de imponerse si no hay perjuicio económico, cuota dejada de ingresar a la Hacienda Pública), si bien no atendida por el TEAC en los mencionados pronunciamientos.

³² Ernesto MESTRE GARCÍA y Carlos Javier CERVANTES SÁNCHEZ-RODRIGO, *Guía de infracciones y sanciones tributarias*, Editorial CISS.

Así, las SSAN de 17 de julio y 25 de septiembre de 2008 en casos de retenciones no practicadas por el retenedor establecen:

«En cuanto a la sanción impuesta, cabe señalar que el hecho de que hayan quedado estimados todos los motivos de nulidad esgrimidos en la demanda frente a la liquidación practicada por la Inspección, en concepto de retenciones, hace innecesario cualquier pronunciamiento de la sanción, cuya nulidad y consiguiente inexigibilidad deriva de la nulidad misma de la deuda tributaria cuyo supuesto incumplimiento habría constituido, en la opinión de la Administración, el presupuesto de hecho propio de la infracción sancionada, pues si no hay obligación de pago de la deuda fiscal, mal se puede cometer una infracción consistente en el incumplimiento de tal deber.» (El subrayado es nuestro).

Igualmente, la SAN de 29 de junio de 2007 que manifiesta lo siguiente:

«Todo lo hasta aquí razonado nos lleva a la consideración de que tampoco es exigible la retención no practicada a los denominados autónomos al haber sido ya pagada la obligación tributaria por estos cuando autoliquidaron sus respectivos impuestos sobre la renta.

En definitiva, y al haber considerado improcedente también la cuota correspondiente a las retenciones de sus trabajadores, así como a la sanción impuesta, se está en el caso de estimar íntegramente el recurso contencioso.»

Del mismo tribunal, la AN, en fecha 2 de junio de 2010, resulta especialmente clarificadora la siguiente sentencia:

«Ello, naturalmente, no impide que la Administración pueda exigir del retenedor los efectos perjudiciales que para ella se hayan producido por el hecho de no haberse practicado, o haberse practicado mal, la retención (estamos pensando en los intereses y en las sanciones que el retenedor pueda merecer).

Pero no se pueden, ni deben, confundir los planos en que cada responsabilidad opera, los tiempos en que son exigibles, ni los parámetros que para la exigencia de cada una de ellas han de tomarse en consideración, y que es lo que, queriendo o sin querer, hacen los actos impugnados.» (El subrayado es nuestro).

El criterio expuesto en estas sentencias confirma lo enunciado en la primera parte de este artículo: que si no existe cantidad dejada de ingresar porque la deuda tributaria principal ha sido satisfecha, difícilmente se puede entender que la conducta del retenedor es típica en el sentido del artículo 191 de la LGT, pues el tipo infractor descrito en este artículo excluye la sanción en los casos si existe regularización previa a la comprobación conforme a los artículos 27 y 179.3.º de la LGT. Además, la conducta del retenedor deja de ser antijurídica si el perjuicio causado deja de existir, pues es precisamente la falta de ingreso del tributo lo que resulta en una conducta a reprimir por el ordenamiento jurídico.

En la misma línea, el artículo 8 del RGRST conforma la base de la sanción como la cantidad a ingresar tras la regularización que queda determinada en la liquidación practicada por la Inspección de los Tributos. De esta forma, en caso de regularización, bien por ingreso extemporáneo del propio contribuyente bien por parte de un tercero (cuyos efectos tienen pleno reconocimiento por

parte del TS), que implique una disminución de las cantidades que debe percibir Hacienda, la sanción a imponer se ajustará a esa disminución del perjuicio real existente para la Hacienda Pública.

3.2. Vulneración del principio de inderogabilidad singular de los reglamentos

La Administración tributaria en sus actuaciones está sujeta a las mismas limitaciones que cualquier otra Administración y, consecuentemente, la Inspección de los Tributos y cualquier otro órgano de la Administración tributaria ha de respetar esos límites cuando realiza cualquier tipo de actuación. En este sentido, una propuesta de imposición de sanciones emitida por la Inspección de los tributos es un acto administrativo sometido, como cualquier otro acto administrativo, al imperio de la ley. Cualquier acto administrativo, también los de naturaleza tributaria o sancionadora, debe respetar las disposiciones reglamentarias emanadas de los diferentes órganos administrativos. En caso contrario, el acto administrativo de que se trate estará vulnerando el principio de inderogabilidad singular de los reglamentos.

El principio de inderogabilidad de los reglamentos implica que la Administración que ha dictado un reglamento y que, por tanto, podría derogar dictando otra norma reglamentaria, no puede dispensar su aplicación para un caso concreto dictando un acto singular que no se somete a dicha disposición reglamentaria, aunque emane de un órgano de igual o superior jerarquía al que dictó el reglamento^{33, 34}.

Lógicamente, la Administración tributaria está igualmente sometida a este principio consagrado en el artículo 52.2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo Común (LRJAPAC): «Las resoluciones administrativas de carácter particular no podrán vulnerar lo establecido en una disposición de carácter general, aunque aquellas tengan igual o superior rango a estas»³⁵.

El principio de inderogabilidad singular de los reglamentos ejerce dos funciones: (a) imponer el principio *tu patere legem quam ipse fecisti* («sométete a la ley que tú mismo hiciste»): haciendo remisión directa a la teoría de los actos propios de la Administración e imponiendo a la autoridad administrativa la necesidad de respetar las normas que ella misma dictó; y (b) imponer a la Administración el respeto por cualquier norma, incluidas las dictadas por autoridades administrativas de rangos inferiores.

³³ Este principio ha sido reconocido y profusamente tratado por la doctrina administrativista más autorizada. Por todos, GARCÍA DE ENTERRÍA, en «Observaciones sobre el fundamento de la inderogabilidad singular de los reglamentos», *Revista de Administración Pública*, número 27, 1958: «La Administración puede derogar o modificar un reglamento por vía general en virtud de su potestad reglamentaria, que es una potestad formal, pero no puede decidir en casos concretos en contra de la prescripción general de un reglamento porque no tiene potestad para ello, porque la potestad de actuar en la materia de que se trate se la ha atribuido el propio reglamento en los términos estrictos que de sus preceptos se derivan, y el ir en contra de estos límites implicaría claramente una actuación ilegal».

³⁴ También reconocido jurisprudencialmente: STS de 25 de abril de 1995, 9 de enero y 15 de octubre de 1998, 10 de noviembre de 1999, 9 de marzo de 1987, 18 de marzo de 1991 y 14 de mayo de 1992.

³⁵ Igualmente, el artículo 23.4 de la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, de la organización, competencia y funcionamiento del Gobierno (Ley 50/1997) dice: «Son nulas las resoluciones administrativas que vulneren lo establecido en un reglamento, aunque hayan sido dictadas por órganos de igual o superior jerarquía que el que lo haya aprobado». También se recogía en la LGT 63, artículo 19, «Serán nulas de pleno derecho las resoluciones administrativas de carácter particular dictadas por los órganos de gestión que vulneren lo establecido en una disposición de carácter general, aunque aquellas emanen de órganos de igual o superior jerarquía».

En definitiva, el principio de inderogabilidad singular de los reglamentos es una plasmación directa del principio de legalidad consagrado en el artículo 103.1 de la Constitución Española (CE) que establece: «La Administración pública sirve con objetividad los intereses generales y actúa de acuerdo con los principios de eficacia, jerarquía, descentralización, desconcentración y coordinación, con sometimiento pleno a la ley y al derecho». (El subrayado es nuestro).

Su vulneración constituye una confrontación frontal con los principios de igualdad ³⁶, de legalidad y de jerarquía normativa.

En efecto, el principio de inderogabilidad reglamentaria es una manifestación del principio del sometimiento de los poderes públicos a la ley consagrado en nuestra Constitución y en virtud del cual se protege al ciudadano de la actuación arbitraria de la Administración si existen unas leyes y, en particular, unos reglamentos que canalizan cómo debe actuar la propia Administración, quedando sometida a los mismos sin posibilidad de infringirlos.

La Administración tributaria, al dictar los acuerdos de imposición de sanciones obviando lo dispuesto en el artículo 8 del RGRST, vulnera el principio de inderogabilidad singular de los reglamentos y, con ello, también los principios que inspiran y sustentan este principio: el de sometimiento de la Administración a la ley (legalidad), el del trato del administrado o contribuyente de manera igual al resto de los administrados en circunstancias iguales (igualdad) y el de aplicación de las leyes y sus reglamentos conforme a una escala o jerarquía normativa (seguridad jurídica).

La falta de respeto a estos principios conduce, directamente, a una actuación de carácter arbitrario por parte de la Administración. Esta arbitrariedad está absolutamente proscrita en el ámbito sancionador tributario, donde la Administración tributaria hace un uso de una potestad punitiva que tiene, como no podía ser de otra manera, carácter reglado, tal y como confirma el artículo 6 de la LGT.

Dada la importancia de este principio y la gravedad que tiene su incumplimiento, no es de extrañar que la sanción prevista por el ordenamiento para estos casos sea la de nulidad, tal y como se desprende de lo dispuesto en los artículos 217 de la LGT, 62.1 de la LRJAPPAC y 23.4.º de la Ley 50/1997 ³⁷.

3.3. Vulneración del principio de proporcionalidad

El principio de proporcionalidad es uno de los principios generales del sistema tributario (emanado del art. 3.2 LGT) ³⁸ y de la potestad sancionadora (expresamente establecido a efectos tributarios en el art. 178 LGT) ³⁹.

³⁶ Consagrado en el artículo 14 CE y reconocido jurisprudencialmente (Sentencias de 7 de marzo de 1967, 17 de enero de 1975, 24 de abril de 1984, entre otras).

³⁷ Así lo ha reconocido la jurisprudencia: SSTs de 12 de febrero de 2004 y de 6 de abril de 2004.

³⁸ «La aplicación del sistema tributario se basará en los principios de proporcionalidad, eficacia y limitación de costes indirectos derivados del cumplimiento de obligaciones formales y asegurará el respeto de los derechos y garantías de los obligados tributarios».

³⁹ «La potestad sancionadora en materia tributaria se ejercerá de acuerdo con los principios reguladores de la misma en materia administrativa con las especialidades establecidas en esta ley. En particular serán aplicables los principios de

En el ámbito tributario, el artículo 178 de la LGT señala que la potestad sancionadora en materia tributaria se ejercerá de acuerdo con los principios reguladores de la misma en materia administrativa con las especialidades establecidas en esta ley. En particular, serán aplicables los principios de legalidad, tipicidad, responsabilidad, proporcionalidad y no concurrencia. Como puede observarse, la actuación punitiva de la Administración tributaria bebe directamente de los límites al ejercicio del *ius puniendi* en el ámbito penal.

Con más detalle, el artículo 131 de la LRJAPPAC señala que en la determinación normativa del régimen sancionador, así como en la imposición de sanciones por las Administraciones públicas, se deberá guardar la debida adecuación entre la gravedad del hecho constitutivo de la infracción y la sanción aplicada.

El principio de proporcionalidad debe ser concebido como una eficaz herramienta en la lucha contra la discrecionalidad de la Administración y contra su poder soberano para decidir e imponer la sanción.

Por tanto, en la definición y eficacia de las sanciones se exige que estas guarden la debida proporción con la gravedad de la infracción cometida, la justa proporcionalidad que debe guardar una sanción con las circunstancias objetivas y subjetivas concurrentes en la infracción que se sanciona constituye un principio reiteradamente declarado por la jurisprudencia.

Así, la STS de 11 de marzo de 2003 señala que:

«En todo caso, (...) deberá observarse la debida adecuación o proporcionalidad entre la gravedad del hecho constitutivo de la infracción y la sanción aplicada, por lo que deben valorarse las circunstancias concurrentes en orden a la imposición de una concreta sanción dentro del tipo infractor apreciado.»

Igualmente, la STS de 11 de junio de 1992:

«Este tribunal con reiteración viene manteniendo la procedencia de concretar las sanciones administrativas en contemplación de la infracción cometida, graduándolas con el adecuado criterio de proporcionalidad ínsito en los principios ordenadores del derecho sancionador, sopesando a tal fin las circunstancias concurrentes en el hecho constitutivo de la infracción sancionada, correspondiendo a la actividad jurisdiccional, no tan solo la facultad de subsumir la conducta del infractor en un determinado tipo legal, sino también por paralela razón adecuar la sanción al hecho cometido, ya que en uno y otro caso se trata de la aplicación de criterios jurídicos plasmados en la norma escrita e inferibles de principios informadores del ordenamiento jurídico sancionador, como son los de congruencia y proporcionalidad entre la infracción y la sanción.»

En los acuerdos de imposición de sanciones de que trata este artículo, la discrepancia entre la *cuota virtual* exigida por la Inspección de los Tributos (la cantidad que debió ingresar el retenedor con motivo de la autoliquidación) y la cantidad resultante de la liquidación practicada por la Inspección de los Tributos (sensiblemente inferior) atenta directamente contra el principio de proporcionalidad.

legalidad, tipicidad, responsabilidad, proporcionalidad y no concurrencia. El principio de irretroactividad se aplicará con carácter general, teniendo en consideración lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 10 de esta ley».

lidad consagrado en el artículo 178 de la LGT, pues en modo alguno el perjuicio sufrido por la Hacienda Pública se corresponde con el importe de las sanciones que se pretenden imponer.

El perjuicio económico sufrido por la Administración será, con carácter general, meramente financiero, con lo que el requerimiento de los intereses de demora ya compensaría el perjuicio financiero sufrido.

En su caso, sería exigible una sanción cuya base venga determinada por la cantidad dejada de ingresar por parte del retenedor calculada conforme a la liquidación practicada por la Inspección de los Tributos en un procedimiento de comprobación, tomando en consideración las posibles regularizaciones, totales o parciales, realizadas por el retenedor o por terceros y siempre que se cumplan el resto de requisitos para la imposición de la sanción (conurrencia de culpabilidad en el grado requerido por la ley tributaria). El importe de esa sanción se correspondería más acertadamente, sin duda, con el principio de proporcionalidad exigido en el ámbito sancionador tributario.

La imposición de sanciones sobre la *cuota virtual*, constituida como aquello que debió haber sido ingresado, carecerá, por tanto, de una mínima relación proporcional con el daño causado a la Administración tributaria y ahondaría en la idea del comportamiento discrecional de la Administración tributaria en estas actuaciones.

4. CONSIDERACIONES A FUTURO

En nuestra opinión, los acuerdos de imposición de sanciones por falta de retención practicada adecuadamente deberían declararse nulos de pleno derecho conforme a lo expuesto anteriormente. No obstante, el análisis jurídico general en cuanto al régimen sancionador más adecuado para la infracción por inadecuada práctica de las retenciones admite una reflexión adicional y varias alternativas de resolución.

(i) Adecuación de la actual normativa

La primera alternativa es la tesis mantenida en el presente análisis: las sanciones por este concepto deberían adecuarse a lo dispuesto en el artículo 8 del RGRST, que proporciona la verdadera magnitud del ilícito cometido con la sanción impuesta. Esta conclusión se desprende de la literalidad de las normas que resultan de aplicación al caso expuesto (arts. 191 LGT y 8 RGRST), de la aplicación de los tributos conforme a la LGT y de la concordancia de la imposición de sanciones con los principios generales del derecho sancionador tributario.

La aplicación del artículo 8 del RGRST, por tanto, produciría unos resultados acordes con la ley tributaria vigente y los principios que la inspiran. Por ello, no debería resultar necesaria una modificación legislativa para adecuar la normativa reglamentaria a la LGT, pues la concordancia normativa resultaría plena⁴⁰.

⁴⁰ No obstante, incluso en el caso de que se pensase que existe esa contradicción entre el artículo 191 de la LGT y el 8 del RGRST, en ningún caso debería afectar al administrado retenedor, que se encuentra amparado, entre otros, por el principio de buena fe y de seguridad jurídica.

La aplicación del artículo 8 del RGRST genera un resultado sancionador acorde con el perjuicio económico realmente causado a la Hacienda Pública. Los intereses de demora permiten la compensación por el daño financiero que pudiera sufrir la Administración tributaria por el defecto en las retenciones practicadas.

En su caso, podría exigirse sanción, cuya base sería la cuantía dejada de ingresar determinada por liquidación practicada por la Administración tributaria en el correspondiente procedimiento de comprobación administrativa.

Este escenario, que debería ser el actual, concuerda con la ley, con los principios generales del derecho y del régimen sancionador tributario (vulnerados en los acuerdos de imposición de sanciones que aquí se discuten) y con la reinterpretación de la autonomía de la obligación tributaria de retener que ha introducido la jurisprudencia del TS ⁴¹.

(ii) Otras conductas típicas asimilables en la LGT

Con carácter general, se podrían dar muchos casos en los que el tipo infractor descrito en el artículo 191 de la LGT (cuya base de la sanción se calcule conforme a lo dispuesto en el art. 8 RGRST) no permitiría imponer una sanción tributaria que castigue una conducta que puede considerarse perniciosa para el interés público, pues no existiría, con carácter general, cuota dejada de ingresar con motivo de la regularización practicada por la Inspección de los Tributos (esta ya habrá sido ingresada por el contribuyente).

En este sentido, desde un punto de vista práctico, no se puede obviar que las retenciones (cualquier pago a cuenta en verdad) constituyen una de las bases de la financiación de la Hacienda Pública y, por tanto, su correcta práctica resulta fundamental para el buen sustento de las arcas públicas.

La segunda alternativa, por tanto, consistiría en la búsqueda de un tipo infractor en la LGT que se adecue más certeramente a la conducta realizada por el retenedor que no practica correctamente las retenciones y al daño que esa conducta produce en realidad al interés público protegido en la CE, que sería, como se ha dicho, básicamente de carácter financiero.

En este sentido, los tipos que mejor podrían adecuarse con la conducta a corregir serían los descritos en los artículos 198 ⁴² y 199 ⁴³ de la LGT, que recogen en la descripción típica la inexisten-

⁴¹ No obstante, si la presentación de la declaración por parte del contribuyente ha de resultar en una regularización de la falta de retención por parte del retenedor, tal y como parece reconocer el TS en su jurisprudencia, esta regularización debería tener los efectos previstos en el artículo 27 de la LGT y el 179.3 de la LGT y, por tanto, debería excluirse la posibilidad de imposición de sanciones. Esta interpretación dista de ser clara, pero tal vez pueda apuntar la necesidad de buscar soluciones alternativas, sobre todo encaminadas a la configuración de un nuevo tipo de conducta infractora.

⁴² «Infracción tributaria por no presentar en plazo autoliquidaciones o declaraciones sin que se produzca perjuicio económico, por incumplir la obligación de comunicar el domicilio fiscal o por incumplir las condiciones de determinadas autorizaciones».

⁴³ «Infracción tributaria por presentar incorrectamente autoliquidaciones o declaraciones sin que se produzca perjuicio económico o contestaciones a requerimientos individualizados de información».

cia de perjuicio económico para la Administración tributaria aunque no se hayan presentado o se hayan presentado incorrectamente autoliquidaciones o declaraciones tributarias ⁴⁴.

No obstante, la aplicación de este artículo se correspondería con una perspectiva completamente formal de esta sanción que, tal vez, no se adecua a la verdadera naturaleza de la conducta que se pretende reprimir. Además, aunque los intereses de demora resultarían exigibles como compensación al perjuicio económico posiblemente causado a la Hacienda Pública, lo cierto es que puede existir ese perjuicio económico de carácter financiero que no parece recogerse en el tipo descrito en los artículos 198 y 199 de la LGT, que excluyen cualquier perjuicio económico en el tipo infractor que describen.

(iii) Nuevo tipo infractor: modificación legislativa

La falta de claridad en cuanto al tipo infractor que puede resultar de aplicación y, sobre todo, el hecho de que la base de la sanción aplicándose como se debe el artículo 8 del RGRST podría mayoritariamente ser inexistente (o muy poco relevante); podrían aconsejar la búsqueda de una tercera alternativa en aras a dotar de mayor seguridad jurídica a la situación planteada y, en consecuencia, promover una modificación legislativa que configure un nuevo tipo infractor que tome en consideración las peculiaridades de la conducta del retenedor que no practica adecuadamente la retención y que, como consecuencia de ello, genera un perjuicio económico de carácter financiero a la Hacienda Pública.

Aunque no es el objeto del presente análisis proponer un nuevo tipo infractor, se ha de tomar en consideración que el perjuicio económico causado a la Hacienda Pública será de carácter financiero y que, en este sentido, la Administración tributaria podrá requerir a este los correspondientes intereses de demora. Además, como se ha dicho, es la Administración tributaria la que tendrá la potestad y los medios para determinar cuál es el perjuicio económico real que se puede haber producido al disponer de la información tributaria del retenedor y del contribuyente.

En términos generales, dos podrían ser los caminos a la hora de realizar esta modificación legislativa: (i) considerar el perjuicio financiero como la base de la sanción del daño causado a la Hacienda Pública ⁴⁵ o (ii) considerar la incorrección en las declaraciones presentadas como un incumplimiento formal castigado con una multa de carácter fijo, si bien tomando en consideración que ha existido un perjuicio económico que podría justificar una multa incrementada sobre la existente en los artículos 198 y 199 de la LGT.

En cualquier caso, el régimen sancionador ad hoc al nuevo tipo infractor que se pudiese crear no debería ser severo con el retenedor, pues lo contrario no sería conforme al principio de proporcionalidad básico que ha de regir la potestad sancionadora en el ámbito tributario. Como se ha defen-

⁴⁴ La misma teoría sobre otros tipos aplicables parece ser compartida en «Las consecuencias de la doctrina del Tribunal Supremo sobre "el enriquecimiento injusto" en materia de retenciones: la imposición de sanciones», página 17, Antonio CAYÓN GALLARDO, *Revista Técnica Tributaria*, número 90, julio-septiembre 2010, Asociación Española de Asesores Fiscales.

⁴⁵ Si existiesen, además, cantidades dejadas de ingresar por parte del retenedor que se hayan determinado en un proceso de comprobación tributaria, no podrían exigirse esas cantidades bajo el amparo del artículo 191 de la LGT y 8 del RGRST so pena de vulnerar otro principio básico del derecho sancionador: una misma conducta no puede dar lugar a dos sanciones diferentes (non bis in idem). Se podría, por tanto, analizar la posibilidad de crear un tipo de carácter mixto, una misma conducta reprimida cuya sanción se conforma por la adición de dos componentes diferentes.

dido en el presente artículo, el daño causado por el retenedor no puede ser equiparable al generado por el contribuyente.

5. CONCLUSIONES

- La jurisprudencia del TS en relación con la obligación de retención ha modificado sustancialmente el alcance de la naturaleza autónoma de esta obligación tributaria. Si anteriormente el legislador, la jurisprudencia y parte de la doctrina afirmaban que el carácter autónomo de la obligación de retención permitía exigir al retenedor una cantidad no retenida correctamente al mismo tiempo que recibía dicha cantidad por parte del contribuyente, el TS ha venido a poner fin a dicha posibilidad negando ese amplio alcance de la autonomía a la obligación de retención.

La existencia de un doble pago a la Administración tributaria y la posibilidad de que esta esté obteniendo un enriquecimiento injusto a partir de las cantidades recibidas por los obligados tributarios (contribuyente y retenedor) ha sido prohibida por el TS considerando que se trata de una conducta antijurídica que debe ser expulsada radicalmente del ordenamiento jurídico.

La modificación de un aspecto tan sustantivo de la obligación de retención por parte de la jurisprudencia del TS ha de tener una incidencia también en las consecuencias que se puedan derivar del incumplimiento de dicha obligación y, en particular, en el tipo infractor y en las sanciones que se han de imponer al retenedor que vulnera tal obligación tributaria.

- La falta o inexistencia de retención ha sido perseguida por la Inspección de los Tributos mediante la aplicación de la conducta descrita en el artículo 191 de la LGT, que describe como conducta típica la falta de ingreso total o parcial de la deuda tributaria. El fundamento de la equiparación de la falta de ingreso de la retención y de la deuda tributaria que pueda corresponder a un contribuyente o sujeto pasivo es la autonomía de la retención respecto de la obligación tributaria principal que está recogida en el artículo 23 de la LGT y ha sido tradicionalmente recogida por la jurisprudencia.
- La conducta típica descrita en el artículo 191 de la LGT incluye una salvedad absoluta cuando el contribuyente regularice su situación tributaria conforme al artículo 27 de la LGT.

La jurisprudencia del TS admite la validez de la conducta de un tercero (contribuyente) que regulariza la situación tributaria del retenedor (respecto de la deuda tributaria que pudiese exigirse a este último), una vez el primero ha presentado su declaración o autoliquidación tributaria. En efecto, el TS ha dictaminado que una vez presentada la declaración o autoliquidación por el contribuyente no cabe exigir la cuota al retenedor, pues esto supondría un enriquecimiento injusto por parte de la Administración tributaria.

El retenedor ha regularizado su situación tributaria (si bien por un acto del contribuyente al que está obligado legalmente). La conducta típica descrita en el artículo 191 de la LGT no puede apreciarse pues: (i) no existe deuda tributaria no ingresada, ni total ni parcialmente, pues el contribuyente ha realizado dicho ingreso y (ii) se ha regularizado la situación tributa-

ria del retenedor como expresamente prevé la salvedad absolutoria expresamente recogida en el tipo descrito en el artículo 191 de la LGT.

- La conducta del retenedor tampoco puede ser calificada como antijurídica, pues no existe perjuicio económico o daño causado a la Hacienda Pública. En efecto, siendo el perjuicio económico causado a la Hacienda Pública el bien jurídico protegido por la conducta descrita en el artículo 191 de la LGT, este deja de existir en el momento en que el contribuyente presenta la declaración tributaria que le corresponda.

La falta de ingreso de deuda tributaria no es una infracción tributaria de riesgo, sino de resultado, por lo que, si este no existe, deja de existir el daño que se pretendía evitar mediante la infracción del artículo 191 de la LGT.

- La base de la sanción descrita en el artículo 191 de la LGT no puede ser entendida sin su desarrollo reglamentario del artículo 8 del RGRST. Cualquier propuesta de sanción que obvie el mandato reglamentario es ilegal, pues supondría calcular la base de la sanción sobre una cuota virtual que no constituye el perjuicio económico causado a la Hacienda Pública.

El cálculo de la base de la sanción se ha de realizar bajo el mandato del artículo 8 del RGRST que, además, establece una base de la sanción adecuada al perjuicio económico que se causa, esto es, la base de la sanción ha de ser la deuda tributaria que surja como consecuencia de una liquidación practicada por la Administración tributaria.

- La vulneración de lo dispuesto en el artículo 8 del RGRST en propuestas de imposición de sanciones por falta de retención vulnera el principio de inderogabilidad singular de los reglamentos recogido en el artículo 52.2 de la LRJAPPAC que impide que un acto administrativo (la imposición de una sanción) vulnere lo dispuesto en un reglamento (el art. 8 RGRST).

Este principio es la plasmación del principio del sometimiento de la Administración a la ley (consagrado en el art. 103 CE). Un acto de imposición de sanciones que vulnera un artículo reglamentario, el 8 del RGRST, adolece del vicio de nulidad en la esfera jurídica.

- Los acuerdos de imposición de sanciones cuya base viene dada por una *cuota virtual* (lo que debió haberse ingresado) generarán unas sanciones absolutamente desproporcionadas respecto del daño o perjuicio causado, pues el defecto de retención ya habrá sido regularizado por el contribuyente final.

Estas sanciones vulneran el principio de proporcionalidad que sustenta todo el sistema punitivo del ordenamiento jurídico y, en particular, el derecho sancionador tributario, tal y como recoge el artículo 178 de la LGT.

- Los acuerdos de imposición de sanciones que vulneran lo dispuesto en el artículo 8 del RGRST deben declararse nulos de pleno derecho.

No obstante, si bien entendemos que la normativa actual y su interpretación conforme a la jurisprudencia del TS configuran un entorno jurídico adecuado para la imposición de sanciones que no vulneren el ordenamiento jurídico, podría ser recomendable la modificación legislativa que ayude a evitar dudas interpretativas respecto de este punto y permita que la obligación tributaria de practicar retenciones siga siendo observada por los retenedores con el vigor que el legislador y las arcas públicas consideren oportuno.

LA CONTABILIZACIÓN Y TRIBUTACIÓN DEL AJUSTE SECUNDARIO EN LAS OPERACIONES VINCULADAS: VISIÓN PRÁCTICA. LA IDENTIDAD SUSTANCIAL ENTRE LOS CRITERIOS CONTABLE Y FISCAL

SERGIO RUIZ GARROS

*Licenciado en Derecho.
Inspector de Hacienda del Estado*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Rafael FERNÁNDEZ MONTALVO, don Juan ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, don Francisco GUÑO MONTERO, don Miguel Ángel MARTÍNEZ LAGO, don José Andrés SÁNCHEZ PEDROCHE y don Pablo CHICO DE LA CÁMARA.

Extracto:

EL nuevo régimen de las operaciones vinculadas introducido por la Ley 36/2006, de medidas de prevención del fraude fiscal, introdujo, entre otras muchas, una novedad de gran importancia, la regulación expresa del denominado «ajuste secundario» que se debe producir cuando en una operación vinculada no coincida el valor convenido con el valor normal de mercado de la misma. El objeto de este trabajo es mostrar, de una manera eminentemente práctica, uno de los temas que en el ámbito fiscal más controversia y dificultades genera actualmente, el relativo a la contabilización y a la tributación del «ajuste secundario» en las operaciones vinculadas. Todo ello de acuerdo a lo establecido por las recientes consultas del ICAC y a lo establecido en la normativa reguladora del Impuesto sobre Sociedades, en concreto en el artículo 16.8 del TRLIS y en el artículo 21 bis del RIS, llegando a la conclusión final de la identidad sustancial entre los criterios contable y fiscal en esta materia.

Palabras clave: operación vinculada, ajuste secundario, ajuste primario y precios de transferencia.

THE ACCOUNTING AND TAXATION OF SECONDARY ADJUSTMENT IN RELATED-PARTY TRANSACTIONS: VISION PRACTICE. SUBSTANTIAL IDENTITY BETWEEN ACCOUNTING AND FISCAL CRITERIA

SERGIO RUIZ GARROS

*Licenciado en Derecho.
Inspector de Hacienda del Estado*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Rafael FERNÁNDEZ MONTALVO, don Juan ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, don Francisco GUÑO MONTERO, don Miguel Ángel MARTÍNEZ LAGO, don José Andrés SÁNCHEZ PEDROCHE y don Pablo CHICO DE LA CÁMARA.

Abstract:

THE new regime of related-party transactions introduced by Law 36/2006 of measures to prevent tax evasion, introduced, among many others, an innovation of great importance, the regulation expressly so-called «secondary adjustments» to be produced when linked operation does not match the value agreed with market value thereof. The purpose of this paper is to show in a very practical way, one of the issues in tax controversy and difficulties currently generates, relative to accounting and taxation of "secondary adjustments" in the transactions. All in accordance with the provisions of the recent consultations of the ICAC and the provisions of the regulations governing the income tax, in particular, article 16.8 TRLIS and article 21 bis RIS, reaching the final conclusion of the essential identity between accounting and fiscal criteria in this area.

Keywords: related-party transactions, secondary adjustments, primary adjustments and transfer pricing.

Sumario

1. Ajuste contable o corrección extracontable en el régimen de operaciones vinculadas.
2. El «ajuste secundario» en las operaciones vinculadas y su regulación en el artículo 21 bis del RIS en la redacción dada por el Real Decreto 1793/2008.
3. Supuestos prácticos de contabilización y tributación del ajuste secundario en los principales tipos de operaciones vinculadas realizadas en la práctica.
 - 3.1. Operaciones vinculadas de devengo instantáneo.
 - 3.2. Operaciones vinculadas de tracto sucesivo que requieren un registro contable inicial según el PGC-07.
 - 3.3. Operaciones vinculadas de tracto sucesivo que no requieren un registro contable inicial según el PGC.
4. Conclusión final.

1. AJUSTE CONTABLE O CORRECCIÓN EXTRACONTABLE EN EL RÉGIMEN DE OPERACIONES VINCULADAS

El régimen de las operaciones vinculadas actualmente vigente nos conduce obligatoriamente a plantearnos la siguiente pregunta:

¿El ajuste obligatorio a valor normal de mercado entre partes vinculadas debe hacerse mediante ajustes o correcciones extracontables para determinar la base imponible o, por el contrario, han de practicarse en la contabilidad los ajustes pertinentes, incluso con efecto sobre el resultado contable, de manera tal que no sean necesarios los ajustes extracontables en la declaración por el Impuesto sobre Sociedades (IS), correspondiendo a la Administración Tributaria comprobar que se realizaron los pertinentes ajustes en la contabilidad?

Ante esta pregunta cabe defender, en principio, como respuesta correcta las dos opciones que se plantean en la misma. Así:

- 1.^a Cabe defender que todas las operaciones vinculadas fiscalmente, **en cualquier caso**, deben contabilizarse obligatoriamente a valor razonable o valor normal de mercado, luego entrará en la diferencia entre ambos conceptos, y ello por lo establecido en el **artículo 34.2 del Código de Comercio** en la reciente redacción dada por 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 que establece que «... **en la contabilización de las operaciones se atenderá a la realidad económica y no solo a su forma jurídica...**».

Esta norma con **rango de ley**, rango superior al de real decreto por el que se aprueban los planes de contabilidad, establece la contabilización en cualquier caso de las operaciones atendiendo a su realidad económica y no a su forma jurídica, lo que en el ámbito de las operaciones vinculadas daría lugar a contabilizar siempre las operaciones realizadas por su valor razonable y no por el valor convenido entre las partes vinculadas.

- 2.^a Pero, por su parte, el Plan General de Contabilidad (PGC) aprobado por el Real Decreto 1514/2007 señala en su primera parte «marco conceptual de la contabilidad» el mismo principio antes citado de atender a la sustancia económica en lugar de a la forma jurídica y en su **norma de registro y valoración (NRV) 21.^a** «operaciones entre empresas del grupo» señala que: «En consecuencia, con carácter general, y sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado siguiente, los elementos objeto de la transacción se contabilizarán en el momento inicial por su **valor razonable**. 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».

Es decir, el PGC-07 **solo obliga** a contabilizar a valor razonable las operaciones realizadas entre empresas del grupo que, según el artículo 16.3 del TRLIS siempre van a estar vinculadas, pero **no el resto de operaciones vinculadas**, como pueden ser las operaciones entre una sociedad con su administrador, con un socio persona física con una participación del 5 por 100 o superior, o con los parientes de los anteriores en línea directa o colateral, por consanguinidad o afinidad hasta el tercer grado incluido, las cuales podrían contabilizarse por su valor convenido haciendo posteriormente los correspondientes ajustes extracontables para que a la base imponible del IS pasara obligatoriamente el valor normal de mercado de la operación.

Vamos a ver un **pequeño ejemplo** y ver la solución práctica en cada uno de los dos casos anteriores:

La empresa «ALFA, SA» transmite a una persona física vinculada a ella, según los criterios del artículo 16 del TRLIS, un inmueble por importe de 500.000 euros, ya totalmente amortizado, cuando su valor de mercado en el momento de la transmisión, según tasación realizada por una sociedad de tasación, era de 1.000.000 de euros. El coste de adquisición del inmueble en el año 1980 fue de 50.000 euros.

Opción 1.ª: Contabilizar a valor razonable la operación vinculada.

Denominación cuenta	Debe	Haber
Tesorería	500.000	
Amortización acumulada inmovilizado material	50.000	
Reservas *	500.000	
Inmueble		50.000
Beneficio		1.000.000
* Se entiende que la verdadera naturaleza económica de la diferencia existente entre valor convenido y valor normal de mercado responde a un reparto de beneficios o «dividendos» al socio que lleva, consecuentemente, una disminución de las reservas de la sociedad.		

En la base imponible del IS de la sociedad debería constar obligatoriamente un beneficio de 1.000.000 de euros por la venta del inmueble que, en este caso, **procederían en su totalidad del beneficio contable**.

Opción 2.ª: Contabilizar a valor convenido y realizar ajustes extracontables.

Denominación cuenta	Debe	Haber
Tesorería	500.000	
Amortización acumulada inmovilizado material	50.000	
Inmueble		50.000
Beneficio		500.000

En este supuesto habría que realizar un ajuste extracontable, diferencia positiva permanente, por importe de 500.000 euros.

En la base imponible del IS de la sociedad debería constar obligatoriamente un beneficio de 1.000.000 de euros por la venta del inmueble que, en este caso, **procederían 500.000 euros del beneficio contable y 500.000 euros del ajuste extracontable positivo.**

Para **zanjar** esta polémica el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) mediante la **Consulta número 6 del BOICAC 79 de septiembre de 2009**, en una consulta relativa a la contabilización de préstamos a tipo normal de mercado y por encima y por debajo de mercado entre las sociedades «A» (participada) y «B» (poseedora del 100% de las acciones de «A») constituyendo, por lo tanto, ambas sociedades un grupo mercantil del artículo 42 del Código de Comercio, después de analizar la contabilización que correspondería a las citadas operaciones aplicando la valoración de las mismas a «valor razonable» señala en el punto 6.º de la consulta que: **«Las consideraciones hechas en los apartados anteriores respecto a la contabilización y valoración de las operaciones en la sociedad "B" se mantienen para el caso en que el socio sea una persona física».**

Es decir, el ICAC está claramente estableciendo que tanto la contabilización como la valoración a «valor razonable», obligatoria según la NRV 21.ª del PGC-07 entre sociedades que pertenezcan a un grupo mercantil, **se mantiene** cuando una de las partes vinculadas sea un socio persona física, por lo que la opción correcta de contabilización es la **opción 1.ª** en el pequeño supuesto práctico que he puesto anteriormente.

Respecto a *si es el mismo* el «valor razonable» al que obliga a contabilizar la normativa contable y el «valor normal de mercado» al que obliga a declarar la norma fiscal, Eduardo SANZ GADEA en un reciente artículo sobre este tema ha señalado que: **«Se puede concluir que cuando existe un mercado que desarrolle correctamente sus funciones, la normativa contable y fiscal son convergentes pues el valor razonable y el valor normal de mercado participan de la misma sustancia conceptual y se determinan en razón a los precios formados en dicho mercado. La convergencia parece quebrarse cuando tal mercado no existe».**

Es decir, *podemos concluir*, tal y como hace este autor, que, cuando exista **un mercado que desarrolle correctamente sus funciones**, que será en la mayoría de las ocasiones, el valor razonable y el valor normal de mercado de un bien o un servicio serán iguales, mientras que cuando no exista este mercado dicha igualdad desaparecerá.

Partiendo de todo lo anterior, si mantenemos que la contabilización de las operaciones vinculadas debe realizarse a valor razonable, el cual coincide en la mayoría de las ocasiones con el valor de normal de mercado y que, por lo tanto, **no van a tener que realizarse ajustes extracontables**, ¿qué sentido tienen las casillas 347 (aumentos) y 348 (disminuciones) de los modelos de declaración del IS 2008 y del IS 2009 dentro de los ajustes extracontables por aplicación del valor normal de mercado entre los que se incluye expresamente el artículo 16 del TRLIS? Estas casillas, que se mantendrán en el modelo de declaración que se apruebe para futuros periodos impositivos, despliegan su efecto cuando en una operación vinculada **no coincidan** el valor razonable, a efectos contables, con el valor normal de mercado, a efectos fiscales, y haya que ajustar el valor contable al valor fiscal.

2. EL «AJUSTE SECUNDARIO» EN LAS OPERACIONES VINCULADAS Y SU REGULACIÓN EN EL ARTÍCULO 21 BIS DEL RIS EN LA REDACCIÓN DADA POR EL REAL DECRETO 1793/2008

El «ajuste secundario» recogido en el artículo 16.8 del TRLIS consiste en **hacer tributar** la diferencia entre el valor normal de mercado y el efectivamente convenido por las partes vinculadas según la verdadera naturaleza económica que subyace en dicha diferencia. El artículo 16.8 del TRLIS se desarrolla en el artículo 21 bis del RIS según su redacción por el Real Decreto 1793/2008, fundamentalmente en lo referente a las relaciones socio/sociedad.

El artículo 16.8 del TRLIS contiene una regulación **muy sucinta** acerca del ajuste secundario, ya que se limita a decir que allí donde el valor convenido y el normal de mercado sean distintos, la diferencia entre ambos tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento «que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia». En particular, añade tal precepto, en los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes de la entidad, la diferencia tendrá, en la proporción que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, la consideración de participación en beneficios si dicha diferencia es a favor del socio y de aportación a los fondos propios si la diferencia fuese a favor de la entidad.

Ha sido el artículo 21 bis del RIS la norma que ha **completado** la calificación que debe darse en los distintos supuestos al ajuste secundario.

Voy a analizar el contenido de los tres puntos del artículo 21 bis del RIS:

Artículo 21 bis.1 (regla general):

En aquellas operaciones en las cuales el valor convenido sea distinto del valor normal de mercado, la diferencia entre ambos valores tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que corresponda a la **naturaleza** de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la existencia de dicha diferencia.

Artículo 21 bis.2 (reglas particulares socio-sociedad, presunción *iuris tantum*):

En los supuestos en los que la vinculación se defina en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia tendrá con **carácter general** el siguiente tratamiento:

Cuando fuese a favor del socio o partícipe:

A) La parte de la renta que **se corresponda** con el porcentaje de participación se considerará:

- En la entidad, como retribución de fondos propios.
- Para el socio, como participación en beneficios de entidades. Por esta parte de renta si el socio es persona física aplicará el régimen fiscal de la renta del ahorro, artículo 46 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF), así como la exención del artículo 7 y), con sometimiento a retención. Si el socio es persona jurídica tendrá dere-

cho a la eliminación de la doble imposición económica del 50 o del 100 por 100 que le corresponda, lo que puede determinar que cuando tenga derecho al 100 por 100 de eliminación de la doble imposición, su tributación por el ajuste secundario sea nula.

B) La parte de la renta que ***no se corresponda*** con el porcentaje de participación en la entidad tendrá la consideración:

- Para la entidad, de retribución de los fondos propios.
- Para el socio o partícipe, de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1 d) de la LIRPF. Por esta parte de renta si el socio es persona física aplicará el régimen fiscal de la renta del ahorro, artículo 46 de la LIRPF, pero no la exención del artículo 7 y), con sometimiento a retención. Si el socio es persona jurídica no tendrá derecho a la eliminación de la doble imposición económica del 50 por 100 o del 100 por 100, pues dicha renta la podemos calificar como adquisición lucrativa.

Cuando fuese a favor de la entidad:

A) La parte de la renta que ***se corresponda*** con el porcentaje de participación en la misma tendrá la consideración:

- Para la entidad, de aportación del socio o partícipe a los fondos propios.
- Para el socio, aumentará el valor de adquisición de su participación. En este supuesto ni para el socio ni para la entidad hay renta gravable por la operación en los impuestos sobre la renta, sin perjuicio de la tributación por operaciones societarias, después de la reforma realizada por la Ley 4/2008 en el artículo 19.1.2.º del Texto Refundido del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (TRITP y AJD) con efectos desde 1 de enero de 2009, que considera que son operaciones societarias «las aportaciones que efectúen los socios que no supongan un aumento del capital social».

B) La parte de la renta que ***no se corresponda*** con el porcentaje de participación en la entidad tendrá la consideración de:

- Para la entidad, de renta.
- Para el socio, de liberalidad.

Artículo 21 bis.3 (excepción a las reglas particulares del punto anterior):

La calificación de la renta puesta de manifiesto por la diferencia entre el valor normal de mercado y el valor convenido podrá ser ***distinta*** de las reglas particulares, cuando ***se acredite una causa diferente a las contempladas para la aplicación de las mismas***.

Con esta excepción se admite la prueba en contrario sobre la calificación particular legal y reglamentaria, de tal forma que se vuelve a la regla general fiscal y contable, es decir, se tendrá en cuenta la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto o el fondo económico de los desplazamientos patrimoniales realizados.

El artículo 21 bis se completa con *la obligación de retener o ingresar a cuenta en el ajuste secundario*, establecida en los siguientes artículos:

1. El **artículo 93.6 del RIRPF** a tenor del cual: «Cuando la obligación de retener tenga su origen en el ajuste secundario derivado de lo previsto en el artículo 16.8 del TRLIS, constituirá la **base de retención la diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado**».
2. El **artículo 103.2 del RIRPF** a tenor del cual: «Cuando la obligación de ingresar a cuenta tenga su origen en el ajuste secundario derivado de lo previsto en el artículo 16.8 del TRLIS, constituirá la **base del ingreso a cuenta la diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado**».
3. El **artículo 62.7 del RIS** a tenor del cual: «Cuando la obligación de retener o ingresar a cuenta tenga su origen en el ajuste secundario derivado de lo previsto en el artículo 16.8 del TRLIS, constituirá la **base de la misma la diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado**».
4. En el **artículo 13.5 del RIRNR** se establece la misma obligación.

Respecto a esta obligación de retener o ingresar a cuenta en el ajuste secundario hay que tener en cuenta que cuando la operación vinculada se produzca en una relación socio-sociedad en la que ambas partes vinculadas sean sujetos pasivos del IS, a tenor del artículo 59 p) del RIS **no existirá obligación de retener ni de ingresar a cuenta** respecto de la renta que surja del ajuste secundario que se califique como de dividendos o participaciones en beneficios a los que se refiere el artículo 30.2 del TRLIS, es decir, cuando se cumplan estas dos condiciones:

1. Que el porcentaje de participación, directo o indirecto, de una entidad en la otra sea igual o superior al 5 por 100.
2. Que dicho porcentaje se hubiera tenido de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar un año.

Circunstancias que se darán en la mayoría de estos supuestos de operación vinculada.

3. SUPUESTOS PRÁCTICOS DE CONTABILIZACIÓN Y TRIBUTACIÓN DEL AJUSTE SECUNDARIO EN LOS PRINCIPALES TIPOS DE OPERACIONES VINCULADAS REALIZADAS EN LA PRÁCTICA

En la práctica, en mi opinión, nos podemos encontrar con *tres tipos de operaciones vinculadas* que van a tener un tratamiento contable y fiscal diferente, en lo referente al ajuste primario, valoración a valor normal de mercado, y al ajuste secundario, según el tipo de operación de que se trate. Los tres tipos serían los siguientes:

1. Operaciones vinculadas de devengo instantáneo como son, fundamentalmente, las compras y/o ventas de bienes y prestaciones de servicios entre partes vinculadas.

2. Operaciones vinculadas de tracto sucesivo que requieren un registro contable inicial según el PGC-07 como son, fundamentalmente, préstamos y operaciones de arrendamiento financiero entre partes vinculadas.
3. Operaciones vinculadas de tracto sucesivo que no requieren un registro contable inicial según el PGC-07 como son, fundamentalmente, los arrendamientos operativos y el pago de sueldos y salarios entre partes vinculadas.

Voy a estudiar la contabilización y la tributación del ajuste primario, valoración a valor normal de mercado, y del ajuste secundario en cada uno de estos tipos de operaciones vinculadas en supuestos prácticos referidos al año 2010 cuyas declaraciones presentaremos en este año 2011:

3.1. Operaciones vinculadas de devengo instantáneo

En este tipo de operaciones, en caso de que el precio convenido entre las partes vinculadas sea diferente del valor razonable o precio normal de mercado, **el ajuste primario, a valor normal de mercado, y el ajuste secundario se van a realizar contable y fiscalmente en el periodo impositivo en el que se realice dicha operación.**

Voy a detallar cómo sería la contabilización y la tributación del «ajuste secundario» en estas operaciones en aplicación de los artículos 16.8 del TRLIS y 21 bis del RIS en un tipo de operación habitual entre partes vinculadas como es la compraventa de bienes entre un socio persona física y su sociedad.

3.1.1. Venta de bienes de la sociedad al socio persona física a precio inferior al normal de mercado

La sociedad «ALFA, SA» ha vendido, mediante escritura pública de fecha 10 de marzo de 2010, a su socio el Sr. López un inmueble, que hasta ese momento había tenido arrendado a un tercero, por importe de 500.000 de euros. El valor contable del inmueble en el momento de la venta es de 200.000 euros, 300.000 euros precio de adquisición y 100.000 euros de amortización acumulada, y su valor normal de mercado es de 1.000.000 de euros. La participación del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA» es del 70 por 100.

3.1.1.1. Contabilización de la operación en la sociedad «ALFA, SA»

10 de marzo de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	500.000	
282	Amortización acumulada de las inversiones inmobiliarias	100.000	
113	Reservas	500.000	
221	Inversiones inmobiliarias		300.000
772	Beneficio inversiones inmobiliarias		800.000

3.1.1.2. Efectos fiscales en la sociedad «ALFA, SA» y en el socio Sr. López

Ajuste primario: Valoración a valor normal de mercado de la operación.

- La sociedad «ALFA, SA» deberá **contabilizar y declarar en la base imponible del IS** la renta producida por la venta valorado el bien transmitido a valor razonable o valor normal de mercado. Es decir, el resultado contable y fiscal de esta venta será de:

$$1.000.000 \text{ euros} - 200.000 \text{ euros} = \mathbf{800.000 \text{ euros}}$$

Tendrá derecho a aplicar, como ajuste extracontable negativo, la cuantía que corresponda de **corrección monetaria** a tenor de lo establecido en el artículo 15.9 del TRLIS.

- El **valor fiscal de adquisición** del inmueble para el Sr. López respecto de futuras transmisiones será el normal de mercado en el momento de esta adquisición, es decir, 1.000.000 de euros.

Ajuste secundario: Aplicación de los artículos 16.8 del TRLIS y 21 bis del RIS.

El ajuste secundario regula la tributación que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la **diferencia** entre el valor convenido en la operación vinculada y el valor normal de mercado.

Así, en este supuesto concreto según el artículo 21 bis.2 del RIS, cuando la diferencia fuese **a favor del socio o participe**, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad se considerará como retribución de fondos propios para la entidad, y como participación en beneficios de entidades para el socio.

La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, para la entidad tendrá la consideración de retribución de los fondos propios, y para el socio o participe de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o participe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1 d) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

En este supuesto, el ajuste secundario sería el siguiente:

- Para el Sr. López el **70 por 100** de la diferencia del importe convenido respecto al valor de mercado tendrá la consideración fiscal de rendimiento del capital mobiliario (dividendo), es decir, 70 por 100 de 500.000 euros = **350.000 euros** a integrar en su totalidad en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** al tipo del 19 por 100 hasta 6.000 euros y del 21 por 100 el resto **con** derecho a aplicar la cuantía exenta de 1.500 euros que establece el artículo 7 y) de la LIRPF para dividendos y participaciones en beneficios.
- Para el Sr. López el **30 por 100** de la diferencia del importe convenido respecto del valor de mercado tendrá la consideración fiscal de utilidad percibida de una entidad por la con-

dición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1 d) de la LIRPF, es decir, 30 por 100 de 500.000 euros = 150.000 euros a integrar en su totalidad en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** al tipo del 19 por 100 hasta 6.000 euros y del 21 por 100 el resto **sin** derecho a aplicar la cuantía exenta de 1.500 euros que establece el artículo 7 y) de la LIRPF para dividendos y participaciones en beneficios.

- Para la sociedad «ALFA, SA» por la **totalidad** de la diferencia entre el importe convenido respecto del valor de mercado tendrá la consideración de retribución de los fondos propios no deducible fiscalmente a tenor de lo establecido en el artículo 14.1 a) del TRLIS.
- La sociedad «ALFA, SA» deberá practicar **ingreso a cuenta** sobre la diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado, es decir, sobre 500.000 euros al tipo del 19 por 100 al considerarse rendimiento del capital mobiliario esta diferencia, ello a tenor de lo establecido en el artículo 103.2 del RIRPF.

3.1.2. *Venta de bienes por parte del socio persona física a su sociedad a precio inferior al normal de mercado*

El Sr. López ha vendido a la sociedad «ALFA, SA», mediante escritura pública de fecha 10 de marzo de 2010, un inmueble por importe de 500.000 euros. El valor de adquisición del inmueble en el año 2000 fue de 200.000 euros y su valor normal de mercado en el momento de la venta es de 1.000.000 de euros. La participación del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA» es del 70 por 100 y el importe de adquisición de esta participación ha sido de 90.000 euros.

3.1.2.1. Contabilización de la operación en la sociedad «ALFA, SA»

10 de marzo de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
221	Inversiones inmobiliarias	1.000.000	
572	Banco c/c		500.000
118	Aportaciones de socios ¹		350.000
778	Ingresos excepcionales		150.000

¹ A tenor de lo establecido en el artículo 3 del Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, se modifica el artículo 45.I.B).11 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados declarándose exentas desde el día 3 de diciembre de 2010 de la modalidad Operaciones Societarias del citado impuesto las aportaciones que efectúen los socios que no supongan aumento de capital. Según la exposición de motivos de este Real Decreto-Ley 13/2010, la finalidad de la modificación es favorecer la capitalización de las empresas siendo conveniente suprimir los obstáculos que dificulten tal fin. Por lo que los abonos a la cuenta 118 a los que se hace referencia en la resolución práctica de los supuestos anteriores, a partir del 3 de diciembre de 2010 no tributarían por la modalidad Operaciones Societarias del ITP y AJD.

3.1.2.2. Efectos fiscales en la sociedad «ALFA, SA» y en el socio Sr. López

Ajuste primario: Valoración a valor normal de mercado de la operación.

- El Sr. López deberá declarar la **ganancia de patrimonio** producida por la venta computando como valor de venta el valor de mercado del bien transmitido, es decir, la ganancia de patrimonio será de 1.000.000 de euros – 200.000 euros actualizados, a integrar en su totalidad en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** al tipo del 19 por 100 hasta 6.000 euros y del 21 por 100 el resto.
- El **valor fiscal de adquisición** del bien inmueble para la sociedad «ALFA, SA» respecto de su amortización y de futuras transmisiones será el de mercado en el momento de esta adquisición, es decir, 1.000.000 de euros, ello a tenor de lo establecido en el artículo 18 del TRLIS.

Ajuste secundario: Aplicación de los artículos 16.8 del TRLIS y 21 bis del RIS.

El ajuste secundario regula el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la **diferencia** entre el valor convenido en la operación vinculada y el valor normal de mercado.

Así, según el artículo 21 bis.2 del RIS, en este supuesto concreto, cuando la diferencia fuese **a favor de la entidad**, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la misma tendrá la consideración de aportación del socio o partícipe a los fondos propios de la entidad, y aumentará el valor de adquisición de la participación del socio o partícipe.

La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad tendrá la consideración de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o partícipe.

En este supuesto, el ajuste secundario sería el siguiente:

- Por el **70 por 100** de la diferencia del importe convenido respecto al valor de mercado del inmueble se **aumenta el valor de la participación** del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA», es decir, 70 por 100 de 500.000 euros = 350.000 euros. De tal manera que la participación del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA» respecto de futuras transmisiones tendrá en valor fiscal de 90.000 euros + 350.000 euros = **440.000 euros**. A mi entender, este aumento de participación establecido por la normativa fiscal **no tendrá efectos mercantiles** en cuanto a los derechos económicos y políticos del socio, es decir, a futuro no tendrá derecho a un mayor dividendo ni mayor derecho de voto en las juntas de la sociedad.
- La sociedad «ALFA, SA» deberá contabilizar el **70 por 100** de la diferencia entre el valor convenido respecto del valor de mercado del inmueble transmitido por el socio, es decir, 350.000 euros, como **aportación a los fondos propios** de la entidad mediante abono en la cuenta 118².

² Véase nota 1.

- Para la sociedad «ALFA, SA» por el **30 por 100** de la diferencia entre el valor convenido respecto del valor de mercado del inmueble transmitido por el socio, es decir, 150.000 euros, deberá declararlo como **renta** que pasará a su base imponible a tributar al tipo general en su declaración del **IS 2010**.
- Para la sociedad «ALFA, SA», a tenor de lo establecido en el artículo **19.1.º 2.º del TRLITP y AJD**, en la redacción dada por la Ley 4/2008, según la cual son operaciones societarias sujetas: «**Las aportaciones que efectúen los socios que no supongan un aumento del capital social**», esta operación estaría sujeta a esta modalidad de operaciones societarias siendo la base imponible 350.000 euros, la cuantía que se considera aportación a los fondos propios, y el tipo del 1 por 100 a declarar ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma correspondiente.

3.2. Operaciones vinculadas de tracto sucesivo que requieren un registro contable inicial según el PGC-07

En este tipo de operaciones, en caso de que el precio convenido entre las partes vinculadas sea diferente del valor razonable o precio normal de mercado, **el ajuste secundario, por la totalidad de su importe, se va a realizar contable y fiscalmente en el periodo impositivo en el que se produzca el registro contable inicial de la operación independientemente de los años de duración de la misma, mientras que el ajuste primario, ajuste a valor normal de mercado, se va a realizar contable y fiscalmente en cada uno de los años de duración de la operación y por la cuantía que corresponda en cada uno de esos años.**

Voy a realizar supuestos prácticos de **operaciones de préstamo** detallando su tributación y realizando todos los asientos de contabilización de las mismas, a nivel de cuentas de tres dígitos, de acuerdo a lo establecido por el ICAC en **la consulta número 6 del BOICAC 79** de septiembre de 2009. En esta importante consulta, y en relación a la contabilización de préstamos entre partes vinculadas, el ICAC precisa las siguientes cuestiones:

1. Los apartados 2.1 y 3.1 de la NRV 9.^a del PGC establecen la valoración inicial por su «valor razonable» de las cantidades entregadas y recibidas en virtud de un préstamo. El PGC no se manifiesta en ningún caso sobre el método o técnica de valoración específica que debe aplicarse a instrumentos financieros concretos para la determinación de su valor razonable, si bien el Marco Conceptual de la Contabilidad (MCC) en su definición sí establece que se podrán aplicar modelos y técnicas de valoración entre los que se incluyen los **métodos de descuento de flujos de efectivo futuros estimados**.
2. Parece quedar claro que conforme al PGC es en **el momento de reconocimiento inicial** cuando surge una diferencia, **la contabilización del ajuste secundario por la totalidad de su importe**, ya que según se establece en distintos apartados y normas, la valoración inicial de un derecho de cobro u obligación de pago en ciertos casos como el que nos ocupa, préstamo a tipo diferente del normal de mercado, se hará por un importe inferior al valor razonable de la contraprestación.

3. Debe aplicarse el descuento para la determinación del valor razonable inicial del instrumento financiero, por lo que el cálculo de los intereses devengados según el tipo de interés efectivo no se hará inicialmente sobre el importe monetario transferido, sino sobre **el menor importe resultante del descuento**.

Es fundamental señalar que al coincidir la calificación contable y fiscal del «ajuste secundario» en este tipo de operaciones, el devengo contable de renta **coincide plenamente** con el devengo fiscal de renta sin necesidad de realizar ajustes extracontables.

3.2.1. *Respuesta 1.ª de la Consulta 6 del BOICAC 79: Registro de préstamo a tipo de interés cero donde la sociedad «ALFA, SA» (socio), propietaria al 100 por 100 de la sociedad «BETA, SA» (sociedad), actúa como prestamista. Préstamo socio a sociedad*

En fecha **1 de enero de 2010** la sociedad «ALFA, SA» presta, mediante contrato privado llevado a liquidar por ITP y AJD ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma correspondiente, a la sociedad «BETA, SA» la cantidad de 1.000.000 de euros a devolver en dos años sin interés. Durante los años 2010 y 2011 el tipo de interés normal de mercado es el 5 por 100 y la sociedad «ALFA, SA» participa en un 100 por 100 en la sociedad «BETA, SA».

3.2.1.1. Diagrama de flujos de efectivo y cálculo del valor razonable (actualización de flujos de efectivo) del capital prestado

1 de enero de 2010	31 de diciembre de 2010	31 de diciembre de 2011
-1.000.000 euros		1.000.000 euros

Valor razonable a fecha **1 de enero de 2010** al tipo de interés normal de mercado del 5 por 100:

$$VR = \frac{1.000.000}{(1,05) \times (1,05)} = \mathbf{907.029,48 \text{ euros}}$$

3.2.1.2. Contabilización de la operación

Contabilización en la sociedad «ALFA, SA» (prestamista):

1 de enero de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
242 l/p o 532 c/p	Créditos a entidades vinculadas	907.029,48	
240	Participaciones l/p en partes vinculadas	92.970,52	
572	Banco c/c		1.000.000,00

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
532	Créditos a entidades vinculadas	45.351,47	
762	Ingresos de créditos (907.029,48 × 0,05)		45.351,47

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
532	Créditos a entidades vinculadas	47.619,05	
762	Ingresos de créditos (952.380,95 × 0,05)		47.619,05

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000	
532	Créditos a entidades vinculadas		1.000.000

Contabilización en la sociedad «BETA, SA» (prestataria):*1 de enero de 2010*

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000,00	
118	Aportaciones de socios ³		92.970,52
163	Deuda con entidades vinculadas		907.029,48
513			
³ Véase nota 1.			

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	45.351,47	
513	Deuda con entidades vinculadas		45.351,47

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	47.619,05	
513	Deuda con entidades vinculadas		47.619,05

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
513	Deuda con entidades vinculadas	1.000.000	
572	Banco c/c		1.000.000

3.2.1.3. Efectos fiscales para ambas sociedades en sus declaraciones del IS 2010 y 2011

«ALFA SA»:

1. El valor contable y fiscal de su participación en la sociedad «BETA, SA» se incrementa en 92.970,52 euros.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un ingreso contable de 45.351,47 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un ingreso contable de 47.619,05 euros.

«BETA, SA»:

1. Para la sociedad «BETA, SA», a tenor de lo establecido en el **artículo 19.1.º 2.º delTRLI-TP y AJD** según el cual son operaciones societarias sujetas: «Las aportaciones que efectúen los socios que no supongan un aumento del capital social», esta operación estaría sujeta a esta modalidad de operaciones societarias siendo la base imponible 92.970,52 euros, importe del abono en la cuenta «Aportaciones de socios (118) ⁴, cuantía que se considera aportación a los fondos propios, y el tipo del 1 por 100.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un gasto contable de 45.351,47 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un gasto contable de 47.619,05 euros.
4. Entiendo que la sociedad «BETA, SA» **no deberá** retener ni ingresar a cuenta por el ajuste primario, valoración de la operación a valor normal de mercado, sobre los intereses resultantes de esta valoración, es decir, sobre 45.351,47 euros en 2010 y 47.619,05 euros en 2011, al **no ser exigibles** los mismos por haberse pactado el préstamo sin interés, ello a tenor de lo establecido en el artículo 63.1 del RIS según el cual: «Con carácter general, las obligaciones de retener y de ingresar a cuenta nacerán en el momento de la exigibilidad de las rentas, dinerarias o en especie, sujetas a retención o ingreso a cuenta, respectivamente, o en el de su pago o entrega si es anterior».

3.2.2. Respuesta 2.ª de la Consulta 6 del BOICAC 79: Registro de préstamo a tipo de interés cero donde la sociedad «ALFA, SA» (socio), propietaria al 100 por 100 de la sociedad «BETA, SA» (sociedad), actúa como prestataria. Préstamo sociedad a socio

En fecha 1 de enero de 2010 la sociedad «BETA, SA» presta, mediante contrato privado llevado a liquidar por ITP y AJD ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma corres-

⁴ Véase nota 1.

pondiente, a la sociedad «ALFA, SA» la cantidad de 1.000.000 de euros a devolver en dos años sin interés. Durante los años 2010 y 2011 el tipo de interés normal de mercado es el 5 por 100 y la sociedad «ALFA, SA» participa en un 100 por 100 en la sociedad «BETA, SA».

3.2.2.1. Diagrama de flujos de efectivo y cálculo del valor razonable (actualización de flujos de efectivo) del capital prestado

1 de enero de 2010	31 de diciembre de 2010	31 de diciembre de 2011
-1.000.000 euros		1.000.000 euros

Valor razonable a fecha **1 de enero de 2010** al tipo de interés normal de mercado del 5 por 100:

$$VR = \frac{1.000.000}{(1,05) \times (1,05)} = \mathbf{907.029,48 \text{ euros}}$$

3.2.2.2. Contabilización y efectos fiscales

Contabilización en la sociedad «ALFA, SA» (prestataria):

1 de enero de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000,00	
760 240	Ingresos participaciones instrumentos patrimonio o Participaciones l/p en partes vinculadas		92.970,52
163 o 513	Deuda con entidades vinculadas		907.029,48

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	45.351,47	
513	Deuda con entidades vinculadas		45.351,47

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	47.619,05	
513	Deuda con entidades vinculadas		47.619,05

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
513	Deuda con entidades vinculadas	1.000.000	
572	Banco c/c		1.000.000

Contabilización en la sociedad «BETA, SA» (prestamista):*1 de enero de 2010*

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
242 l/p o 532 c/p	Créditos a entidades vinculadas	907.029,48	
113	Reservas	92.970,52	
572	Banco c/c		1.000.000,00

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
532	Créditos a entidades vinculadas	45.351,47	
762	Ingresos de créditos (907.029,48 x 0,05)		45.351,47

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
532	Créditos a entidades vinculadas	47.619,05	
762	Ingresos de créditos (952.380,95 x 0,05)		47.619,05

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000	
532	Créditos a entidades vinculadas		1.000.000

3.2.2.3. Efectos fiscales para ambas sociedades en sus declaraciones del IS 2010 y 2011**«ALFA SA»:**

1. En la base imponible del **IS 2010** o incluirá un ingreso contable de 92.970,52 euros con derecho a deducción por doble imposición intersocietaria del 100 por 100 o aplicando el

punto 2.8 de la NRV 9.^a, si las reservas repartidas por la sociedad «BETA, SA», como luego veremos, provienen **inequívocamente** de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición de la participación porque se hayan distribuido importes superiores a los beneficios generados por la participada desde esta adquisición, este importe no se reconocerá como ingreso y **minorará** el valor contable de la participación.

2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un gasto contable de 45.351,47 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un gasto contable de 47.619,05 euros.
4. Entiendo que la sociedad «ALFA, SA» **no deberá** retener ni ingresar a cuenta por el ajuste primario, valoración de la operación a valor normal de mercado, sobre los intereses resultantes de esta valoración, es decir, sobre 45.351,47 euros en 2010 y 47.619,05 euros en 2011, al **no ser exigibles** los mismos por haberse pactado el préstamo sin interés, ello a tenor de lo establecido en el artículo 63.1 del RIS según el cual: «Con carácter general, las obligaciones de retener y de ingresar a cuenta nacerán en el momento de la exigibilidad de las rentas, dinerarias o en especie, sujetas a retención o ingreso a cuenta, respectivamente, o en el de su pago o entrega si es anterior».

«BETA, SA»:

1. En el año 2010 realiza un cargo a reservas (113) por importe de 92.970,52 euros que no tiene efecto fiscal.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un ingreso contable de 45.351,47 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un ingreso contable de 47.619,05 euros.
4. En caso de que el ajuste secundario se califique para la sociedad «ALFA, SA» como ingreso por dividendo mediante el abono a la cuenta 760 por importe de 92.970,52 euros, la sociedad «BETA, SA» **no tendrá** que retener o ingresar a cuenta por el correspondiente cargo a la cuenta 113 por el mismo importe, a tenor de lo establecido en el artículo 59 p) del RIS tal y como he señalado antes, siempre que se cumplan las condiciones del artículo 30.2 del TRLIS.

3.2.3. Respuesta 5.^a de la Consulta 6 del BOICAC 79: Registro de préstamo a tipo de interés superior al de mercado donde la sociedad «ALFA, SA» (socio), propietaria al 100 por 100 de la sociedad «BETA, SA» (sociedad), actúa como prestamista. Préstamo socio a sociedad

En fecha 1 de enero de 2010 la sociedad «ALFA, SA» presta, mediante contrato privado llevado a liquidar por ITP y AJD ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma, correspondiente, a la sociedad «BETA, SA» la cantidad de 1.000.000 de euros a devolver en dos años a un tipo de interés convenido del 10 por 100 pagadero anualmente por año vencido el 31 de diciembre. Durante los años 2010 y 2011 el tipo de interés normal de mercado es el 5 por 100 y la sociedad «ALFA, SA» participa en un 100 por 100 en la sociedad «BETA, SA».

3.2.3.1. Diagrama de flujos de efectivo y cálculo del valor razonable (actualización de flujos de efectivo) del capital prestado

1 de enero de 2010	31 de diciembre de 2010	31 de diciembre de 2011
-1.000.000 euros	100.000 euros	1.100.000 euros

Valor razonable a fecha **1 de enero de 2010** al tipo de interés normal de mercado del 5 por 100:

$$VR = \frac{100.000}{(1,05)} + \frac{1.100.000}{(1,05) \times (1,05)} = \mathbf{1.092.970,50 \text{ euros}}$$

3.2.3.2. Contabilización y efectos fiscales

Contabilización en la sociedad «ALFA, SA» (prestamista):

1 de enero de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
242 l/p o 532 c/p	Créditos a entidades vinculadas	1.092.970,50	
572	Banco c/c		1.000.000,00
760	Ingresos participaciones o		92.970,50
240	Participaciones l/p en partes vinculadas		

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	10.383,22	
572	Banco c/c	89.616,78	
762	Ingresos de créditos (1.092.970,50 × 0,05)		54.648,52
532	Créditos a entidades vinculadas		45.351,48

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	9.952,39	
572	Banco c/c	90.047,61	
762	Ingresos de créditos (1.047.619,02 × 0,05)		52.380,98
532	Créditos a entidades vinculadas (dividendo)		47.619,02

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000	
532	Créditos a entidades vinculadas		1.000.000

Contabilización en la sociedad «BETA, SA» (prestataria):*1 de enero de 2010*

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000,00	
113	Reservas	92.970,50	
163 o 513	Deuda con entidades vinculadas		1.092.970,50

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	54.648,52	
513	Deuda con entidades vinculadas	45.351,48	
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas (54.648,52 euros $\times$ 19%)		10.383,22
572	Banco c/c		89.616,78

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	52.380,98	
513	Deuda con entidades vinculadas	47.619,02	
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas (52.380,98 euros $\times$ 19%)		9.952,39
572	Banco c/c		90.047,61

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
513	Deuda con entidades vinculadas	1.000.000	
572	Banco c/c		1.000.000

3.2.3.3. Efectos fiscales para ambas sociedades en sus declaraciones del IS 2010 y 2011

«ALFA SA»:

1. En la base imponible del **IS 2010** o incluirá un ingreso contable de 92.970,50 euros con derecho a deducción por doble imposición intersocietaria del 100 por 100 o aplicando el punto 2.8 de la NRV 9.^a, si las reservas repartidas por la sociedad «BETA, SA», como luego veremos, provienen **inequívocamente** de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición de la participación porque se hayan distribuido importes superiores a los beneficios generados por la participada desde esta adquisición, este importe no se reconocerá como ingreso y minorará el valor contable de la participación.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un ingreso contable de 54.648,52 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un ingreso contable de 52.380,98 euros.

«BETA, SA»:

1. En el año 2010 realiza un cargo a reservas (113) por importe de 92.970,52 euros que no tiene efecto fiscal.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un gasto contable de 54.648,52 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un gasto contable de 52.380,98 euros.
4. La sociedad «BETA, SA» **solo deberá retener** en los años 2010 y 2011 por la parte de los 100.000 euros que paga cada uno de esos años que se **califique** como de gasto financiero en la cuantía que se cargue la cuenta 662, es decir, sobre 54.648,52 euros en 2010 y sobre 52.380,98 en 2011, ya que el resto de lo pagado, en caso de que se califique para la sociedad «ALFA, SA» como ingreso por dividendo mediante el abono a la cuenta 760 por importe de 92.970,52 euros, está exceptuado de retención o ingreso a cuenta a tenor de lo establecido en el artículo 59 p) del RIS, tal y como he señalado antes, siempre que se cumplan las condiciones del artículo 30.2 del TRLIS.

3.2.4 Respuesta 5.^a de la Consulta 6 del BOICAC 79: Registro de préstamo a tipo de interés superior al de mercado donde la sociedad «ALFA, SA» (socio), propietaria al 100 por 100 de la sociedad «BETA, SA» (sociedad), actúa como prestataria. Préstamo sociedad a socio

En fecha 1 de enero de 2010 la sociedad «BETA, SA» presta, mediante contrato privado llevado a liquidar por ITP y AJD ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma correspondiente, a la sociedad «BETA, SA» la cantidad de 1.000.000 de euros a devolver en dos años a un tipo de interés convenido del 10 por 100 pagadero anualmente por año vencido el 31 de diciembre. Durante los años 2010 y 2011 el tipo de interés normal de mercado es el 5 por 100 y la sociedad «ALFA, SA» participa en un 100 por 100 en la sociedad «BETA, SA».

3.2.4.1. Diagrama de flujos de efectivo y cálculo del valor razonable (actualización de flujos de efectivo) del capital prestado

1 de enero de 2010	31 de diciembre de 2010	31 de diciembre de 2011
-1.000.000 euros	100.000 euros	1.100.000 euros

Valor razonable a fecha **1 de enero de 2010** al tipo de interés normal de mercado del 5 por 100:

$$VR = \frac{100.000}{(1,05)} + \frac{1.100.000}{(1,05) \times (1,05)} = \mathbf{1.092.970,50 \text{ euros}}$$

3.2.4.2. Contabilización y efectos fiscales

Contabilización en la sociedad «ALFA, SA» (prestataria):

1 de enero de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000,00	
240	Participaciones l/p en partes vinculadas	92.970,52	
163 o 513	Deuda con entidades vinculadas		1.092.970,50

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	54.648,52	
513	Deuda con entidades vinculadas	45.351,48	
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas (54.648,52 euros x 19%)		10.383,22
572	Banco c/c		89.616,78

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	52.380,98	
513	Deuda con entidades vinculadas	47.619,02	
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas		9.952,39
572	Banco c/c		90.047,61

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
513	Deuda con entidades vinculadas	1.000.000	
572	Banco c/c		1.000.000

Contabilización en la sociedad «BETA, SA» (prestamista):*1 de enero de 2010*

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
242 l/p o 532 c/p	Créditos a entidades vinculadas	1.092.970,50	
118	Aportaciones de los socios ⁵		92.970,50
572	Banco c/c		1.000.000,00
⁵ Véase nota 1.			

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	10.383,22	
572	Banco c/c	89.616,78	
762	Ingresos de créditos (1.092.970,50 × 0,05)		54.648,52
532	Créditos a entidades vinculadas		45.351,48

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
473	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	9.952,39	
572	Banco c/c	90.047,61	
762	Ingresos de créditos (1.047.619,02 × 0,05)		52.380,98
532	Créditos a entidades vinculadas		47.619,02

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000	
532	Créditos a entidades vinculadas		1.000.000

3.2.4.3. Efectos fiscales para ambas sociedades en sus declaraciones del IS 2010 y 2011

«ALFA, SA»:

1. El valor contable y fiscal de su participación en la sociedad «BETA, SA» se incrementa en 92.970,52 euros.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un gasto contable de 54.648,52 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un gasto contable de 52.380,98 euros.
4. La sociedad «ALFA, SA» **solo deberá retener** en los años 2010 y 2011 por la parte de los 100.000 euros que paga cada uno de esos años que se califique como de gasto financiero en la cuantía que se cargue la cuenta 662, es decir, sobre 54.648,52 euros en 2010 y sobre 52.380,98 en 2011, ya que el resto de lo pagado se **califica** por el ajuste secundario como de aportación a los fondos propios de la sociedad «BETA, SA» mediante el correspondiente abono en esta última de la cuenta 118 ⁶ por importe de 92.970,50 euros a fecha 1 de enero de 2010.

«BETA, SA»:

1. Para la sociedad «BETA, SA», a tenor de lo establecido en el artículo 19.1.º 2.º del TRLITP y AJD según el cual son operaciones societarias sujetas: «Las aportaciones que efectúen los socios que no supongan un aumento del capital social», esta operación estaría sujeta a esta modalidad de operaciones societarias siendo la base imponible 92.970,50 euros, importe del abono en la cuenta «Aportaciones de socios» (118) ⁷, cuantía que se considera aportación a los fondos propios, y el tipo del 1 por 100.
2. En la base imponible del **IS 2010** incluirá un ingreso contable de 54.648,52 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** incluirá un ingreso contable de 52.380,98 euros.

Voy ahora a plantear los supuestos en el caso de que el préstamo a la sociedad lo hiciera un *socio persona física*. En este supuesto, con efectos desde el **1 de enero de 2009**, se da nueva redacción al artículo 46 de la LIRPF por la Ley 11/2009 para eliminar la restricción absoluta que contemplaba la anterior normativa según la cual en todo caso los intereses percibidos de una entidad vinculada se integraban en la renta general, e *introducir un límite* que, si no se sobrepasa, permite que los rendimientos del capital mobiliario se integren en la renta del ahorro.

En concreto, la norma establece que «formarán parte de la renta general los rendimientos del capital mobiliario previstos en el apartado 2 del artículo 25 de esta ley correspondientes al *exceso* del importe de los capitales propios cedidos a una entidad vinculada respecto del resultado de multiplicar por tres los fondos propios, en la parte que corresponda a la participación del contribuyente, de esta última».

⁶ Véase nota 1.

⁷ Véase nota anterior.

Respecto a los *fondos propios de la entidad* la norma se refiere a los reflejados en el balance correspondiente al último ejercicio cerrado con anterioridad a la fecha del devengo del impuesto. Así, a efectos de la declaración del IRPF correspondiente al ejercicio 2010, para determinar los capitales cedidos afectados por la restricción se deberán tomar en consideración los fondos propios reflejados en el balance correspondiente al ejercicio 2009 en la medida que el ejercicio de dicha sociedad coincida con el año natural.

En cuanto al **concepto de «fondos propios»**, contablemente está integrado por:

- Cuentas relacionadas con el capital (subgrupo 10).
- Cuentas de reservas (subgrupo 11).
- Cuentas relacionadas con el resultado (subgrupo 12).
- Dividendo a cuenta (subcuenta 557).

Respecto a la *participación del contribuyente en la entidad vinculada*, la norma se remite al porcentaje de participación, directa o indirecta, del contribuyente existente a la fecha de devengo del Impuesto. Entiendo que la norma se remite al porcentaje de participación poseído a la fecha del devengo del IRPF. Así, respecto al ejercicio 2010 se tomará en consideración el porcentaje de participación del contribuyente existente a **31 de diciembre de 2010**.

Asimismo, para aquellos casos en que la relación de vinculación **no se defina** en función de la relación socios o partícipes de la entidad, el porcentaje de participación a considerar, según la nueva redacción del precepto, será del **5 por 100**. El legislador ha optado por la alternativa de establecer un porcentaje fijo de participación que se aplica en todos los casos en que se cumpla esta condición y que no distingue en función de si la sociedad en cuestión está admitida o no a cotización.

Voy a realizar **dos supuestos**, el primero el de préstamo del socio persona física a la sociedad a tipo de interés cero y, el segundo, el de préstamo del socio persona física a la sociedad a tipo de interés superior al normal de mercado, analizando en ambos supuestos la contabilización del préstamo que debería realizar la sociedad prestataria y los efectos fiscales tanto en el prestamista como en la prestataria.

3.2.5. Respuesta 6.^a de la Consulta 6 del BOICAC 79: Préstamo a tipo de interés cero donde el socio persona física, propietario al 100 por 100 de la sociedad «BETA, SA» (sociedad), actúa como prestamista. Préstamo socio a sociedad

En fecha **1 de enero de 2010** el Sr. López presta, mediante contrato privado llevado a liquidar por ITP y AJD ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma correspondiente, a la sociedad «BETA, SA» la cantidad de 1.000.000 de euros a devolver en dos años sin interés. Durante los años 2010 y 2011 el tipo de interés normal de mercado es el 5 por 100 y el Sr. López participa en un 100 por 100 en la sociedad «BETA, SA».

El periodo impositivo de la sociedad «BETA, SA» coincide con el año natural y su balance cerrado a 31 de diciembre de 2009 y a 31 de diciembre de 2010 era el siguiente:

300.000	Activo fijo no corriente	Capital	60.000
150.000	Clientes	Reservas	140.000
50.000	Tesorería	Acreedores	300.000

3.2.5.1. Contabilización de la operación en «BETA, SA» (prestataria)

1 de enero de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000,00	
118	Aportaciones de socios ⁸		92.970,52
163 o 513	Deuda con entidades vinculadas		907.029,48
⁸ Véase nota 1.			

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	45.351,47	
513	Deuda con entidades vinculadas		45.351,47

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	47.619,05	
513	Deuda con entidades vinculadas		47.619,05

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
513	Deuda con entidades vinculadas	1.000.000	
572	Banco c/c		1.000.000

3.2.5.2. Efectos fiscales para la sociedad «BETA, SA» y para el socio Sr. López el cual imputa en su declaración del IRPF por criterio de exigibilidad, no de devengo

1. Para la sociedad «BETA, SA», a tenor de lo establecido en el **artículo 19.1.º 2.º del TRLRHA** y **Art. 1.º del IRPF** según el cual son operaciones societarias sujetas: «Las aportaciones que efectúen los socios que no supongan un aumento del capital social», esta operación estaría sujeta a esta modalidad de operaciones societarias siendo la base imponible 92.970,52 euros, importe del abono en la cuenta «Aportaciones de socios» (118) ⁹, cuantía que se considera aportación a los fondos propios, y el tipo del 1 por 100.
2. En la base imponible del **IS 2010** «BETA, SA» incluirá un gasto contable de 45.351,47 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** «BETA, SA» incluirá un gasto contable de 47.619,05 euros.
4. Entiendo que la sociedad «BETA, SA» **no deberá** retener ni ingresar a cuenta por el ajuste primario, valoración de la operación a valor normal de mercado, sobre los intereses resultantes de esta valoración, es decir, sobre 45.351,47 euros en 2010 y 47.619,05 euros en 2011, al **no ser exigibles** los mismos por haberse pactado el préstamo sin interés, ello a tenor de lo establecido en el artículo 94.1 del RIRPF según el cual: «Con carácter general, las obligaciones de retener y de ingresar a cuenta nacerán en el momento de la exigibilidad de los rendimientos del capital mobiliario, dinerarios o en especie, sujetos a retención o ingreso a cuenta, respectivamente, o en el de su pago o entrega si es anterior».
5. Para el socio Sr. López, el valor fiscal de su participación en la sociedad «BETA, SA» se incrementa en 92.970,52 euros.
6. El Sr. López deberá declarar parte en la base imponible general (BIG) y parte en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** unos intereses por importe de 45.351,47 euros, que son los que le habrá imputado la sociedad «BETA, SA» en la comunicación que le haya dirigido.

Respecto a cómo aplicamos la nueva regulación contenida en el artículo 46 de la LIRPF, habría que hacerlo mediante la siguiente regla de tres:

Intereses a la BIA del IRPF 2010: X = **27.210,88 euros**

1.000.000 euros ————— 45.351,47 euros

600.000 euros ————— X

Intereses a la BIG del IRPF 2010: X = **18.140,59 euros**

1.000.000 euros ————— 45.351,47 euros

400.000 euros ————— X

Así, 600.000 euros es la cuantía máxima que el socio Sr. López puede prestar a la sociedad «BETA, SA» sin penalización, es decir, tributando los intereses derivados del capital prestado

⁹ Véase nota 1.

en la base imponible del ahorro de su IRPF, ya que $200.000 \text{ euros (fondos propios de «BETA, SA» a 31 de diciembre de 2009)} \times 3 \times 100\% = 600.000 \text{ euros}$. Los intereses derivados del exceso de capital prestado, 400.000 euros, deben tributar en la base imponible general al tipo marginal que corresponda.

7. El Sr. López deberá declarar parte en la base imponible general y parte en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2011** unos intereses por importe de 47.619,05 euros, que son los que le habrá imputado la sociedad «BETA, SA» en la comunicación que le haya dirigido.

Respecto a cómo aplicamos la nueva regulación contenida en el artículo 46 de la LIRPF, habría que hacerlo mediante la siguiente regla de tres:

Intereses a la BIA del IRPF 2011: X = **28.571,43 euros**

1.000.000 euros ————— 47.619,05 euros

600.000 euros ————— X

Intereses a la BIG del IRPF 2011: X = **19.047,62 euros**

1.000.000 euros ————— 47.619,05 euros

400.000 euros ————— X

Así, 600.000 euros es la cuantía máxima que el socio Sr. López puede prestar a la sociedad «BETA, SA» sin penalización, es decir, tributando los intereses derivados del capital prestado en la base imponible del ahorro de su IRPF, ya que $200.000 \text{ euros (fondos propios de «BETA, SA» a 31 de diciembre de 2009)} \times 3 \times 100\% = 600.000 \text{ euros}$. Los intereses derivados del exceso de capital prestado, 400.000 euros, deben tributar en la base imponible general al tipo marginal que corresponda.

3.2.6. Respuesta 6.^a de la Consulta 6 del BOICAC 79: Préstamo a tipo de interés superior al de mercado donde el socio persona física, propietario al 100 por 100 de la sociedad «BETA, SA» (sociedad), actúa como prestamista. Préstamo socio a sociedad

En fecha **1 de enero de 2010** el Sr. López presta, mediante contrato privado llevado a liquidar por ITP y AJD ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma correspondiente, a la sociedad «BETA, SA» la cantidad de 1.000.000 de euros a devolver en dos años a un tipo de interés convenido del 10 por 100 pagadero anualmente por año vencido el fecha 31 de diciembre. Durante los años 2010 y 2011 el tipo de interés normal de mercado es el 5 por 100 y el Sr. López participa en un 100 por 100 en la sociedad «BETA, SA».

El periodo impositivo de la sociedad «BETA, SA» coincide con el año natural y su balance cerrado a 31 de diciembre de 2009 y a 31 de diciembre de 2010 era el siguiente:

300.000	Activo fijo no corriente	Capital	60.000
150.000	Clientes	Reservas	140.000
50.000	Tesorería	Acreedores	300.000

3.2.6.1. Contabilización de la operación en «BETA, SA» (prestataria):

1 de enero de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	1.000.000,00	
113	Reservas	92.970,50	
163 o 513	Deuda con entidades vinculadas		1.092.970,50

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	54.648,52	
513	Deuda con entidades vinculadas	45.351,48	
475	Hacienda Pública, retenciones practicadas		19.000,00
572	Banco c/c		81.000,00

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
662	Intereses de deudas	52.380,98	
513	Deuda con entidades vinculadas	47.619,02	
475	Hacienda Pública, retenciones practicadas		19.000,00
572	Banco c/c		81.000,00

31 de diciembre de 2011

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
513	Deuda con entidades vinculadas	1.000.000	
572	Banco c/c		1.000.000

3.2.6.2. Efectos fiscales para la sociedad «BETA, SA» y para el socio Sr. López el cual imputa en su declaración del IRPF por criterio de exigibilidad, no de devengo:

1. La sociedad «BETA, SA» en el año 2010 realiza un cargo a «Reservas» (113) por importe de 92.970,52 euros que no tiene efecto fiscal.
2. En la base imponible del **IS 2010** «BETA, SA» incluirá un gasto contable de 54.648,52 euros.
3. En la base imponible del **IS 2011** «BETA, SA» incluirá un gasto contable de 52.380,98 euros.
4. La sociedad «BETA, SA» deberá retener sobre los 100.000 euros que pague al socio Sr. López a 31 de diciembre de 2010 y a 31 de diciembre de 2011, al calificarse **parte** como pago de intereses, ajuste primario, y **parte** como reparto de dividendo, ajuste secundario, ambas rentas sometidas y no exceptuadas de retención en este caso.
5. El Sr. López deberá declarar parte en la base imponible general (BIG) y parte en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** unos intereses por importe de 54.648,52 euros, que son los que le habrá imputado la sociedad «BETA, SA» en el modelo 193 al socio Sr. López como renta de clave D.

Respecto a cómo aplicamos la nueva regulación contenida en el artículo 46 de la LIRPF, habría que hacerlo mediante la siguiente regla de tres:

Intereses a la BIA del IRPF 2010: X = **32.789,11 euros**

1.000.000 euros ————— 54.648,52 euros

600.000 euros ————— X

Intereses a la BIG del IRPF 2010: X = **21.859,41 euros**

1.000.000 euros ————— 54.648,52 euros

400.000 euros ————— X

Así, 600.000 euros es la cuantía máxima que el socio Sr. López puede prestar a la sociedad «BETA, SA» sin penalización, es decir, tributando los intereses derivados del capital prestado en la base imponible del ahorro de su IRPF, ya que $200.000 \text{ euros (fondos propios de «BETA, SA» a 31 de diciembre de 2009)} \times 3 \times 100\% = 600.000 \text{ euros}$. Los intereses derivados del exceso de capital prestado, 400.000 euros, deben tributar en la base imponible general al tipo marginal que corresponda.

6. En la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** incluirá un rendimiento del capital mobiliario de **45.351,48 euros** ($100.000 - 32.789,11 - 21.859,41$) con derecho a la cuantía exenta de 1.500 euros que establece el artículo 7 y) de la LIRPF, por el exceso percibido sobre el interés normal de mercado.

Parte en la base imponible general (BIG) y parte en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2011** incluirá unos intereses por importe de 52.380,98 euros, que son los que le habrá imputado la sociedad «BETA, SA» en el modelo 193 al socio Sr. López como renta de clave D.

7. Respecto a cómo aplicamos la nueva regulación contenida en el artículo 46 de la LIRPF, habría que hacerlo mediante la siguiente regla de tres:

Intereses a la BIA del IRPF 2011: $X = 31.428,59$ euros

1.000.000 euros ————— 52.380,98 euros

600.000 euros ————— X

Intereses a la BIG del IRPF 2011: $X = 20.952,40$ euros

1.000.000 euros ————— 52.380,98 euros

400.000 euros ————— X

Así, 600.000 euros es la cuantía máxima que el socio Sr. López puede prestar a la sociedad «BETA, SA» sin penalización, es decir, tributando los intereses derivados del capital prestado en la base imponible del ahorro de su IRPF, ya que $200.000 \text{ euros (fondos propios de «BETA, SA» a 31 de diciembre de 2009)} \times 3 \times 100\% = 600.000 \text{ euros}$. Los intereses derivados del exceso de capital prestado, 400.000 euros, deben tributar en la base imponible general al tipo marginal que corresponda.

8. En la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2011** incluirá un rendimiento del capital mobiliario de **47.619,01 euros** ($100.000 - 31.428,59 - 20.952,40$) con derecho a la cuantía exenta de 1.500 euros que establece el artículo 7 y) de la LIRPF, por el exceso percibido sobre el interés normal de mercado.

NOTA: Los puntos (6) + (8) = 45.351,48 euros + 47.619,01 euros = 92.979,50 euros. Este importe computado en el socio como rendimiento del capital mobiliario en la base imponible del ahorro, distribuido en las declaraciones del IRPF del 2010 y 2011 en función de su **exigibilidad**, es el mismo importe que la sociedad «BETA, SA» ha contabilizado con cargo a «Reservas» (113) por 92.979,50 euros en fecha 1 de enero de 2010, al tratarse de un reparto de dividendos con cargo a reservas.

3.3. Operaciones vinculadas de tracto sucesivo que no requieren un registro contable inicial según el PGC

En este tipo de operaciones, en caso de que el precio convenido entre las partes vinculadas sea diferente del valor razonable o precio normal de mercado, **los ajustes primario, a valor normal de mercado, y secundario se van a realizar contable y fiscalmente en los periodos impositivos en los que se devenguen las rentas objeto de estas operaciones.**

Voy a detallar cómo sería la tributación de estas operaciones en aplicación de los artículos 16.8 del TRLIS y 21 bis del RIS en un tipo de operación habitual entre partes vinculadas como es el arrendamiento operativo de un inmueble entre partes vinculadas.

3.3.1. Arrendamiento de un bien inmueble de la sociedad al socio persona física a precio inferior al normal de mercado

La sociedad «ALFA, SA» ha arrendado en fecha 1 de enero de 2010 a su socio Sr. López un piso de 180 metros cuadrados de su propiedad para que sea utilizado por el socio como vivienda habitual. El arrendamiento se ha realizado por un periodo de cinco años, 2010 a 2014, ambos incluidos, y por una renta anual pagadera el 31 de diciembre de cada año de 3.000 euros. El alquiler normal de mercado de un piso arrendado en esa zona y de esos metros cuadrados para 2010 es de 1.500 euros al mes. La participación del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA» es del 90 por 100.

3.3.1.1. Contabilización de la operación en «ALFA, SA»

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
572	Banco c/c	3.000	
113	Reservas	15.000	
752	Ingresos por arrendamientos		18.000

3.3.1.2. Efectos fiscales para la sociedad «ALFA, SA» y para el socio Sr. López

Ajuste primario: Valoración a valor normal de mercado de la operación.

- La sociedad «ALFA, SA» deberá **contabilizar y declarar en la base imponible del IS 2010** la renta producida por el alquiler del piso al socio a valor razonable o valor de mercado. Es decir, el resultado contable y fiscal de ese arrendamiento será de: $1.500 \text{ euros} \times 12 = \mathbf{18.000 \text{ euros}}$.
- El Sr. López tendrá derecho a deducción por arrendamiento en su **IRPF 2010** teniendo en cuenta las condiciones de esta deducción según el artículo 68.7 de la LIRPF.

Ajuste secundario: Aplicación de los artículos 16.8 del TRLIS y 21 bis del RIS.

El ajuste secundario regula el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la **diferencia** entre el valor convenido en la operación vinculada y el valor normal de mercado.

Así, en este supuesto concreto, según el artículo 21 bis.2 del RIS, cuando la diferencia fuese *a favor del socio o partícipe*, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad se considerará como retribución de fondos propios para la entidad, y como participación en beneficios de entidades para el socio.

La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad, para la entidad tendrá la consideración de retribución de los fondos propios, y para el socio o partícipe, de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1 d) de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

En este supuesto, el ajuste secundario sería el siguiente:

- Para el Sr. López el **90 por 100** de la diferencia del importe convenido respecto al valor de mercado tendrá la consideración fiscal de rendimiento del capital mobiliario (dividendo), es decir, 90 por 100 de 15.000 euros = **13.500 euros** a integrar en su totalidad en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** al tipo del 19 por 100 hasta 6.000 euros y del 21 por 100 el resto **con** derecho a aplicar la cuantía exenta de 1.500 euros que establece el artículo 7 y) de la LIRPF para dividendos y participaciones en beneficios.
- Para el Sr. López el **10 por 100** de la diferencia del importe convenido respecto del valor de mercado tendrá la consideración fiscal de utilidad percibida de una entidad por la condición de socio, accionista, asociado o partícipe de acuerdo con lo previsto en el artículo 25.1 d) de la LIRPF, es decir, 10 por 100 de 15.000 euros = **1.500 euros** a integrar en su totalidad en la base imponible del ahorro (BIA) de su declaración del **IRPF 2010** al tipo del 19 por 100 hasta 6.000 euros y del 21 por 100 el resto **sin** derecho a aplicar la cuantía exenta de 1.500 euros que establece el artículo 7 y) de la LIRPF para dividendos y participaciones en beneficios.
- Para la sociedad «ALFA, SA» por la **totalidad** de la diferencia entre el importe convenido respecto del valor de mercado tendrá la consideración de retribución de los fondos propios no deducible fiscalmente a tenor de lo establecido en el artículo 14.1 a) del TRLIS.
- La sociedad «ALFA, SA» deberá **practicar ingreso a cuenta** sobre la diferencia entre el valor convenido y el valor de mercado, es decir, 15.000 euros al tipo del 19 por 100, al considerarse rendimiento del capital mobiliario esta diferencia, ello a tenor de lo establecido en el artículo 103.2 del RIRPF.

Si **no varían** las condiciones de la operación durante los años 2011, 2012, 2013 y 2014, fundamentalmente en lo referente al valor de mercado del alquiler de la vivienda y al porcentaje de participación del socio Sr. López, la contabilización y la tributación en esos cuatro años será **la misma** que acabo de exponer para el año 2010.

3.3.2. Arrendamiento de un bien inmueble del socio persona física a la sociedad a precio inferior al normal de mercado

El Sr. López ha arrendado en fecha 1 de enero de 2010 a la sociedad «ALFA, SA» una nave industrial de 1.800 metros cuadrados de su propiedad para que sea utilizada por la sociedad como almacén para sus materias primas. El arrendamiento se ha realizado por un periodo de cinco años, 2010 a 2014, ambos incluidos, y por una renta anual pagadera el 31 de diciembre de cada año de 3.000 euros. El alquiler normal de mercado de una nave industrial arrendada en esa zona y de esos metros cuadrados para 2010 es de 1.500 euros al mes. La participación del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA» es del 90 por 100.

3.3.2.1. Contabilización de la operación en «ALFA, SA»

31 de diciembre de 2010

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	
621	Arrendamientos y cánones	18.000	
572	Banco c/c		3.000
118	Aportaciones de socios ¹⁰		13.500
778	Ingresos excepcionales		1.500
¹⁰ Véase nota 1.			

3.3.2.2. Efectos fiscales para la sociedad «BETA, SA» y para el socio Sr. López

Ajuste primario: Valoración a valor normal de mercado de la operación.

- El Sr. López deberá declarar en su declaración del IRPF 2010 el ingreso del capital inmobiliario producido por el arrendamiento de la nave industrial a valor normal de mercado, es decir, **computará como ingreso 18.000 euros** a deducir de dicha cantidad los gastos deducibles que legalmente pueda practicar. El resultado lo integrará en su totalidad en la base imponible general (BIG) de su declaración del IRPF 2010 al tipo marginal que le corresponda.
- La sociedad «ALFA, SA» deberá **contabilizar y declarar en su base imponible del IS 2010** un gasto por arrendamiento de esta nave industrial de 18.000 euros.

Ajuste secundario: Aplicación de los artículos 16.8 del TRLIS y 21 bis del RIS.

El ajuste secundario regula el tratamiento fiscal que corresponda a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de la **diferencia** entre el valor convenido en la operación vinculada y el valor normal de mercado.

Así, según el artículo 21 bis.2 del RIS, en este supuesto concreto, cuando la diferencia fuese *a favor de la entidad*, la parte de la diferencia que se corresponda con el porcentaje de participación en la misma tendrá la consideración de aportación del socio o partícipe a los fondos propios de la entidad, y aumentará el valor de adquisición de la participación del socio o partícipe.

La parte de la diferencia que no se corresponda con el porcentaje de participación en la entidad tendrá la consideración de renta para la entidad, y de liberalidad para el socio o partícipe.

En este supuesto, el ajuste secundario sería el siguiente:

- Por el **90 por 100** de la diferencia del importe convenido respecto al valor de mercado del arrendamiento se **aumenta el valor fiscal de la participación** del Sr. López en la sociedad «ALFA, SA», es decir, 90 por 100 de 15.000 euros = 13.500 euros. A mi entender, este aumento de participación establecido por la normativa fiscal **no tendrá efectos mercantiles** en cuanto a los derechos económicos y políticos del socio, es decir, a futuro no tendrá derecho a un mayor dividendo ni mayor derecho de voto en las juntas de la sociedad.
- La sociedad «ALFA, SA» deberá contabilizar el **90 por 100** de la diferencia entre el valor convenido respecto del valor de mercado del inmueble transmitido por el socio, es decir, 13.500 euros, como **aportación a los fondos propios** de la entidad en la cuenta 118 ¹¹.
- Para la sociedad «ALFA, SA» por el **10 por 100** de la diferencia entre el valor convenido respecto del valor de mercado del inmueble transmitido por el socio, es decir, 1.500 euros, deberá declararlo como **renta** que pasará a su base imponible a tributar al tipo general en su declaración del IS 2010.
- Para la sociedad «ALFA, SA», a tenor de lo establecido en el **artículo 19.1.º 2.º del TRLRHT y AJD**, en la redacción dada por la Ley 4/2008, según la cual son operaciones societarias sujetas: «Las aportaciones que efectúen los socios que no supongan un aumento del capital social», esta operación estaría sujeta a esta modalidad de operaciones societarias siendo la base imponible 13.500 euros, la cuantía que se considera aportación a los fondos propios, y el tipo del 1 por 100 a declarar ante la Administración Tributaria de la comunidad autónoma correspondiente.
- La sociedad «ALFA, SA» deberá **practicar retención**, en su caso, únicamente sobre la cantidad efectivamente satisfecha por el arrendamiento, es decir, sobre 3.000 euros al tipo del 19 por 100 a tenor del artículo 100 del RIRPF, al no derivarse renta sometida a retención o ingreso a cuenta del ajuste secundario.

Si **no varían** las condiciones de la operación durante los años 2011, 2012, 2013 y 2014, fundamentalmente en lo referente al valor de mercado del alquiler de la nave industrial y al porcentaje de participación del socio Sr. López, la contabilización y la tributación en esos cuatro años será **la misma** que acabo de exponer para el año 2010.

¹¹ Véase nota 1.

4. CONCLUSIÓN FINAL

La conclusión que se puede extraer después de analizar todos los supuestos prácticos que he expuesto a lo largo de este trabajo es que existe una casi total identidad en los criterios de contabilización y tributación del ajuste secundario derivado de la totalidad de operaciones vinculadas que pueden darse en los supuestos de vinculación que establece el artículo 16.3 del TRLIS.

Es decir, dicho en palabras más claras, cuando existe ajuste secundario en una operación vinculada en cualquiera de los supuestos de vinculación del artículo 16.3 del TRLIS ***se tributa tal y como se contabiliza y, viceversa, se contabiliza tal y como se tributa***, por lo que el ajuste que debe hacer el contribuyente en estos casos debe ser un ajuste contable, no extracontable, salvo en los casos excepcionales, como he comentado al inicio del trabajo, en que el valor razonable (contable) y el valor normal de mercado (fiscal) puedan diferir por la forma de determinación, para lo cual ya existen las casillas correspondientes en el modelo de declaración del IS.

Lo anterior nos conduce a una **consecuencia práctica** de gran importancia, en el caso de que derivado del ajuste secundario en una operación vinculada deba reconocerse un gasto contable, tal y como ha sucedido en varios de los supuestos prácticos anteriores, si el contribuyente no contabiliza el gasto y lo lleva a la base imponible del IS mediante un ajuste extracontable negativo, la deducibilidad fiscal de dicho gasto ***podría verse comprometida*** en el caso de una comprobación inspectora por la aplicación del artículo 19.3 del TRLIS que regula el principio de «inscripción contable» a tenor del cual: «No serán fiscalmente deducibles los gastos que no se hayan imputado contablemente en la cuenta de pérdidas y ganancias o en una cuenta de reservas si así lo establece una norma legal o reglamentaria, a excepción de lo previsto respecto de los elementos patrimoniales que puedan amortizarse libremente».

CUESTIONES A DEBATE...

(Ponencia del Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria)

ANÁLISIS CONTABLE Y FISCAL DE PROVISIONES, DETERIOROS Y CONTINGENCIAS

GABINETE JURÍDICO DEL CEF

Extracto:

PROVISIONES, deterioros de valor, contingencias. Son términos que resultan conocidos, si bien, no siempre se tiene claro la definición y tratamiento contable que se les asigna a cada uno de ellos y las limitaciones que, en algunos casos, y con carácter general sobre los mismos, establece la normativa fiscal.

Próximo el cierre del ejercicio contable y fiscal, el **Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria** que se imparte en el CEF ha dedicado una de sus ponencias al repaso, tanto en el ámbito contable como fiscal, de dichos conceptos.

El análisis de esta materia requiere el estudio conjunto, fundamentalmente, de los artículos 12 y 13 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades y de las normas de registro y valoración 2.^a, 6.^a, 9.^a, 10.^a y 15.^a del Plan General de Contabilidad, y ello por no asumir plenamente la normativa fiscal la regulación contable en materia de pérdidas por deterioro y provisiones, bien porque se establecen límites cuantitativos o requisitos adicionales para su deducibilidad, o bien porque se establece su no deducibilidad.

El presente artículo es resumen de la conferencia que tuvo lugar el día 25 de noviembre de 2010.

Palabras clave: provisiones, deterioros de valor y contingencias.

ISSUES TO DEBATE...

(Ponencia del Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria)

ACCOUNTING AND TAX ANALYSIS OF ECONOMICAL PROVISIONS, IMPAIRMENT LOSSES AND CONTINGENCIES

GABINETE JURÍDICO DEL CEF

Abstract:

THIS article is related to Accounting/Economic provisions, impairment losses, contingencies. These are terms that are familiar, although not always with a clear definition and accounting treatment that are assigned to each one and there are also limitations, in some cases, in general about them, established by the tax law.

Near year-end accounting and tax, the training courses and Tax Update taught in the **CEF**, has devoted one of their papers to review, both in the accounting and tax fields, of these concepts.

The analysis of this issue requires the joint study, mainly from articles 12 and 13 of the text of the Income Tax Act and standards of recording and valuation 2nd, 6th, 9th, 10th and 15th of the PGC, and this for not assuming full fiscal rules in accounting regulation of impairment losses and provisions, or because they set quantitative limits or additional requirements for its deductibility, or because it establishes its non-deductibility.

This article is a summary of the conference that took place on November 25, 2010.

Keywords: economics provisions, impairment losses and contingencies.

Sumario

- I. Pérdidas por deterioro de valor de elementos patrimoniales.
 - 1. Inmovilizados.
 - 2. Insolvencia de clientes.
 - 3. Existencias.
 - 4. Instrumentos financieros.
- II. Efectividad fiscal del fondo de comercio financiero.
- III. Deducibilidad fiscal del fondo de comercio.
- IV. Deducibilidad fiscal del inmovilizado intangible con vida útil indefinida.
- V. Recuperación del valor de un elemento deteriorado.
- VI. Provisiones y contingencias.
- VII. Eliminación de provisiones.

I. PÉRDIDAS POR DETERIORO DE VALOR DE ELEMENTOS PATRIMONIALES

Conviene comenzar recordando que la normativa fiscal asume con carácter general la normativa contable en materia de pérdidas por deterioro (art. 10.3 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, en adelante, TRLIS). Sin embargo, la asunción fiscal no es completa, existiendo una normativa específica para la deducibilidad fiscal de determinadas dotaciones por deterioro.

Fiscalmente, es el artículo 12 del TRLIS el precepto que regula las pérdidas por deterioro de valor de los elementos patrimoniales.

Así, en todo lo no previsto en la norma fiscal rigen las normas contables. Por ello, refiriéndose el artículo 12 del TRLIS solo a unos activos a los que limita o establece la deducibilidad fiscal de las pérdidas por deterioro del valor de los mismos, podría decirse que, con carácter general, cualquier otra pérdida por deterioro de valor establecida en el Plan General de Contabilidad (PGC), por la cual se dote la correspondiente pérdida por deterioro, esto es, se contabilice, será gasto contable y gasto fiscalmente deducible.

Lo que no debe olvidarse es que la deducibilidad fiscal de la pérdida por deterioro de valor está supeditada al principio de inscripción contable (art. 19.3 del TRLIS), lo que supone que cualquier pérdida no contabilizada, con carácter general, no podrá ser, en ningún caso, gasto fiscalmente deducible, con excepción de las pérdidas por deterioro o correcciones de valor correspondientes a valores representativos de la participación en el capital de entidades del grupo, multigrupo o empresas asociadas.

Analizamos a continuación la normativa fiscal y contable en esta materia, para lo cual haremos cuatro grandes grupos:

1. Inmovilizados.
2. Insolvencia de clientes.
3. Existencias.
4. Instrumentos financieros.

1. Inmovilizados

Contablemente, al menos al cierre del ejercicio, toda empresa debe evaluar si algún elemento de su inmovilizado se ha deteriorado. Para ello, según la norma de registro y valoración 2.^a del PGC se debe comparar el valor contable de cada uno de sus elementos patrimoniales de activo con el importe recuperable del mismo, siendo este el mayor entre:

- El valor razonable (valor de mercado) menos los coste de venta.
- El valor en uso, siendo definido este como el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados, a través de su utilización en el curso normal del negocio, y, en su caso, de su enajenación u otra forma de disposición, teniendo en cuenta su estado actual y actualizados a un tipo de interés de mercado sin riesgo.

Cuando el valor contable supere a su importe recuperable se producirá una pérdida por deterioro del valor del elemento patrimonial.

La norma fiscal, en este caso, no establece nada al respecto, por lo que debe entenderse que la misma asume plenamente el régimen contable respecto a los elementos del inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias. Por ello, podemos afirmar que el gasto por deterioro de valor realizado contablemente será gasto contable y será, asimismo, gasto fiscalmente deducible, siempre y cuando la pérdida por deterioro contable esté bien contabilizada. Dicho deterioro, en principio, será aceptado, si bien, el contribuyente ha de demostrar la valoración realizada del mismo en caso de que fuera necesario.

2. Insolvencia de clientes

El estudio contable de la pérdida por deterioro del valor de créditos por insolvencias se encuentra regulado en la norma de registro y valoración 9.^a, apartado 2.1.3, del PGC. Establece la citada norma que, al menos al cierre del ejercicio, deberán efectuarse las correcciones valorativas necesarias siempre que exista evidencia objetiva de que el valor de un crédito, o de un grupo de créditos con similares características de riesgo valorados colectivamente, se ha deteriorado como resultado de uno o más eventos que hayan ocurrido después de su reconocimiento inicial y que ocasionen una reducción o retraso en los flujos de efectivo estimados futuros, que pueden venir motivados por la insolvencia del deudor. Dicha pérdida por deterioro será la diferencia entre su valor en libros y el valor actual de los flujos de efectivo futuros que se estima van a generar, descontados al tipo de interés efectivo calculado en el momento de su reconocimiento inicial.

¿Existe alguna norma fiscal que abarque este supuesto? El artículo 12, apartado 2, del TRLIS, enumera unos supuestos tasados que permiten la deducibilidad fiscal del deterioro de los créditos por insolvencias contabilizados. A este respecto, establece al comienzo del citado apartado los supuestos

que habilitan la efectividad fiscal de la misma, para, a continuación, establecer una lista de supuestos excluyentes.

Así, se establece que las pérdidas por deterioro de créditos, derivadas de posibles insolvencias en la figura del deudor, serán fiscalmente deducibles en la medida en que concurra, a la fecha de devengo del impuesto, alguna de las circunstancias previstas por la normativa fiscal del IS, siendo estas:

- Que haya transcurrido el plazo de seis meses desde el vencimiento de la obligación. En caso de que el periodo transcurrido sea inferior, el deterioro dotado contablemente no será aceptado fiscalmente. Ello supondrá la realización de un ajuste positivo en la base imponible del IS en el año de la dotación contable. Este requisito únicamente supone una limitación en el ejercicio pues la pérdida por deterioro fiscal se podrá aplicar en el ejercicio siguiente, una vez transcurridos los seis meses que exige la norma.
- Que el deudor esté declarado en situación de concurso.
- Que el deudor esté procesado por el delito de alzamiento de bienes.

En estos dos últimos supuestos se identifica la contabilidad a la fiscalidad, de tal forma que el deterioro del crédito contabilizado tendrá la consideración de gasto fiscalmente deducible.

Una última circunstancia que habilita la efectividad fiscal de las pérdidas es que los créditos u obligaciones hayan sido reclamados judicialmente o sean objeto de un litigio judicial o procedimiento arbitral de cuya resolución dependa su cobro.

Por el contrario, no serán deducibles las pérdidas respecto de los créditos adeudados o afianzados por entidades de derecho público o por entidades de crédito o sociedades de garantía recíproca o los garantizados mediante derechos reales, pacto de reserva de dominio y derecho de retención, excepto en los casos de pérdida o envilecimiento de la garantía o mediante un contrato de seguro de crédito o caución, así como aquellos que hayan sido objeto de renegociación, salvo que los mismos sean objeto de un procedimiento arbitral o judicial que verse sobre su existencia o cuantía.

A los anteriormente señalados, el TRLIS añade otras dos limitaciones:

- Personas o entidades vinculadas con el acreedor en los términos establecidos en el artículo 16 del TRLIS. La norma fiscal no permite la deducibilidad de las dotaciones a la provisión para insolvencias, salvo en el supuesto de insolvencia declarada por el juez correspondiente.
- Pérdidas por deterioro por insolvencias basadas en estimaciones globales del riesgo. Mientras que el PGC admite una estimación global del riesgo de fallidos existentes en los saldos de clientes y deudores, el TRLIS niega deducibles las pérdidas basadas en estimaciones globales del riesgo de insolvencias, salvo que se trate de una empresa de reducida dimensión en la cual se permite una dotación global máxima fiscalmente deducible que se cifra en el 1 por 100 sobre los deudores existentes a la conclusión del periodo impositivo.

3. Existencias

Fiscalmente, y con carácter general, no existe ninguna limitación a la pérdida por deterioro de valor de las existencias realizadas de acuerdo con la norma contable. Esto implica que entre la contabilidad y la fiscalidad no existen diferencias siempre que la dotación contable sea correcta, y esto se produce cuando, valorando las existencias según el método FIFO o según el método del precio medio ponderado, se haya dotado la correspondiente pérdida por deterioro al resultar el valor neto realizable de determinadas existencias al cierre del ejercicio inferior al precio de adquisición o coste de producción (norma de registro y valoración 10.^a del PGC).

No obstante lo expuesto anteriormente, y exclusivamente para las empresas productoras de fondos editoriales, fonográficos y audiovisuales, las pérdidas por deterioro de dichos fondos serán deducibles en los dos primeros años desde la puesta en el mercado de las respectivas producciones siempre que dicha pérdida sea justificada. Transcurridos los dos primeros años, el deterioro de valor resultará fiscalmente deducible sin limitación alguna (art. 12.1 del TRLIS).

4. Instrumentos financieros

El PGC 2007 ha ocasionado una profunda reforma respecto de los activos y pasivos financieros, pues del mismo, y con carácter general, se vislumbra el espíritu de la valoración de los instrumentos financieros por el valor razonable, con el propósito de poder conocer cuál es el verdadero valor de los mismos.

Así, el PGC establece una serie de categorías en las cuales se clasifican los activos atendiendo al destino de la inversión. De este modo, en función de la finalidad que haya que cumplir, el activo se incluirá en una u otra categoría de activo financiero, lo cual tiene una gran relevancia pues la calificación efectuada va a determinar la valoración en el momento inicial, la valoración a fin de ejercicio, el modo de calcular el deterioro y si las pérdidas por deterioro se abonan a la cuenta de pérdidas o ganancias o a una cuenta de patrimonio neto.

En este punto, el análisis del tratamiento contable así como la posible efectividad fiscal de tal gasto en el IS se va a realizar atendiendo a cada una de estas categorías.

4.1. *Inversiones mantenidas hasta el vencimiento*

Los valores integrantes de esta categoría de activos financieros, fundamentalmente, serán inversiones en renta fija en cualquiera de sus modalidades: obligaciones, bonos, pagarés, en las que pueda determinarse fácilmente los cobros.

Valoradas inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción –que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes

de transacción que les sean directamente atribuibles—, se deberá efectuar al menos al cierre del ejercicio, en cada uno de los activos financieros adquiridos las correcciones valorativas que procedan.

De esta manera, se ha de comparar su valor en libros con el valor actual de los flujos de efectivo futuros que se estiman van a generar. La norma de registro y valoración 9.^a del PGC, y concretamente el apartado 2.2.3, ofrece como fórmula aproximativa al importe recuperable de la inversión, como sustituto del valor actual de los flujos de efectivo futuros, utilizar el valor de mercado del instrumento, esto es, la cotización. Pero, ¿qué sucede si no cotiza? Habría de traerse al momento actual los flujos de efectivo esperados con un tipo de interés adecuado.

Cuando el valor en libros sea superior al valor actual de los flujos de efectivo futuros se deberá efectuar una dotación contable de la pérdida por deterioro.

Si el valor actual de los flujos de efectivo futuros fuese superior, en base al principio de prudencia, no debería hacer ningún apunte contable.

La deducibilidad fiscal de los valores representativos de deuda se encuentra regulada en el artículo 12.4 del TRLIS, variando la misma en función de si dichos valores están o no admitidos a cotización en mercados regulados. Así, la norma fiscal diferencia:

- *Valores mobiliarios de renta fija admitidos a cotización en mercados secundarios organizados (art. 12.4, primer párrafo, del TRLIS).* Se permite la deducibilidad fiscal de la pérdida por deterioro con el límite de la pérdida global, computadas las variaciones de valor positivas y negativas, sufrida en el periodo impositivo por el conjunto de esos valores poseídos por el sujeto pasivo.

En conclusión, la contabilidad únicamente tiene en cuenta las pérdidas, no así la norma fiscal que, al tener en consideración el importe global de la cartera, incluye tanto lo ganado como lo perdido. Así, ante un supuesto en el cual algunos de los valores cotizados presente una variación de valor positiva, el importe fiscalmente deducible será inferior al importe contabilizado.

- *Valores mobiliarios de renta fija no admitidos a cotización en mercados secundarios organizados (art. 12.4, segundo párrafo, del TRLIS).* En caso de valores no cotizados y dada la rotundidad que establece el párrafo segundo del artículo 12.4 «no serán deducibles las pérdidas por deterioro de valores que tengan un valor cierto de reembolso que no estén admitidos a cotización en mercados regulados...», la dotación de la pérdida por deterioro no es fiscalmente deducible, lo que lleva implícito la obligación de efectuar un ajuste positivo en la base imponible del IS.

4.2. Activos financieros mantenidos para negociar

Esta cartera incluye las inversiones financieras cuyo destino sea la negociación o especulación, esto es, el destino es la venta en un corto plazo de tiempo (téngase en cuenta que la norma no define

qué se entiende por corto espacio de tiempo). Entre los valores que puedan formar parte de la misma se incluyen tanto los de renta fija como variables, cotizados y no cotizados.

Para dicha cartera, valorada inicialmente por el valor razonable que salvo evidencia en contrario será el precio de la transacción –en este caso no se incorporan los gastos de la operación como mayor precio de adquisición–, el PGC, en el apartado 2.3.2 de la norma de registro y valoración 9.^a, regula que los cambios que pudieran efectuarse en el valor razonable se imputarán en la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio. Es por ello que no existe una contabilización del deterioro contable para este tipo de activos financieros.

Uno de los problema con los que nos encontramos en esta cartera es el de valorar por el valor razonable.

En el supuesto de activos que cotizan, y de cierre del ejercicio a 31 de diciembre, se podrá conocer el importe exacto de la acción, pues se conocerá el valor de cotización. Si no cotizan el procedimiento a utilizar sería el mismo al expuesto anteriormente, si bien, al no poseer de valor de cotización, se tendría que buscar un sucedáneo a los efectos de poder conocer el valor real de la empresa. Para ello, se debe tomar el patrimonio neto de la empresa que no cotiza, con arreglo a la participación, y añadir el importe de las plusvalías tácitas existentes (pues el activo está valorado al precio de adquisición).

Conviene en este punto recordar que el patrimonio neto está compuesto por:

- Fondos propios.
- Ajustes por cambios de valor.
- Subvenciones, donaciones y legados recibidos.

El artículo 12.3 del TRLIS establece una limitación en los supuestos de valores representativos de la participación en el capital de entidades que no coticen en un mercado regulado, si bien, dicho límite no será aplicable pues el artículo establece una limitación en la pérdida por deterioro dotado contablemente y lo que se establece contablemente es una pérdida. Por tanto, no procederá efectuar ningún ajuste por igualdad entre el ámbito contable y fiscal.

4.3. Activos financieros disponibles para la venta

Considerado en contabilidad como un apartado residual, y admitidos o no a cotización en mercados regulados, los activos financieros disponibles para la venta se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada, más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles. Posteriormente, los cambios que se produzcan en el mismo se registrarán directamente en el patrimonio neto, hasta que el activo financiero cause baja del balance o se deteriore, momento en el

que el importe así reconocido se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias. Dicho deterioro se entenderá producido en el caso de instrumentos en inversiones de patrimonio ante una caída de un año y medio y (o, según ha interpretado el ICAC) de un 40 por 100 en su cotización, sin que se haya producido la recuperación de su valor. Esto es, con carácter general, los cambios se registrarán directamente en el patrimonio neto, y en ocasiones determinadas, en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Para analizar el efecto fiscal es necesario analizar las dos posibilidades anteriores de forma independiente.

Con carácter general, las variaciones de valor se registran en el patrimonio neto, tanto en los supuestos de ganancias como de pérdidas, tanto si las acciones cotizan como si no están admitidas a negociación en un mercado regulado. Así, las variaciones negativas en el valor razonable de los activos financieros disponibles para la venta se cargarán en la cuenta 800 «Pérdidas en activos financieros disponibles para la venta», para abonarse la misma al cierre del ejercicio con cargo a la cuenta 133 «Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta». Igual mecanismo, pero con signo contrario y utilizando la cuenta 900 «Beneficios en activos financieros disponibles para la venta», se sigue ante variaciones positivas en el valor razonable.

Dicho mecanismo contable no tiene efecto fiscal por aplicación del artículo 15 del TRLIS, al disponer el mismo que 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. Esto es, los activos financieros disponibles para la venta no tributarán hasta que la misma se realice.

Sin embargo, no toda pérdida tendrá reflejo en una cuenta de patrimonio neto. En supuestos de pérdidas reiteradas, entendiéndose por estas una caída del valor razonable en un 40 por 100 y/o durante un año y medio, el deterioro originado por la misma se registrará en la cuenta de pérdidas y ganancias. Será en este momento en el que entra en juego la fiscalidad.

Tratándose de valores admitidos a cotización, no existe limitación fiscal, por tanto, si el deterioro de valor se calcula de acuerdo con la norma contable el gasto contabilizado será fiscalmente deducible.

Por el contrario, para aquellos valores que no cotizan en mercados secundarios organizados, resulta aplicable el artículo 12.3 del TRLIS (párrafos 1 a 3). El importe máximo a deducir fiscalmente se limita a la diferencia positiva existente entre los fondos propios iniciales y finales de la entidad participada, teniendo en cuenta las modificaciones de capital habidas en el ejercicio, esto es, las aportaciones o devoluciones de aportaciones realizadas en él, con el objeto de obtener el mismo resultado independientemente de la política de la empresa.

Para determinar la diferencia a que se refiere este apartado, se tomarán los valores al cierre del ejercicio siempre que se recojan en los balances formulados o aprobados por el órgano competente.

Lo que no puede perderse de vista es el diferente plazo que se establece entre ambas normativas (año y medio/año del ejercicio económico) y que en determinados supuestos pueden originar limitaciones en la deducibilidad fiscal de ciertas pérdidas.

4.4. *Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas*

Establece el apartado 2.5 de la norma de registro y valoración 9.^a del PGC que las inversiones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas se valorarán inicialmente al coste, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los costes de transacción que le sean directamente atribuibles. Asimismo dispone que, al menos al cierre de cada ejercicio, se efectúen las correcciones valorativas necesarias siempre que exista evidencia objetiva de que el valor en libros de una inversión no es recuperable, corrección valorativa por deterioro que se registrará como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El PGC para el cálculo de la pérdida por deterioro atiende a la diferencia entre el valor en libros de la inversión y el importe recuperable, determinándose este último mediante un criterio financiero (el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y el valor actual de los flujos de efectivo futuros derivados de la inversión). El propio PGC establece que como presunción de dicho importe se tomará, salvo mejor evidencia del mismo, el patrimonio neto de la entidad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de la valoración.

Los distintos conceptos utilizados para el cálculo de la pérdida por deterioro en el PGC 2007 frente a los utilizados en el anterior PGC («se tomará el valor teórico contable que corresponda a dichas participaciones, corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición, y que subsistan en el de la valoración posterior») conllevan la posibilidad de una dotación contable inferior de la citada pérdida. Es por ello que a partir de 2008, el TRLIS introduce otra excepción al principio de inscripción contable respecto a este tipo de activos financieros. Deseando la normativa fiscal no reducir el importe fiscalmente deducible, el TRLIS establece que la corrección fiscal establecida para estos valores, en los términos expuestos en el texto refundido, será fiscalmente deducible en proporción a la participación, sin necesidad de su imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Como se ha expuesto anteriormente, el artículo 12.3 del TRLIS no establece ninguna regla especial respecto a los valores representativos de la participación en el capital de entidades que coticen, por lo que el deterioro contable tendrá plenos efectos fiscales. Por el contrario, establece un límite para la deducción del deterioro de valores representativos de la participación en el capital de entidades que coticen en un mercado regulado. Esta regulación que establece la norma fiscal no alcanza a las participaciones en el capital de entidades de empresas del grupo, multigrupo y asociadas en los términos de la legislación mercantil, pues para ellas se establece una regla particular, aplicable en todo caso, esto es, tanto para valores cotizados como no cotizados se les aplicará la limitación prevista con carácter general para los valores no cotizados.

Así, respecto de este tipo de activos financieros, la norma fiscal (art. 12.3 del TRLIS) establece que la pérdida máxima por deterioro fiscalmente deducible de los valores representativos de la participación en el capital de entidades del grupo, multigrupo y asociadas, viene determinada por la diferencia positiva entre el valor de los fondos propios al inicio y al cierre del ejercicio de la entidad participada. Al efectuarse dicho cálculo deben tenerse en cuenta las aportaciones o devoluciones de aportaciones realizadas en él.

A estos efectos, los fondos propios se determinarán de acuerdo con lo establecido en el Código de Comercio y demás normativa contable de desarrollo, siendo corregida dicha diferencia, en su caso, por los gastos del ejercicio que no tengan la condición de fiscalmente deducibles de acuerdo con lo establecido en esta ley.

Si bien, dicha diferencia está condicionada a que el valor de la participación, minorado por las cantidades deducidas en periodos impositivos anteriores, exceda del valor de los fondos propios de la entidad participada al cierre del ejercicio que corresponda a la participación, corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición y que subsistan en el de la valoración.

Así, siempre que exista dicho exceso, la diferencia entre los fondos propios será deducible, pero con el límite del citado exceso.

De esta forma, se permite deducir el mismo importe que podía registrarse como gasto contable por pérdida por deterioro de valor con el PGC 1990.

Lo que no puede olvidarse es que lo anteriormente expuesto se corresponde con un límite fiscal, lo que implica efectuar un ajuste negativo al resultado contable para determinar la base imponible del IS. Es por ello que en aquellos supuestos en que la caída de los fondos propios de la entidad del grupo, multigrupo y asociada haya provocado un deterioro contable, dicho gasto deberá ser objeto de ajuste extracontable positivo en la base imponible del IS, sin perjuicio que a su vez se pueda practicar, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 12.3 del TRLIS, un ajuste extracontable negativo de igual o distinto importe.

II. EFECTIVIDAD FISCAL DEL FONDO DE COMERCIO FINANCIERO

El artículo 12.5 del TRLIS hace referencia a la deducibilidad fiscal del denominado fondo de comercio financiero relativo a las participaciones en entidades no residentes en territorio español.

El fondo de comercio se define como la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y el patrimonio neto de la entidad participada a la fecha de adquisición, en proporción a esa participación, en la parte que no pueda imputarse a bienes y derechos concretos de la entidad participada, siempre que las rentas obtenidas de valores representativos de la participación en fondos propios de entidades no residentes en territorio español puedan acogerse a la exención establecida en el artículo 21 del TRLIS.

Dicho fondo de comercio resultará deducible de la base imponible con el límite anual máximo de la veinteva parte de su importe.

Así, el fondo de comercio financiero genera un gasto fiscalmente deducible por veintavas partes anuales (5% de su importe), cualquiera que sea el devenir contable de la pérdida por deterioro,

como reconoce el propio TRLIS al establecer la deducibilidad fiscal con el límite máximo de la veintava parte anual del fondo de comercio financiero «sin perjuicio de lo establecido con la normativa contable de aplicación». Este tratamiento fiscal y la ausencia de la deducibilidad a nivel contable (podemos afirmar, por tanto, que se trata de un gasto específicamente fiscal) obliga a realizar un ajuste permanente negativo en la base imponible del IS.

No obstante, la Comisión Europea en Decisión n.º C-45/2007, de 28 de octubre de 2009, ha declarado que dicha deducibilidad fiscal, exclusivamente en lo que respecta a adquisiciones intracomunitarias, constituye un régimen de ayudas de Estado, y por tanto, ilegal. Por esta causa, dicho incentivo fiscal deja de ser aplicable para las adquisiciones de valores representativos de la participación en fondos propios de entidades residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea, realizadas a partir de 21 de diciembre de 2007 (fecha de publicación en el DOCE del inicio del procedimiento de investigación).

III. DEDUCIBILIDAD FISCAL DEL FONDO DE COMERCIO

Establece la norma de registro y valoración 6.^a del PGC que el fondo de comercio contablemente no se amortizará, si bien, se someterá anualmente a un test por deterioro.

El fondo de comercio, como buen inmovilizado intangible de vida útil indefinida, no se amortizará contablemente y solo podrá figurar en el activo, cuando su valor se ponga de manifiesto en virtud de una adquisición onerosa, en el contexto de una combinación de negocios.

En contraste, el artículo 12.6 del TRLIS dispone que el precio de adquisición originario del inmovilizado intangible correspondiente a fondos de comercio será deducible (no está condicionada la misma a su imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias) con el límite anual máximo de la veintava parte de su importe (es decir, hasta el 5% anual), siempre que:

- Se haya puesto de manifiesto en virtud de una adquisición a título oneroso.
- La entidad adquirente y transmitente no formen parte de un grupo de sociedades según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas. Si ambas entidades forman parte de un grupo, la deducción se aplicará respecto del precio de adquisición del fondo de comercio satisfecho por la entidad transmitente cuando lo hubiera adquirido de personas o entidades no vinculadas.
- Se haya dotado una reserva indisponible, al menos, por el importe fiscalmente deducible, en los términos establecidos en la legislación mercantil. Caso de no poderse dotar dicha reserva, la deducción está condicionada a que se dote la misma con cargo a los primeros beneficios de ejercicios siguientes.

Ello originará una diferencia permanente de carácter negativo en la base imponible del IS.

No obstante, ha de tenerse en cuenta que la norma contable, norma de registro y valoración 6.^a c) del PGC establece que sí puede sufrir deterioro de valor. En este caso, la contabilización de la pérdida por deterioro será fiscalmente deducible por aquella parte que exceda de las cantidades previamente deducidas por aplicación del artículo 12.6 del TRLIS.

IV. DEDUCIBILIDAD FISCAL DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE CON VIDA ÚTIL INDEFINIDA

Entendiendo por inmovilizado intangible con vida útil indefinida aquel inmovilizado sobre el que no haya un límite previsible del periodo a lo largo del cual se espera que el activo genere entradas de flujos netos de efectivo para la empresa y pese a que dichos intangibles no se amortizan contablemente, sin perjuicio de que deban valorarse en cada ejercicio su posible pérdida por deterioro, el TRLIS, en su artículo 12.7, permite deducir de la base imponible hasta un límite anual de la décima parte de la inversión en el inmovilizado intangible de vida útil indefinida siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

- Se haya puesto de manifiesto en virtud de una adquisición a título oneroso.
- La entidad adquirente y transmitente no formen parte de un grupo de sociedades según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas. Si ambas entidades forman parte de un grupo, la deducción se aplicará respecto del precio de adquisición del fondo de comercio satisfecho por la entidad transmitente cuando lo hubiera adquirido de personas o entidades no vinculadas.

Por otra parte, hay que tener en cuenta, como ya se ha indicado, que el inmovilizado intangible con vida útil indefinida no se amortiza contablemente y por ello el artículo 12.7 del TRLIS lo exceptúa del principio de inscripción contable.

V. RECUPERACIÓN DEL VALOR DE UN ELEMENTO DETERIORADO

Cuando desaparezcan las circunstancias que habilitaron o motivaron un deterioro, deberá contabilizarse el correspondiente ingreso consecuencia de la recuperación del valor que motivó la pérdida. Ingreso contable que también lo será fiscal, salvo que la pérdida contable ahora anulada no hubiera sido fiscalmente deducible cuando se contabilizó. Según lo dispuesto en el artículo 19.6 del TRLIS, dicho ingreso se imputará en el periodo impositivo en el que se hubiera producido dicha reversión. En estos supuestos se produce una valoración contable distinta de la valoración fiscal, circunstancia que determina la aplicación del artículo 18 del TRLIS.

En otro orden de cosas, el tenor literal del apartado 6 establece: «La reversión del deterioro del valor de los elementos patrimoniales que hayan sido objeto de una corrección valorativa por dete-

rioro 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». Con este último inciso, «sea en la entidad que practicó la corrección o en otra vinculada con ella», el legislador pretende salir al paso de aquellos supuestos, en los que en el círculo de entidades vinculadas, un elemento patrimonial, en relación con el que contabilizó una pérdida por deterioro fiscalmente deducible, se transmite previamente a una recuperación de valor, lo que conllevaría la eliminación fiscal y contable de la pérdida contabilizada, permaneciendo no obstante el elemento en una entidad vinculada a la transmitente. Con ello, se busca el efecto conjunto de la pérdida de valor reversible.

VI. PROVISIONES Y CONTINGENCIAS

Desde el punto de vista contable, las provisiones son pasivos que representan obligaciones expresas o tácitas, claramente especificadas en cuanto a su naturaleza, pero en la fecha del cierre del ejercicio, indeterminadas en cuanto a su importe exacto o a la fecha en que se producirán y que surgen como consecuencia de sucesos pasados para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos (norma de registro y valoración 15.^a del PGC).

Si la obligación surgida a raíz de sucesos pasados no es probable, sino solamente posible, y depende de la ocurrencia o no de algún evento incierto en el futuro, o que no se ha reconocido contablemente porque no es probable que haya que desprenderse de recursos para extinguirla, o bien que su importe no puede ser valorado con suficiente fiabilidad, estaremos frente a una contingencia. Esto es, en las contingencias el grado de incertidumbre es muy alto, lo que no permitirá a la empresa estimar de forma aproximada y fiable, ni su cuantía ni la fecha probable de su vencimiento. En consecuencia, no deben ser reconocidos contablemente por no cumplir con los requisitos para ser considerados como pasivos, por lo que no podrán nunca considerarse gasto contable. Únicamente, se deberá informar sobre ellas en la memoria de las cuentas anuales. Obviamente, estas contingencias no serán nunca gasto fiscalmente deducible.

No ha de olvidarse que, al igual que sucedía en las pérdidas por deterioro anteriormente comentadas, a efectos de la efectividad fiscal de las provisiones rige el principio de inscripción contable (art. 19.3 del TRLIS).

El artículo 13 del TRLIS, precepto que regula la normativa aplicable en el IS en materia de provisiones, para los periodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2008, resulta más favorable para el contribuyente que en sus redacciones previas y ello porque si con el PGC 1990 la normativa fiscal partía del principio general de considerar no deducibles las provisiones de riesgos y gastos, salvo una serie de excepciones, en la redacción actual se toma como base la deducibilidad de la dotación contable, enumerándose a continuación aquellas provisiones en las que, o bien no se admite la dotación contable, o bien, se limita la misma. Esta modificación del precepto fue motivada por el nuevo concepto de provisión que se establece en el PGC 2007.

Por ello, y en forma de resumen, se puede afirmar que se establece con carácter general la deducibilidad fiscal de los gastos asociados a las dotaciones a provisiones. No obstante, la normati-

va del IS establece un carácter más restrictivo al regular una lista «negativa» sobre la no deducibilidad de determinados gastos contables por provisiones, siendo éstos:

- Derivados de obligaciones implícitas o tácitas [art. 13.1 a) del TRLIS].

Si bien, las provisiones contables pueden surgir de disposiciones legales, contractuales, o por una obligación implícita o tácita, el TRLIS establece en el artículo 13.1 a) que no son gasto fiscal las provisiones derivadas de obligaciones implícitas o tácitas. Esto es, la norma fiscal no permite adelantar el gasto, lo que implicará la realización de un ajuste positivo en la base imponible del IS.

- Relativos a retribuciones a largo plazo al personal [art. 13.1 b) del TRLIS].

No obstante, serán deducibles:

- Las contribuciones de los promotores de planes de pensiones, así como las realizadas a planes de previsión social empresarial.

- Otras contribuciones que cumplan los siguientes requisitos:

- 1.º Que sean imputadas fiscalmente a las personas a quienes se vinculen las prestaciones.

- 2.º Que se transmita de forma irrevocable el derecho a la percepción de las prestaciones futuras.

- 3.º Que se transmita la titularidad y la gestión de los recursos en que consistan dichas contribuciones.

- Concernientes a los costes de cumplimiento de contratos que excedan a los beneficios económicos que se esperan recibir de los mismos [art. 13.1 c) del TRLIS].

No serán deducibles vía provisión hasta que no se produzca el desarrollo del contrato.

- Derivados de reestructuraciones, excepto si se refieren a obligaciones legales o contractuales y no meramente tácitas [art. 13.1 d) del TRLIS].

- Relativos al riesgo de devoluciones de ventas [art. 13.1 e) del TRLIS].

- Retribuciones al personal que se correspondan con pagos basados en instrumentos de patrimonio, utilizados como fórmula de retribución a los empleados, tanto si se satisface en efectivo o mediante la entrega de dichos instrumentos [art. 13.1 f) del TRLIS].

En conclusión, en el caso de que se contabilice una provisión contable por cualquiera de estas circunstancias, esta no será fiscalmente deducible.

Aplicable a los supuestos anteriores, cabe afirmar que no se limita el gasto sino su anticipo, como reconoce el TRLIS, en el artículo 13.3, al establecer que los gastos que no hubieran resultado fiscalmente deducibles, se integrarán en la base imponible del periodo impositivo en el que se aplique la provisión a su finalidad.

Centrándonos ya en aquellos supuestos en los que la normativa fiscal permite la deducibilidad de ciertas provisiones, el apartado 2 del artículo 13 del TRLIS establece que los gastos correspondientes a actuaciones medioambientales serán deducibles cuando se correspondan a un plan formulado por el sujeto pasivo y aceptado por la Administración tributaria. La regulación reglamentaria está contenida en los artículos 10, 11 y 13 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

Por último, el artículo 13 señala, en sus apartados 4, 5 y 6, la deducibilidad, con límites, de los gastos relativos a provisiones técnicas realizadas por entidades aseguradoras, así como el importe de la dotación a la reserva de estabilización, gastos relativos a provisiones técnicas efectuados por las sociedades de garantía recíproca y por sociedades de reafianzamiento cuyo objeto social comprenda el reaval de las operaciones de garantía otorgadas por las sociedades de garantía recíproca y los inherentes a los riesgos derivados de garantías de reparaciones y revisiones.

Por otra parte, la norma contable hace referencia a ciertas provisiones respecto de las cuales el TRLIS nada dice al respecto y que pasamos a comentar a continuación:

Provisión para impuestos. Será deducible el importe de la provisión de la estimación de deudas tributarias devengadas en el ejercicio siempre que se correspondan con tributos que tengan la consideración de gasto deducible en la determinación de la base imponible del IS. Por ello, el pago del propio IS no será deducible. Por lo contrario, sí será deducible la provisión dotada correspondiente a tributos deducibles periódicos devengados en el ejercicio, como el Impuesto sobre Bienes Inmuebles o el Impuesto sobre Actividades Económicas.

Provisión para responsabilidades. Contablemente, esta provisión recoge pasivos no financieros surgidos por obligaciones de cuantía indeterminada derivados principalmente de litigios en curso, indemnizaciones u obligaciones derivadas de avales y otras garantías similares a cargo de la empresa. La normativa fiscal no limita la deducibilidad de las provisiones por responsabilidades, por lo que se admite el gasto contable en su totalidad. El problema que podría surgir en este caso es el valor asignado a la provisión.

Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado. La norma fiscal no establece ninguna particularidad respecto a este tipo de provisiones por lo que se asume la normativa contable. No obstante, no se ha de olvidar que el contribuyente habrá de demostrar y justificar, en caso necesario, el importe de la misma.

Finalmente, hay que hacer referencia a dos provisiones, «Fondo de reversión» y «Provisión para grandes reparaciones», que existentes en el PGC 1990, han desaparecido en el PGC 2007. No siendo consideradas, por tanto, provisión contable, no debe serlo tampoco fiscal. El tratamiento dado en la norma contable es el siguiente:

Fondo de reversión. De acuerdo con lo establecido en el marco conceptual del nuevo PGC, en el caso de activos sometidos a reversión, su vida útil es el periodo concesional cuando este sea inferior a la vida económica del activo, amortizándose estos activos en el periodo concesional. Esta nueva regulación incorporada determina que el fondo de reversión se amortizará durante la vida útil del bien, siendo gasto contable y fiscal, lo que inevitablemente hace innecesaria la dotación de la provisión.

Provisión para grandes reparaciones. Desde la entrada en vigor del PGC 2007, el coste de estas reparaciones es tratado como parte del inmovilizado material, amortizándose durante el periodo de años que media hasta la reparación con independencia de la vida útil del activo en cuestión. No procedería, por tanto, en este caso al igual que en el anterior, dotar provisión alguna.

VII. ELIMINACIÓN DE PROVISIONES

La desaparición de la causa que originó la dotación de la correspondiente provisión, y que provoca que la misma no se aplique a su finalidad, obliga contablemente a computar el correspondiente ingreso, ingreso contable y también fiscal, evidentemente, si la dotación fue fiscalmente deducible.

No obstante, existen determinados supuestos en los que la reversión del valor no implica un abono en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pensando en estas situaciones, el artículo 19.9 del TRLIS señala que: «Cuando se eliminen provisiones, por no haberse aplicado a su finalidad, sin abono a una cuenta de ingresos del ejercicio, su importe se integrará en la base imponible de la entidad que las hubiese dotado, en la medida en que dicha dotación se hubiese considerado gasto deducible», con el fin de incorporar dicho ingreso en la base imponible del impuesto.

LA CONTABILIDAD DEL CAPITAL HUMANO: LECCIONES APRENDIDAS Y DESAFÍOS FUTUROS

MARÍA AURORA MARTÍNEZ REY

MARÍA CONCEPCIÓN BURGOS GARCÍA

*Profesoras de la Universidad a Distancia de Madrid
(Udima)*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don José Antonio GONZALO ANGULO, don Sotero AMADOR FERNÁNDEZ, don Eduardo BUENO CAMPOS, don Alejandro LARRIBA DÍAZ-ZORITA, don Vicente PINA MARTÍNEZ y don Juan José PINTADO CONESA.

Extracto:

EL pensamiento contable tradicional sitúa todas las partidas relacionadas con el personal en la cuenta de pérdidas y ganancias, dando como resultado la ausencia en los balances de los activos de capital humano. Pese a ello, es lugar común sostener que los trabajadores son el activo más importante de la compañía. La Teoría del Capital Humano y la de la Nueva Economía han señalado este tratamiento contable como un fallo del mercado porque impide calibrar adecuadamente los recursos productivos, con un encarecimiento del coste del crédito para las empresas intensivas en investigación y otras funciones típicas de la nueva economía. El capital humano es una forma de activo intangible y por tanto su tratamiento contable está condicionado a la complicada reforma de las ideas que fundamentan la actual NIC 38. Por añadidura, el capital humano presenta perfiles propios que dificultan extraordinariamente las posibilidades de modificar las reglas de suerte que llegue a tener reflejo en los balances. Entre tanto, los estudios sobre capital humano han avanzado en la creación de un marco conceptual que permita formalizar los mecanismos de creación de valor a partir del talento. En esta búsqueda, el fruto más avanzado son los indicadores clave y la elaboración de informes sobre capital humano. Esta línea de investigación se complementa con la aportación original de la técnica de «lecciones aprendidas», una ayuda para mejor estimar el valor de los recursos humanos de la empresa.

Palabras clave: activos intangibles, capital humano, indicadores clave, lecciones aprendidas y gestión del conocimiento.

THE ACCOUNTING OF HUMAN CAPITAL: LEARNED LESSONS AND FUTURE CHALLENGES

MARÍA AURORA MARTÍNEZ REY

MARÍA CONCEPCIÓN BURGOS GARCÍA

*Profesoras de la Universidad a Distancia de Madrid
(Udima)*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don José Antonio GONZALO ANGULO, don Sotero AMADOR FERNÁNDEZ, don Eduardo BUENO CAMPOS, don Alejandro LARRIBA DÍAZ-ZORITA, don Vicente PINA MARTÍNEZ y don Juan José PINTADO CONESA.

Abstract:

TRADITIONAL accounting thought places all the expenses related to human resources in the Gains and Losses Statement, resulting in an absence from the Balance Sheet of all assets commonly identified with the company's human capital. Nevertheless, it is commonplace to argue that workers are the most important asset of the company.

The Theory of Human Capital and the New Economy Theory have identified this accounting treatment as a market failure because companies with a high component of human capital do not show its organizational wealth in its balance sheet, thus having to pay a premium risk in their financing. The higher cost of financing results in less investment in these companies, which happen to be the most innovative, and in an aggregated lower growth over the long run.

Human capital is a type of intangible assets and its accounting treatment is therefore subject to the IAS 38, a standard whose reform has been postponed several times. Moreover, any change in the accounting treatment of Human capital would be particularly difficult because of the distinctive profile of this sort of asset. Therefore, it is not expected that Human Capital can be reflected in the balance sheet in the near future.

Meanwhile, studies on human capital have made progress in creating a framework that allows us to formalize the mechanisms of value creation that rely upon human talent. In this quest, the most advanced outcome perhaps are the set key indicators identified for human capital reporting.

This line of research is complemented in the article by the original contribution to the art named «learned lessons», an aid to better estimate the value of the company's human resources.

Keywords: intangible assets, human capital, key indicators, learned lessons and knowledge management.

Sumario

I. Introducción.

II. Estado de la cuestión.

II.1. El tratamiento del capital humano.

II.2. La contabilidad de los intangibles y la nueva economía.

II.3. Construyendo una teoría contable sobre el capital humano.

II.4. Un problema de valoración.

II.5. Los informes sobre intangibles y capital humano en las normas contables.

II.6. Los informes del capital humano.

III. Las Lecciones Aprendidas como una forma de contabilización del capital intelectual

III.1. Introducción.

III.2. Las LL.AA.

IV. Resultados y conclusiones.

IV.1. Resultados.

IV.2. Conclusión.

Bibliografía.

«Ha costado más de quinientos años desarrollar un sistema contable sólido para la vieja economía, pero no podemos permitirnos esperar ni siquiera cincuenta años más para desarrollar un sistema para la nueva economía basada en el conocimiento.»

MEIR RUISS, *Profesor de Business Administration en la Universidad de Wisconsin.*

«Han acontecido significativos cambios en el pensamiento contable desde que se planteó la NIC 38 en 1977. Es por tanto necesario que se someta a una reforma fundamental. Esto es particularmente importante dada la creciente importancia que se atribuye a los activos intangibles.»

IASB (2007)

I. INTRODUCCIÓN

Desde que Hermes, hijo de Zeus y una diosa menor llamada Maya, nació en Arcadia fue nombrado patrón de las pesas y las medidas, estas adquirieron carta de naturaleza en la civilización. Y esto es tan cierto que algunos, tan moderados como el padre de la mecánica cuántica, Max Planck, llegaron a afirmar que «lo que no se puede medir, no existe».

Sin ser tan drástico en su expresión, quien destacó la importancia de la medida en lo concerniente al conocimiento en cualquier ámbito de actuación humana fue el gran físico William Thomson, Barón de Kelvin, quien acuñó el aforismo siguiente: «si no puedes medir, el conocimiento será pobre e insatisfactorio». Dicho apotegma aparece en el frontispicio de la fachada del Instituto de Investigaciones de Ciencias Sociales de la Universidad de Chicago. En efecto, Lord Kelvin repite este sentir en sus escritos¹. Similarmente se expresó en «Electrical Units of Mesurement», vol. I, 1889, págs. 1-73, al decir: «cuando no puedes decirlo en números, tu conocimiento es de infima calidad e insatisfactorio», aunque realmente la cita más repetida en todos los libros de física o de métricas en informática es la siguiente: «cuando se puede medir aquello de lo que habla, y expresarlo con números, se sabe algo acerca de ello, pero nuestro saber es deficiente e insatisfactorio mientras no somos capaces de expresarlo con números; lo otro puede significar el comienzo del conocimiento, pero nuestros conceptos apenas habrán avanzado en el camino de la ciencia, y esto cualquiera que sea el tema de que se trate».

En este caso, hablamos del capital humano, porque frecuentemente, cuando los presidentes o directores hablan de los trabajadores de la empresa afirman que son sus activos de mayor valor. ¿Es mera retórica o hay algo de verdad en este aserto? La Teoría del Capital Humano y la de la Nueva Economía sostienen que en los activos intangibles en general, y en el capital humano en particular, se concentra la mayor parte de los recursos productivos de la empresa. Un capital humano bien for-

¹ Véanse sus «Popular Lectures and Addresses», London, 1889-1891.

mado, suficientemente motivado y dirigido de modo eficaz genera satisfacción en el cliente, y una clientela fiel es lo que necesita una empresa para subsistir y progresar en este nuevo entorno donde la competencia ha sido sustituida por la *competitividad*.

Si esto es verdad, se da la paradoja de que el mayor activo de las empresas no está reflejado en sus balances, pues las normas contables exigen que todas las inversiones en plantilla se traten como gastos corrientes. Ítem más, en el agregado nacional existe una riqueza que no se refleja en las estadísticas del Producto Interior Bruto (PIB).

La teoría de la Nueva Economía sostiene que la revolución del conocimiento, la tecnología de la información y las comunicaciones, ha sustituido a los activos fijos industriales del siglo XX por activos intelectuales como fuentes principales de creación de valor en el XXI. Si hasta prácticamente los años 90 para dominar el mercado bastaba una estrategia de implantación geográfica y de aprovechamiento de economías de escala, en la era de Internet es la calidad del servicio y la diferenciación de productos la que facilita el liderazgo. La creatividad, en última instancia, se ha convertido en la palanca principal para la competitividad, pero ese es un atributo que no se encuentra en las máquinas, es una característica genuinamente humana. Partiendo de estos postulados, numerosos estudiosos e instituciones, públicas y privadas, nacionales y supranacionales, se han afanado durante los últimos 20 años en racionalizar en términos aritméticos el inmenso caudal de la creatividad humana, en definir parámetros para valorar el capital humano de una organización, no tanto por lograr encerrar en una cifra, casi simbólica, todo ese caudal de habilidades, formación, experiencia, y motivación, como por tener herramientas para mantener y mejorar el capital humano de una organización, bajo la filosofía que se encierra en el viejo aforismo sajón «what gets measured, gets managed».

Sobre la base de este conocimiento, reguladores contables como el Financial Accounting Standards Board (FASB), organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o supranacionales como la Unión Europea (UE), organismos políticos nacionales como la Comisión Kingsmill en Reino Unido, el Ministerio de Educación en Austria, o el de Comercio e Industria en Dinamarca, han creado modelos para medir el capital humano mediante indicadores clave. Los resultados de esta búsqueda, como se muestra en el presente trabajo, son desiguales.

Durante algunos años floreció un cierto optimismo sobre la posibilidad de acometer una reforma fundamental en el marco conceptual de la contabilidad para los activos intangibles. La apertura formal de un proyecto reformista, acordada primero en la respectiva agenda de los dos principales reguladores contables International Accounting Standards Board (IASB y FASB) y después en su proyecto conjunto de convergencia, despertó un cierto optimismo sobre las posibilidades de contabilizar una amplia gama de activos intangibles, entre los cuales no estaría quizá al principio el capital humano, pero sí más adelante, una vez que se desarrollase un marco conceptual para la valoración, registro y publicidad de los intangibles. Sin embargo, la larga serie de escándalos contables padecida a partir de 2001 ² motivó

² A partir del fraude de Enron en 2001 se produjo una treintena de fraudes importantes en sociedades cotizadas en EE.UU. con el común denominador de haberse instrumentado mediante contabilidades manipuladas. Estos escándalos erosionaron la confianza en los auditores y en el sistema de supervisión. La Ley Sarbanes-Oxley reformó todo el sistema de supervisión auditora, creando una nueva agencia, la PCAOB (Public Company Accounting Oversight Board). También el regulador contable FASB anunció que cambiaría su orientación, basada hasta entonces en normas, hacia un sistema más basado en

una reacción contraria a ciertas tendencias innovadoras en contabilidad como la del valor razonable, y generó una vuelta a un conservadurismo en la contabilidad que parece que, durante unos cuantos años, va a seguir manteniendo la cuestión de la contabilización de los intangibles como la revolución pendiente. Este sentimiento, junto con el ingente trabajo que suponía el proyecto de reforma de la contabilidad de los intangibles, motivó que en noviembre de 2007 el FASB y el IASB acordasen congelar sine die el proyecto de reforma de la contabilidad de los intangibles. En lo que esta decisión atañe a la Teoría de la Contabilidad del Capital Humano, a la aspiración de que en el balance de las empresas lleguen a registrarse los esfuerzos realizados para mejorar y aumentar la calidad y eficacia de su plantilla, bien podría pensarse que el archivo del proyecto de intangibles por parte de los reguladores contables supone de hecho la condena de esta línea de pensamiento.

En cierto sentido esto es así, pero enseguida hay que introducir amplios matices. Por un lado, la contabilidad no es un fin en sí misma, sino un medio para transmitir información financiera, datos que demandan los accionistas, los analistas de mercados, los supervisores públicos, y una serie de personas interesadas o afectadas por las actividades de la empresa. Ahora bien, la contabilidad no solo sirve a los usuarios externos, sino también a los directores de la empresa, que necesitan información para tomar decisiones en interés de los accionistas. Al respecto, durante años el personal vino considerándose como un elemento productivo más, y el registro de los gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias era suficiente mientras la finalidad principal era el control. Sin embargo, durante los años 90 se habló mucho de las empresas de alto rendimiento y una serie de estudios³ demostró empíricamente cómo la inversión en capital humano se traduce en un aumento importante en beneficios. A partir de entonces, el personal deja de ser algo simplemente necesario para pasar a considerarse un recurso estratégico, y los directores de Recursos Humanos (RR.HH.) tendrán objetivos nuevos como contratar y retener a los mejores trabajadores o planificar para enriquecer el *stock* de conocimientos de la plantilla. Para estas funciones, los directores necesitan indicadores que midan la situación en cada momento y que sean sensibles a las decisiones de los directivos. La contabilidad del capital humano, de este modo, no puede limitarse a la mera inclusión en el balance de una rúbrica con su correspondiente valoración, sino que ha de producir información valiosa para usuarios internos y externos, información que sea objetiva, que sea significativa, que no esté sesgada, y que sea comparable. Para esto, un requisito previo es lograr una convergencia suficiente en el pensamiento, un marco conceptual uniforme sobre qué valorar y cómo hacerlo.

En segundo lugar, el balance no es el único documento contable importante. Los esfuerzos de la empresa para tener un personal mejor formado y más motivado, además de quedar reflejados como gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias, pueden ser mencionados en la memoria⁴ y en el informe

principios, al estilo del IASB. Estos cambios acelerarían también el proceso de convergencia contable trasatlántica, iniciado con la suscripción del Acuerdo de Norwalk en 2001. Aunque fueron mucho más frecuentes en EE.UU., también se produjeron escándalos resonados en otros países, como el caso Parmalat en Italia en 2003. Se puede consultar una lista de escándalos contables en http://en.wikipedia.org/wiki/Accounting_scandals.

³ Una buena recopilación de este tipo de trabajos es la que se contiene en TAMKIN (2005), págs. 6 a 12.

⁴ El capital humano no constituye siempre una mención necesaria en la memoria. De hecho, en el modelo de memoria del Plan General de Contabilidad (PGC) carece de una línea específica. Sin embargo, es obligatorio incluirlo en el apartado 24 bajo el epígrafe «Otros» cuando sea necesario para permitir el conocimiento de la situación y actividad de la empresa en el ejercicio, facilitando la comprensión de las cuentas anuales objeto de presentación, con el fin de que las mismas reflejen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. Incluso en tal caso la regulación es

de Gestión ⁵. Incluso han de ser obligatoriamente mencionados en tanto en cuanto el capital humano de la empresa sea clave para comprender su modelo de negocio, el impacto que determinado diseño de la plantilla o una política de personal bien articulada tenga sobre los resultados de la compañía, y especialmente si puede servir para establecer hipótesis sobre flujos de caja futuros. En particular, es destacable la obligación, regulada por el artículo 202 de la Ley de Sociedades Anónimas (LSA), de incluir en el informe de gestión información relativa al personal, en la medida en que sea pertinente para la comprensión de la evolución, los resultados o la situación de la empresa. Este análisis en el informe de gestión ha de incluir indicadores clave financieros así como, cuando proceda, no financieros.

Igual que ocurre en España, son ya numerosas las normas que en diversas jurisdicciones han dispuesto la publicidad de información clave sobre capital humano en la memoria o en el informe de gestión, desde las pioneras recomendaciones de la SEC americana para formalizar el «Management's Discussion and Analysis», que han de presentar las empresas cotizadas en EE.UU. ⁶, al informe de gestión, obligatorio en Europa para las grandes empresas en el ámbito de la Directiva de Modernización Contable ⁷, pasando por un amplio espectro de normas específicas en Alemania, Reino Unido o Japón, por citar solo algunas.

Ahora bien, estas normas, que representan sin duda un avance en materia de información financiera sobre el capital humano, solo pueden calificarse como extremadamente prudentes: no existe obligación general de informar, cuando es obligatorio informar, es el propio sujeto contable quien tiene que decidirlo, sin que existan pautas orientativas y, una vez que el sujeto contable llega a la conclusión de que debe informar, el ámbito de los datos a transmitir se deja también a su discreción. Por eso, los estudiosos y las organizaciones que se han ocupado de la información sobre el capital humano han preconizado una solución distinta: elaborar informes específicos sobre intangibles en general, o sobre el capital humano en particular. El más antiguo de estos informes normalizados sobre activos intangibles, incluyendo el capital humano, es el que adoptaron las empresas de la nueva economía cotizadas en la Bolsa sueca en 1994. La Ley austriaca de universidades de 2002 ofrece otro ejemplo normativo de informes sobre capital humano. Sin embargo, los modelos de informe sobre intangibles solo han servido como experiencias piloto en la medida en que no han perdurado, o si lo han hecho ha sido en un ámbito muy específico, como es la financiación pública de las universidades en Austria. En otros ámbitos, sigue la búsqueda de un modelo general de informe sobre el capital humano, como vamos a ver más adelante.

Existen dos razones para que todavía esté abierto el debate sobre la forma ideal que debería adoptar un informe de capital humano: la falta de un modelo analítico claro sobre cómo la inversión en capi-

bastante parca porque las menciones obligatorias se limitan al número medio de empleados, sus categorías profesionales, su distribución por sexos y el número de directivos y consejeros.

⁵ Insistiendo en la noción de relatividad, el artículo 202.1 de la LSA exige que se incluya en el informe de gestión información relativa al personal, pero solo «en la medida necesaria para la comprensión de la evolución, los resultados o la situación de la sociedad».

⁶ http://www.sec.gov/rules/interp/33-8350.htm#P122_34364. El informe y análisis de la gerencia debe incluir también indicadores clave no financieros cuando estos sean «material», esto es: cuando sean relevantes. La omisión de indicadores no financieros que tengan la suficiente «materiality» constituye infracción y puede dar lugar a responsabilidad frente a los inversores.

⁷ Directiva 2003/51/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 18 de junio de 2003. Nuestro informe de gestión forma parte de la transposición de esta directiva.

tal humano se traduce en creación de valor ⁸, y la gran relatividad de las situaciones que se puede encontrar en materia de capital humano, ya sea en diferentes países ⁹, ya sea en diferentes industrias o sectores. Esto ha suscitado un debate sobre universalidad o contingencia. Autores como GUEST, HUSELID o BECKER ¹⁰ sostienen que existe un número de prácticas en materia de RR.HH. que mejoran la productividad en todo caso, mientras que otros autores (BARNEY, COLLINS, MONTGOMERY) defienden el «modelo contingente», que sostiene que para que dé resultado una determinada práctica tienen que darse ciertas condiciones, tratarse de un sector concreto, o bien aplicarse solo a una parte del personal.

Sin embargo, sí existe un acuerdo prácticamente universal sobre la importancia de analizar la cuestión a partir de indicadores clave. La primera fase, así pues, de la investigación se está centrandó en la propuesta de parámetros que sean significativos a la hora de explicar la diferencia de productividad en una plantilla a partir de datos o índices susceptibles de recibir una valoración numérica objetiva. Estos indicadores, idealmente, deberían permitir también la comparación de los datos con terceras empresas o sectores y reflejar las variaciones intertemporales dentro de la empresa. La segunda fase se concreta en encontrar un modelo de comunicación de esos indicadores que tenga la suficiente aceptación como para cumplir el objetivo de informar con eficiencia. En ausencia de tales modelos, para las empresas que en teoría obtienen beneficios derivados de la publicidad de sus estrategias de capital humano (por ejemplo, la atracción de inversores a largo plazo) la elaboración de informes de este tipo supone un desafío considerable, pues deben encontrar los indicadores claves de rendimiento y un marco narrativo adecuado para introducir la información sobre el capital humano en sus memorias o informes de gestión.

En los últimos años la investigación se ha dirigido, así pues, a la búsqueda de esos indicadores clave de desempeño ¹¹ y a la construcción de un marco común de referencia, con definiciones homogéneas y no ambiguas, para que las empresas revelen la información importante sobre el capital humano de un modo fiel, completo, no sesgado y comparable. Como vamos a ver, muchos son los avances que se han experimentado en esta dirección, pero todavía estamos lejos de ponernos de acuerdo sobre un marco conceptual válido universalmente. Las buenas noticias, sin embargo, son que existen varias propuestas. Sirvan como ejemplo, por el momento, el Enhanced Business Reporting Framework 360° desarrollado por un amplio consorcio público-privado de base fundamentalmente, aunque no en exclusiva, norteamericana; o el Modelo 4A desarrollado por el Institute for Employment Studies en el Reino Unido.

Los avances que estamos experimentando en la búsqueda de ese marco conceptual válido, de esa terminología común con significado preciso y no ambiguo que haga la información más fiel y comparable, se completan con los extraordinarios avances logrados para la consecución de un soporte lógico

⁸ Aunque en el plano empírico existe un buen número de trabajos que han demostrado la relación positiva entre la inversión en mejoras de la plantilla o en procedimientos y mecanismos de gestión de recursos humanos, los mecanismos precisos sobre cómo la inversión en personal se transforma en resultados económicos siguen siendo elusivos, por lo que se suele referir a este proceso como «de caja negra».

⁹ La legislación laboral es un factor diferencial muy importante.

¹⁰ Véase TAMKIN (2005), pág. 14.

¹¹ En inglés, Key Performance Indicators o KPI. En español podemos utilizar la traducción «indicadores clave de desempeño o de rendimiento» o, simplemente, «indicadores clave», que es la expresión que utiliza el artículo 202.1 de la LSA.

de aceptación universal. Con el objetivo de crear un lenguaje informático que permita recopilar, manejar, transmitir, comparar y almacenar toda esa información de modo automatizado, y siguiendo el ejemplo que para la normalización de la comunicación por Internet ofreció el código XML, se creó hace unos años un lenguaje denominado XBRL (Extensible Business Reporting Language) que ha ganado aceptación rápidamente y se utiliza en todo el mundo. Desde luego, también es utilizado en España, donde ha sido elegido para construir un sistema automatizado de información financiera por el Banco de España o por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Por tanto, cuando exista ese marco conceptual, esa taxonomía no ambigua sobre indicadores clave de desempeño, se podrá utilizar XBRL para informar sobre el capital humano de forma rápida, veraz y eficiente en costes. Adicionalmente, esa taxonomía puede utilizarse como plataforma para extraer los datos que necesita la gerencia. Nadie discutirá que el capital humano es el recurso más difícil de manejar en la empresa, y que en ese empeño los gerentes necesitan algo más que su intuición o experiencia. Precisan de un conjunto coherente de indicadores para lograr la aspiración común de todos los gerentes de RR.HH.: contratar a los mejores, mantenerlos en la empresa y lograr mantener un nivel de productividad elevado.

En suma, existe un incuestionable interés por desentrañar los aspectos cuantitativos y cualitativos del capital humano, por parametrizar los atributos de los trabajadores individualmente considerados, sus capacidades y habilidades, así como en su consideración colectiva, manifestada en las políticas sociolaborales de la empresa. La investigación sobre el capital humano, que nace con los trabajos de BECKER en 1962 y continúa en los años 70 en un plano bastante abstracto, se torna en los años 90 hacia las «empresas de alto rendimiento» (High Performance Workplaces or Organisations, HPWO). Un ejemplo de este interés en la ciencia aplicada es la iniciativa «Investors in People»¹², un consorcio de empresas y organismos públicos con base en el Reino Unido que creó un marco de 10 indicadores básicos para evaluar una política de personal e instituyó premios para reconocer a las organizaciones que desarrollan una política y gestión de RR.HH. excelente. En la actualidad, esta organización constituye un marco de referencia en la mejora de resultados empresariales mediante políticas de personal. Unas 35.000 empresas, que dan trabajo a más de siete millones de personas, aplican el marco desarrollado por esta organización a lo largo de 18 años. También estudiosos como BASSI, MCGRAW y McMURRER¹³ han efectuado la demostración práctica de la Teoría del Capital Humano creando un fondo de inversión en empresas que realizan grandes esfuerzos inversores en capital humano.

Pero la teoría no solo se aplica al nivel microeconómico. En el plano macro, se ha aplicado para explicar las diferencias de productividad entre países. Las estadísticas de la OCDE demuestran que existe una relación directa entre el nivel educativo de los trabajadores y el PIB de los países miembros de la organización.

El mayor desafío radica en explicar ese vínculo, en demostrar cómo una mayor inversión en la plantilla se traduce en creación de valor. No es casual por ejemplo que Google, el fenómeno empresarial más pujante de la última década, fuera elegido por la revista *Fortune*¹⁴ en 2008 como el mejor lugar para trabajar en EE.UU. Pero una cosa es percibir que no es casualidad y otra distinta encontrar

¹² <http://www.investorsinpeople.co.uk/Pages/Home.aspx>.

¹³ Véase TAMKIN (2005), pág. 46.

¹⁴ <http://money.cnn.com/magazines/fortune/bestcompanies/2008/>.

la causalidad, los factores determinantes de que una inversión en la plantilla se transforme en creación de valor para el accionista. Ofrecer esa teoría sería un objetivo demasiado ambicioso para este trabajo, pero lo cierto es que el conocimiento derivado de la investigación es acumulativo y que la revisión y síntesis de los avances en la literatura tiene un valor intrínseco, propiciando la acumulación del conocimiento, y probablemente un valor añadido si, como es el caso, la mayoría de la investigación se ha producido fuera de nuestras fronteras.

II. ESTADO DE LA CUESTIÓN

II.1. El tratamiento del capital humano

Con el comienzo del milenio llegó una profunda revisión del pensamiento contable. Los parámetros que habían estado vigentes hasta entonces mostraban de repente una incapacidad para reflejar la nueva economía. El presidente del International Accounting Standards Committee (IASC), antecesor del IASB, se expresaba en una conferencia pública de este modo:

«La profesión contable y auditora está en crisis. Los desafíos van mucho más allá de la cuestión de lograr la convergencia normativa internacional. Se derivan en parte de la naturaleza de la actividad económica hoy: el mero hecho de que gran parte del valor de las empresas refleje intangibles y capital humano que no están reflejados —por lo menos de una forma precisa o consistente— por los modelos contables vigentes»¹⁵.

Está claro que el capital humano es un activo de tipo inmaterial. Desde los trabajos de SVEIBY a finales de los 80 y su continuación por la Escuela Nórdica, viene clasificándose el activo intangible en tres categorías: capital humano, capital relacional y capital estructural. El modelo austriaco de KOCH, SCHNEIDER y LEITNER, el Intangible Assets Monitor del propio SVEIBY, el Skandia Navigator de EDVINSSON y MALONE, el Intellectual Capital Audit de Brooking o el alemán Wissensbilanz (Balance de Conocimiento) han diferido a la hora de definir el capital relacional o el capital estructural y, sin embargo, todos los modelos han estado de acuerdo en la especificidad del capital humano¹⁶.

Lo cierto es que la definición actual de los activos intangibles en el marco de las Normas Internacionales de Contabilidad/Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF), o en nuestro plan contable, para el caso, no satisface a nadie¹⁷. El marco conceptual de las NIC/NIIF define a

¹⁵ Apuntes para la conferencia «Financial Executives International», pronunciada el 12 de noviembre de 2001 por Paul VOLCKER, presidente de la Fundación del IASC, antecedente del actual IASB. (<http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/F99832E8-C52E-4F87-BC66-249C7DDD8C8A/0/VolkerNovember2001.pdf>).

¹⁶ Puede consultarse la gráfica conceptual comparativa elaborada por KOCH y recogida en el informe RICARDIS, pf 73. http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf.

¹⁷ La falta de reflejo de los intangibles en los balances se ha señalado como un fallo en el mercado, susceptible de producir otros problemas. Para la OCDE (2009) los problemas de la falta de información sobre intangibles se pueden clasificar en tres categorías:

- Mayores dificultades a la hora de tomar decisiones clave dentro de la empresa, incluyendo el Consejo de Administración.

los activos como los elementos que están bajo el control de una entidad como resultado de sucesos pasados y de los cuales se espera obtener beneficios futuros. En cuanto al control, la noción se equipara con la exclusión de terceros a la hora de beneficiarse de la utilidad de los activos. La entidad puede utilizar el activo para prestar servicios, liquidar pasivos o realizar distribuciones de beneficios, mientras que otras personas no pueden hacerlo. Normalmente, la entidad tiene el control de un activo porque ostenta derechos que puede ejercitar sobre ese elemento, aunque también cabe que tenga elementos bajo su control por una situación de hecho, sin un marco jurídico específico. En cierto sentido, la entidad tiene el control de los recursos humanos puesto que fija horarios de trabajo, normas internas, objetivos, etc., pero como dice el párrafo 15 de la NIC 38, la entidad tiene un control insuficiente de este recurso. La expectativa de producir beneficios económicos futuros se relaciona con su capacidad de generar *cash flow*, es decir, de entrar a formar parte del proceso productivo.

Ahora bien, la definición de activo es solo el primer paso de cara a su presencia en el balance, porque además el marco conceptual exige que se cumplieran ciertos criterios de reconocimiento. En este caso, el primer criterio es que el activo pueda ser medido de forma fiable. Se exige una estimación sobre el valor fundada en criterios técnicos y que sea compartida por expertos. Si no existe la posibilidad de valorar fiablemente los elementos, no pueden entrar a reconocerse en el balance. Esta definición, que podemos calificar como estricta, presenta muchos problemas si intentamos recoger en el balance los elementos que en la nueva economía se consideran generadores de valor, y desde luego lo es respecto del capital humano.

En primer lugar, la valoración fiable no es fácil si no hay mercado para el activo, y es sabido que los mercados de activos intangibles son o inexistentes o están en una fase muy primaria. En recursos humanos, puede argumentarse, sí existe un amplio mercado, pero no nos sirve a estos propósitos porque la información que produce es sumamente fragmentaria. En segundo lugar, el criterio de la rentabilidad futura es bastante difícil de cumplir porque, si bien las expectativas de rentabilidad futura son una asunción implícita en todas las decisiones de gasto, puede ser difícil vincular un gasto específico con resultados concretos, mucho menos con flujos de caja específicos. Los gastos de formación de la plantilla, por ejemplo, son muy difíciles de vincular con un flujo de efectivo futuro.

Tampoco es fácil de acreditar el requisito de que la empresa tenga el control del activo porque los intangibles no tienen la misma naturaleza que los bienes materiales. Los activos que MARKHAM (2005) denomina «*hard*», es decir, los que están protegidos registralmente (marcas, por ejemplo) sí permiten la exclusión de terceros mediante acciones legales. Por el contrario, los activos «*soft*» (no registrados a nombre de la empresa), puesto que no existe una publicidad registral a favor de la empresa, no permiten acciones jurídicas de exclusión de terceros y por ello son mucho más difíciles de utilización exclusiva, es decir, de control. Esto, que es una propiedad común en todos los intangibles «*soft*» es particularmente cierto para la categoría de «capital humano».

Es incuestionable que contratar empleados con formación y experiencia es la forma de procurar que prospere la empresa y haya flujos de efectivo positivos. Sin embargo, lo cierto es que no

- Ineficiencias en los mercados de capitales: dificultades de estimación del riesgo y aumento del coste del crédito para las empresas intensivas en intangibles.
- Prácticas corruptas: tráfico de información privilegiada (*insider trading*) y abusos.

es suficiente con las características objetivas de la formación de un empleado; se necesita también que su motivación sea alta, el entorno de trabajo sea positivo y la interacción con otros empleados sea fructífera.

Por tanto, aun en casos donde el empleado cumple con el perfil del puesto, existen numerosas incertidumbres que impiden asignar una valoración objetiva a un trabajador. En consecuencia, el capital humano permanece en la sombra de los balances y de las memorias. Otro activo difícilmente medible es la satisfacción y lealtad del cliente, y sin embargo puede argumentarse que son los dos activos más valiosos de la empresa.

II.2. La contabilidad de los intangibles y la nueva economía

Ciertamente, las normas contables no satisfacen las necesidades de información de los activos intangibles en la misma medida en que lo hacen para los edificios, maquinaria, instalaciones, medios de transporte o por el capital financiero. La explicación hay que buscarla en que las normas contables vigentes, forjadas durante la era de la economía industrial, no concedían la misma importancia a factores que ahora sí la tienen como la fidelidad de la clientela o el talento, el compromiso o la creatividad de la plantilla.

Para el modelo productivo alumbrado por la Revolución Industrial la clave del crecimiento era el tamaño: las economías de escala ofrecían rendimientos crecientes y la clave era, por tanto, reunir el suficiente capital para poner en marcha un nuevo proyecto empresarial. Piénsese, por ejemplo, en las sociedades anónimas de fundación sucesiva. En ese esquema, el trabajador es un factor de producción, un elemento necesario, pero no diferencial. El taylorismo significa que el trabajador no es considerado un recurso esencial sino simplemente «mano de obra», esencialmente sustituible por otro ¹⁸.

La revolución de la tecnología del conocimiento y las comunicaciones cambia todo esto y, de repente, el gran tamaño no solo no garantiza la posición dominante sino que puede ser un lastre en épocas de crisis. Surgen nuevas empresas creadas en el garaje de estudiantes de Silicon Valley que en pocos años sobrepasan en capitalización bursátil a las empresas tradicionales. Cuando Business Week informa de que Microsoft ha superado en valor a las 14 mayores empresas industriales del índice Fortune 500, empieza a hablarse de la nueva economía, y nace una escuela de pensamiento, de la que nos ocuparemos con algo más de detalle más adelante, que defiende que se ha producido una nueva revolución en el modelo económico y que la creación de valor no va a estar ya en los ladrillos y en el acero sino en la tecnología y en el conocimiento. De repente, la investigación y el desarrollo son la clave para el crecimiento. La innovación y la satisfacción del cliente, más incluso que el precio, serán los resortes competitivos ¹⁹.

Las empresas se adaptan rápidamente a esta situación, pero la contabilidad sigue apegada a los principios de la economía tradicional. Los activos intangibles no están completamente ausentes del balance, pero se ven con extraordinaria cautela. El regulador contable recela de que las partidas intan-

¹⁸ Aunque UPTON (2001) rebate esta idea como excesivamente (*vid.* pág. 7).

¹⁹ Más sobre los fundamentos de la nueva economía en FREDRIKSEN-WESTPHALEN (1998), CEDEFOP, págs. 10-12.

gibles sean inscritas en el activo, creando la apariencia de riqueza, cuando puede resultar que dichos activos carecen de valor de mercado (aun hoy apenas existen mercados para intangibles) e incluso su valor en uso es cuestionable. Por eso, el regulador contable ordena registrar como gasto todo lo relacionado con los intangibles, con la única excepción de los casos en que se haya pagado un precio a terceros por él y se trate de un derecho susceptible de protección registral como una marca o una patente. En el resto de los casos, se impide el acceso al activo de todos los intangibles generados internamente, como marcas, cabeceras de periódicos o revistas, sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes, u otras partidas semejantes que se hayan generado internamente²⁰. La NIC 38 solo permite activar un intangible generado internamente: el resultado de proyectos de desarrollo, y aun en este caso con sujeción a requisitos estrictos. Por supuesto, todo lo relacionado con la plantilla se remite por la NIC 38 a la cuenta de pérdidas y ganancias²¹. Así pues, existe una diferencia sustancial entre bienes tangibles y activos inmateriales, pues para los bienes materiales contruidos o fabricados por la propia empresa la regla general es registrarlos en el balance, mientras para los inmateriales la regla es llevarlos a la cuenta de pérdidas y ganancias. Para intangibles solo tenemos «precio de adquisición», mientras para los bienes tangibles tenemos «precio de adquisición o coste de producción».

Esta diferencia de trato entre una y otra clase de activos sigue siendo, hoy en día, fuente de discusión. ¿Está justificado el recelo contra los intangibles? La NIC 38, que es prácticamente el fundamento de todo el edificio contable de los intangibles tanto en el derecho contable internacional (estándares internacionales IAS, normativa contable de la UE) como en el derecho contable interno armonizado (PGC 2007), se basa fundamentalmente en un documento publicado en 1977²², mucho antes de que se materializase la revolución de la nueva economía. Por eso, el IASB decidió incluir la reforma de los intangibles en su agenda de proyectos y, aunque formalmente está archivado esperando tiempos mejores, la investigación sigue gracias al Australian Accounting Standards Board (AASB), que en 2008 publicó un borrador para reconocer en contabilidad los activos intangibles generados internamente²³. No significa esto que ese proyecto vaya necesariamente a progresar, ni mucho menos que el capital humano sea uno de los intangibles generados internamente susceptibles de incluirse en el activo, aunque muestra interesantes avances en este campo.

II.3. Construyendo una teoría contable sobre el capital humano

«El capital humano es la forma más importante de riqueza en EE.UU. y en las naciones modernas.»

Gary BECKER, Premio Nobel de Economía.

Tal vez convenga comenzar por lo obvio: ¿por qué una contabilidad para el capital humano? Dicho de otro modo, ¿cuál es el factor diferencial, qué valor añadido aporta el enfoque contable res-

²⁰ Párrafo 63 de la NIC 38.

²¹ Párrafo 15 de la NIC 38.

²² <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Intangible+Assets/Meeting+Summaries+and+Observer+Notes/IASB+January+2007.htm>.

²³ http://www.aasb.com.au/admin/file/content105/c9/ACCDP_IGIA_10-08.pdf.

pecto de una materia que se trata en profundidad por otras disciplinas como la psicología, la pedagogía, la economía, o la dirección de empresas?

La respuesta, simplemente, es la parametrización, la capacidad de la contabilidad para traducir una realidad compleja en guarismos, en variables numéricas que permitan ponderar de modo analítico los aspectos relacionados con la plantilla que se consideren más relevantes y luego agregarlos bajo una única rúbrica. En otras palabras: la contabilidad del capital humano no aspira per se a mejorar la gestión de los recursos humanos, la motivación o el rendimiento de las plantillas ni la competitividad global de una economía. Sin embargo, sí alberga la legítima aspiración de hacer lo que ya hace con otras realidades complejas, como los activos tangibles, o con magnitudes más abstractas como los beneficios (pérdidas) o el patrimonio neto, que no es otra cosa que definir parámetros válidos, indicadores numéricos de sencillo manejo y comprensión que sean capaces de simplificar una realidad compleja e informar a terceros interesados utilizando un lenguaje conciso y no ambiguo.

Pero la información a terceros no es lo único que importa. La contabilidad es también el medio para exigir responsabilidad a los gestores por el manejo de los recursos ajenos que les han sido confiados. Gracias a la contabilidad se puede responder a preguntas como: ¿han aplicado los recursos que fueron puestos a su disposición para los fines que los justifican?, y más aún ¿han sido eficientes?, es decir, ¿es la empresa más rica al final del ejercicio o por el contrario se ha deteriorado? Y, si es así, ¿cuáles son los bienes o derechos donde se refleja esa variación de valor?

Para responder a esas preguntas utilizamos el sistema contable, pues permite que los gestores rindan cuentas y los inversores reciban esa justificación. Ahora bien, en esa función, la utilidad de la contabilidad se circunscribe hasta ahora a la riqueza material de la empresa y a su capital financiero. Salvo raras excepciones (por ejemplo, marcas o patentes adquiridas de terceros o fondo de comercio manifestado en la adquisición de otra empresa) quedan fuera del ámbito de la rendición de cuentas los activos intangibles y, especialmente, el capital humano. El triste resultado es que los gerentes, de ordinario, ni siquiera están obligados a informar, mucho menos a justificar, sobre la conservación o enriquecimiento del potencial productivo que se encierra en la plantilla, y eso que es un recurso clave, si no el de mayor importancia, en la organización. Carentes de un sistema parametrizado, nos limitamos, en el mejor de los casos, a vagas apreciaciones cualitativas: «Ha sido un buen/mal director de RR.HH.». De acuerdo, pero ¿ha enriquecido el activo intangible o lo ha empobrecido, y, en ese caso, por cuánto, en qué medida?

Cuando hablamos de la posibilidad de registrar el capital humano como activo y dar cuenta de sus cambios de valor, una cuestión esencial es determinar a qué tipo de talento estamos refiriéndonos. Por un lado tenemos el talento individual, que pertenece al trabajador y que «abandona la empresa al final de cada jornada laboral» (RODRÍGUEZ RUIZ, 2003). Debido a que el trabajador es esencialmente libre de rescindir su relación laboral en cualquier momento, la empresa carece del suficiente control sobre ese recurso como para poder contabilizarlo. Sin embargo, la mayoría de los trabajadores permanecen en su empresa muchos años y, como norma, casi todos están más de los 12 meses que separa la frontera entre los recursos corrientes y los de capital, conformando un tipo de activo de alta densidad que no se puede crear ni destruir de un día para otro, y que es el activo de capital

humano al que nos estamos refiriendo, aunque también podríamos llegar a aceptar como concepto (*i.e.* como activo intangible) la existencia de una determinada política y práctica respecto de los aspectos sociolaborales de la empresa, recogida en documentación y manuales internos, y soportada en aplicaciones informáticas desarrolladas en la propia empresa.

Junto al conocimiento individual existe otro tipo de conocimiento que permanece en la empresa, ya sea porque se haya incorporado a soportes físicos o lógicos (patentes, programas informáticos...) ya porque se haya interiorizado como acervo común (*know-how*). Sin embargo, cuando el conocimiento se ha materializado en un instrumento preciso como una patente o una aplicación informática, ya no hablamos propiamente de capital humano sino de capital intelectual, un tipo de activo inmaterial de conocimiento, pero distinto del capital humano, que se refiere a la calidad de los empleados que ocupan puestos clave en el modelo de producción de bienes o servicios como el equipo de investigadores científicos o el responsable de atención al cliente.

II.4. Un problema de valoración

Por otro lado, hay que optar por un modelo de valoración. Si optamos por un modelo de coste histórico, el resultado será bastante poco satisfactorio porque los desembolsos de la empresa en materia de RR.HH. se destinan fundamentalmente a pagar las nóminas y cotizaciones sociales y, por tanto, no podrían activarse porque no tienen correlación con ingresos futuros. Los limitados ejemplos de inversiones que podrían cumplir con el concepto de activo amortizable serían las cantidades destinadas a cursos de formación o a procesos de selección o de liderazgo. La hipótesis de aplicar un modelo de valor razonable otorgaría mayor margen para poder valorar el talento de la plantilla, pero incurre en el problema de la subjetividad.

En el momento presente, vigente la NIC 38 en su versión actual, que impide contabilizar todos los intangibles generados internamente, este debate carece de relevancia, puesto que la mayor parte de los desembolsos (inversiones) destinados a mejorar el capital humano estará condenada a la cuenta de pérdidas y ganancias, pero no debemos olvidar que FASB e IASB en la actualidad trabajan conjuntamente en la elaboración de un nuevo marco conceptual común²⁴ que habrá de redefinir el concepto de activo.

En el esquema de las NIC, la inclusión de un elemento en el activo requiere superar dos escalones: cumplir la definición de activo y satisfacer los requisitos de reconocimiento en el balance. Aun suponiendo que en la fase de definición llegásemos a un acuerdo sobre cómo una parte de los aspectos relacionados con la plantilla podría cumplir con los criterios de identificabilidad y control que caracterizan a un recurso productivo como un activo de la empresa, todavía tendríamos que salvar la fase segunda: «criterios de reconocimiento en el activo», donde importan dos conceptos: probabilidad de obtener beneficios futuros, y posibilidad de atribuir una valoración fiable. Estudios empíricos han establecido ya, con carácter general, la vinculación entre la gestión del talento y los beneficios futuros

²⁴ http://www.fasb.org/project/cf_phase-c.shtml.

(TAMKIN, 2005) y, aunque habría que establecerlo también para el caso singular de cada empresa, aun suponiendo que esa determinación sea viable, resta todavía la espinosa cuestión de la valoración.

Y es que, si la valoración de un activo inmaterial presenta siempre dificultades, en el caso de los RR.HH. el desafío es mayor porque nos enfrentamos a un problema que es a la vez práctico y ético. Práctico por la inexistencia de mercado o, mejor dicho, por la falta de transparencia del mercado en la información sobre los precios. Ético, porque como ha señalado la Organización Internacional del Trabajo, no puede reducirse la valoración del trabajo a un problema económico. Si nos preguntamos: ¿puede el talento convertirse en valor?, la respuesta, indudablemente, es afirmativa. Un ejemplo indiscutible sería Steve Jobbs, el CEO de Apple Computer. Cuando se hizo cargo de la compañía en 1997 esta se encontraba cerca de la extinción, prácticamente asfixiada por la competencia de Microsoft. Desde entonces, la dirección de Steve Jobbs ha hecho que el valor en bolsa de Apple se haya incrementado en 150.000 millones de dólares, lo que le ha granjeado el premio «CEO del año» por la revista *Harvard Business Review* en su edición de febrero de 2010. Podría argumentarse, certeramente, que el valor intangible de Apple se ha ido acumulando en su tecnología (patentes) o en su imagen (solo su marca vale 63.000 millones de dólares²⁵) pero si no computásemos el factor humano la valoración de la empresa no estaría completa. La prueba es que, cuando en 2004 se le diagnostica un cáncer de páncreas, o cuando en 2009 anuncia que va a sufrir un trasplante de hígado, cae inmediatamente el valor de las acciones de Apple, en 2009 en 10.000 millones de dólares²⁶ en un día, e incluso los accionistas presentan demandas por haber ocultado en las declaraciones ante la SEC —de las que hablaremos más adelante— el dato sobre la salud de Jobbs, que consideran fundamental para la valoración de la compañía y para adoptar decisiones de inversión.

Ahora bien, en un plano teórico, el problema no radica en demostrar que el talento se convierte en valor, sino en la generalización, en la viabilidad de un modelo que, partiendo de la constatación del talento, llegue a otorgarle un valor. Para ello, hay que establecer relaciones de causa-efecto, tal vez no siempre tan claras como en el caso del Sr. Jobbs, y aceptar que puedan ser duraderas en el futuro. Junto a esto, los recursos humanos no son como las máquinas, y por eso a las dificultades de valoración hay que sumar cuestiones éticas. El ejemplo de Apple Computer es interesante también porque se adentra ligeramente en las fronteras éticas. Apple considera las enfermedades de su CEO un asunto privado, pero cuando en 2004 tarda ocho meses en hacer pública la información sobre su estado de salud, los accionistas emprenden acciones judiciales por ocultar información relevante.

II.5. Los informes sobre intangibles y capital humano en las normas contables

Poco a poco, las normas contables van incorporando obligaciones de informar sobre los intangibles de la empresa en general y sobre el capital humano en particular. Como se ha mencionado en la introducción, destacan en este sentido tres normas: el Management's Discussion and Analysis (MD&A) de la SEC, el Informe de Gestión de la Directiva de Modernización Contable y el Informe de Gestión de la LSA en nuestro país.

²⁵ <http://www.millwardbrown.com/sites/optimor/media/pdfs/en/brandz/brandz-2009-report.pdf>.

²⁶ <http://www.smh.com.au/news/technology/biztech/apple-investors-may-sue-over-jobs/2009/01/16/1231608941678.html>.

II.5.1. El informe MD&A de la SEC.

Desde 1980, la SEC exige la elaboración y depósito de un informe elaborado por los directores de la empresa. Su espíritu es sencillo: suministrar a los lectores la información necesaria para comprender la situación financiera, los cambios acaecidos en el ejercicio, y los resultados de su actividad. Para ello pide que se discuta y analice en el informe el marco general de la empresa, incidiendo sobre las tendencias conocidas, las exigencias, compromisos, posibilidades e incertidumbres que afecten al negocio.

Con el informe se pretende satisfacer tres objetivos:

- Ofrecer una explicación descriptiva de los estados financieros de la empresa para que los inversores puedan contemplar la empresa a través de los ojos de los directores.
- Mejorar el conjunto de la información financiera y ofrecer el contexto en que deben analizarse los datos financieros.
- Suministrar información acerca de la calidad y potencial de variación de los flujos de caja y beneficios futuros de la empresa para que los inversores puedan juzgar mejor si los resultados pasados pueden augurar beneficios futuros.

El MD&A debe tener tres partes:

1. Una presentación general de la empresa y del informe.
2. Una discusión y análisis de las tendencias, compromisos, eventos e incertidumbres.
3. Un detalle de los flujos de caja, liquidez, recursos de capital y estimaciones fundamentales para la contabilidad.

Desde 2003, existen instrucciones detalladas²⁷ sobre la composición de este informe, especialmente referidas a aspectos de liquidez, recursos propios y estimaciones contables críticas. Las instrucciones para elaborar el informe buscan estimular una declaración más completa sobre los elementos que tienen potencial de generar beneficios futuros. Sobre la base de los estados financieros, se dibuja un retrato de la empresa donde se utilizan magnitudes cualitativas junto a cifras de resultados y actuaciones. Las instrucciones de la SEC estimulan la publicidad de todos los eventos o circunstancias que puedan ser relevantes para los inversores.

Aunque no existe propiamente una obligación de publicar información sobre intangibles o capital humano, las instrucciones exigen a los directores que consideren si procede su divulgación pues, aunque no estén contabilizados en el balance, son elementos importantes para la continuidad del negocio de la empresa. «Las empresas deberían identificar los indicadores clave de éxito, inclu-

²⁷ <http://www.sec.gov/rules/interp/33-8350.htm>.

yendo indicadores no financieros, que utilizan los directores en la gestión del negocio, y que sean relevantes para los inversores».

Así, las instrucciones se refieren a intangibles como el desarrollo de nuevos productos u ofertas presentadas, agrupaciones con otras empresas, relaciones con clientes o proveedores, estrategia empresarial, cambios en el accionariado o en la composición de los directivos, etc., pero en materia de recursos humanos el único indicador que se cita como ejemplo es la ratio de retención del personal.

Las notas de la SEC observan que, dependiendo de las circunstancias de cada empresa, sería relevante informar sobre aspectos de los RR.HH. como rotación de plantilla, edad, formación, etc. Por otro lado, las empresas tienen que evaluar la cantidad y la utilidad de la información que divulgan para evitar una sobrecarga de información innecesaria, porque no sea relevante o no promueva una mejor comprensión del negocio.

De cualquier modo, el espacio que se dedica a indicadores clave sobre intangibles en las instrucciones de la SEC es tan modesto que Lynn Turner, anterior jefe de contabilidad en la SEC y actualmente profesor en la Universidad de Colorado, reclama nuevas secciones en los informes de gestión para intangibles e indicadores clave de desempeño, especialmente si los directores de la empresa utilizan técnicas como la *balanced scorecard* o *company dashboard*, en la medida en que sean relevantes para los inversores.

II.5.2. Directiva de modernización contable

De modo análogo al MD&A de la SEC, la Directiva 2003/51/CE de 18 de junio de 2003 requiere a la empresa una revisión periódica en profundidad de sus planteamientos y de su entorno económico y le obliga a redactar un informe de gestión que aborde los principales riesgos e incertidumbres a que se enfrenta la empresa. En su contenido es obligatoria:

1. Una revisión amplia del negocio de la empresa.
2. Una descripción de los principales riesgos e incertidumbres que afectan a la empresa. La revisión debe incluir un análisis equilibrado y comprensivo de:
 - a) El desarrollo y funcionamiento del negocio de la empresa durante el ejercicio.
 - b) La posición de la empresa al final del año, de acuerdo con el tamaño y la complejidad del negocio. La revisión debe también incluir (en cuanto sea necesario para comprender el desarrollo, el funcionamiento o la posición de la compañía):
 - i. Un análisis utilizando los indicadores clave de funcionamiento.
 - ii. En su caso, un análisis usando otros indicadores clave de funcionamiento dominante, incluyendo información medioambiental y de recursos humanos.

Por tanto, los informes de gestión en todo caso pueden, y en ocasiones deben, informar sobre el capital humano si los directores de la empresa lo consideran un indicador clave. Este documento no forma parte de las cuentas anuales, pero trata de los riesgos e incertidumbres a que se enfrenta la empresa, la explicación de los resultados y su potencial de generar beneficios, su política medioambiental, capital humano y objetivos, políticas y exposición al riesgo en activos financieros. Dado que este tipo de informe es costoso, las pequeñas empresas no tienen que realizarlo. El informe de gestión ha influido notablemente sobre el German Accounting Standard (GAS) 15 de Alemania, el informe de gestión del Reino Unido, y nuestro informe de gestión.

II.5.3. El GAS 15 en Alemania

El GAS 15 se aprobó en Alemania en 2005 dentro del bloque normativo de transposición de las NIC, y regula la información que las empresas matrices deben suministrar como informe de gestión de los grupos que encabezan, aunque también se aplica a todas las empresas que voluntariamente quieran producir un informe de gestión. El informe que establece la GAS 15 tiene mucho en común con el MD&A de EE.UU., con el Operating and Financial Review (OFR) del Reino Unido o con nuestro informe de gestión. Su misión principal es ayudar a los usuarios a dibujar un retrato fiel del negocio y de su posición, incluyendo los riesgos relevantes y las oportunidades.

El estándar alemán recomienda la estructura siguiente para el informe de gestión:

1. El negocio en su entorno económico.
2. Resultados, posición financiera y activos netos.
3. Información sobre acontecimientos posteriores a la fecha del cierre.
4. Informe de riesgos.
5. Informe sobre desarrollos futuros.

Este último punto es muy importante, pues muestra cómo el GAS 15, a diferencia del MD&A americano, especifica la necesidad de hablar del futuro, con información cuantitativa para el ejercicio siguiente y cualitativa por lo menos para dos ejercicios. También separándose de la regulación americana, el estándar alemán recomienda la publicación de información sobre intangibles, incluso haciéndolo «sin perjuicio del tratamiento contable que tenga el intangible», mención que tiene mérito viniendo de un regulador contable. La información sobre intangibles, según el GAS 15, se extenderá a capital humano, relaciones con clientes y proveedores, relaciones con inversores y mercados de capital, capital organizativo, procesos y ventajas de situación del negocio. El estándar, por tanto, hace mención explícita del capital humano.

El GAS 15 reconoce que es difícil ofrecer información cuantitativa de estos activos intangibles. No obstante, pide que, cuando se hayan establecido indicadores clave de resultados por la empresa, se utilicen para divulgar la información sobre intangibles. En particular, el informe debe reflejar los

cambios en el capital humano o en el capital relacional y organizativo o de procesos si van a afectar significativamente a la posición competitiva del grupo.

Para el capital humano incluso sugiere algunos indicadores como la rotación de la plantilla (altas y bajas durante el ejercicio) los programas de formación de los empleados, costes de formación por trabajador, sistemas de remuneración, cambios significativos en la negociación colectiva y de sistemas de gestión de recursos humanos. En conjunto, el GAS 15 es tal vez el estándar contable más avanzado con respecto al reflejo del capital humano.

El GAS 15 también regula los cinco principios que componen un informe sólido: plenitud; fiabilidad; claridad y transparencia; expresar la perspectiva de la gerencia, y enfatizar la creación de valor sostenible. Aunque estos principios reflejan criterios normalmente compartidos en contabilidad, parece que el umbral de fiabilidad es diferente respecto de los estados financieros tradicionales, tanto en lo relativo a los intangibles como con respecto a la información prospectiva sobre riesgos y oportunidades.

II.5.4. El OFR del Reino Unido

Es el nombre de un proyecto que finalmente no llegó a convertirse en ley por oposición de los grupos empresariales fundada en motivos de coste. Sus orígenes se remontan al Libro Blanco del Derecho Societario en el Reino Unido ²⁸ publicado en 2001 a iniciativa del Ministerio de Comercio e Industria. Un cierto número de propuestas del Libro Blanco se referían a la necesidad de mejorar el marco para la publicidad de la información financiera. En particular, se pedía que las grandes empresas produjeran un informe de gestión sobre la situación de la empresa, sus resultados y planes futuros.

También proponía el Libro Blanco que el regulador contable británico determinase el formato y recomendaciones para producir el informe. En el campo del capital humano en particular, a comienzos de 2003, el Ministerio creó un grupo de trabajo titulado «contabilidad de los recursos humanos» (Accounting for People Task Force ²⁹) para investigar las posibilidades de que las organizaciones económicas pudieran reportar sobre la calidad y eficacia de sus RR.HH. El grupo de trabajo determinó que los RR.HH. son la principal fuente de competitividad y por tanto de rentabilidad. El éxito empresarial requiere un equilibrio entre habilidades, conocimientos y experiencias que satisfaga las necesidades del negocio. Este grupo de trabajo surgió a su vez como consecuencia del «Kingsmill Review», un grupo de trabajo gubernativo que investigó la situación laboral de las mujeres en cuanto a retribución y posibilidades de carrera. Ambos grupos destacaron como, pese a ser un elemento clave de la competitividad, está normalmente infravalorado, y que una mejor información permitiría una asignación de recursos más eficaz por parte de inversores y accionistas.

El OFR se venía realizando ya de hecho por muchas empresas británicas, y además había dos directivas europeas que considerar: la ya citada Directiva de Modernización Contable, exigiendo

²⁸ www.dti.gov.uk/companiesbill/whitepaper.htm.

²⁹ <http://www.accountingforpeople.gov.uk/index.htm>.

incluir información en los informes de gestión sobre indicadores no financieros, y la Directiva sobre Información y Consulta con los Trabajadores, que exige la consulta con los trabajadores para los planes futuros que les afecten para todas las empresas con más de 50 trabajadores. Por tanto, la inclusión del capital humano en el OFR cumpliría los dos objetivos.

Estas directivas influyeron sobre el tratamiento del capital humano en la propuesta reguladora de los OFR. Al final, el OFR iba a ser un informe obligatorio que requería un análisis equilibrado y comprensivo del negocio, prospectivo por su naturaleza que debía discutir las estrategias y políticas de la empresa a largo plazo y que habría incluido, en caso necesario, información sobre materias laborales, ambientales y sociales. Sin embargo, el entonces ministro de Finanzas Gordon Brown decidió en 2005 que este OFR era demasiada burocracia, y terminó archivando el proyecto.

Muchos han señalado esta decisión como una oportunidad perdida y un despilfarro de los considerables recursos que se invirtieron en su elaboración. Además, y pese a su archivo, la Directiva de Modernización sigue vigente en el Reino Unido, y por tanto las grandes y medianas empresas, cotizadas o no, tienen que preparar el informe de gestión, que es prácticamente lo mismo, excepto que este no obliga a informar sobre perspectivas de futuro.

El proyecto contemplaba instrucciones explícitas respecto a los intangibles y a la información del capital humano en particular. La información sobre la plantilla debía ser divulgada en la medida en que tal información fuera necesaria para que el usuario evaluara la estrategia de la empresa y sus expectativas de éxito. Por otra parte, incluso aunque no fuera considerado crucial a la hora de evaluar la estrategia corporativa, la plantilla debía ser siempre evaluada por los directores para cumplir con los objetivos del informe OFR.

También estaba previsto exigir el uso de indicadores clave de resultados para el capital humano, aunque el proyecto reconocía que resulta difícil desarrollar indicadores específicos, puesto que no existe un conjunto de mejores prácticas que sea aplicable a todas las empresas. Cada una, dentro de su ramo de actividad y de sus circunstancias, debe decidir cuáles son los indicadores que mejor se adaptan. Esta es la conclusión del informe Kingsmill y de un informe publicado en 2005 por el Chartered Management Institute (CMI) titulado *Getting the basics right: a guide to measuring the value of your workforce*³⁰ que afirmaba: «es difícil en este estado de las investigaciones señalar de forma concluyente qué indicadores del capital humano pueden servir para todos los gerentes de RR.HH. en su tarea de organizar y añadir valor a su capital humano».

II.5.5. El informe de gestión en España

Junto con las cuentas anuales y el informe de auditoría, las sociedades que superan una determinada dimensión deben presentar el informe de gestión regulado en el artículo 202 del TRLSA, aprobado por Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre. En esencia, los dos primeros apartados del artículo citado establecen el contenido de este informe de gestión, centrado en los siguientes aspectos:

³⁰ http://www2.managers.org.uk/listing_with_description_1.aspx?id=10:106&id=10:9&doc=10:884.

- Una exposición fiel sobre la evolución de los negocios y la situación de la sociedad.
- Acontecimientos importantes para la sociedad ocurridos después del cierre del ejercicio.
- Evolución previsible de la sociedad.
- Actividades en materia de investigación y desarrollo.
- Adquisiciones de acciones propias.

El Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España ³¹ se refería a la necesidad de modificar el informe de gestión con las siguientes palabras: «Las prácticas de las sociedades relativas a la confección y presentación del informe de gestión han sido, en la década larga de aplicación de estas normas, irregulares y dispares entre sí, de tal forma que no se ha logrado crear una tradición en la presentación de la información requerida, ni sentar los criterios de elaboración del informe de gestión para que fueran tenidos en cuenta por las sociedades. En otras palabras, las prácticas seguidas en España por las sociedades distan mucho, en términos generales, de ofrecer informes de gestión relevantes para los usuarios. Esto es especialmente preocupante en el caso de las empresas cotizadas en Bolsa».

La razón de la escasa relevancia está en que algunas de las exigencias informativas, como los acontecimientos ocurridos tras el cierre o los movimientos en las acciones propias, han ido paulatinamente incorporándose a la memoria en forma de notas y en la escasa relevancia de las explicaciones dadas por los administradores en la gran mayoría de las empresas. Por este motivo, continuaba el Libro Blanco, «el informe de gestión ha ido perdiendo importancia, tanto para los usuarios de la información empresarial como para los elaboradores de la misma».

Sin embargo, el informe de gestión es esencial para entender la evolución de las actividades de la empresa al poner la información financiera de la empresa en el contexto de su estrategia. El informe debe justificar las decisiones económicas que la empresa ha tomado en el ejercicio y, en su caso, anticipar las líneas a seguir en el futuro. Las cuentas anuales serían, así, la plasmación actual de los resultados de la estrategia de gestión de la entidad, y podrían ser entendidas y discutidas con referencia explícita a esta estrategia.

Mientras que la información financiera es por su naturaleza retrospectiva, orientada hacia hechos pasados, la información contenida en el informe de gestión debe ser prospectiva, orientada hacia el futuro, por lo cual en el informe de gestión también se contienen los planes y las guías de actuación futura, si bien descritos con el grado de generalización suficiente para que no dañen la puesta en práctica de dicha estrategia. Además, debe ofrecer un marco para poder entender las cifras que se ofrecen en las cuentas anuales. A tal efecto, la narración que se contenga en el informe ha de estar tan cercana como sea posible a la forma de tomar las decisiones (por ejemplo, comentándolas en función de los segmentos de negocio que se manejan por parte del Consejo de Administración) o de enfrentarse con los problemas que requieren tales decisiones.

³¹ <http://www.icac.meh.es/Temp/20100425094508.PDF>.

El documento del European Accounting Study Group ³² en que se basa la reforma considera que, para decidir qué tipo de información incluir en el informe de gestión, el criterio básico que debe ser utilizado es la relevancia para entender los aspectos económicos del negocio, por encima de cualquier otra finalidad, en tanto en cuanto se trata de entidades con ánimo de lucro que presentan cuentas anuales junto con el citado informe de gestión, donde quedarán plasmados los resultados económicos alcanzados por las actividades y la posición al final del ejercicio.

Entre los elementos esenciales de explicación que habría de contener el informe de gestión están los siguientes:

- a) Cuáles son los objetivos generales a medio y largo plazo de la empresa, según la voluntad expresada por sus propietarios o por el órgano de Administración.
- b) Qué riesgos, generales y específicos, afectan al cumplimiento de los objetivos anteriores, de forma que su existencia pueda amenazar de forma importante el devenir de la empresa.
- c) Cómo se gestionan las principales áreas o segmentos del negocio, para prevenir tales riesgos y alcanzar el rendimiento esperado.
- d) Cuál es la política de crecimiento y expansión de la empresa, derivada de la estrategia general enunciada.

En este esquema, no están específicamente mencionados los RR.HH., pero son un elemento muy importante a la hora de entender la estrategia de la empresa, tanto en su versión de política laboral como en la gestión de RR.HH. esto es: selección, planes de formación continua, salarios e incentivos, seguridad y salud en el trabajo, prevención de riesgos laborales, atenciones sociales y jubilación.

Por lo que respecta a los indicadores, el Libro Blanco de la Contabilidad indicaba que, «aunque el informe de gestión puede tener algunos de sus objetivos y políticas expresados en cifras, tanto pasadas como futuras, la cuantificación no es el objetivo esencial del mismo, ni debe ser perseguido de forma primordial. Por el contrario, las cifras han de ser contempladas solo como un medio para comunicar un mensaje que, en esencia, es más cualitativo, y persigue informar acerca de la forma de afrontar la gestión de la entidad para el cumplimiento de los fines perseguidos».

II.6. Los informes del capital humano

Como hemos visto en el epígrafe anterior, las normas contables han avanzado tímidamente en la exploración del valor contenido en los intangibles en general y en el capital humano en particular, pero todavía están muy lejos de permitir una explicación suficientemente detallada sobre los aspec-

³² Nota en el Libro Blanco: documento emitido en abril de 2000, que lleva el título de *Mangement Analysis of Business*. El estudio fue patrocinado por el IASB y por el National Institute van Register Accountants (NIVRA) holandés.

tos de la política de RR.HH. CAÑIBANO y GISBERT (2007) sugieren que esta laguna se rellene con informes de capital intelectual: «FASB e IASB han acometido reformas para promover mayor flexibilidad en el reconocimiento de activos intangibles, pero estos avances son en el mejor de los casos moderados, haciéndose inevitable y necesario que las empresas utilicen alternativas informativas como los informes de capital intelectual, para poder difundir entre todos los usuarios interesados sus potenciales intangibles».

Un informe de capital humano debería tratar los siguientes aspectos:

- Perfil de la plantilla. Productividad de los trabajadores, beneficio por empleado, diversidad racial, igualdad de género, número de empleados en cada grupo profesional.
- Seguridad y salud en el trabajo. Días de ausencia por enfermedad, incidencia de enfermedades profesionales, cumplimiento de horario, etc.
- Ingreso y permanencia de personal clave. Rotación de plantilla (altas y bajas), tasas de retención de empleados clave, políticas retributivas, número de aspirantes a puestos nuevos, áreas deficitarias de conocimientos o habilidades.
- Formación permanente. Número de horas de formación por empleado, número de cursos impartidos, creación de carreras y liderazgo.
- Motivación. Resultados de encuestas de satisfacción de empleados, absentismo laboral, niveles de compromiso de empleados, etc.

II.6.1. Sistema de indicadores

Ahora bien, para elaborar informes sobre intangibles en general y sobre capital humano en particular, es necesario disponer de un buen sistema de indicadores que registre las variaciones de valor en parámetros significativos. El informe de la UE sobre intangibles (2003), en una mención recogida recientemente por la OCDE (2009) ya señalaba: «Los dos mayores impedimentos para la capitalización de intangibles son la ausencia de sistemas internos de seguimiento y la falta de expertos».

La elaboración de informes de capital intelectual, desde el punto de vista contable, es un objetivo intermedio. El objetivo último de la contabilidad del capital humano debería ser asignar un valor económico al potencial humano de la empresa, pero en el estado actual de las investigaciones es imposible conseguir ese objetivo; el valor otorgado sería demasiado subjetivo. Mientras tanto, es necesario encontrar indicadores que midan aspectos clave³³, resumir la información que nos ofrecen esos indicadores, y narrar los resultados de una forma coherente con la estrategia de la empresa. Eso es un informe de capital humano.

³³ Recordemos que el concepto de «indicadores clave» se utiliza en el artículo 202 de la LSA cuando se habla del capital humano en el informe de gestión.

Los informes se elaboran a partir de indicadores clave, que cumplen la misión de identificar las propiedades de las prácticas en materia de RR.HH. y los atributos de la plantilla que se consideren relevantes. Según MERITUM ³⁴ los indicadores de capital intelectual tienen que ser:

- Comparables.
- Fiables.
- Objetivos.
- Verdaderos.
- Verificables.
- Practicables.

Además, los indicadores de capital humano deben satisfacer requisitos adicionales. De acuerdo con el Instituto de Estudios de Empleo del Reino Unido ³⁵, las propiedades de estos indicadores deben ser:

- **Atractivos para los empleadores.** Deben ser significativos y alinearse en lo posible con las medidas actualmente vigentes. Tienen que generar debate interno sobre las decisiones de formación, desarrollo y gestión del personal. Además, no tienen que ser extremadamente complejas ni requerir técnicas complejas para extraer los datos.
- **Coherentes** y compatibles con los datos nacionales e internacionales que ya se recolectan, para que se puedan continuar las series estadísticas.
- **Rigurosos**, no ambiguos. Deben evitarse los datos indiciarios (*proxy*) siempre que sea posible y describir cuidadosamente la definición de cada indicador.
- **Comparables** y capaces de garantizar estudios longitudinales, es decir, de evaluar la organización interna, la producción y los resultados a lo largo del tiempo.
- **Sensibles** a las decisiones de los órganos de dirección de la política de personal (tanto de la empresa como de las instituciones políticas). No tiene sentido seguir un indicador que no tenga sensibilidad a las decisiones superiores.

Puesto que las inversiones en personal están prácticamente ausentes de los estados financieros (si exceptuamos la cuenta de pérdidas y ganancias), la mayoría de los indicadores que podemos construir en capital humano son no financieros. Se denomina información financiera a la contenida en estados financieros, incluyendo la memoria, y la que se deriva de los estados financieros, como son los ratios de análisis. La información no financiera es la contenida en documentos que no formen parte de

³⁴ Véase OCDE (2009) pág. 45.

³⁵ Ídem, pág. 3.

los estados financieros, como sería el informe de gestión. Normalmente, tiende a identificarse la información financiera con indicadores de tipo cuantitativo (número de trabajadores, distribución en categorías de formación, en categorías profesionales, sexo, retribución al personal de alta dirección y a los consejeros, etc.) mientras que la información cualitativa (motivación, políticas sociolaborales como guarderías, economatos, cafetería o gimnasio, políticas de incentivación, etc.) se reservaría a documentos no financieros. Esta dicotomía, sin embargo, no es correcta, porque el PGC exige que en la memoria se incluya información cualitativa correspondiente al ejercicio anterior cuando sea significativa. Así pues, cabe información cualitativa tanto en documentos no financieros como en la memoria.

Otra diferencia sería el tipo de indicadores (universales o contingentes) a seguir. Recordemos que en la introducción se ha aludido ya al debate sobre si existen indicadores que funcionan en todas las situaciones o si deben ser específicos para el sector, la empresa o el grupo de trabajadores. La idea predominante es que los indicadores a utilizar deben ser lo más estándar posible. Ahora bien, donde una empresa encuentre que existen parámetros que miden mejor su capital, ha de utilizarlos, si bien debe explicar cómo se definen y miden.

Evidentemente, son más susceptibles de evaluar objetivamente los indicadores cuantitativos, pero es imprescindible contar también con indicadores cualitativos. Lo importante en este caso es definirlos de tal modo que haya escaso margen para apreciar las cualidades que se quieren medir. Finalmente, los indicadores deben tener utilidad para la empresa (ámbito interno) y para los usuarios externos de la información financiera.

II.6.2. *Experiencias comparadas*

Desde que BECKER inauguró la Teoría del Capital Humano en los años 60, se ha venido desarrollando una larga búsqueda para comprender los procesos económicos de acumulación de capital humano, tanto a nivel micro como macroeconómico. En los años 90, se intentó normalizar la información internacional con trabajos como el de la OCDE, que en 1998 publicó *Human Capital investment-an international comparison*, poniendo el acento sobre cómo la inversión en educación se traduce en un incremento de competitividad de la economía. En el plano micro, que es el enfoque que nos interesa en este trabajo, las iniciativas más destacables son:

- Proyecto MERITUM (1998 a 2001).
- Measures that Matter. Ernst & Young, 2000.
- Estudio de la UE de 2003. Reclama la creación de un grupo de trabajo que identifique los KPI y un acuerdo internacional sobre los relevantes.
- Wissenbilanz Alemania, 2004. La página 53 del papel de la OCDE 2009 tiene un ejemplo de un informe de capital intelectual de un centro de investigación que utiliza indicadores clave.
- Estudio de Japón de 2005 sobre gestión de activos intelectuales. La página 55 del papel de la OCDE provee un ejemplo de indicadores clave.

- EBRC 360° EE.UU.
- Institute for employment studies UK.

II.6.2.1. UE: Proyectos MERITUM, PRISM y RICARDIS

A partir de los trabajos de la OCDE, la UE empezó a trabajar sobre recomendaciones políticas para informar acerca del capital humano, en una línea de pensamiento que concluirá en la denominada Estrategia de Lisboa, que quiere definir la nueva economía del siglo XXI precisamente a base del conocimiento.

MERITUM (Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management, 1998-2001) es el primer trabajo realizado por la UE sobre capital humano. Heredero de los trabajos realizados por la OCDE durante los años 90 sobre intangibles, puede decirse que MERITUM no es el más original, pero sí el que más influencia ha tenido por su solidez conceptual. Ciertamente, es posible afirmar que MERITUM es la base de la que han partido diversos métodos de valoración, como el modelo austriaco ARC o el alemán Wissenbilanz y ello se debe a que propuso un marco conceptual completo para la identificación, medida y control de intangibles. En particular, ha sido generalmente aceptada la clasificación del capital intelectual en la triple división de capital humano, capital relacional y capital estructural.

Además, MERITUM incluyó una serie de criterios para publicar la información sobre aquellos intangibles que son clave en la determinación del valor de una empresa. El modelo es válido tanto para las empresas que están en los primeros estadios del diseño e implementación de un sistema como para aquellas que ya tienen cierta experiencia en su elaboración con fines internos y tienen interés por dar a conocer sus resultados a interesados externos. El Libro Blanco de la Contabilidad en España ³⁶ es la fuente que cita cuando aborda la cuestión de los intangibles. Al respecto dice:

«Los más relevantes organismos internacionales reguladores de la contabilidad empresarial, IASB y FASB, han incluido en sus respectivas agendas de trabajo proyectos relativos a la revelación de información sobre intangibles. La UE ha otorgado prioridad a la investigación sobre gestión y medición de los citados intangibles, resultado de la cual son las Directrices para la Gestión y Difusión de la Información sobre Intangibles (Informe de Capital Intelectual), resultantes del Proyecto MERITUM».

Mediante el Informe de Capital Intelectual las empresas pueden difundir información sobre los intangibles que integran su Capital Intelectual, comunicando a los accionistas y otros terceros interesados las capacidades, recursos y compromisos de la empresa en relación con los elementos que actualmente se consideran como elementos fundamentales de la creación de valor de la empresa.

MERITUM también introdujo la división entre las «existencias» (*resources*) de intangibles y las actividades para mejorarlos. Las existencias conforman el *stock*, una noción estática, una medida

³⁶ Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma <http://www.icac.meh.es/Temp/20100413134312.PDF>, págs. 164 y ss.

tomada en un momento del tiempo, en tanto que las actividades son un concepto dinámico que implica una asignación de recursos para:

- a) Desarrollar internamente los intangibles necesarios o adquirirlos a proveedores externos.
- b) Aumentar el valor de los existentes o
- c) Evaluar y seguir los resultados de las otras dos actividades.

En MERITUM el procedimiento para elaborar el informe tiene tres fases:

- 1.^a Identificación de los intangibles. En esta fase la empresa lista los activos inmateriales que tiene y, en su caso, los que necesita adquirir.
- 2.^a Medida. Aquí se determinan los indicadores financieros y no financieros que han de servir como una medida que refleje el valor del activo. Los indicadores se contrastan con una serie de características para garantizar que el proceso de medida produzca resultados válidos y razonables.
- 3.^a Acción. Esta importante fase sirve para integrar el informe de capital intangible con el resto de las rutinas en la gestión de la empresa. De esta forma, se pueden evaluar los resultados de las acciones y dar un sentido de conjunto al informe sobre capital intelectual.

En MERITUM esto se logra de un modo narrativo. La empresa empieza por explicar su visión para después describir sus existencias de intangibles y las actividades para adquirir otros nuevos o incrementar el valor de los preexistentes y, por último, el conjunto de indicadores, coherentes con las categorías manejadas habitualmente por los gerentes de la empresa, que permitan a los interesados seguir la evolución de la actividad en comparaciones interanuales.

El sistema de indicadores de los recursos y actividades intangibles permite a los proveedores de bienes, servicios o capitales de la empresa llevar a cabo una estimación acertada de los beneficios futuros y del riesgo que conlleva la inversión en ella. Esta información será de mayor utilidad cuando no solo se presenten los indicadores, sino también su tendencia esperada y su relación con los resultados y el crecimiento futuros de la empresa.

MERITUM, promovido por la Comisión Europea, fue instrumentado como un proyecto cuya ejecución se desarrolló mediante un contrato público. El adjudicatario fue un consorcio de entidades del conocimiento cuyo socio principal fue el Instituto Universitario de Administración de Empresas (IADE) de la Universidad Autónoma de Madrid ³⁷. El objetivo final del proyecto era hallar un méto-

³⁷ Visto el desarrollo de la escuela nórdica en los años precedentes, no puede ser una sorpresa que la lista de colaboradores incluyera, entre sus cinco miembros, a cuatro nórdicos. Los colaboradores fueron Rita Asplund (Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki, Finland), Hervé Stolowy (HEC School of Management, Paris, France) Hanno Roberts (Norwegian School of Management Department of Business Economics, NSM Group, Sandvike, Norway) Ulf Johanson (Stockholm University, School of Business, Sweden) y Jan Mouritsen (Copenhagen Business School, Fredericksberg, Denmark).

do para la valoración de intangibles que fuera capaz de solucionar el fallo del mercado consistente en la insuficiencia de flujos financieros para el sector de la nueva economía, especialmente relativo a la innovación, porque en una economía del conocimiento, la innovación es creación de valor, y en este campo los intangibles juegan un papel fundamental.

Por último, en lo que respecta a las directrices para medir e informar del valor de los intangibles, MERITUM presentó un conjunto de instrucciones tal como se habían comprometido a producir, usando la metodología Delphi para probarlas en la práctica, y un cuestionario remitido a varias instituciones. Como ha quedado dicho anteriormente, las directrices (una visión de la empresa, completada con una relación de intangibles y de actividades para incrementarlos y un sistema de indicadores para hacer su seguimiento) constituyeron quizá el resultado más valioso del proyecto y describen el proceso que la empresa tiene que seguir para gestionar los intangibles e informar a los usuarios externos. Por eso, las directrices se constituyeron, en su momento, en un parámetro de referencia internacional y son el antecedente más claro del proyecto RICARDIS.

El proyecto MERITUM fue seguido por el informe PRISM (2003). En su intento de poner los medios para el desarrollo de la Sociedad del Conocimiento, la Comisión Europea comenzó por fijarse en cómo la inversión en actividades de I+D en Europa era inferior a EE.UU., y achacó la diferencia a un fallo del mercado. El mercado no informa adecuadamente de los beneficios de la actividad investigadora y, por consiguiente, no permite que fluya todo el capital que necesita el sector. Para superar esta carencia se fijó un objetivo de presupuesto destinado a investigación (el 3% del PIB) y se sugirió mejorar la transparencia de los mercados.

La iniciativa PRISM realmente se lanza en enero de 2000 por la Dirección General (DG) de Empresa de la Comisión Europea. El informe PRISM culmina un programa de dos años de investigación orientada a una comprensión más profunda sobre la influencia de los intangibles en la economía moderna. Coincide con muchas de las conclusiones de otros trabajos al observar que el modelo contable existente está excesivamente arraigado en la noción de que el crecimiento económico se basa en la acumulación de activos fijos tales como edificios, maquinaria y equipamiento, pero esos parámetros no son suficientes para describir adecuadamente cómo se crea el valor en la economía moderna. Existe una capacidad productiva «oculta» que exige nuevas herramientas de medida. El informe sugiere que algunos intangibles como la competencia esencial, la competitividad o el talento de los directores se han incorporado ya, de hecho, al análisis de riesgo-rentabilidad, pero de un modo intuitivo y subjetivo, sin un lenguaje común ni un marco explícito de referencia. Más que de una revolución, la nueva economía ha supuesto un cambio gradual en la importancia de los elementos generadores de valor, reconociendo explícitamente la importancia de los intangibles como fuerza impulsora de la nueva economía.

No obstante, separándose de un excesivo optimismo, el informe PRISM no recomienda una publicidad general sobre intangibles. Al contrario, recomienda precaución para que los datos importantes no queden sacrificados al exceso de información. Según PRISM lo importante es poner los datos en su contexto. Así, por ejemplo, la comparación del dato de que el 10 por 100 de los empleados de la empresa A tienen un doctorado, frente a solo el 7,5 por 100 en la empresa B, si no se contextualiza, puede ser interpretado algo positivo, indiferente o negativo.

También el informe PRISM combate la vía, algo estrecha, de limitarse a asignar una cifra al capital intelectual y pensar que los usuarios de la información serán solo los inversores y analistas. En su lugar, la información sobre intangibles debe ayudar a todos a comprender los mecanismos de creación de valor de la nueva economía, con independencia de si el debate es interno o externo.

El informe PRISM cita la propuesta de David YOUNG (Boston School of Management) quien sugiere la creación de un marco conceptual internacional para la información sobre intangibles «Principios Generales de Contabilidad de Intangibles» (GAIP), aunque crear un marco conceptual similar al que existe para la contabilidad tradicional es un desafío extraordinario, por lo que la perspectiva de la convergencia entre los marcos conceptuales tangible-intangible está muy lejos.

El proyecto de incrementar la transparencia sobre el capital intelectual, al margen de recopilar una amplia bibliografía, produjo siete recomendaciones de tipo político a los Estados miembros. En una de ellas se anima a las universidades y centros de investigación a realizar estudios sobre la importancia del capital intelectual y su aplicación a nuevos modelos de negocios.

Como resultado de otra de estas recomendaciones, se constituyó en 2004 un grupo de expertos de alto nivel para promover la divulgación de información no financiera relativa al capital intelectual de las empresas medianas y pequeñas que son intensivas en investigación tecnológica. El informe del grupo de expertos, conocido como informe RICARDIS (Comisión Europea, 2006) ofrece criterios para que las empresas recopilen y difundan datos sobre su capital intelectual, para que los inversores puedan valorarlos y tomar decisiones de inversión que tengan en cuenta los activos intangibles de estas empresas para que aumente el flujo de financiación al sector, y realiza también recomendaciones de política pública.

En el modelo RICARDIS se abandona la pretensión de universalidad y se centra en empresas medianas intensivas en investigación y desarrollo. En su relatividad, el informe de gestión comienza por preguntarse quién son los destinatarios: antes de empezar a elaborar un estadillo de capital intelectual hay que saber a quién va dirigido, a un usuario interno: medidas de gestión para mejorar las condiciones internas y procesos de la empresa, o a un público externo: para informar a los interesados en la empresa en general, o bien a ambos propósitos simultáneamente.

Por tanto, existen numerosos y variados métodos para crear un informe de capital intelectual. El modelo que crea RICARDIS intenta ser ecléctico, recoge aportaciones de varios de ellos y se basa en el trabajo anterior MERITUM. Intenta crear un modelo de referencia a largo plazo que sea avanzado y ampliamente probado, para conseguir un estándar que hoy por hoy está todavía ausente. Los modelos que toma como base, aparte de MERITUM, son: Danish Guidelines, Intangible Asset Monitor, IC-dVAI Intellectual capital Dynamic value, Intellectual Capital Rating, ARC Austrian Research Centers y German Wissenbilanz.

RICARDIS distingue entre la estructura del modelo y las acciones y procesos necesarios para producirlo, pero RICARDIS solo se entretiene en definir la estructura, dejando a la discreción de las empresas los mecanismos y métodos necesarios para producirlo.

II.6.2.2. Indicadores importantes (Measures that Matter)³⁸

En 1997, Ernst & Young realizó un estudio a partir de 300 informes de gestión de empresas cotizadas, con el objetivo de determinar si existe concurrencia en el tipo de indicadores no financieros que las empresas han escogido como importantes para conseguir atraer inversores. El enfoque del trabajo parte de la reflexión de que los objetivos de la contabilidad financiera a corto plazo muchas veces no se alinean ni favorecen la sostenibilidad a largo plazo de la empresa y, en ocasiones, pueden llegar incluso a ser contradictorios. Por ello, los gerentes deben buscar otras medidas para evaluar el ejercicio de sus funciones. El conocimiento de estas medidas, tipo *balanced scorecard* o *company dashboard* puede ser útil para los inversores. Además, la publicación de esos indicadores puede alinear mejor la contabilidad financiera con los objetivos a largo plazo de la empresa.

El estudio de Ernst & Young está muy relacionado con la publicidad sobre intangibles, porque de esta naturaleza son precisamente los valores que se intenta reflejar en el conjunto de indicadores sobre la marcha de la compañía. De hecho, el informe comienza con un cita de Baruch Lev: «defender que los bienes tangibles deben estar en el balance y los intangibles no es como decir que lo importante son las cosas, no las ideas». Ahora bien, más allá del debate sobre si los intangibles tienen cabida en el balance o si su sitio es un informe adicional, lo cierto es que las empresas necesitan evaluar su actuación respecto de aspectos importantes como la calidad de la gerencia, la satisfacción del cliente o la innovación, y asignar recursos para su mantenimiento y mejora. Para realizar esa evaluación, necesitan indicadores clave.

Antecedentes de este estudio son una iniciativa del Ministerio de Trabajo de EE.UU., que había estudiado la relación entre indicadores no financieros y resultados contables, y un simposio que convocó la SEC en 1996 con reguladores, inversores y gerentes cuya conclusión fue unánime: los estados financieros no están completos si no se publican indicadores complementarios.

Por otra parte, en esa época el «Council of Institutional Investors» una asociación de fondos de pensiones estaba estudiando utilizar indicadores no financieros para elaborar los informes de gobierno corporativo, y planeaba recopilar información sobre, entre otras, las políticas sociolaborales. En particular, el fondo de pensiones de los funcionarios de California [*California Public Employees Retirement System* (CALPERS)] el mayor en la economía americana, valoraba como un criterio a la hora de decidir sus inversiones de las prácticas en materia de RR.HH.

El estudio de Ernst & Young puso de relieve que lo que más interesa a los inversores son las cuestiones relacionadas con los clientes y el mercado (cuota de mercado, fidelidad de la clientela o publicidad) así como la innovación, prestando una menor atención a los aspectos internos y de personal. Por otra parte, el estudio también incorporó la reflexión de que en EE.UU. los datos relevantes en cada sector pueden ser muy diferentes, y aunque no se hizo el estudio fuera de EE.UU., no es aventurado suponer que el foco de interés para los inversores cambia también en cuanto cambia la jurisdicción.

³⁸ <http://valuementors.com/pdf/Measures%20that%20Matter.pdf>.

En cualquier caso, volviendo a los indicadores no financieros o a largo plazo, lo cierto es que los datos financieros son importantes, desde luego, pero reflejan resultados realizados, no potencial futuro. El potencial futuro se puede evaluar mejor examinando indicadores que transparenten la gestión de la empresa en aspectos clave. Para publicar datos sobre la capacidad de seguir generando beneficios, Ernst & Young definió 39 indicadores clave. Como podemos ver en la tabla, los indicadores relativos a la política de RR.HH. se dividen en dos grupos, los de directivos y los del resto de plantilla, a los que el estudio llama «cultura corporativa». De ellos, el más importante es la capacidad de la organización para retener a gente con talento. El resto de los indicadores son para los inversores de una importancia secundaria.

Indicador	Clasificación (orden de importancia)
Calidad de la gerencia	
Ejecución de la estrategia de la empresa	1
Calidad de la estrategia de la empresa	3
Experiencia de los directivos	7
Calidad de la visión sobre la organización	16
Estilo de dirección del CEO	24
Efectividad en el desarrollo de productos nuevos	
Liderazgo en la investigación	9
Eficiencia en el desarrollo de productos nuevos	14
Tiempo del ciclo de desarrollo de productos nuevos	17
Porcentaje de ingresos derivados de productos nuevos	20
Fuerza de su posición en el mercado	
Innovación	4
Cuota de mercado	6
Imagen de marca	13
Potencial de la publicidad y mercadotecnia de la empresa	21
Implantación mundial	22
Fuerza de la cultura corporativa	
Capacidad para atraer y retener personas con talento	5
Calidad de la plantilla	18
Calidad de los sistemas de retribución por objetivos	23
Calidad de la formación permanente a trabajadores	28
Ratio de rotación de la plantilla	30
Políticas sociales y medioambientales	37

.../...

Indicador	Clasificación (orden de importancia)
.../...	
Trabajo en equipo	38
Efectividad de las políticas retributivas a directivos	
Alineación con el interés de los accionistas (<i>stock options</i> y similares)	8
Políticas de retribución de directivos basadas en objetivos	12
Proporción de retribución al CEO respecto al resto de la empresa	39
Calidad de la comunicación con inversores	
Credibilidad de los directivos	2
Accesibilidad de los directivos	26
Calidad de los reglamentos internos	29
Capacidad y experiencia del punto de enlace con inversores	31
Calidad de las publicaciones informativas	34
Calidad de productos y servicios	
Calidad de los principales procesos industriales	10
Percepción de calidad en los consumidores	15
Índice de fallos de fabricación/falta de calidad en el servicio	25
Durabilidad de los productos	27
Premios de calidad a los productos	35
Premios de calidad a los procesos	36
Satisfacción de los clientes	
Índice de satisfacción al cliente	11
Nivel de clientes que repiten	19
Número de quejas de clientes	32
Calidad del servicio de atención al cliente	33

II.6.2.3. Estudio de la UE sobre métodos de medidas intangibles ³⁹.

El estudio, publicado en 2003, es un esfuerzo considerable por recopilar todo lo existente hasta el momento en materia de intangibles. Con 277 páginas, constituye una de las recopilaciones de mayor valía en la materia. Fue encargado por la DG de Empresa de la Comisión y realizado por un equipo internacional de profesores universitarios, compuesto de la Universidad de Ferrara, la de Nueva York y la de Melbourne.

³⁹ «The EU Study on the Measurement of Intangible Assets and Associated Reporting Practices». http://ec.europa.eu/internal_market/services/docs/brs/competitiveness/2003-study-intangassets-full_en.pdf.

Estudia los requisitos de publicidad de diversas normas y los marcos existentes para revelación voluntaria de la información, así como los resultados de un sondeo de opinión entre los usuarios de la información, para concluir realizando un cierto número de recomendaciones. La principal conclusión es que la UE debería implicarse más en la producción de marcos reguladores, instrumentos administrativos, y penalizar a los que no se ajusten a las reglas, pues aunque haya incentivos para el cumplimiento voluntario, no sería suficiente. Pese al tiempo transcurrido, las conferencias celebradas, los estudios y las recomendaciones de políticos, no se ha realizado ningún progreso sensible en publicidad financiera de intangibles. El estudio muestra frustración con la forma en que las asociaciones de contables y los reguladores contables han tratado el problema.

El estudio termina con la recomendación de crear un grupo de trabajo para abordar los problemas de la información. El grupo de trabajo consideraría, entre otras cosas:

1. La creación de una taxonomía o marco conceptual y de parámetros para medir los intangibles y divulgar la información.
2. La convergencia entre los modelos de información existentes.
3. La identificación de indicadores clave internos que sean consistentes con la información contable externa.
4. Un acuerdo internacional sobre un conjunto básico de indicadores externos de la información.
5. La reforma de las obligaciones legales de información.
6. Medidas adicionales de estímulo para la información voluntaria, además del informe obligatorio.
7. Investigaciones sobre los criterios de reconocimiento contable de activos.
8. Investigación sobre la viabilidad de un informe unificado de «sostenibilidad» que combinaría aspectos financieros, sociales y medioambientales en un solo documento.

En la encuesta que realizaron a los usuarios se puso de manifiesto que la importancia que se asigna a la plantilla es mucho menor que la que se atribuye a otros activos intangibles ⁴⁰. Incluso la gran mayoría (casi el 80%) considera que los costes de personal deben tratarse como gastos y no como inversión. Además, en caso que se capitalizaran los costes de personal, ninguno de los entrevistados pensaba que se pudiera asignar un valor de mercado a la plantilla. El 25 por 100 piensa que el método del coste sería más apropiado mientras que el 50 por 100 se inclinaba por el valor razonable. Estos resultados indican que, si la capitalización de algunos intangibles puede ser más deseable (como patentes, licencias, marcas registradas, etc.) quizá no sea el método más apropiado para registrar y comunicar las inversiones en personal. Por eso el estudio dedica escasa atención a las especificidades de la información del capital humano.

⁴⁰ OCDE (2009), pág. 39.

II.6.2.4. El modelo americano Enhanced Business Reporting 360

En 2005, el American Institute of Certified Public Accountants, retomando una iniciativa que ya había iniciado en 1993 cuando publicó el informe Jenkins, estableció un «Consortio para una Mejor Información Financiera» junto con Grant Thornton LLP, Microsoft y PricewaterhouseCoopers. El objetivo de este consorcio es mejorar la calidad, integridad y transparencia de la información para que las decisiones de inversión sean eficientes en coste y tiempo.

El EBR está interesado sobre todo en los indicadores clave de funcionamiento de la empresa y de sus inmovilizados inmateriales, pues son los que no se capturan en el balance. La importancia de los indicadores clave se deriva de que permiten estimar los flujos de caja futuros mejor que las ratios de datos financieros. Los ejecutivos conocen la importancia de los indicadores clave; por esta razón se están utilizando cada vez más la «Balanced Scorecard» o los «Executive Dashboards» para supervisar el funcionamiento de la empresa y tomar decisiones. Los Consejos de Administración, por la misma razón, están interesados en los indicadores clave en su papel de supervisión en nombre de los accionistas que representan. Los accionistas, a su vez, deben estar interesados en los indicadores si ello les va a permitir elegir mejor sus inversiones.

Una característica de los indicadores clave y de los inmovilizados inmateriales es que son muy diferentes entre sectores, por lo cual la mejor manera de medirlos, e incluso la elección del indicador, no es generalmente fácil. Por ejemplo, la lealtad del cliente en el sector bancario al por menor se podría medir por el número de productos que una persona tiene en una entidad mientras que en la industria de automóvil podría ser la repetición de marca en la renovación del vehículo. Además, no todo se puede reducir a una cifra y a veces una descripción narrativa es la mejor manera de comunicar la información.

Con el capital humano ocurre lo mismo. En el I+D de la industria farmacéutica una buena medida podía ser el número de investigadores con título de doctor, el número de trabajos publicados o el de patentes registradas por empleado. Si tales indicadores pudieran normalizarse para un número importante de empresas, existiría comparabilidad y se podría estimar mejor las posibilidades de producir nuevos medicamentos. Sin embargo, en otro sector como el comercio al por menor, que emplea una masa laboral donde la educación no es tan importante, quizás el parámetro relevante sería la satisfacción del trabajador, si asumimos el principio de que cuanto mayor satisfecho esté el trabajador, más lo estará el cliente.

Estos sencillos ejemplos muestran la importancia de complementar los estados financieros con información relevante para las decisiones por analistas, inversionistas, agencias de calificación, otros interesados y las propias empresas. La cuestión no es tanto la relevancia de la información sino determinar cuándo y cómo publicarla. La posición del Enhanced Business Reporting Consortium (EBRC) se concreta en cuatro puntos básicos ⁴¹.

Primero, la revelación de la información debe hacerse de forma voluntaria. Existen ya numerosas obligaciones de información que suponen grandes costes. La información sobre intangibles

⁴¹ <http://www.ebr360.org/downloads/EBRC%20Letter%20to%20Pozen%20Committee%2010-24-07.doc>.

solo se debe suministrar si los beneficios superan a los costes ⁴². Por ejemplo, la atracción de nuevos inversores puede ser un motivo válido. Por el contrario, es legítima la preocupación de que la revelación de información clave podría poner a una empresa en desventaja competitiva. Será el Consejo de Administración el que determine en qué situaciones es preferible revelar la información, porque en su responsabilidad fiduciaria representan a los accionistas y tienen posibilidades de comparar los riesgos y beneficios de revelar la información.

En segundo lugar, el EBRC cree que necesitamos desarrollar estándares para medir los indicadores clave del inmovilizado inmaterial, y que esa tarea no puede corresponder a los reguladores contables (IASB, FASB) sino a agrupaciones sectoriales de la industria donde esos activos e indicadores jueguen un papel fundamental. Este sería un nuevo enfoque filosófico para fijar normas en el mundo de la información financiera, sin embargo, es bastante común en el mundo de los estándares técnicos e Internet ⁴³.

En tercer lugar, como corolario del carácter voluntario de la información, las empresas deberían tener derecho a divulgar un indicador clave o un intangible usando métodos que se separen del estándar sectorial propuesto. Las razones para ello serían diversas, desde aspectos únicos de su estrategia al hecho de que utilice a nivel interno indicadores que se separen del normalizado en la industria. Esto plantea obviamente cuestiones sobre comparabilidad. Sin embargo, si los criterios están claros, los interesados pueden hacer los ajustes que correspondan. Por otro lado, también hay que tener en cuenta que hay empresas que intervienen simultáneamente en sectores muy diversos, y en ese contexto estarían obligadas a utilizar estándares pensados para situaciones distintas. En todo caso, la publicidad sobre indicadores sería una mejora sobre el estándar actual de *segment reporting*. Por último, el EBRC defiende el uso del lenguaje armonizado XBRL para facilitar la comunicación y explotación de datos sobre indicadores clave.

II.6.2.5. Indicadores clave según el instituto de estudios sobre el empleo británico

El IES abordó un amplio estudio para modelizar los factores clave en la política de personal con el fin de divulgar el mensaje de que la inversión en capital humano es sinónimo de crecimiento económico. El estudio comienza por investigar un marco conceptual del capital humano orientado hacia la gestión de RR.HH. y a la creación de indicadores clave. Con amplio apoyo en estudios empíricos, el IES identificó las dos fuerzas dominantes en las capacidades humanas que se resumen en el concepto «capital humano». La primera es el desarrollo individual de las habilidades y conocimientos y su aplicación a la actividad productiva. La segunda dimensión es el individuo y su actuación en el seno de una organización. La intersección de ambas dimensiones crea un modelo con cuatro cuadrantes que permiten definir un modelo, que el IES denomina 4A, y que divide los indicadores en cuatro cuadrantes:

- Provisión de RR.HH. para la organización.
- Capacidades individuales.

⁴² En esto, siguen la orientación marcada en 2001 por el FASB.

⁴³ El EBRC cita como ejemplo, al consorcio de la tecnología «Rosettanet» (<http://www.rosettanet.org>), que abarca más de un millar de entidades que colaboran en fijar estándares de información para la cadena de suministro en el sector de tecnología.

- Aptitud y motivación en la empresa.
- Aplicación práctica de las capacidades individuales.

Abarcando un conjunto de políticas y prácticas en materia de RR.HH., veamos a continuación los indicadores relevantes en cada cuadrante del modelo.

Cuadrante «Provisión de puestos de trabajo», tanto en el nivel de entrada como en la promoción interna:

Indicadores clave:

- Número/proporción de vacantes o puestos cubiertos por promoción interna.
- Número/proporción de puestos que exigen pruebas objetivas en el ingreso.
- Número/proporción de nuevos trabajadores con amplia experiencia en el momento de la entrada (en promedio).
- Proporción de vacantes en cuya oferta se detallan las habilidades requeridas para el puesto.

Cuadrante «Capacidades individuales». Aquí se incluyen los indicadores de capacidad y formación de la plantilla, así como las actuaciones para incrementarla mediante la formación profesional. Para distinguir las dos dimensiones, se separan los indicadores de procesos de los de cantidad de capacidad existente:

Indicadores de procesos:

- Número/proporción de trabajadores que reciben formación.
- Total de días de formación por año (empleados no directivos).
- Gastos en formación por año (para empleados no directivos).
- Días de formación para directivos por año (por directivo).
- Gastos en formación para directivos por año (por directivo).
- Proporción de la plantilla que ha seguido procesos de formación o desarrollo.

Indicadores de cantidad de conocimientos:

- Número/proporción de empleados no directivos titulados.
- Número/proporción de directivos titulados.

- Proporción de trabajadores con formación mínima.
- Proporción de gerentes o directivos con resultados plenamente satisfactorios.
- Proporción de trabajadores clave con resultados plenamente satisfactorios.

Cuadrante «Actitud». Este grupo de indicadores se refiere a la motivación con que los trabajadores afrontan el trabajo. Incluye tanto el esfuerzo como la satisfacción u orgullo y la calidad del trabajo bien hecho. Resume la motivación, la moral y el compromiso de la plantilla y el conjunto de políticas y prácticas sociolaborales destinadas a aumentar el compromiso del personal.

Indicadores clave:

- Número/proporción de despidos en los últimos dos años.
- Proporción de la plantilla que recibe *bonus* o *stock options* vinculados al beneficio.
- Porcentaje de retribución variable.
- Porcentaje de plantilla que recibe salario variable vinculado a resultados.
- Porcentaje de plantilla que es objeto de valoración por su superior jerárquico.
- Frecuencia del diálogo regular, formal y privado entre un trabajador y su encargado.
- Absentismo (horas totales perdidas por enfermedad/total de horas disponibles).
- Factor de Bradford = (número de incidencias de ausencia)² × número total de días perdidos.
- Volumen de ventas – número de excedencias voluntarias en el año/mano de obra total.

Cuadrante «Medios». Este apartado abarca los medios que ponen las empresas para que los trabajadores puedan desarrollar sus habilidades y entusiasmo en el trabajo. Abarca desde el diseño de los puestos de trabajo, los medios que tienen a su disposición, la cultura de la organización y el grado de autonomía y compromiso que se promueve desde la organización.

Indicadores clave:

- Gasto en ordenadores/volumen de negocio total de la empresa.
- Existencia de un proceso formalizado para la implicación del empleado.
- Proporción de trabajadores que participan en:
 - Reuniones de equipos.
 - Mecanismos para hacer sugerencias.

- Círculos de calidad.
 - Reuniones regulares cara a cara con directivos.
 - Valoración de sus superiores.
 - Reciben un boletín de noticias de la organización.
 - Son evaluados periódicamente.
- Frecuencia de reuniones anuales con representantes de trabajadores para discutir cuestiones laborales.
 - Porcentaje de trabajadores policualificados que pueden hacer diversos trabajos o desempeñar puestos diversos.

III. LAS LECCIONES APRENDIDAS COMO UNA FORMA DE CONTABILIZACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL

III.1. Introducción

Antes de empezar a hablar sobre Lecciones Aprendidas (en adelante LA en singular, y LL.AA. en plural) es necesario definir lo que es la Gestión del Conocimiento (GC, a partir de ahora) ya que es de esta disciplina de donde se deriva la técnica de LL.AA.

Por su parte, la GC puede definirse como el conjunto de procesos que gobiernan la creación, diseminación y utilización del conocimiento.

Una definición más amplia y comprensiva de GC la proporcionan DEL MORAL y colegas, para quienes se entiende por GC al conjunto de principios, métodos, técnicas, herramientas, métricas y tecnologías que permiten obtener los conocimientos precisos, para quienes los necesitan, del modo adecuado, en el tiempo oportuno de la forma más eficiente y sencilla, con el fin de conseguir una actuación institucional lo más inteligente posible.

A partir de los trabajos de POLANYI, NONAKA y TAKEUCHI hacen una distinción entre dos tipos de conocimiento, a los que denominan tácito y explícito.

Por tácito se entiende el conocimiento que reside en las mentes de las personas y que es difícil de formalizar y de articular. KOSKINEN considera que el conocimiento tácito se adquiere principalmente a través de la práctica y la experiencia, y se expresa en las acciones humanas en las formas de evaluaciones, actitudes, puntos de vista, motivaciones y juicios. Para CHOO, el conocimiento tácito es el conocimiento implícito que utilizan los miembros de una organización para realizar su trabajo. Para

este autor, este tipo de conocimiento es difícil de expresar verbalmente porque se manifiesta en destrezas que se basan en acciones y no puede reducirse a reglas y recetas. Esta clase de conocimientos se aprende a través de largos periodos de experimentación y realización de una tarea durante los cuales el individuo desarrolla un «tacto» y una capacidad para hacer juicios intuitivos sobre la ejecución satisfactoria de una tarea. Este autor concluye que el conocimiento tácito es vital para una organización pues la misma solo puede aprender e innovar al sustentarse en el conocimiento implícito de sus miembros.

Por conocimiento explícito se entiende aquel que puede transmitirse utilizando el lenguaje formal y sistemático, y que puede ser o ha sido capturado y codificado en manuales, libros, procedimientos, y reglas.

Ahora bien, para poder contabilizar el conocimiento como activo, la condición *sine qua non* es que este sea conocimiento explícito, ya que el tácito difícilmente se podrá valorar. En este trabajo se propone el uso de las LL.AA. como método de externalización del conocimiento en una organización, de esta forma se tiene ya, un «objeto» para valorar y contabilizar.

III.2. Las LL.AA.

Para DEL MORAL y colegas, una LA es cualquier experiencia o percepción positiva o negativa que se puede usar para mejorar el rendimiento de una organización en el futuro. Sin embargo, la más completa definición de LL.AA. es la empleada por las Agencias Espaciales Americana, Europea y Japonesa: una LA es un artefacto de conocimiento o entendimiento ganado por la experiencia. Esta puede ser positiva, como en un test o misión exitosa, o negativa, como en un contratiempo o fallo. Los éxitos también se consideran como fuentes de LL.AA. Una LA debe ser: significativa, en el sentido de que tiene un impacto asumido o real sobre las operaciones. Válida, de modo que es factual y técnicamente correcta. Y aplicable, en el sentido de que identifica una difusión, proceso o diseño específico que reduce o elimina los potenciales fallos y contratiempos o refuerza un resultado positivo.

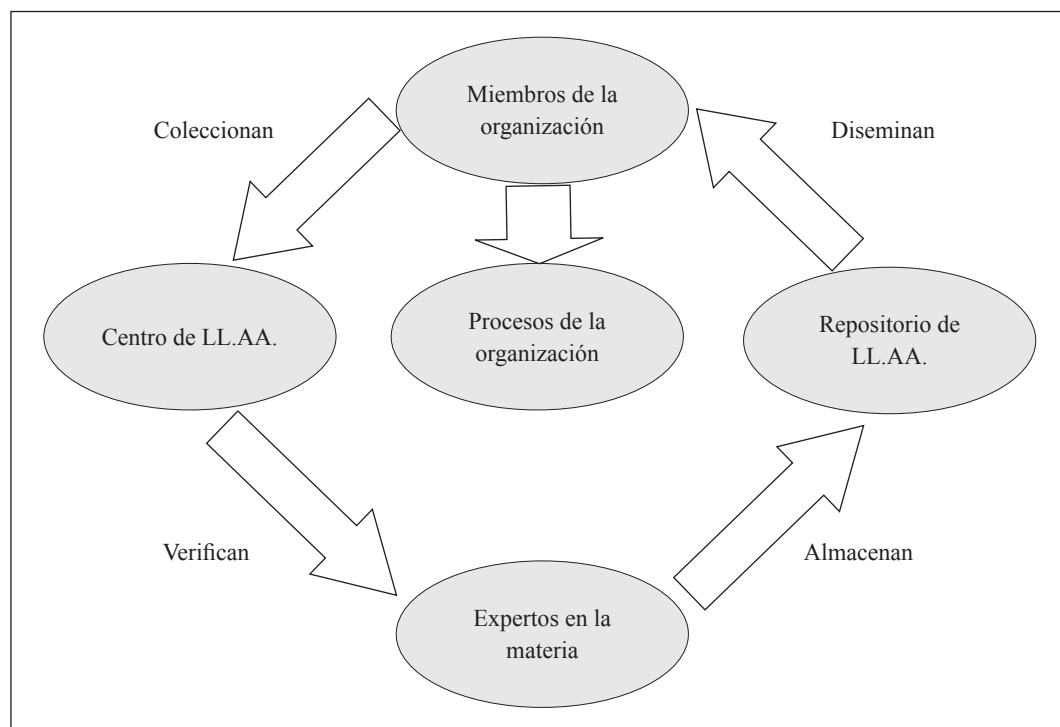
Una pieza de conocimiento, para ser considerada una LA, debe poseer ciertos atributos tales como, ser significativa, correcta y aplicable. Una lección debe ser significativa en cuanto a que tiene un impacto real o asumido en las operaciones, válida en cuanto a que es correcta desde el punto de vista técnico o factual, y aplicable en cuanto a que identifica un diseño, un proceso y una decisión específica que reduce o elimina la posibilidad de un fallo o accidente, o refuerza un resultado positivo.

Originalmente, las LL.AA. se concibieron como: directivas, recomendaciones, listas de comprobación, etc., de lo que era correcto o equivocado en un evento particular. Hoy este concepto ha evolucionado debido a que las organizaciones que trabajan para mejorar los resultados obtenidos a partir de sistemas de LL.AA. han adoptado criterios de aceptación para las lecciones, por ejemplo, tiene que validarse su corrección y deberían impactar el comportamiento organizativo.

Según WEBER, AHA y BECERRA-FERNÁNDEZ, el proceso de LL.AA. consta de cinco tareas:

1. **Recolección.** Hay esencialmente dos formas de recolectar información: activa y pasiva. La recolección activa se da cuando la organización establece un mecanismo activo de búsqueda de LL.AA., mientras que la recolección pasiva ocurre cuando las personas, por su propia iniciativa, proponen nuevas LL.AA.
2. **Verificación.** Las LL.AA. deben ser validadas en relación con su relevancia, corrección, no redundancia y consistencia. Esta validación implica, además, decidir qué hacer con una candidata a LA: aceptarla, modificarla o rechazarla.
3. **Almacenamiento.** Las LL.AA. deben ser almacenadas en algún repositorio para su preservación y posterior recuperación.
4. **Diseminación.** Hay dos enfoques principales para la diseminación, denominadas también activa y pasiva. La diseminación pasiva o de extracción (*pull*) consiste en que las personas busquen por sí mismas las LL.AA. de su interés, mientras que en la diseminación activa o de empuje (*push*) los usuarios son notificados de las lecciones en las que están interesados.
5. **Reutilización.** Para que una LA sea reutilizable, debe incluir alguna recomendación que indique si es adecuada a una determinada situación.

FIGURA 1. *Proceso típico de LL.AA.*



Como lo señalan WEBER y AHA, un proceso para obtención y uso de LL.AA. típico es una instancia de un proceso de conocimiento para obtener un repositorio de LL.AA. que soporten su potencialidad y compartición, e implica un centro cuyos miembros son los responsables del repositorio. Dado que las lecciones tienen su origen en las experiencias de los miembros de la organización en el desarrollo de sus actividades, estas lecciones se consignan, tal y como se muestra en la **figura 1**, mediante un subproceso de «recolección» que las envía a expertos en la materia que llevan a cabo un subproceso de «verificación» que, de acuerdo con la definición de LL.AA., es necesario para comprobar su corrección. Una vez establecida esta, el subproceso de almacenamiento inserta las lecciones verificadas en el repositorio de LL.AA., desde el cual son diseminadas a los interesados mediante distintos métodos de distribución. Por lo tanto, dichas lecciones pueden utilizarse cuando se quiera.

Como se ha mencionado anteriormente, en una organización una parte fundamental es el aprendizaje a partir de experiencias obtenidas a raíz de situaciones más o menos deseables; es decir, siempre que ocurre una situación excepcional o diferente, hay oportunidades para aprender lecciones de valor. Pero para que sean aprendidas, es necesario que dichas oportunidades sean capturadas, descritas y preservadas, con el fin de que sean accesibles cada vez que sean necesarias. Por contra, lo normal es que las oportunidades importantes de aprendizaje no sean analizadas y capturadas y, por lo tanto, sean olvidadas a menos que se vuelvan a describir cuando ocurre una situación similar.

Este proceso de LL.AA. puede llevarse a cabo, por ejemplo, una vez finalizado un proyecto. En tal sentido, PROBST, RAUB y ROMHARDT indican que, después de que un proyecto ha finalizado, los integrantes del equipo pueden reunirse para analizar el trabajo realizado, lo que han aprendido y lo que deberían tener en mente los equipo de trabajo futuros cuando se enfrenten a problemas o situaciones similares. De este modo, el proceso de LL.AA. permite depurar e incorporar actividades pasadas y aprender de los éxitos y de los errores anteriores.

Para WIIG, una aproximación eficaz para el aprendizaje de estas situaciones notables es reunir a un pequeño grupo de trabajo, de dos a cuatro personas, para analizar y describir qué se puede aprender, tan pronto ocurra la situación, teniendo en cuenta que dicho grupo de trabajo debe estar muy familiarizado con la situación y con la gestión y el papel que tiene la situación en el negocio. Esta aproximación se basa en unas hojas de trabajo estructuradas las cuales guían el proceso de análisis y descripción de situaciones que proporcionen conocimientos, además de documentar dichas situaciones, así como los conocimientos aprendidos. Estas hojas de trabajo incluyen: una descripción de la situación; una descripción de la LA; una descripción de cómo se podría manejar mejor la situación; una descripción de los miembros del grupo de LL.AA.; una codificación de la LA; un resumen de la LA; una descripción de los miembros del grupo de LL.AA. En las **figuras 2, 3, 4, 5, 6 y 7** se muestran, respectivamente, cada una de las hojas de trabajo propuestas por WIIG.

FIGURA 2. Hoja de trabajo para describir la situación.

Descripción de la situación				
N.º de referencia de la LA	Elaborado por:		Fecha	
Descripción de la situación	Deseable No deseable Interesante			
	Marco general de la situación	Organización: Localización: Lugar específico: Día o periodo de tiempo: Otros:		
	Naturaleza general de la situación	¿Es la situación una situación rutinaria? ¿Es la situación una situación común pero difícil? ¿Es la situación una situación buena? ¿Es la situación una situación indeseable?		
	¿Cómo se reveló la situación? Explorar			
		¿Había conocimiento sobre la situación que iba a ocurrir? ¿Era posible estar enterado de la situación que iba a ocurrir? ¿Cuándo hubo conocimiento de que ocurría la situación?		
	¿Cómo se manejó la situación? Explicar:	Se estudió cuál era el posible origen del problema		
	¿Cómo se trató la situación?	Efectivamente	O ineffectivamente	
		Basado en prácticas comunes	O en prácticas aceptadas localmente	No
		Basado en el mejor conocimiento disponible	En información	No
	Explicar:			
Otras características particulares de la situación. Explicar:				

FIGURA 3. Hoja de trabajo para la descripción de la LA.

Descripción de la LA		
N.º de referencia de la LA	Elaborado por:	Fecha
	¿Cuál es la esencia de lo que se ha aprendido? Explicar brevemente:	
	¿En qué difiere lo aprendido de lo que se pensaba que era apropiado? Explicar:	
	Explicar de alguna forma qué se ha aprendido (añadir material adicional si es conveniente) Contar:	
	¿Quién debería ser informado sobre lo que se ha aprendido? Explicar:	

FIGURA 4. Hoja de trabajo para la descripción de una forma mejor de manejar la situación.

¿Cómo se manejaría mejor la situación?		
N.º de referencia de la LA	Elaborado por:	Fecha
¿Cómo se manejaría mejor la situación?	¿Se manejaría la situación haciendo algo diferente? ¿Qué? ¿Cómo? ¿Quién? ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Por qué? ¿Podría mejorarse o hacerse disponible conocimiento diferente o información en el lugar de uso para manejar la situación? ¿Qué conocimiento o información? ¿Cómo podría ser diferente? ¿En qué forma?, es decir, ¿cómo? ¿Quién? ¿Cuándo se podría? ¿Dónde? ¿Por qué?	
		.../...

¿Cómo se manejaría mejor la situación?		
N.º de referencia de la LA	Elaborado por:	Fecha
.../...	¿Podrían cambiarse las funciones de trabajo (el sistema de productos y servicios)? ¿Qué? ¿Cómo? ¿Quién? ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Por qué? ¿Podrían cambiarse los productos de los proveedores? ¿Qué? ¿Cómo? ¿Quién? ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Por qué? ¿Podrían cambiarse las operaciones de los clientes? ¿Qué? ¿Cómo? ¿Quién? ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Por qué?	
¿Qué beneficios podrían derivarse de manejar la situación de manera diferente?		

FIGURA 5. Hoja de trabajo para la descripción de los miembros del equipo de LL.AA.

Miembros del equipo de LL.AA.				
N.º de referencia de la LA				Fecha
Descripción de la situación	Nombre	Posición	Departamento / Teléfono	Razón para la participación en el equipo
	1.-			
	2.-			
	3.-			
	4.-			
¿Quién es la fuente de estabilidad?	Nombre	Posición	Departamento / Teléfono	Razón para la participación en el equipo
¿Cuál es esa habilidad?	Nombre	Posición	Departamento / Teléfono	Razón para la participación en el equipo
¿Quién conoce más sobre la lección aprendida?	Nombre	Posición	Departamento / Teléfono	Razón para la participación en el equipo

FIGURA 6. Hoja de trabajo para establecer la codificación de las LL.AA.

Codificación de LL.AA.		
N.º de referencia de la LA	Elaborado por:	Fecha
¿Se codificó la lección?	☐ Sí ☐ No	
	Escrita de manera narrativa libre: ☐	
	Escrita como un artículo ☐	
	Escrita de manera narrativa pero estructurada ☐	
	Codificada una BD preformateada ☐	
	Codificada en una base de conocimientos formal ☐	
	Codificada como un sistema de base de conocimientos ☐	
	Documentada como un aprendizaje basada en ordenador	
	Otros: ----- ☐	
Describe el conocimiento codificado		
¿Dónde se codificó el conocimiento disponible?		
¿Qué material detallado está disponible		

FIGURA 7. Hoja de trabajo para resumir una LA.

Resumen de la LA				
N.º de referencia de la LA		Elaborado por:		Fecha
Descripción de la situación	• Deseable • No deseable • Interesante			
	Marco general de la situación	Organización: Localización: Lugar específico: Día o periodo de tiempo: Otros:		
	Naturaleza general de la situación:			
	¿Cómo se reveló la situación?			
	¿Cómo se ha manejado la situación?			
	Otras características de la situación			
Descripción de la LA (en pocas palabras)				
¿Cómo se podría manejar la situación mejor?	¿Qué beneficio podrían obtenerse manejando la situación de manera diferente?			
Miembros del grupo de LL.AA	Nombre	Posición	Otros	
	1			
	2			
	3			
	4			
	¿Quién es la fuente de esa habilidad especial?			
	¿Cuál es esa habilidad?			
	¿Quién conoce más sobre la LA?			
	¿Dónde se encuentra la información adicional disponible?			
¿Estaba codificada la lección?	SÍ	NO		
	¿Dónde está disponible el conocimiento codificado?			

Con el objetivo de mantener estas experiencias pasadas, muchas organizaciones desarrollan sistemas de inventarios de conocimientos con el fin de clasificar y catalogar los conocimientos que son de carácter relevante y que se encuentran disponibles en sus organizaciones. Los objetivos para la creación de estos sistemas provienen normalmente de la necesidad de obtener perspectivas gene-

rales de las capacidades que se encuentran disponibles dentro de la organización, las cuales se pueden identificar a partir de:

1. Las áreas fuertes de conocimientos que tienen que ser aprovechadas para nuevos productos y servicios.
2. Las áreas débiles de conocimientos a ser reforzadas o completadas con conocimientos externos.
3. Áreas donde se pueden perder conocimientos, en las que se tendrá como propósito determinar nuevos proyectos de investigación y desarrollo.
4. La cartera de conocimientos de la organización con el fin de identificar el grado de ajuste de estos conocimientos con las estrategias futuras de la organización.
5. Identificación de las personas que tienen esos conocimientos con el objeto de realizar asignaciones a proyectos, promociones, etc.

Dado que la creación de un sistema de inventario de conocimientos es una tarea importante dentro de una organización ya que existen muchas áreas profesionales, es necesario que todo el personal relevante y sus directivos inviertan algún tiempo en su construcción con el fin de obtener una buena visión general de la base de conocimientos de la organización. La creación de un sistema de inventario de conocimientos involucra:

1. Identificación y especificación de categorías de conocimientos para describir las distintas capacidades de las áreas.
2. Determinación de la aproximación a utilizar para caracterizar el grado de habilidad o pericia que tienen los individuos en las diferentes áreas de conocimiento. Para una base de conocimientos típica, se deberían considerar las siguientes categorías: áreas de profesionales, productos generales y áreas relacionadas, tecnologías específicas, áreas de responsabilidad (para un periodo concreto de tiempo o para un proyecto particular) y áreas generales de habilidades.
3. Obtención de evaluaciones buenas y fidedignas de los conocimientos de los individuos.
4. Diseño de la arquitectura apropiada de la estructura de información que sustente la base de conocimientos.
5. Invertir tiempo y esfuerzo en la construcción de la base de conocimientos.
6. Implementar un sistema estable, fácil de usar y flexible.
7. Crear un sistema que se use frecuentemente con el fin de obtener los beneficios esperados.
8. Mantener el sistema actualizado; es decir, con habilidades nuevas y nuevas categorías de conocimientos.

9. Mantener la seguridad y privacidad de toda la información recopilada.

Los sistemas de inventario de conocimientos están formados de diversas entidades, que deben estar operativos junto a otros sistemas y aplicaciones. Las entidades principales de estos sistemas son:

1. Un sistema de mantenimiento y de recopilación de datos y noticias para mantener la información actualizada.
2. Una base de conocimientos que contenga la información del recurso específico de conocimiento. Esta información debe representar todos los factores necesarios para satisfacer las preguntas que se le hagan al sistema.
3. Un conjunto de aplicaciones dirigidas al usuario final para desarrollar análisis predeterminados y para proporcionar acceso a la información de la base de datos.

Estos sistemas de inventario de conocimientos están motivados por la necesidad de la GC de preservar el conocimiento de una organización que habitualmente se pierde cuando los expertos dejan de estar disponibles por cambios de trabajo, jubilación, muerte, etc. La finalidad de los sistemas de LL.AA. es capturar y proporcionar lecciones que pueden beneficiar a los miembros de la organización que se encuentran en situaciones estrechamente relacionadas a experiencias previas en situaciones similares. En este contexto, se proponen varias estrategias de GC que emplean diferentes artefactos de conocimientos, tales como: LL.AA., mejores prácticas, informes de incidentes, alertas, etc., cuyas diferencias se muestran en la **tabla 1**.

TABLA 1. *Diferencias entre artefactos de GC.*

«Artefactos» de conocimientos	Originados a partir de experiencias	Describe un proceso completo	Describe fallos	Describe éxitos	Orientación
LL.AA.	SÍ	NO	SÍ	SÍ	Institucional
Informes de incidentes	SÍ	NO	SÍ	NO	Institucional
Alertas	SÍ	NO	SÍ	NO	Industria
Mejores prácticas	Posiblemente	SÍ	NO	SÍ	Industria
MM.II.	Posiblemente	Posiblemente	SÍ	SÍ	Institucional

Las LL.AA. habitualmente se describen con respecto a: su origen, es decir, si se originan a partir de una experiencia; aplicación, verbigracia, si están diseñadas para soportar una organización o una industria entera; y resultados, esto es, si están relacionadas con éxitos y fracasos. La citada **tabla 1**, contrasta algunos de estos artefactos de conocimientos típicos usando esos atributos. Estas distinciones se tratan más en detalle a continuación:

1. Informes de incidentes. Describen una experiencia sin éxito, un incidente y listan argumentos que explican el incidente sin proponer recomendaciones. Ese es el contenido típico de sistemas que conciernen a la seguridad e investigación de accidentes. Por ejemplo, el Departamento de Energía de los EE.UU. (DOE) distribuye lecciones sobre sus investigaciones de accidentes a través de la web, debido a la extrema importancia de estos informes.
2. Alertas. También se asigna cada una a partir de una experiencia negativa. Son informes de problemas experimentales con una tecnología particular o una que es aplicable a organizaciones en la misma industria. Los sistemas de alerta gestionan repositorios de alertas que están organizados por un conjunto de organizaciones relacionadas que comparten la misma tecnología y proveedores. Algunas organizaciones usan los mismos procesos de comunicación para diseminar tanto las lecciones como las alertas que pueden usarse como fuentes para crear lecciones.
3. Buenas y mejores prácticas. Como ya se ha dicho, son descripciones de ideas previas exitosas que son aplicables a procesos organizativos. Para O'LEARY habitualmente emergen de procesos genéricos reingenierados. Difieren de las lecciones en que capturan solo historias exitosas, no son necesariamente derivados de experiencias específicas, y se proponen confeccionar a medida estrategias globales de las organizaciones.
4. MM.II. Este concepto genérico no está ligado a una definición específica. Son las MM.II. repositorios de artefactos que están disponibles para mejorar las prestaciones de los procesos de trabajo intensivo de conocimientos. LL.AA., alertas, informes de incidentes, almacenes de datos, historias institucionales y mejores prácticas, etc., son instancias de las MM.II.
5. Otros, específicos de cada organización.

Los sistemas de LL.AA. que entremezclan lecciones con otros tipos de artefactos de conocimientos, incluyendo los anteriores u otros que no son fácilmente reutilizables como, verbigracia, informes de información general, etc., pueden complicar el proceso de encontrar lecciones relevantes, y así motivar el diseño de sistemas de LL.AA., que se centren exclusivamente en lecciones. También es posible representar múltiples lecciones en una única base o sistema. No obstante, además de posiblemente confundir a los usuarios, puede causar otros problemas incluyendo: el complicar la verificación de las lecciones, su reutilización, la colección de estadísticas de reutilización, la representación del resultado de las lecciones y la previsión del duplicado de las lecciones. Hay razones que obligan a incluir solo una lección por entrada a la base de lecciones.

Los sistemas de LL.AA. no están centrados en una tarea única, ellos afrontan múltiples tareas en el mismo sistema. De este modo, es posible distinguir lecciones en el contexto de representaciones de conocimientos como verbigracia, casos y reglas, identificando afinidades y diferencias entre ellos. Como ya se ha dicho, los casos son conceptualmente similares a las lecciones, pues ambos denotan conocimientos ganados a partir de la experiencia y pueden emplearse para diseminar conocimientos de un dominio. Sin embargo, mientras que una librería de casos en un sistema de razonamiento basado en casos está organizada e indicada para cumplimentar una tarea específica, una base de LL.AA. no está construida de cara a una única tarea particular. Más bien, está hecha a medida para que los

miembros de una organización puedan beneficiarse de reutilizar sus datos para una variedad de tareas, dependiendo del contenido de la lección disponible. Las dos suposiciones necesarias para usar casos también son válidas para las lecciones; esto es, se espera que los problemas se repitan y problemas similares se resuelven usando soluciones similares.

Por su parte, con respecto a las reglas, aunque una lección, como también una regla, asocia un conjunto de precedentes o condiciones con un consecuente o indicación, esta indicación puede instanciarse de distintos modos dependiendo del contexto en el cual se aplica. La reutilización de lecciones es más exigente que la reutilización de una regla porque las lecciones exigen que el usuario reconozca cómo aplicar la indicación de las lecciones para un contexto de solución de problemas dado.

De este modo, las lecciones están hechas a medida para que las usen expertos o al menos especialistas en el campo y se requieren conocimientos específicos del dominio para su utilización. Además, las lecciones aceptan equiparación parcial, de sus condiciones, durante la reutilización, lo que difiere de los enfoques tradicionales basados en reglas que exigen una equiparación perfecta. Reglas y casos requieren que sus interrelaciones se consideren durante su autoría, lo que no es necesario para las lecciones.

De acuerdo a la bibliografía se constata cómo se han desplegado en muchas organizaciones e instituciones gubernamentales, militares, industriales, financieras, comerciales, etc., muchos y variados sistemas de LL.AA., para difundir lecciones válidas y útiles obtenidas a partir de la experiencia.

Cada vez hay más sistemas de LL.AA., sin embargo, las conclusiones que se pueden sacar en este momento en lo que concierne a este asunto son las siguientes:

1. Pocas organizaciones efectúan un análisis de costes/beneficios sobre el impacto de sus procesos de LL.AA.
2. Prácticamente ninguno de los sistemas de LL.AA. empujan prácticamente las lecciones para clientes potencialmente interesados en el subproceso de difusión de las lecciones. Esta carencia de énfasis sobre la difusión activa de lecciones probablemente se debe a que no se usa *software* para controlar los procesos enfocados por las lecciones o las lecciones educadas fueron incorporadas inmediatamente en el proceso enfocado; por ejemplo, en el manual de mejores prácticas de la organización o a requerimiento de los miembros de un proyecto para leer a través de lecciones relevantes del proyecto antes de iniciar un nuevo proyecto.
3. En general, los sistemas de LL.AA. sirven pobremente a su propósito de procurar la compartición y reutilización del conocimiento. En primer término, porque las representaciones de las lecciones seleccionadas típicamente son inadecuadas; es decir, no están habitualmente diseñadas para facilitar su reutilización por *software* de difusión de lecciones, o porque no identifican claramente el proceso al cual se aplica la contribución de la lección o sus precondiciones para la aplicación. Un factor primario que contribuye a este problema es que la mayoría de las lecciones se describen como un conjunto de campos de texto libre. En segundo lugar, estos sistemas típicamente no están integrados en los procesos de toma de decisión de una organización.

IV. RESULTADOS Y CONCLUSIONES

IV. 1. Resultados

1. El primer resultado obtenido es comprobar la posibilidad de crear una métrica para evaluar los activos del conocimiento.
2. El segundo resultado es que dicha métrica por cumplir las propiedades de:

Identidad: $m(x, y) = \text{cuando y solo cuando } x = y$.

Simetría: $m(x, y) = m(y, x)$.

Triangularidad: $m(x, y) + m(y, z) \geq m(x, z)$.

Puede incluirse dentro de un balance contable como cualquier otro valor; es decir, puede ser un activo.

IV. 2. Conclusión

A la vista de los resultados obtenidos con el empleo de una métrica que cumple las características antes mencionadas puede concluirse que los activos de conocimiento son un elemento más que como los tangibles puede, debe y tiene que considerarse en los balances contables.

Bibliografía

- ANDRIKOPOULOS, A. y KAIMENAKIS N. [2006]: «Introducing intellectual capital analysis to soccer club management: an integrated map of intangible sources of value», <http://papers.ssrn.com/abstract=907675>.
- ARRAZOLA, M.^a y DE HEVIA J. [2001 a]: «Medición del capital humano y análisis de su rendimiento», *Papeles de Trabajo*, n.º 22, Instituto de Estudios Fiscales.
- [2001 b]: «Análisis empírico de la depreciación del capital humano para el caso de las mujeres y los hombres en España», *Papeles de Trabajo*, n.º 27, Instituto de Estudios Fiscales.
- BECKER, Gary S. [1993]: «Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education», *The University of Chicago Press*.
- BHUTORIA, N. [2004]: «Valuation of Human Capital. HR Folks International», <http://www.hrfolks.com/articles/intellectual%20capital/valuation%20of%20human%20capital.pdf>.

- BRADLEY, K. [1992]: «The measurement of human assets for strategic gain», *Business Performance Group*, London School of Economics, July 29.
- CAÑIBANO CALVO, L. y GISBERT Clemente, A. [2007]: *Los activos intangibles en el Nuevo Plan General Contable*, Instituto de Estudios Económicos, n.º 2-3/2007.
- COMISIÓN EUROPEA [2006]: «RICARDIS: reporting intellectual capital to augment research, development and innovation in SME», http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/2006-2977_web1.pdf.
- CORRADO, C., HULTEN, C. y SICHEL, D. [2006]: «Intangible capital and economic growth. Federal reserve Board», *Research papers*, <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2006/200624/200624pap.pdf>.
- CORSELO, J. [2006]: «The future is now for talent management technologies», <http://www.hrmreport.com/pas-tissue/article.asp?art=26509&issue=160>.
- DAVENPORT, T. [2005]: «Thinking for a Living: How to Get Better Performance and Results from Knowledge Workers», *Harvard Business Press*.
- DEIACO, E., HÖRNELL, E. y VICKERY G. [1990]: «Technology and Investment: crucial issues for the 1990s», *Pr-inter Publishers*, London.
- DEL MORAL, A., PAZOS, J., RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, E., RODRÍGUEZ-PATÓN, A. y SUÁREZ, S.: *Gestión del conocimiento*, Madrid, Paraninfo, 2007.
- FITZ-ENZ, J. [2000]: *The ROI of human capital. Measuring the economic value of employee performance*, AMA-COM Div American Mgmt.
- FREDERIKSEN, J.V. y WESTPHALEN S.A. [1998]: *Human resource accounting: ingtersts and conflicts*, CEDEFOP, Luxemburgo.
- GRUPTA, J. y SHARMA, S.: *Creating knowledge-based organizations*, Harshey, Idea Group Inc., 2004.
- HALL, B.P. [1987]: «The Genesis Effect: Human and Organizational Transformation», New York, Paulist Press.
- [2003]: «The values advantage: Communities of practice inside out», <http://www.hthall.com/sub/Value-sAdvantage.pdf>.
- HERMANSSON, R. [1964]: «Accounting for human assets. Bureau of Business and Economic Research. Michigan State University», <http://www.sveiby.com/portals/0/articles/invisiblebalance.html>.
- IASB [2007]: «Intangible Assets. Project Update», <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/6A1793C3-81F3-4A62-B0D4-EC9BF7A5772F/0/IntangibleassetsprojectupdateDec07.pdf>.
- JOHANSON, U., EKLÖV, G., HOLMGREN, M. y MÄRTENSSON, M. [1999]: «Human Resource Costing and Accounting versus the balanced scorecard: a literature survey of experience with the concepts», <http://www.fek.su.se/home/bic/meritum/download/NYALITT7.rtf>.
- KAMIYAMA, S., MARTÍNEZ, C. y SHEEHAN, J. [2004]: «Business performance and intellectual assets: background and issues», <http://www.oecd.org/dataoecd/51/58/33848005.pdf>.
- KODWANI, A. y RAVINDRA, T. [2007]: «Human Resource Accounting-A new Dimension. Canadian Accounting Association 2006 Annual Conference», http://papers.ssrn.com/sol3/Jeljour_results.cfm?Network=no&SortOrder=ab_approval_date&form_name=journalb.
- KOSHINEN, K. [2001]: *Tacit knowledge as a promoter of success in technology firms*, Proceedings of the 34th Hawaii International Conference on System Sciences.
- LEV, B. [2005]: *Intangibles: management, measurement and reporting*, Encyclopedia of Social Measurement, volume 2, Elsevier.
- LI, Y. y SCOTT, T. [2007]: «Human Capital, Pension Information and Firm Valuation», http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=818146.

- MACHLUP, F. [1980]: «Knowledge: Its creation, distribution and economic significance, vol. 1: Knowledge and Knowledge production», *Princeton University Press*.
- MANASCO, B. [2001]: «Unleashing Human Capital to Drive the Next Wave of Growth. Ubiquity, An ACM Magazine and Forum», http://www.acm.org/ubiquity/views/b_manasco_1.html.
- MARKHAM, M. [2005]: *Taxes in a changing world. The transfer pricing aspects of intangible assets*, Kluwer Law International.
- MCLEAN, R.I.G. [1995]: «Performance Measures in the New Economy». Toronto, CICA.
- MICHAELS, E., HANDFIELD-JONESH, H. y AXELROD, B. [2001]: «The war for talent», *Harvard Business Press*.
- NONAKA, I. y TAKEUCHI, H. [1999]: «La organización creadora de conocimiento», México, *Oxford University Press*.
- OCDE [1996]: *Measuring what people know. Human capital accounting for the knowledge economy*, Paris, OECD Publications.
- POLANYI, M. [1966]: *The tacit dimension*, London, Routledge.
- PORTELA, M. [2001]: «Measuring Skill: a Multidimensional Index», *Economics letters*, 72.
- PRISM [2003]: Prism Library: PRISM Project Work, <http://www.euintangibles.net/library/project>.
- PROBST, G., RAUB, S. y ROMHARDT, K. [2001]: *Administre el conocimiento*, México, Pearson.
- SULLIVAN, P.H. [2000]: «Value-driven intellectual capital: How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value. A brief history of the ICM movement», <http://www.sveiby.com/portals/0/articles/icmmovement.htm>.
- SVEIBY, K. [1997]: «The new organizational wealth». Berrett-Koehler Publishers, San Francisco.
- [1998]: «The Invisible Balance Sheet».
 - [2001]: «The Swedish Community of Practice. Paper for PEI Conference in Stockholm 25 oct 2006», www.sveiby.com/portals/0/articles/CompaniestoLearnFrom.html
- TAMKIN, P. [2005]: «The contribution of skills to business performance», *Institute for Employment Studies*, <http://www.employment-studies.co.uk/pdflibrary/rw39.pdf>.
- TEECE, D. [1986]: «Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy», *Revista Research Policy*, págs. 285-3045, Elsevier North Holland, copia en <http://www.mbs.edu/home/jgans/tech/Teece-1986.pdf>.
- UNIÓN EUROPEA D.G. ENTERPRISE [2003]: *Study on the measurement of intangible assets and associated reporting practices*.
- UPTON, W. [2001]: *Financial Accounting Standards Board Special Report: Business and Financial Reporting. Challenges from the new economy*, FASB Foundation, http://www.fasb.org/articles&reports/sr_new_economy.pdf.
- WANG, X., ZHANG, Z. y WANG, S. [2006]: «Human Capital Accounting and the System of National Accounts Extension», *Research and Practice in Human Resource Management*, 14(1), 49-69.
- WATSON WYATT [2001]: *Human Capital Index: Human Capital as a Lead Indicator of Shareholder Value*, <http://www.watsonwyatt.com/research/resrender.asp?id=w-488&page=1>.
- WEBWER, R., AHA, D. y BECERRA-FERNÁNDEZ, I. [2001]: *Intelligent lessons learned systems, Expert Systems with Applications*, n.º 17, págs. 17-34.
- WIIG, K. [1993]: *Knowledge management foundations*, Arlington, Texas, Schema Press.

MÉTODO DE INTEGRACIÓN GLOBAL (II)

FRANCISCO JAVIER DORADO GUERRERO

Profesor del CEF

Extracto:

EL objetivo de este artículo es la introducción al método de integración global, aplicado para consolidar las sociedades integrantes de un grupo.

El documento describe las fases anteriores a la consolidación, es decir, la manera en que las distintas sociedades del grupo deben ajustar sus cuentas individuales para hacerlas uniformes entre ellas y ser incluidas en el proceso de consolidación.

Adicionalmente, se estudia el método de adquisición y su aplicación, considerando la determinación de la fecha de adquisición, la identificación de la sociedad adquirente, la determinación del coste de la combinación de negocios y el valor por el que se deben reconocer los activos identificables adquiridos y los pasivos adquiridos de la sociedad adquirida.

Por otra parte, se examina el caso de la combinación de negocios por etapas, así como la forma de cálculo del fondo de comercio o la diferencia negativa de consolidación.

Por último, se establece el tratamiento de los socios externos y su reflejo contable en las cuentas anuales consolidadas.

Palabras clave: control, combinación de negocios, homogeneización, agregación, fecha de adquisición, empresa adquirente, empresa adquirida, coste de la combinación de negocios, valor razonable, fondo de comercio e intereses minoritarios.

GLOBAL INTEGRATION METHOD (II)

FRANCISCO JAVIER DORADO GUERRERO

Profesor del CEF

Abstract:

THE aim of this paper is the introduction to the method of global integration, which is applied to consolidate the subsidiaries that are part of the group.

The article discusses the preliminary phases of consolidation, that means, how the various group companies must adjust their individual accounts to make them uniform among them, to be included in the consolidation process.

Additionally, it explores the acquisition method and its application, considering the way to set the date of acquisition, to identify the acquired company and acquiring, to determine the cost of business combination to the acquiring company and the value which should recognize assets acquired and liabilities of the acquired company.

The article examines the case of a business acquisition in several stages.

Moreover, it sets the manner of calculating and accounting for goodwill or negative goodwill, as appropriate.

Finally, addresses the issue of partners outside the group (minority interests) and how they should be reflected in the consolidated accounts.

Keywords: control, business combination, homogenization, aggregation, acquisition date, acquirer, acquired company, cost of business combination, fair value, goodwill and minority interests.

Sumario

1. Introducción.
2. Desarrollo del capítulo.
 - 2.1. Descripción del método de integración global.
 - 2.2. Homogeneización previa.
 - 2.3. Agregación.
 - 2.4. Eliminaciones. Eliminación inversión-patrimonio neto.
 - 2.5. Método de adquisición.
 - 2.6. Participación de socios externos.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El método de integración global es el aplicado para proceder a la consolidación de las sociedades dependientes que forman parte del grupo.

La consolidación se puede estructurar en cuatro fases:

1. **Homogeneización** o ajustes sobre los estados financieros individuales. No se rectifican los estados individuales, sino los estados aportados al consolidado para efectuar la agregación y posteriormente las eliminaciones. Existen, a su vez, cuatro ajustes de homogeneización: temporal, valorativa, por las operaciones internas y para realizar la agregación.
2. **Agregación** (suma) de los estados financieros individuales aportados para realizar la agregación, con los correspondientes ajustes individuales realizados en la fase previa.
3. **Eliminaciones** de tipo patrimonial, de operaciones recíprocas y de tipo económico entre estados financieros de las sociedades del grupo, previa la homogeneización y agregación para poder realizar dichas eliminaciones en los estados consolidados. Las cuentas anuales consolidadas no se obtienen de la simple agregación, sino que es necesario realizar ciertas eliminaciones para evitar duplicidades en operaciones realizadas dentro del grupo y eliminar operaciones que luciendo en cuentas individuales no han sido realizadas fuera del grupo. Las principales eliminaciones son las patrimoniales (eliminación inversión-patrimonio neto), las de partidas intragrupo y las de resultados.
4. **Consolidación**. Consiste en la suma algebraica del agregado y de las eliminaciones, como fase final de un proceso técnico.

Dentro de este proceso, es imprescindible la aplicación del método de adquisición, que consta de las siguientes fases:

1. Determinación de la fecha de adquisición.
2. Identificación de la empresa adquirente.
3. Determinación del coste de la combinación de negocios para la empresa adquirente.
4. Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos.
5. Por diferencia, cálculo del fondo de comercio de consolidación o de la diferencia negativa de consolidación.

Por otra parte, es necesario calcular y reconocer la parte de patrimonio neto que es poseída por terceros ajenos al grupo.

El tratamiento contable del método de integración global queda recogido en el Capítulo III de las Normas de Consolidación aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre. En lo que respecta al método de adquisición, el Real Decreto 1159/2010 se remite a la norma de registro y valoración 19.^a del Plan General de Contabilidad (PGC), que regula las combinaciones de negocio.

Por otra parte, el Código de Comercio, en sus artículos 42 a 49, regula la presentación de las cuentas de los grupos de sociedades.

2. DESARROLLO DEL CAPÍTULO

2.1. Descripción del método de integración global

Tal como se comentó en el artículo anterior, el método de **integración global** se aplica a las **sociedades dependientes**.

El objetivo es elaborar las cuentas anuales consolidadas bajo la perspectiva del grupo como sujeto que informa, y no simplemente como la prolongación de las cuentas anuales individuales de la sociedad dominante. De esta forma, se pone de manifiesto un nuevo sujeto contable, la entidad consolidada, diferente de la sociedad dominante.

El artículo 15 de las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1159/2010 se encarga de definir el método de integración global.

Al igual que en el Marco Conceptual del PGC, queda de manifiesto que el objetivo último de la contabilidad es mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. Sin embargo, la nota característica de la consolidación es que este objetivo último debe aplicarse sobre el conjunto de sociedades que integran el **grupo como un todo, como una sola entidad que informa**. Así, las transacciones se calificarán, valorarán, reconocerán y clasificarán conforme a su fondo económico, con independencia del tratamiento que se les haya dado en las cuentas individuales de las sociedades que conforman el grupo.

Por tanto, la aplicación del método de integración global consiste en incorporar a las cuentas anuales de la sociedad obligada a consolidar, todas las partidas de las cuentas anuales individuales de las sociedades del grupo. Para ello, previamente se habrán tenido que realizar las homogeneizaciones y eliminaciones necesarias.

En este punto, es preciso aclarar que existen **cuatro fases en la consolidación** de estados financieros, que hemos de tener siempre presentes al realizar la consolidación:

1. La **homogeneización** y sus correspondientes ajustes. Consiste en que todos los estados a incluir en la consolidación utilicen un lenguaje contable común.
2. La **agregación** o suma de los estados individuales una vez homogeneizados.
3. Las **eliminaciones**, a través de las cuales se consigue evitar duplicidades y tratar las transacciones desde el punto de vista del grupo de sociedades como una única sociedad que informa.
4. La **consolidación** o suma algebraica de la agregación y eliminaciones. Se obtienen como producto final las cuentas anuales consolidadas (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y la memoria).

2.2. Homogeneización previa

Como se comentó en el epígrafe anterior, antes de proceder a la incorporación de los activos, pasivos, ingresos, gastos, flujos de efectivo y demás partidas de las cuentas anuales de las distintas sociedades del grupo, es preciso realizar una homogeneización previa, al objeto de utilizar unos criterios únicos a nivel de grupo. La finalidad de esta fase de la consolidación es que se produzca **concordancia entre la contabilidad de las distintas sociedades** que se van a consolidar. Para ello habrá de efectuarse una serie de asientos contables (ajustes), a fin de que los estados financieros de las sociedades a integrar estén expresados en el mismo lenguaje contable.

Contablemente, los ajustes se realizan entre cuentas de la misma sociedad y se denominan ajustes de homogeneización o armonización.

Los artículos 16 a 19 de las Normas de Consolidación se refieren a la homogeneización previa a la consolidación, en diferentes aspectos tales como la **homogeneización temporal**, **homogeneización valorativa**, **homogeneización por las operaciones internas** y **homogeneización para realizar la agregación**.

2.2.1. Homogeneización temporal

El artículo 44.3 del Código de Comercio hace referencia a la homogeneización temporal y el artículo 16 de las Normas de Consolidación desarrolla este concepto. Así, reafirma el tratamiento del Código de Comercio, estableciendo que las cuentas anuales consolidadas se establecerán en la **misma fecha de cierre que las de la sociedad obligada a consolidar** y puntualiza que el **periodo** a que hacen referencia también ha de ser el mismo. Por tanto, **si una de las sociedades del grupo cierra su ejercicio en una fecha diferente** a la de las cuentas anuales consolidadas, para incluir sus cuentas individuales en las consolidadas deberá elaborar unas **cuentas intermedias** referidas a la misma fecha y periodo a que se refieren las consolidadas.

No obstante, se establecen una serie de precisiones:

Si una sociedad del grupo cierra su ejercicio en una **fecha que no difiere en más de tres meses** (anteriores o posteriores) de la fecha de cierre de las cuentas consolidadas y la **duración del ejercicio** de referencia **coincide** con el de las cuentas consolidadas, **la sociedad se puede incluir en la consolidación por los valores que tuviera en sus cuentas anuales**. Lógicamente, esta regla será aplicable siempre que sea compatible con el plazo legalmente previsto para la formulación de las cuentas anuales de la dependiente. En este caso, si entre la fecha de cierre del ejercicio de la sociedad del grupo y la fecha de cierre de las cuentas consolidadas se realizan operaciones significativas, se deberán ajustar dichas operaciones y en el caso de que se haya realizado la operación con una sociedad del grupo, además, informar en la memoria.

Si una sociedad se encontrara en la situación anterior y en un ejercicio posterior decidiera modificar el cierre de su ejercicio para adaptarlo a la fecha de cierre de las cuentas consolidadas, a los efectos de formulación de las cuentas consolidadas, el cambio se tratará como un cambio de criterio contable, es decir, conforme a lo establecido en la norma de registro y valoración 22.^a del PGC, de forma retroactiva, calculándose su efecto desde el ejercicio más antiguo para el que se disponga de información.

Por otra parte, si una sociedad entra a formar parte del grupo o sale del mismo, los estados dinámicos individuales a incluir (es decir, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo), se referirán únicamente a la parte del ejercicio en que la sociedad formó parte del grupo.

EJEMPLO 1:

Homogeneización temporal

El grupo «NADOS» está formado por la sociedad dominante «N» y las sociedades dependientes «A», «D» y «O». La sociedad dominante «N», obligada a consolidar, cierra su ejercicio social el 31 de diciembre de cada año. La sociedad «A» tiene por objeto social la fabricación de helados y cierra sus cuentas anuales coincidiendo con el *stock* necesario más bajo, el 1 de octubre. La sociedad «D» es una empresa de comercialización de juguetes y por el mismo motivo que la anterior cierra sus cuentas de ciclo anual el 31 de enero. La sociedad «O», que se dedica a la fabricación de trajes de baño, cierra su ejercicio social el 30 de abril. Por último, la sociedad «S» formaba parte del grupo desde hace tres años, pero el 30 de junio del ejercicio para el que se han de formular las cuentas anuales consolidadas dejó de formar parte del mismo.

Se pide:

- Determinar la fecha de cierre de las cuentas anuales consolidadas.
- Determinar qué ha de hacer cada sociedad para cumplir los requisitos del artículo 16 de las Normas de Consolidación, respecto al cierre para la formación de las cuentas anuales consolidadas.

.../...

.../...

Solución:

Tanto el párrafo 3 del artículo 44 del Código de Comercio como el artículo 16 de las Normas de Consolidación dejan claro que las cuentas de anuales consolidadas se establecerán en la **misma fecha que las cuentas anuales de la sociedad obligada a consolidar**. Por tanto, no cabe duda de que **la fecha de cierre de las cuentas consolidadas del grupo «NADOS» se referirá al 31 de diciembre**, fecha de cierre de las cuentas anuales de la sociedad dominante «N». Lo que se plantea como incógnita es la fecha a la que se referirá el cierre de las cuentas de las sociedades dependientes para su incorporación al consolidado.

La sociedad dependiente «A» refiere sus estados financieros individuales, de ciclo anual, al 1 de octubre. No es una fecha anterior en más de tres meses al 31 de diciembre, luego la sociedad «A» podrá incluirse en la consolidación por los valores contables correspondientes al último ejercicio cerrado, es decir, las cuentas cerradas a fecha 1 de octubre, siempre que cumpla la condición (que en este caso se cumple) de que el periodo del ejercicio cerrado coincida con el de las cuentas anuales.

Ahora bien, si en los meses de octubre, noviembre y diciembre, que es el intervalo entre el cierre de la sociedad «A» y el cierre de la sociedad «N», la sociedad «A» realiza operaciones que sean significativas, debe incorporar dichas operaciones a sus cuentas individuales a través de los correspondientes ajustes. En el caso de que esas operaciones se hayan realizado con alguna sociedad del grupo, han de incorporarse para poder realizar las correspondientes eliminaciones, informando de todo ello en la memoria consolidada.

La otra opción que tiene la sociedad «A» es elaborar cuentas anuales intermedias para el mismo periodo y fecha de cierre que la sociedad «N».

Por otra parte, el artículo 16 de las Normas de Consolidación plantea que cuando la sociedad hubiera decidido incluir sus propias cuentas individuales en la consolidación, por no diferir su cierre en más de tres meses con el de las cuentas consolidadas, se podrá efectuar, en los ejercicios siguientes, un nuevo cierre y por el mismo periodo anual para hacer coincidir las cuentas individuales con el consolidado. Este cambio de criterio se tratará, a los efectos de presentar las cuentas consolidadas, como un cambio de criterio contable. Por ello, habrá de acogerse a la norma de registro y valoración 22.^a del PGC, contabilizando este cambio de forma retroactiva, calculándose su efecto desde el ejercicio más antiguo para el que la sociedad «A» tenga información.

En cuanto a la **sociedad dependiente «D»**, cierra sus cuentas individuales en fecha posterior a la del consolidado, el 31 de enero. En principio, al ser una fecha posterior que no dista en más de tres meses de la de las cuentas consolidadas, también podría optar por presentar cuentas anuales intermedias o incluir las suyas con sus valores y los ajustes necesarios para incluir las operaciones significativas acaecidas entre el 31 de diciembre y el 31 de enero.

.../...

.../...

El único problema que se plantearía es que a consecuencia de ese cierre en fecha posterior a la de consolidación, se hubiera de retrasar el cierre de las cuentas consolidadas, y, por tanto, se alargase el plazo de presentación para la inscripción en el Registro Mercantil de las cuentas consolidadas.

La **sociedad dependiente «O»** cierra su ejercicio el 30 de abril, fecha cuatro meses posterior a la de cierre de las cuentas consolidadas. Ya hemos matizado que la excepción y la opción de incorporación de las cuentas individuales a las consolidadas se puede realizar en el caso de «cierre de su ejercicio con fecha anterior o posterior en no más de tres meses», lo que no se cumple en el caso de la sociedad «O», que ha de efectuar cuentas específicas intermedias con cierre a 31 de diciembre y referidas al periodo anual del consolidado, al no cumplir la posibilidad de excepción del artículo 16 de las Normas de Consolidación.

Por último, la **sociedad dependiente «S»** ha formado parte del grupo durante los seis primeros meses del ejercicio, es decir, de enero a junio, por lo que, para cumplir con el precepto del apartado 4 del artículo 16, se deberá incluir en la consolidación la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo únicamente por esos seis meses en que formó parte del grupo, ya que los beneficios y pérdidas, los cambios en el patrimonio y los flujos de efectivo habidos en el periodo en que formó parte del grupo, le corresponden al mismo. En cuanto al balance, dado que es un estado estático, no se habrá de incluir en la consolidación, ya que los elementos de la sociedad «S» ya no forman parte del grupo, y, por tanto, no pueden quedar reflejados en las cuentas consolidadas.

2.2.2. Homogeneización valorativa

La homogeneización valorativa queda definida en el artículo 45 del Código de Comercio y en el artículo 17 de las Normas de Consolidación.

La normativa establece que los elementos del activo, del pasivo, los ingresos y gastos, y demás partidas de las cuentas anuales de las sociedades del grupo, deben ser valorados siguiendo métodos uniformes y de acuerdo con los principios y normas de valoración establecidos en el Código de Comercio, Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital y PGC y demás legislación que sea específicamente aplicable.

En el caso de que alguno de los elementos anteriores haya sido valorado según criterios no uniformes respecto a los aplicados en la consolidación, a los solos efectos de consolidar, tal elemento debe ser valorado de nuevo conforme a los criterios aplicados en la consolidación, realizándose los ajustes necesarios. Únicamente se establece la excepción a valorar de nuevo si el resultado de la nueva valoración ofrece un interés poco relevante para alcanzar la imagen fiel del grupo. Esto no

supone que los estados individuales sean erróneos, sino que los estados aportados a la consolidación han de ser homogéneos y han de utilizar los mismos criterios de valoración.

Con anterioridad a la modificación del Código de Comercio por la Ley 16/2007, este texto establecía la homogeneización valorativa como un proceso por el que las cuentas anuales consolidadas presentaban los mismos criterios contables que la sociedad dominante. En la actualidad, tras la reforma mercantil por la que se da nueva redacción, entre otros, a los artículos 45 y 46 del Código de Comercio, se amplían las posibilidades de homogeneización valorativa, no teniendo que adoptar de cara a la presentación de cuentas anuales consolidadas los criterios adoptados por la sociedad dominante.

No obstante lo anterior, la coexistencia del PGC con los criterios sectoriales hace necesario precisar la regla que ha de aplicarse para homogeneizar la información financiera formulada a partir de normas específicas diferentes. En este sentido, el apartado 3 del artículo 17 de las Normas de Consolidación precisa que si la normativa específica no presenta opciones para contabilizar la operación, se respetará el criterio aplicado por la sociedad dependiente en sus cuentas individuales. En el supuesto de que el grupo realice varias actividades, de forma que unas estén sometidas al PGC y otras a la norma aplicable en España a determinadas entidades del sector financiero, o por razón de sujeto contable, deberán respetarse las normativas específicas explicando detalladamente los criterios empleados. No obstante, con el objetivo de alcanzar la imagen fiel, para aquellos criterios que presenten opciones, se deberán homogeneizar las operaciones considerando el criterio aplicado en las cuentas individuales de la sociedad con mayor relevancia para la citada operación en el seno del grupo. Cuando la normativa específica no presente opciones deberá mantenerse el criterio aplicado por dicha entidad en sus cuentas individuales.

2.2.3. Homogeneización por las operaciones internas

El artículo 18 de las Normas de Consolidación queda dedicado a la homogeneización por las operaciones internas, señalando que «cuando en las cuentas anuales de las sociedades del grupo los importes de las partidas derivadas de operaciones internas no sean coincidentes, o exista alguna partida pendiente de registrar, deberán realizarse los ajustes que procedan para practicar las correspondientes eliminaciones».

Partiendo de la perspectiva del grupo como sujeto que informa, y no como la mera prolongación de las cuentas anuales individuales de la sociedad dominante, resulta fundamental que la cuantía de las transacciones entre las diversas sociedades del grupo que hayan intervenido en las mismas coincida. Asimismo, es necesario que todas las sociedades que han intervenido en la transacción la tengan registrada en sus cuentas individuales para poder realizar la eliminación pertinente y proceder a la agregación. En caso de que no sea así, se deberán realizar los ajustes que procedan para practicar las correspondientes eliminaciones. Estos ajustes no significan que haya que rectificar los estados individuales de las sociedades individuales, que serán correctos, sino que la rectificación ha de efectuarse en los estados aportados al agregado de la consolidación para posteriormente poderse efectuar su eliminación.

EJEMPLO 2:**Homogeneización por las operaciones internas**

Las sociedades «BETA», dedicada a la fabricación de tornillos, y «LANDA», dedicada a la fabricación de maquinaria de relojes, son ambas dependientes de la sociedad «ALFA», que se dedica a la venta de relojes de pared. A lo largo del ejercicio 20X1 se han realizado, entre otras, las siguientes operaciones entre las tres sociedades del grupo:

1. A 30-12-20X1, la sociedad «BETA» vendió a la sociedad «LANDA» una partida de 1.550 tornillos a un precio unitario de 0,03 u.m. Las condiciones comerciales establecidas entre ambas sociedades establecen que el pago se hará a 30 días mediante transferencia bancaria. En el momento del envío de la mercancía, la sociedad «BETA» contabilizó la operación en sus cuentas individuales, no así la sociedad «LANDA», dado que no había recibido, a cierre del ejercicio, la mercancía ni la factura.
2. La sociedad «ALFA» devolvió a la sociedad «LANDA», el 31-12-20X1, 30 maquinarias de reloj, por encontrarse defectuosas. Ambas sociedades tenían reconocida la compraventa por valor total de 6.000 u.m. y el importe pendiente de cobro, que ascendía al 80 por 100 del precio de venta. El 20 por 100 restante se había pagado en el momento de la entrega, el 2-10-20X1 y ambas sociedades deciden que tras la devolución, se considerará un anticipo para el próximo pedido. La sociedad «ALFA» contabilizó en sus cuentas individuales la devolución el día 31-12-20X1, pero la sociedad «BETA» no, al no haber recibido a cierre del ejercicio la mercancía objeto de devolución.

Se pide:

Realizar los ajustes necesarios para homogeneizar los estados de las sociedades a incluir en la consolidación.

Solución:

1. Tal y como se desprende del enunciado, la sociedad «BETA» ya habrá reconocido en sus cuentas individuales tanto la venta como el derecho de cobro que tiene sobre «LANDA». Sin embargo, la sociedad «LANDA» no ha procedido a reflejar en sus cuentas la operación de compra ni la deuda que nace con «BETA». Por tanto, de cara a realizar la agregación, se deberá reflejar en las cuentas que se aportarán al agregado de la sociedad «LANDA», la operación, dado que las cuentas de las sociedades que intervienen en la consolidación deben ser homogéneas. Esto no significa que la sociedad «LANDA» deba modificar sus cuentas individuales, que no contienen errores, porque la sociedad «LANDA» reconocerá la compra cuando reciba las mercancías o la factura, previsiblemente, a principios del ejercicio 20X2.

Pues bien, por la compra de los tornillos, se deberán realizar los siguientes ajustes en las cuentas de la sociedad «LANDA»:

.../...

.../...

Ajuste en el balance de la sociedad «LANDA»:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («LANDA») (1.550 tornillos × 0,03 u.m./tornillo)	46,5	
Proveedores		46,5
Artículo 18 del Real Decreto 1159/2010. El derecho de cobro sí se había reconocido en la contabilidad individual de la vendedora («BETA»), pero estaba pendiente de reconocer en la contabilidad de la compradora («LANDA»).		

Ajuste en la cuenta de pérdidas y ganancias de la sociedad «LANDA»:

Cuenta	Debe	Haber
Compra de mercaderías (1.550 tornillos × 0,03 u.m./tornillo)	46,5	
Saldo de resultado del ejercicio («LANDA»)		46,5
Artículo 18 del Real Decreto 1159/2010. Resultado que sí se había reconocido en la contabilidad individual de la vendedora pero estaba pendiente de reconocer en la contabilidad de la compradora («LANDA»).		

En el apartado A), Estado de ingresos y gastos reconocidos, del estado de cambios en el patrimonio neto se disminuirá en 46,5 u.m. el beneficio en el concepto denominado «A) Resultado consolidado del ejercicio», y se disminuirá 46,5 u.m. el «Total de ingresos y gastos consolidados reconocidos». Estas rectificaciones no corrigen el estado de cambios en el patrimonio neto individual de la sociedad «LANDA», sino únicamente la cuenta aportada al consolidado.

Cuenta	Debe	Haber
Resultado consolidado del ejercicio («LANDA») (1.550 tornillos × 0,03 u.m./tornillo)		46,5
Total de ingresos y gastos consolidados reconocidos («LANDA»)	46,5	
Artículo 18 del Real Decreto 1159/2010. Resultado que sí se había reconocido en la contabilidad individual de la vendedora pero estaba pendiente de reconocer en la contabilidad de la compradora («LANDA»).		

- La sociedad «ALFA» ha procedido a realizar la devolución de un pedido a la sociedad «LANDA», y nuevamente es esta última sociedad la que no ha reconocido la operación en sus cuentas individuales por no haber recibido la mercancía. Pues bien, procederá realizar los ajustes correspondientes a las cuentas de la sociedad «LANDA» para que el agregado recoja la información de todas las sociedades intervinientes en la consolidación de manera homogénea.

Por una parte, se procederá a reconocer un menor ingreso en la cuenta de resultados derivado de la devolución de las ventas y, por otra, procederá dar de baja el derecho

.../...

.../...

de cobro que se tenía sobre la sociedad «ALFA» por el 80 por 100 del valor de la venta y reconocer el anticipo de clientes por el 20 por 100 restante que ya se ha cobrado y que pasa a considerarse a cuenta de futuros pedidos.

Ajuste en el balance de la sociedad «LANDA»:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («LANDA»)	6.000	
Clientes ($6.000 \times 0,8$)		4.000
Anticipo de clientes ($6.000 \times 0,2$)		2.000
Artículo 18 del Real Decreto 1159/2010. La sociedad compradora, que devuelve la mercancía («ALFA»), sí había dado de baja a cierre del ejercicio la deuda con la vendedora y había reconocido el anticipo, sin embargo, «LANDA» debe ajustar sus cuentas para dar de baja su derecho de cobro y reconocer el anticipo que le ha dado «ALFA».		

Ajuste en la cuenta de pérdidas y ganancias de la sociedad «LANDA»:

Cuenta	Debe	Haber
Devoluciones de ventas	6.000	
Saldo de resultado del ejercicio («LANDA»)		6.000
Artículo 18 del Real Decreto 1159/2010. Resultado que sí se había reconocido en la contabilidad individual de la compradora que deshace la operación («ALFA») pero estaba pendiente de reconocer en la contabilidad de la vendedora («LANDA»).		

En el apartado A), Estado de ingresos y gastos reconocidos, del estado de cambios en el patrimonio neto se disminuirá en 6.000 u.m. el beneficio en el concepto denominado «A) Resultado consolidado del ejercicio», y se disminuirá 6.000 u.m. el «Total de ingresos y gastos consolidados reconocidos». Estas rectificaciones no corrigen el estado de cambios en el patrimonio neto individual de la sociedad «LANDA», sino únicamente la cuenta aportada al consolidado.

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («LANDA»)	6.000	
Total de ingresos y gastos reconocidos («LANDA»)		6.000
Artículo 18 del Real Decreto 1159/2010. La sociedad compradora, que devuelve la mercancía («ALFA»), sí había dado de baja a cierre del ejercicio la deuda con la vendedora y había reconocido el anticipo, sin embargo, «LANDA» debe ajustar sus cuentas para dar de baja su derecho de cobro y reconocer el anticipo que le ha dado «ALFA».		

A través de los asientos anteriores, la información de la sociedad «LANDA» ya está en disposición de incluirse en el agregado, al ser coherente con la de las otras sociedades del grupo.

2.2.4. Homogeneización para realizar la agregación

El artículo 19 de las Normas de Consolidación se refiere a la homogeneización para realizar la agregación en el sentido de que deberán realizarse las reclasificaciones necesarias cuando la estructura de las cuentas anuales de una sociedad del grupo no coincida con la de las cuentas consolidadas.

Por su parte, el Código de Comercio, en el apartado 3 del artículo 45, precisa que la estructura y el contenido de las cuentas consolidadas se deberá ajustar a los modelos aprobados reglamentariamente para las cuentas individuales. Por tanto, para definir la estructura y contenido de las cuentas anuales consolidadas habrá de seguirse las prescripciones de la tercera parte del PGC, dedicada a las cuentas anuales, y lo establecido en el artículo 35 del Código de Comercio.

Por consiguiente, la homogeneización debe llegar a todos los elementos de los balances, cuentas de pérdidas y ganancias, estados de cambios en el patrimonio neto y estados de flujo de efectivo que se van a aportar a la consolidación, de modo que la denominación de los elementos que representen lo mismo sea coincidente, para lo cual, si es preciso, se realizará el cambio de denominación o ajuste correspondiente. Asimismo, la estructura de las cuentas anuales a agregar deberá ser homogénea.

Como nota característica para las cuentas consolidadas, el mencionado artículo 45 del Código de Comercio añade, en su apartado 4, que el balance consolidado deberá contener una partida específica, dentro del patrimonio neto, en la que se incluya la participación correspondiente a los socios externos o intereses minoritarios del grupo, de la que nos ocuparemos posteriormente.

2.3. Agregación

Una vez efectuada la homogeneización previa, a la que hemos dedicado el epígrafe anterior, y que queda regulada en la Sección 2.^a de las Normas de Consolidación, se procederá a la realización de la **segunda fase** de la consolidación, la agregación, a que hace referencia la Sección 3.^a de las Normas de Consolidación.

La fase de agregación consiste en la suma y agrupación, según su naturaleza, de las diversas partidas de las cuentas individuales previamente homogeneizadas.

2.4. Eliminaciones. Eliminación inversión-patrimonio neto

La **tercera fase** de la consolidación, después de las homogeneizaciones previas y de la agregación, consiste en la eliminación, cuya finalidad es evitar que se dupliquen indebidamente en las cuentas consolidadas las cifras, al agregar los estados financieros de cada sociedad. Contablemente las eliminaciones se realizan entre cuentas de signo contrario de dos o más sociedades del grupo a diferencia de los ajustes de homogeneización previa, que contablemente se realizan entre cuentas de la misma sociedad.

Básicamente podemos establecer tres tipos de eliminaciones:

- a) Eliminaciones de partidas intragrupo. Este tipo de eliminaciones, a que hacen referencia las Normas de Consolidación en su artículo 41, tienen como objetivo evitar duplicidades en la consolidación a través de la eliminación de todas las partidas de créditos y débitos recíprocos, cuentas a cobrar y pagar, obligaciones y bonos emitidos y suscritos, etc., que se presenten en dos sociedades del grupo recíprocamente. Este tipo de eliminaciones serán analizadas en profundidad en el Capítulo VII de esta sucesión de artículos.
- b) Eliminaciones de resultados. Este tipo de eliminaciones quedan reguladas en los artículos 42 a 49 de las Normas de Consolidación, y a ellas se dedicará gran parte del Capítulo VII de esta entrega. A través de ellas se pretende eliminar y diferir el resultado producido por operaciones internas, realizadas entre dos sociedades del grupo, hasta que se realice frente a terceros ajenos al grupo.
- c) Eliminaciones de tipo patrimonial. Se refieren a la eliminación inversión-patrimonio neto. Consiste en eliminar la inversión que la sociedad dominante del grupo tiene en el capital de las sociedades dependientes. Esta inversión estará recogida en la cartera de valores de la sociedad dominante y estará valorada al coste de adquisición de acuerdo con el PGC. Contra la inversión de la sociedad dominante se elimina el patrimonio neto de la sociedad dependiente o dependientes. La eliminación inversión-patrimonio neto y el reconocimiento de la participación de los socios externos tienen como objetivo que los activos controlados por la entidad que informa luzcan en el balance consolidado de acuerdo con su naturaleza, y que en el patrimonio neto aflore el importe representativo del porcentaje de dichos activos netos que debe atribuirse a los socios externos. En este artículo tratamos la inversión-patrimonio neto en la fecha de adquisición, en la siguiente entrega (III) se trata la eliminación inversión-patrimonio neto en fechas posteriores.

El artículo 21 de las Normas de Consolidación regula la eliminación inversión-patrimonio neto por remisión al método de adquisición regulado en la norma de registro y valoración 19.^a del PGC, sin perjuicio de las reglas particulares establecidas en los artículos 22 a 26 de las Normas de Consolidación, que analizaremos en el epígrafe siguiente.

EJEMPLO 3:

Eliminación inversión-patrimonio neto

La sociedad «XSA» tiene el 30-12-20X1 el siguiente balance:

Activo	Importe	Patrimonio neto	Importe
Tesorería	1.000	Capital social	1.000

Posteriormente, el 31-12-20X1, decide crear otra sociedad, llamada «BSA», emitiendo y suscribiendo la totalidad de las acciones por un importe igual a 1.000 u.m. La emisión es a la par.

.../...

.../...

Se pide:

- Razonar el ajuste de eliminación inversión-patrimonio neto.
- Realizar el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto.

Solución:

El motivo por el que se realiza el ajuste de eliminación inversión-patrimonio neto es para reflejar la verdadera situación patrimonial del grupo y, por tanto, mostrar la imagen fiel del patrimonio del grupo. Así, si no se hiciera este ajuste, el consolidado del grupo sería (coincidiría con el agregado):

Importe	Activo	Patrimonio Neto	Importe
1.000	Tesorería	Capital social ¹	2.000
1.000	Participación en instrumentos de patrimonio neto, sociedades del grupo		

¹ Sería la suma de los capitales de «ASA» y «BSA».

Como se observa, solo por el efecto legal de crear una nueva sociedad y al tener personalidad jurídica propia cada sociedad, se produce una duplicidad de recursos en el caso de que se sumaran los balances de ambas sociedades sin el posterior ajuste de eliminación inversión-patrimonio neto. Los recursos económicos desde el punto de vista legal, y dada la independencia de las sociedades, no se ajustan a los recursos reales. En este caso, no se ha producido ningún tipo de generación de recursos por la creación de una nueva sociedad, por ello hay que eliminar el efecto de aumento de los recursos, producido por la situación legal, de ahí que se tenga que hacer el siguiente ajuste eliminación inversión-fondos propios al agregado para reflejar la imagen fiel de la situación patrimonial del grupo:

Ajuste de eliminación inversión-patrimonio neto (se realiza sobre el agregado):

Cuenta	Debe	Haber
Capital social «BSA» 100% (participación de «ASA» sobre el capital de «BSA»)	1.000	
Participación en instrumentos de patrimonio de sociedades del grupo		1.000
Artículo 21 del Real Decreto 1159/2010. Eliminación inversión-patrimonio neto.		

Por lo que el balance consolidado final sería (tras el ajuste de eliminación previo):

Importe	Activo	Patrimonio Neto	Importe
1.000	Tesorería	Capital social «ASA»	1.000

2.5. Método de adquisición

El método de adquisición queda regulado en las Normas de Consolidación en los artículos 22 a 26 y, por remisión, también por la norma de registro y valoración 19.^a del PGC.

Como veremos, la aplicación del método de adquisición requiere de las siguientes fases:

- a) Identificación de la empresa adquirente.
- b) Determinación de la fecha de adquisición.
- c) Cuantificación del coste de la combinación de negocios.
- d) Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos, y
- e) Determinación del importe del fondo de comercio o de la diferencia negativa.

Estas fases se derivan de que el método de adquisición supone que la **empresa adquirente** contabilizará, en la **fecha de adquisición**, los **activos adquiridos y los pasivos asumidos**, así como, en su caso, la **diferencia entre el valor de dichos activos y pasivos** y el **coste de la combinación de negocios** conforme a los criterios que expondremos a continuación.

2.5.1. Aplicación del método de adquisición

El apartado 1 del artículo 22 de las Normas de Consolidación establece textualmente: «La adquisición por parte de la sociedad dominante del control de una sociedad dependiente constituye una combinación de negocios, en la que la sociedad dominante ha adquirido el control de todos los elementos patrimoniales de la sociedad dependiente. Esta adquisición se contabilizará de acuerdo con lo establecido en la norma de registro y valoración 19.^a "Combinaciones de negocios" del PGC, considerando las reglas particulares que en la presente subsección se indican desde la perspectiva de las cuentas anuales consolidadas».

Tal y como se expuso en el artículo anterior (RCyT. CEF, n.º 333, diciembre 2010), se entiende por control, a estos efectos, el poder de dirigir las políticas financiera y de explotación de un negocio con la finalidad de obtener beneficios económicos de sus actividades. En cuanto al concepto de **negocio**, la norma de registro y valoración 19.^a del PGC lo define como el conjunto integrado de actividades y activos susceptibles de ser dirigidos y gestionados con el propósito de proporcionar un rendimiento, menores costes u otros beneficios económicos directamente a sus propietarios o partícipes.

Las combinaciones de negocios, en función de su forma jurídica, pueden originarse como consecuencia de:

- a) La fusión o escisión de varias empresas. En este caso, deberá aplicarse el método de adquisición.

- b) La adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa o de una parte que constituya uno o más negocios.
- c) La adquisición de las acciones o participaciones en el capital de una empresa, incluyendo las recibidas en virtud de una aportación no dineraria en la constitución de una sociedad o posterior ampliación de capital.
- d) Otras operaciones o sucesos cuyo resultado es que una empresa, que posee o no previamente participación en el capital de una sociedad, adquiere el control sobre esta última sin realizar una inversión.

Los casos a) y b) son combinaciones de negocios aplicables a cuentas individuales y, por tanto, se regularían conforme a lo establecido en el PGC (RD 1514/2007). Por su parte, los casos c) y d) suponen la adquisición del control de un negocio vía participación en su capital, por lo que se aplicará la normativa de combinación de negocios para casos de consolidación, siendo, por tanto, los casos que nos ocupan.

No obstante, en la normativa actual se regulan dos supuestos especiales de eliminación inversión-patrimonio neto, que serán tratados con detalle en el Capítulo IV de esta entrega:

- a) La consolidación de una sociedad que no constituya un negocio, que se regula en el artículo 38 de las Normas de Consolidación.
- b) La consolidación entre empresas que con carácter previo a que se crease la vinculación dominante-dependiente ya formaban parte del grupo de subordinación o coordinación. En este caso, será de aplicación el artículo 40 de las Normas de Consolidación.

Cabe señalar que estos dos casos no suponen combinación de negocios dado que en el primer caso la sociedad controlada no es un negocio (condición necesaria para tratarse de una combinación de negocios) y, en el segundo, se trata de un negocio pero para el que ya existía previamente el control, por tanto, la operación no supone la adquisición de control (condición necesaria para tratarse de una combinación de negocios es la obtención del control).

2.5.2. Determinación de la empresa adquirente

La determinación de la empresa adquirente supone el primer paso de la aplicación del método de adquisición.

Pese a que el artículo 23 de las Normas de Consolidación hace referencia a esta fase, es necesario acudir, de nuevo, a la norma de registro y valoración 19.^a del PGC para encontrar los criterios aplicables para determinar quién es la empresa adquirente.

Con carácter general, la **sociedad adquirente** es la empresa que obtiene el **control** sobre el negocio adquirido, mientras que la sociedad dependiente, cuyo patrimonio es adquirido, se calificará como adquirida. Para identificar la empresa adquirente se atenderá a la realidad económica y no solo a la forma jurídica de la combinación de negocios. La **regla general** es que se considerará como empresa adquirente la que **entregue una contraprestación** a cambio del negocio adquirido.

No obstante, puede suceder que el negocio adquirido sea el de la sociedad que desde un punto de vista jurídico aparece en la operación como adquirente. Por ello, para determinar qué empresa es la que obtiene realmente el control, la norma de registro y valoración 19.^a del PGC establece unos indicios que habrán de tenerse en cuenta, entre otros:

- a) Si la combinación diera lugar a que los socios o propietarios de una de las empresas o negocios que se combinan retengan o reciban la mayoría de los derechos de voto en la entidad combinada o tengan la facultad de elegir, nombrar o cesar a la mayoría de los miembros del órgano de administración de la entidad combinada, o bien representen a la mayoría de las participaciones minoritarias con voto en la entidad combinada si actúan de forma organizada sin que otro grupo de propietarios tenga una participación de voto significativa, la adquirente será generalmente dicha empresa.
- b) Si la combinación da lugar a que la dirección de una de las empresas que se combina tenga la facultad de designar el equipo de dirección del negocio combinado, normalmente, esa sociedad será la adquirente.
- c) En el caso de que el valor razonable de una de las empresas o negocios sea significativamente mayor que el de los otros, la empresa adquirente normalmente será la de mayor valor razonable.
- d) La sociedad adquirente suele ser aquella que paga una prima sobre el valor razonable de los instrumentos de patrimonio de las restantes sociedades que se combinan.

Si en la combinación de negocios participan más de dos empresas o negocios, se considerarán factores como cuál es la sociedad que inició la combinación o si el volumen de activos, ingresos o resultados de una de las empresas o negocios es significativamente superior al de los otros.

Para formarse un juicio sobre cuál es la empresa adquirente, se considerará de forma preferente el criterio incluido en la letra a), o, en su defecto, el recogido en la letra b).

En cualquier caso, la identificación de la empresa adquirente es una cuestión que requiere del uso del criterio profesional, debiendo atenderse al fondo económico y no solo a la forma jurídica de la combinación de negocios.

EJEMPLO 4:**Determinación de la empresa adquirente**

Dados los siguientes balances de las sociedades «VECTRINA» y «ZAFINA» (el valor razonable coincide con el valor teórico contable):

Empresa «VECTRINA»:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos	1.000	Capital	500 (valor nominal: 1 u.m.)
Clientes	500	Reservas	500
Existencias	200	Deudas a largo plazo	1.000
Tesorería	300		

Empresa «ZAFINA»:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Vehículos	300	Capital	300 (valor nominal: 1 u.m.)
Clientes	400	Reservas	200
Existencias	1.000	Deudas a largo plazo	1.000
Tesorería	300	Deudas a corto plazo	500

La sociedad «ZAFINA» adquiere el 100 por 100 del capital social de la sociedad «VECTRINA» abonando acciones de la sociedad «ZAFINA» emitidas al valor teórico contable.

Se pide:

Identificar a la sociedad adquirida y a la sociedad adquirente.

Solución:

Antes de la compra de «VECTRINA»: los accionistas de la sociedad «VECTRINA» tienen el 100 por 100 de sus acciones y los accionistas de «ZAFINA» tienen el 100 por 100 de sus acciones.

Después de la compra de «VECTRINA»:

1. Cálculo de las acciones emitidas por la sociedad «ZAFINA»:

Patrimonio neto adquirido: $100\% (500 + 500) = 1.000 \text{ u.m.}$

Número de acciones emitidas para entregar a los antiguos accionistas de «VECTRINA»:

.../...

.../...

Valor razonable de lo adquirido / Valor razonable por acción = 1.000 u.m./ (500 u.m./300 acciones) = 600 acciones; siendo 500 u.m. el patrimonio neto coincidente con el valor razonable de la sociedad «ZAFINA» y 300 el número de acciones que tiene «ZAFINA» antes de la emisión.

Por tanto, «ZAFINA» emite 600 acciones al valor teórico contable que entrega a los antiguos accionistas de la sociedad «VECTRINA».

2. Distribución de los derechos de voto del grupo «ZAFINA-VECTRINA»:

% Derechos de voto de los antiguos accionistas de la sociedad «ZAFINA» en «ZAFINA»: Derecho de voto de los antiguos accionistas de «ZAFINA»/Total derechos de voto = $300 / (300 + 600) = 33,3\%$.

% Derechos de voto de los antiguos accionistas de la sociedad «VECTRINA» en «ZAFINA»: Derecho de voto de los antiguos accionistas de «VECTRINA»/Total derechos de voto = $600 / (300 + 600) = 66,7\%$.

La sociedad adquirente es «VECTRINA», ya que tras la adquisición sus antiguos accionistas mantienen el control, al poseer la mayoría de los derechos de voto, aunque se trate de la sociedad dependiente a efectos legales. Por tanto, predomina el fondo económico sobre la forma legal.

Como se puede comprobar, el patrimonio neto (siendo la premisa que coincide con el valor razonable) de la sociedad «VECTRINA» es de 1.000 u.m. frente al patrimonio neto (coincidente con el valor razonable) de la sociedad «ZAFINA», que es de 500 u.m., lo que provoca que finalmente los derechos de voto de «VECTRINA» sean superiores a los de «ZAFINA» y, por tanto, sea la adquirente, aunque sea la dependiente legal. Este ejercicio se trata de un tipo concreto de combinación de negocios inversa en la que la dependiente legal es la adquirente contable y la dominante legal es la adquirida contable.

(Nota: El considerar el patrimonio neto igual al valor razonable supone que no existen plusvalías tácitas no contabilizadas.)

2.5.3. Determinación de la fecha de adquisición

La determinación de la fecha de adquisición supone la **segunda fase** en la aplicación del método de adquisición, siendo de gran relevancia por las consecuencias que, como veremos, conlleva.

Pues bien, la fecha de adquisición será aquella en la que la sociedad dominante obtiene el **control** de la dependiente de acuerdo a lo establecido en el artículo 24 de las Normas de Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC).

Aunque la fecha de primera consolidación fuera posterior a la fecha de adquisición, la aplicación del método de integración global se referirá a la fecha de adquisición.

El Real Decreto 1159/2010 ha modificado la norma de registro y valoración 19.^a del PGC, desarrollando el tratamiento para determinar la fecha de adquisición. Así, para los supuestos de fusión o escisión, establece que, con **carácter general**, la fecha de adquisición será la de celebración de la **junta de accionistas** u órgano equivalente de la empresa adquirida **en que se apruebe la operación**. Ello siempre que no exista evidencia de que el control se haya obtenido con anterioridad. La consecuencia de la obtención de control con anterioridad a la fecha de celebración de la junta será que el posterior acuerdo de fusión se enmarcará en el ámbito de aplicación de la norma de registro y valoración 21.^a del PGC sobre operaciones entre empresas del grupo.

No obstante, si el acuerdo sobre el proyecto de fusión o escisión establece la asunción de control por parte de la adquirente en un momento posterior, este momento posterior será el que se tomará como fecha de adquisición.

Conforme al Código de Comercio la sociedad adquirida o escindida mantiene sus obligaciones registrales hasta la fecha de inscripción de la fusión o escisión en el Registro Mercantil. La norma supedita la eficacia de la fusión o escisión a la inscripción de la nueva sociedad, por tanto, las sociedades que intervienen en la fusión están obligadas a cumplir con sus obligaciones contables, es decir, a formular sus cuentas anuales, hasta que se extingan. Una vez producida esa inscripción, la sociedad adquirente deberá reconocer de forma retroactiva la información contable para que la información luzca en sus cuentas desde la fecha de adquisición. Para ello, se procederá a realizar el correspondiente ajuste en el libro diario de la sociedad adquirida dando de baja las operaciones realizadas entre la fecha de adquisición y la fecha de inscripción de la fusión o escisión de la sociedad adquirida. No obstante, la norma fija una excepción a este reconocimiento retroactivo, en los casos en que la fecha de inscripción sea posterior al fin del plazo legal de formulación de las cuentas anuales, como veremos a continuación.

Las adquisiciones inversas, que como vimos en el apartado anterior, son aquellas en las que la absorbente legal es la sociedad adquirida a efectos contables, presentan ciertas particularidades. En las adquisiciones inversas, los efectos contables de la fusión o escisión deben mostrar el fondo económico de la operación. Por lo tanto, en la fecha de inscripción, los ingresos y gastos del negocio adquirido, es decir, la adquirente legal, devengados hasta la fecha de adquisición, deberán contabilizarse contra la cuenta de prima de emisión o asunción, y los ingresos y gastos de la empresa adquirente lucirán en las cuentas anuales de la sociedad absorbente o beneficiaria de la escisión desde el inicio del ejercicio económico.

Como vemos, la regla general es que en la fecha de inscripción de la nueva sociedad o de la absorción o escisión, la sociedad adquirente reconocerá de forma retroactiva los efectos de la fusión o escisión a partir de la fecha de adquisición, lo que conllevará un ajuste en las cuentas de la sociedad adquirida o escindida para dar de baja las operaciones realizadas desde la fecha de adquisición. No obstante, la norma de registro y valoración 19.^a dispone unas precisiones en función de la fecha legal para formular cuentas anuales. De tal forma, si la fecha de cierre del ejercicio de las sociedades que participan en la operación se sitúa después de la fecha de adquisición de control pero antes de la inscripción registral de la nueva sociedad (o de la absorción o fusión), se podrán producir dos situaciones:

a) Si la fecha de inscripción es anterior al fin del plazo legal de formulación de cuentas anuales (tres meses), la sociedad adquirente reconocerá en sus cuentas anuales los activos, pasivos, ingresos, gastos y flujos de efectivo de la sociedad adquirida desde la fecha de adquisición, con los criterios que veremos en los apartados siguientes.

Por su parte, la sociedad adquirida recogerá en sus cuentas anuales los ingresos, gastos y flujos de efectivo anteriores a la fecha de adquisición y dará de baja del balance sus activos y pasivos con efectos contables en esa fecha de adquisición.

En las adquisiciones inversas, las cuentas anuales de la sociedad adquirida (absorbente o dominante legal) no incluirán los ingresos y gastos devengados hasta la fecha de adquisición, aunque sí informarán en la memoria sobre su naturaleza e importe. En cuanto a la sociedad adquirente (absorbida o dependiente legal), no formulará cuentas anuales, dado que sus partidas deberán lucir en las cuentas de la sociedad adquirida (absorbente legal) desde el inicio del ejercicio.

b) Por contra, si la fecha de inscripción es posterior al fin del plazo legal de formulación de cuentas anuales, las cuentas de la adquirente se formularán sin reconocer los activos, pasivos, ingresos, gastos y flujos de efectivo de la sociedad adquirida. No obstante, las sociedades que intervienen en la fusión o escisión sí deberán informar sobre el proceso en la memoria. Eso sí, una vez inscrita la fusión o escisión, la información comparativa del ejercicio anterior deberá mostrar los efectos contables de la retrocesión, por lo que la sociedad adquirente ajustará la información comparativa del ejercicio anterior.

En las adquisiciones inversas sucederá lo mismo, es decir, las sociedades que intervienen en la operación no recogerán los efectos de la retrocesión y, una vez inscrita la fusión o escisión, la sociedad absorbente o dominante legal ajustará la información comparativa del ejercicio anterior.

EJEMPLO 5:

Determinación de la fecha de adquisición

La sociedad «MSA» es la sociedad adquirente de una combinación de negocios con la sociedad «CSA». La fecha de adquisición es el 20-12-20X1, dado que es cuando se ha aprobado el acuerdo por la junta general de ambas sociedades. El ejercicio social en ambas sociedades se cierra el 31-12-20X1. La fecha de inscripción del acuerdo de la combinación de negocios en el Registro Mercantil es:

- Caso a). El 1-02-20X1.
- Caso b). El 1-04-20X1.

Se pide:

Determinar los efectos que produce el que la fecha de adquisición sea diferente de la fecha de inscripción sobre las cuentas de las sociedades adquirida y adquirente.

.../...

.../...

Solución:

- Caso a). Al producirse la inscripción en el Registro Mercantil del acuerdo de la combinación de negocios el 1-02-20X1, por tanto, antes de la fecha límite para formular cuentas anuales (31-03-20X1), la sociedad absorbente o adquirente «MSA» deberá incluir en sus cuentas anuales los activos, pasivos, ingresos y gastos de la sociedad adquirida «CSA» desde la fecha de adquisición (20-12-20X1) hasta la fecha de cierre del ejercicio (31-12-20X1). Por su parte, la sociedad adquirida «CSA» deberá eliminar de sus cuentas anuales las operaciones realizadas desde la fecha de adquisición (20-12-20X1) hasta la fecha de cierre del ejercicio (31-12-20X1).
- Caso b). Al llegar la fecha límite para formular las cuentas anuales, es decir, el 31-03-20X1 sin que se hubiera inscrito el acuerdo de la combinación de negocios en el Registro Mercantil, las sociedades intervinientes en la operación tendrán que presentar sus cuentas anuales sin reconocer los efectos de la combinación de negocios. No obstante, deberán informar de todo ello en su memoria.

2.5.4. Coste de la combinación de negocios

Una vez identificada la sociedad adquirente y determinada la fecha de adquisición, es necesario cuantificar lo que entrega la entidad adquirente para hacerse con el control de otra sociedad o negocio.

El coste de la combinación de negocios para la sociedad adquirente será la suma de:

- a) Los **valores razonables**, en la **fecha de adquisición**, de los **activos entregados**, los **pasivos incurridos o asumidos** y los **instrumentos de patrimonio emitidos** por la sociedad adquirente.
- b) El **valor razonable de las contraprestaciones contingentes** que dependan de eventos futuros o de que se cumplan ciertas condiciones. Estas contraprestaciones contingentes se reconocerán como un activo, un pasivo o como un elemento del patrimonio neto en función de su naturaleza. Se da en este punto una excepción, ya que si la contraprestación diera lugar al reconocimiento de un activo contingente que motivase el registro de un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias, el activo se valorará restándole la diferencia negativa que se hubiera calculado inicialmente (conforme a las reglas que veremos en el epígrafe 2.5.6). Si el importe de la diferencia negativa inicial fuera superior al valor total de ese activo contingente, el activo no se reconocerá, ya que al restarle la diferencia negativa su valor sería nulo.

A diferencia de lo que establecía la norma de registro y valoración 19.^a del PGC antes de su modificación por el Real Decreto 1159/2010, su nueva redacción dispone que **en ningún caso se**

incluirán como coste de la combinación **los honorarios** abonados a los profesionales que intervengan en la operación, que **deberán reconocerse como un gasto** en la cuenta de pérdidas y ganancias, ni tampoco los gastos generados internamente ni los incurridos por la entidad adquirida relacionados con la combinación.

Los **gastos relacionados con la emisión** de instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros entregados para realizar la adquisición **tampoco formarán parte del coste** de la combinación, y se contabilizarán, conforme a la norma 9.ª del PGC de instrumentos financieros.

Para determinar el valor **razonable de los instrumentos de patrimonio o de los pasivos financieros emitidos** que se entreguen como contraprestación, se tomará su precio de cotización si están admitidos a cotización en un mercado activo, salvo que exista una valoración más fiable. Si no están admitidos a cotización en un mercado activo, el importe será el valor atribuido a las acciones o participaciones de la empresa adquirente a los efectos de determinar la ecuación de canje.

En cuanto al **valor razonable de los activos entregados**, si no coincide con el valor contable para la adquirente, se reconocerá el resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias.

No obstante, para determinar el valor razonable de la contrapartida entregada, se tomará el valor razonable del negocio adquirido si es más fiable.

EJEMPLO 6:

Determinación de coste de la combinación de negocios

La sociedad «MACUMBA» adquiere el 60 por 100 de la sociedad «FIRENZE» el día 31-12-20X2.

El balance de «FIRENZE» es el siguiente:

Activo		Patrimonio neto y pasivo	
Terrenos	4.000	Capital	5.000
Clientes	1.500	Reservas	1.000
Deudores	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Existencias	2.000	Deudas a corto plazo	1.000
Tesorería	500		

El valor razonable de la entidad coincide con su valor teórico contable.

Para realizar la adquisición, la sociedad «MACUMBA» emite capital de 100 acciones por 20 u.m. de valor nominal sobre la par al 200 por 100 (se entiende que esto corresponde al valor razonable de las acciones). Además, entrega efectivo por un importe de 500 u.m.

.../...

.../...

Adicionalmente se compromete a abonar en un futuro unas contingencias que tiene «FIRENZE» por un importe igual a 600 u.m. La sociedad adquirente se compromete a abonar en un año 900 u.m.

Los gastos de emisión de los títulos (notaría, registro) ascienden a 300 u.m. Por otra parte, los gastos adheridos a la combinación de negocios referidos a asesoramiento legal, planificación económica y estudio de mercado ascienden a 200 u.m.

Se pide:

Determinar el coste de la combinación de negocios para la sociedad adquirente.

Solución:

El coste de la combinación de negocios está constituido por los siguientes aspectos:

- Valor razonable de las acciones entregadas: $100 \text{ acciones} \times 20 \text{ u.m.} \times 200\% = 4.000 \text{ u.m.}$
- Efectivo entregado: 500 u.m.
- Pasivos asumidos: 900 u.m.
- Contingencias comprometidas: 600 u.m.
- **Total coste de la combinación: 6.000 u.m.**

Los gastos inherentes a la emisión de los títulos (acciones) se llevarán contra prima de emisión, realizando el siguiente asiento en el libro diario (cuentas anuales individuales).

Cuenta	Debe	Haber
Prima de emisión	300	
Tesorería		300
Apartado 2.3 de la norma de registro y valoración 19.ª del PGC y apartado 4 de la norma de registro y valoración 9.ª del PGC.		

Los gastos inherentes a la combinación de negocios se imputarán como gastos del ejercicio y no como coste de la combinación de negocios, como se venía haciendo con anterioridad a la modificación del PGC por el Real Decreto 1159/2010. Esto encuentra su sentido en que cualquier incremento del coste de la combinación de negocios por este concepto podría suponer un incremento del fondo de comercio, lo cual carece de lógica por no ser coherente que el respaldo del fondo de comercio venga dado por un mayor volumen de gastos.

2.5.5. Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos y de los pasivos asumidos de la sociedad dependiente

La **cuarta fase** del método de adquisición supone **determinar el valor atribuible a la participación en el valor razonable de los activos** identificables que se han adquirido y de los **pasivos** asumidos al objeto de determinar la diferencia de primera consolidación en la fecha de adquisición, a la que nos referiremos en el apartado siguiente.

Los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos de los elementos patrimoniales de la empresa o negocio adquirido, fusionado o escindido, se valorarán, con carácter general, por su valor **razonable en la fecha de adquisición**, siempre que se puedan determinar con **fiabilidad de acuerdo a lo establecido en el artículo 25 de las NOFCAC**.

La norma hace referencia expresa a los **arrendamientos operativos**, de forma que si el negocio adquirido mantiene un contrato de arrendamiento operativo en condiciones favorables a las de mercado, la empresa adquirente deberá reconocer un inmovilizado intangible. Por el contrario, si el contrato de arrendamiento operativo tiene condiciones desfavorables con respecto a las de mercado, la sociedad adquirente reconocerá la correspondiente provisión.

Pese a que las condiciones económicas, acuerdos contractuales y criterios contables que se tendrán en cuenta para clasificar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos serán los que imperen en la **fecha de adquisición**, para la clasificación de los **contratos de arrendamiento** o similares, las condiciones contractuales que se tendrán en cuenta serán las existentes al **comienzo de los contratos**, o a la fecha en que hayan sido modificadas en el caso de que esas modificaciones cambiaran su clasificación.

El criterio de valoración general es que los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos se valorarán por su **valor razonable en la fecha de adquisición**, no obstante, la norma establece las siguientes **excepciones**:

- Los activos que la sociedad adquirente clasifique como **mantenidos para la venta** se valorarán conforme a la norma de registro y valoración 7.^a del PGC de activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta.
- Los **activos y pasivos por impuestos diferidos** se reconocerán y valorarán según lo dispuesto en la norma de registro y valoración 13.^a del PGC de impuestos sobre beneficios.
- Los activos y pasivos asociados a **retribuciones a largo plazo al personal de prestación definida** se contabilizarán, en la fecha de adquisición, por el valor actual de las retribuciones comprometidas una vez deducido el valor razonable de los activos afectos con los que se liquidarán dichas obligaciones. El valor actual de las obligaciones comprometidas incluirá los costes de los servicios pasados que procedan de cambios en las prestaciones o de la introducción de un plan, antes de la fecha de adquisición. También incluirá las pérdidas y ganancias actuariales que hayan surgido con anterioridad a la fecha de adquisición.

- Si un **inmovilizado intangible identificado** cuyo **valor no pueda ser determinado** por referencia a un **mercado activo implicara la contabilización de un ingreso** en la cuenta de pérdidas y ganancias como consecuencia de que surgiera una diferencia negativa de consolidación (a la que nos referiremos en el apartado siguiente), dicho activo se valorará deduciendo la diferencia negativa inicialmente calculada de su valor razonable. Si el importe de la diferencia negativa fuera superior al valor total del inmovilizado intangible, el valor de dicho inmovilizado pasaría a ser cero y, por tanto, no se registraría.
- Si la sociedad adquirente recibe un **activo como indemnización** frente a una incertidumbre relacionada con un activo o pasivo específico, reconocerá y valorará el activo recibido en el mismo momento y de forma consistente con el elemento asociado que genere la citada incertidumbre.
- En el caso de que la sociedad adquirente tenga un **derecho readquirido** reconocido como un **inmovilizado intangible**, lo valorará sobre la base del periodo contractual que reste hasta su finalización, al margen de que haya un tercero que tenga en cuenta las posibles renovaciones contractuales para determinar su valor razonable.
- En el supuesto de que el negocio adquirido incluya obligaciones calificadas como **contingencias**, la sociedad adquirente reconocerá como pasivo el valor razonable de asumir tales obligaciones, siempre que dicho pasivo sea una obligación presente, surgida de sucesos pasados y su valor razonable pueda ser medido con fiabilidad, aunque no sea probable que para liquidar la obligación vaya a producirse una salida de recursos que incorporen beneficios económicos.

Por otra parte, si los elementos entregados como contraprestación para adquirir el control de una sociedad dependiente siguen formando parte de la sociedad combinada, se valorarán por su valor contable previo a la combinación.

EJEMPLO 7:

Reconocimiento y valoración de los activos identificables adquiridos y pasivos asumidos

La sociedad «PEPESA» adquiere la sociedad «ZÁNGANO». Se dispone del siguiente balance de la sociedad «ZÁNGANO»:

	Valor en libros	Valor razonable
Maquinaria	1.000	1.000
Aplicaciones informáticas	300	300
Activo por impuesto diferido	200	250
Activos no corrientes mantenidos para la venta	300	400
	...	...

.../...

	Valor en libros	Valor razonable
.../...		
Cientes	450	450
Deudores	120	120
Existencias	950	1.000
Tesorería	335	335
Total activo	3.655	4.855
Capital	2.000	
Reservas	885	
Resultado del ejercicio	300	
Provisiones por retribuciones a largo plazo al personal	120	140
Deudas a largo plazo	250	250
Deudas a corto plazo	100	100
Total patrimonio neto y pasivo	3.655	

Información adicional:

1. El valor en libros de los activos no corrientes mantenidos para la venta es el que le corresponde de la aplicación de su norma específica.
2. La sociedad adquirida tiene vigente un contrato de arrendamiento operativo de sus oficinas de duración 10 años a partir de la fecha de la combinación de negocios. El importe anual pagado es de 100 u.m., mientras que el valor de mercado del alquiler se eleva a 150 u.m. al año. El tipo de interés de mercado para estas operaciones es del 4 por 100.
3. La valoración de los activos intangibles no se puede determinar a partir de un mercado activo.
4. La diferencia negativa surgida de la combinación de negocios asciende a 400 u.m.
5. El valor de los impuestos diferidos conforme a la norma de registro y valoración 13.^a del PGC se corresponde con su valor en libros.
6. El valor de las provisiones por retribuciones a l/p al personal conforme a la norma de registro y valoración 16.^a del PGC corresponde al valor que figura en libros de la sociedad «ZÁNGANO».
7. La sociedad adquirente recibe un depósito de 200 u.m. en concepto de un posible fallo en la maquinaria.

Se pide:

Reconocer y valorar los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos de la sociedad dependiente.

.../...

.../...

Solución:

Los activos adquiridos y los pasivos asumidos por la sociedad absorbente tendrían los siguientes valores:

Maquinaria: el importe en libros se correspondería con su valor razonable, por tanto, el valor para la adquirente será 1.000 u.m.

Aplicaciones informáticas: esta es una de las partidas que presentan excepciones a la norma general de valoración de los activos adquiridos por su valor razonable. El importe en libros se corresponde con su valor razonable, no obstante, al no tener un valor determinado conforme a un mercado activo, no sería compatible la existencia de activos intangibles con la diferencia negativa de consolidación, por tanto, su valoración sería 0, derivado del siguiente cálculo:

- Aplicaciones informáticas: 300.
- Diferencia negativa de consolidación: 400.
- $300 - 400 = -100$, por tanto, el valor de las aplicaciones informáticas se dejará a 0.

Diferencia negativa de consolidación: presentan un importe de 100 u.m., dado que del cálculo anterior quedan 100 u.m. de la diferencia negativa de consolidación que no han podido netearse del valor de las aplicaciones informáticas.

Activo por impuesto diferido: supone una excepción a la regla general de reconocimiento de los activos adquiridos por su valor razonable, ya que, conforme a la normativa, deben reconocerse siguiendo su normativa específica, es decir, la norma de registro y valoración 13.^a del PGC. Por consiguiente, en el caso que nos ocupa, el valor ascendería a 200 u.m.

Activos no corrientes mantenidos para la venta: esta es otra de las partidas que presentan excepciones a la norma general de valoración de los activos adquiridos por su valor razonable, ya que, conforme a la normativa, deben reconocerse siguiendo su normativa específica, es decir, la norma de registro y valoración 7.^a del PGC. Por tanto, el valor por el que se reconocería sería de 300 u.m. y no de 400 u.m.

Clientes: se acoge a la regla general y, por consiguiente, se valoraría por su valor razonable, que en este caso coincide con el valor en libros de la adquirida, es decir, 450 u.m.

Deudores: se acoge a la regla general y, por consiguiente, se valoraría por su valor razonable, que en este caso coincide con el valor en libros de la adquirida, es decir, 120 u.m.

Existencias: se acoge a la regla general y, por consiguiente, se valoraría por su valor razonable, que en este caso difiere del valor en libros que tenía contabilizado la sociedad adquirida, por tanto, deberán pasar a valorarse por 1.000 u.m.

Tesorería: Se acoge a la regla general y, por consiguiente, se valoraría por su valor razonable, que en este caso coincide con el valor en libros de la adquirida, es decir, 335 u.m.

.../...

.../...

Provisiones por retribuciones a largo plazo al personal: esta es otra de las partidas que presentan excepciones a la norma general de valoración de los pasivos asumidos por su valor razonable, ya que, conforme a la normativa, deben reconocerse siguiendo su normativa específica, en este caso, la norma de registro y valoración 16.^a del PGC. Por tanto, el valor por el que se reconocería sería de 120 u.m. y no de 140 u.m.

Deudas a largo plazo: se acoge a la regla general y, por consiguiente, se valoraría por su valor razonable, que en este caso coincide con el valor en libros de la adquirida, es decir, 250 u.m.

Deudas a corto plazo: se acoge a la regla general y, por consiguiente, se valoraría por su valor razonable, que en este caso coincide con el valor en libros de la adquirida, es decir, 100 u.m.

Depósito recibido como indemnización de posible deterioro de la maquinaria: se trata de un caso especial de valoración, que supone su reconocimiento en función de la naturaleza del activo o pasivo al que vaya asociado, en este caso, a la maquinaria. Se trata de 200 u.m. En contraprestación habrá que dotar la contingencia correspondiente.

Arrendamiento operativo: también se trata de un caso especial de valoración mencionado en la normativa.

$$\text{Valoración} = (\text{Valor de mercado} - \text{Importe pagado}) \times \alpha_{10\% 0,04} = (150 - 100) \times \alpha_{10\% 0,04} = 405,55 \text{ u.m.}$$

Esto supone la creación de un activo intangible por la ventaja en el precio soportado en relación con el valor de mercado.

En conclusión, los valores por los que se reconocerán los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos para la combinación de negocios son:

	Valor en la combinación de negocios
Maquinaria	1.000
Aplicaciones informáticas	0
Activo por impuesto diferido	200
Activos no corrientes mantenidos para la venta	300
Clientes	450
Deudores	120
Existencias	1.000
Tesorería	335
Depósito recibido	200
Activo intangible por arrendamiento ventajoso	405,55
Total activo	4.010,55

.../...

.../...

.../...

	Valor en la combinación de negocios
.../...	
Provisiones por retribuciones a largo plazo al personal	120
Deudas a largo plazo	250
Deudas a corto plazo	100
Resultado del ejercicio (diferencia negativa de consolidación)	100
Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado	200
Total pasivo	770

Para cuadrar el asiento, habría que incluir la inversión financiera, que con los datos proporcionados en el supuesto se elevará a la diferencia: $4.010,55 - 770 = 3.240,55$.

Dada la complejidad de los cálculos necesarios para completar el registro de la operación, puede ocurrir que a la fecha de cierre del ejercicio no fuera posible concluir el proceso de valoración de los activos y pasivos asumidos. Por ello, para elaborar las cuentas anuales consolidadas la norma permite la utilización de **valores provisionales**. Es decir, se procederá a realizar una contabilidad provisional, pero el importe de esos valores deberá ser ajustado con la valoración definitiva en el plazo máximo de un año desde la fecha de adquisición (periodo de valoración). Para realizar estos ajustes, solo se tomarán en cuenta los hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición, y que si se hubieran conocido en esa fecha, habrían afectado a los importes reconocidos. Los valores resultantes deben ser los que surgirían en el momento inicial de haber conocido toda la información, por tanto, los ajustes se deben realizar de forma retroactiva.

Una vez transcurrido ese periodo máximo de un año en el que se realizarán los ajustes, no se modificarán los valores iniciales, salvo para corregir errores. El resto de modificaciones que se produzcan posteriormente se reconocerán como cambios en las estimaciones.

Una vez finalizada la valoración inicial, los pasivos e instrumentos de patrimonio emitidos como coste de la combinación y los activos y pasivos asumidos (contraprestación transferida), se contabilizarán de acuerdo a la norma de registro y valoración que les corresponda en función de su naturaleza. Sin embargo, el Real Decreto 1159/2010 introduce unos casos particulares para los pasivos reconocidos como contingencias, los activos por indemnización, los derechos readquiridos reconocidos como un inmovilizado intangible y las contraprestaciones contingentes.

2.5.6. Fondo de comercio de consolidación y diferencia negativa de consolidación

Una vez identificados los activos y pasivos que cumplen las condiciones de reconocimiento y establecido su valor razonable, la **quinta fase** del proceso de consolidación es determinar la diferen-

cia entre el coste de la combinación y el valor neto de los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos. Esta diferencia, que se registrará por la norma de registro y valoración 19.^a del PGC y por el artículo 26 de las Normas de Consolidación, se calculará en la fecha de adquisición.

- a) **Si la diferencia resulta positiva**, surge un **fondo de comercio** que se contabilizará en el activo del balance y tendrá el tratamiento contable de un inmovilizado intangible. Por tanto, en este caso, el coste de la combinación de negocios es superior a la parte proporcional del patrimonio neto.
- b) **Si la diferencia es negativa**, es decir, si el valor de los activos adquiridos menos los pasivos asumidos fuera superior al coste de la combinación de negocios, se reconocerá esa diferencia como un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias. La cuenta a utilizar para reconocer el ingreso será «**Diferencia negativa en combinaciones de negocio**». No obstante, la norma considera esta situación como excepcional, y por ello insta a la empresa a revisar nuevamente la valoración de los activos y pasivos y el coste de la combinación para cerciorarse de que es correcta. En el caso de que la valoración sea correcta y efectivamente exista una diferencia negativa, se reconocerá el correspondiente ingreso.

Como se vio en apartados anteriores, si surge un activo contingente o un inmovilizado intangible para los que no exista mercado activo, de su valor razonable se restará la diferencia negativa de consolidación. De tal forma que si la diferencia negativa de consolidación es superior al valor razonable de esos activos contingentes o inmovilizados intangibles para los que no existe mercado activo, no se reconocerán los citados elementos.

En cuanto al tratamiento contable posterior del fondo de comercio, cabe resaltar que no se amortizará, aunque sí se analizará, al menos anualmente, su posible deterioro.

El fondo de comercio presenta la característica de no ser un activo identificable, por lo que, en el caso de existir previamente a una combinación de negocios, no se podrá incluir entre los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos por la sociedad absorbente.

El fondo de comercio reconocido es exclusivamente el correspondiente a la parte adquirida por la sociedad adquirente o absorbente, por lo tanto no se incluirá el fondo de comercio que corresponda a los socios externos (salvo en el caso en que se redujera la participación sin pérdida de control).

No obstante, en el caso de calcular el deterioro de una unidad generadora de efectivo en la que se asigne un fondo de comercio, se deberá tener en cuenta el 100 por 100 del fondo de comercio, con independencia de que contablemente solo luzca la parte proporcional a la participación de la sociedad dominante en la dependiente. Por consiguiente, el deterioro se asignará en un primer momento al 100 por 100 del fondo de comercio (tanto la parte contabilizada como la que no lo está) y posteriormente se asignará al resto de activos que conformen la unidad generadora de efectivo, conforme a lo establecido en la norma de registro y valoración 2.^a del PGC. Esto no obsta para que únicamente se contabilice el deterioro de la parte del fondo de comercio previamente registrada en la contabilidad.

EJEMPLO 8:

Determinación del fondo de comercio de consolidación o de la diferencia negativa de consolidación

La sociedad «ANSELMO» adquirió a 1 de enero del año 20X1 una participación del 80 por 100 en la sociedad «ADOLFO». El coste de la participación supuso 800 u.m. en efectivo y un activo valorado en libros por 200 u.m. El balance a 1 de enero de 20X1 de la sociedad «ADOLFO» es el siguiente:

Cuenta	Valor contable	Valor razonable
Activos	1.600	2.000
Capital social	800	
Reservas	200	
Pasivos	600	(800)
Total	1.600	

Se posee, además, la siguiente información:

1. El incremento del valor del activo se debe a la diferencia entre el valor de mercado y el valor en libros de unos inmuebles.
2. La diferencia que surge en el pasivo se debe a un contrato por el cual la entidad en el caso de ser adquirida a través de una combinación de negocios deberá hacer frente a unos gastos de 200 u.m.
3. El valor razonable del activo entregado por la sociedad «ANSELMO» es de 400 u.m.

Se pide:

1. Cálculo de la diferencia de primera consolidación.

Solución:

En primer lugar, habrá que identificar a la sociedad adquirente. En este caso esta es la sociedad «ANSELMO».

En segundo lugar, se realizará el cálculo del coste de la combinación de negocios, que en este supuesto será el valor razonable de lo entregado, 800 u.m., en efectivo, y un activo cuyo valor razonable es 400 u.m., luego el coste de la combinación de negocios será de 1.200 u.m.

1. La diferencia de primera consolidación será:

- a) (+) Coste de la combinación de negocios (contraprestación transferida) ... 1.200 u.m.
 - b) (–) Valor razonable de la parte proporcional de los activos adquiridos
menos los pasivos asumidos [80% (2.000 – 800)] (960 u.m.)
 - c) (=) Fondo de comercio 240 u.m.
- .../...

.../...

En este caso ha surgido un fondo de comercio, dado que el coste de la combinación de negocios (contraprestación transferida) es superior al valor razonable de los activos adquiridos menos los pasivos asumidos. En el caso contrario, en el que el coste de la combinación de negocios (contraprestación transferida) fuera inferior al valor razonable de los activos adquiridos menos los pasivos asumidos, se daría una diferencia negativa de consolidación que sería recogida como un ingreso en la cuenta de pérdidas y ganancias.

2.5.7. Combinaciones de negocios realizadas por etapas

Una combinación de negocios realizada por etapas es aquella en la que para obtener el control de la sociedad adquirida se han realizado transacciones sucesivas en diferentes momentos. Es decir, en el momento en el que se adquiere el control, la empresa adquirente ya tenía una participación previa en la sociedad adquirida.

La regulación contable española correspondiente a esta situación queda recogida en la norma de registro y valoración 19.^a del PGC, reformada por el Real Decreto 1159/2010 y en el artículo 26.3 de las Normas de Consolidación.

El tratamiento contable ha cambiado considerablemente a través de la reforma introducida por el Real Decreto 1159/2010. El nuevo régimen dispone que la participación previa que la sociedad adquirente tuviera en la adquirida deberá valorarse, en la fecha de adquisición del control, por su valor razonable a dicha fecha. Las diferencias que surgieran entre el valor por el que estuviera contabilizada la participación y su valor razonable se llevarán a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada. En caso de que hubiera ajustes valorativos previos asociados a estas inversiones directamente contabilizados en el patrimonio neto, se transferirán a la cuenta de pérdidas y ganancias. En concreto, ese beneficio o pérdida, ya tuviera o no ajuste valorativo previo contabilizado, lucirá en una de las siguientes partidas, en función de la cartera en la que estuviera contabilizada la participación en las cuentas individuales de la sociedad adquirente:

- 16.b) Imputación al resultado del ejercicio por los activos financieros disponibles para la venta (dentro del epígrafe 16 «Variación de valor razonable en instrumentos financieros»).
- 18.b) Resultados por enajenaciones y otras (dentro del epígrafe 18. Deterioro y resultados por enajenaciones de instrumentos financieros).
- 20) Deterioro y resultado por pérdida de influencia significativa de participaciones puestas en equivalencia o del control conjunto sobre una sociedad multigrupo.

En lo que respecta a la determinación del valor razonable, en la fecha de adquisición, de la participación previa en la empresa adquirida, la norma dispone que el mejor referente será el coste

de la combinación, salvo que se tuviera evidencia en contrario, en cuyo caso se podrán utilizar otras técnicas de valoración para determinar ese valor razonable.

Una vez valorada la participación previa por su valor razonable nos encontraríamos en disposición de calcular el fondo de comercio de consolidación o la diferencia negativa como diferencia entre a) menos b):

- a) El coste de la combinación de negocios (con los criterios estudiados en el epígrafe 2.5.4) más el valor razonable en la fecha de adquisición de las inversiones previas que tuviera la adquirente en el capital de la adquirida.
- b) El valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos.

EJEMPLO 9:

Combinación de negocios realizada por etapas

La sociedad «NARANJA» presenta una participación del 5 por 100 a 31-12-20X1 sobre la sociedad «LIMÓN». El precio de adquisición de esa participación fue de 10.000 u.m. Posteriormente, a 31-12-20X3, adquiere adicionalmente otro 10 por 100 de la sociedad «LIMÓN» por un importe de 25.000 u.m. Dichas participaciones se mantuvieron en activos financieros disponibles para la venta hasta que la sociedad «LIMÓN» pasó a ser dependiente de la sociedad «NARANJA». A 31-12-20X5, las participaciones del 5 y 10 por 100 respectivamente estaban valoradas a su valor razonable, existiendo una partida de ajuste por valoración de activos financieros disponibles para la venta, de las que una parte corresponde a la participación de 5 por 100 y otra corresponde a la participación del 10 por 100.

A esta fecha, la sociedad «NARANJA» compra un 40 por 100 adicional de la sociedad «LIMÓN» por 350.000 u.m. pasando a tener, por tanto, el 55 por 100 del capital de dicha sociedad y, por consiguiente, el control.

El balance a 31-12-20X5 de la sociedad «LIMÓN» es el siguiente en u.m.:

Activo		Pasivo y patrimonio neto	
Inmovilizado intangible	400.000	Capital	500.000
Inmovilizado material	300.000	Reservas	200.000
Inversiones inmobiliarias	200.000	Resultado del ejercicio	75.000
Inversiones en empresas del grupo	100.000	Provisiones a largo plazo	207.000
Inversiones financieras a largo plazo	1.000	Deudas a largo plazo	13.000
Activos por impuestos diferidos	1.000	Deudas a corto plazo	3.000
Existencias	13.000	Acreedores comerciales	31.000
Tesorería	14.000		
Total	1.029.000		1.029.000

.../...

.../...

Se pide:

Realizar los asientos pertinentes para la eliminación inversión-patrimonio neto.

Solución:

Este caso trata de una adquisición del control con existencia de participaciones previas en la sociedad adquirida.

El primer paso consiste en valorar las participaciones previas por su valor razonable. En el caso que nos ocupa, al estar contabilizadas las participaciones en la cartera de activos financieros disponibles para la venta, ya se encuentran valoradas por su valor razonable, por tanto, lo único que quedaría sería llevar a la cuenta de pérdidas y ganancias los beneficios retenidos de la cartera de activos financieros disponibles en el patrimonio neto (ajustes por valoración de activos financieros disponibles para la venta), tal y como prescribe la normativa.

Para el cálculo del valor razonable de cada una de las participaciones, utilizamos como referencia la contraprestación transferida de 350.000 por el 40 por 100. Entonces, el valor razonable de la participación del 5 por 100 sería: $5\% \times (350.000/40\%) = 43.750$, y de la participación del 10 por 100 sería: $10\% \times (350.000/40\%) = 87.500$. El ajuste en patrimonio neto por la revalorización de dichas participaciones se obtendría por la diferencia entre el valor razonable previamente calculado y el precio de adquisición para cada una de las participaciones. Así, para la participación que representa el 10 por 100 del capital será: $(43.750 - 10.000) = 33.750$ y para la participación que representa el 10 por 100 del capital será: $(87.500 - 25.000) = 62.500$ u.m. Por ello, estas cantidades calculadas previamente (33.750 y 62.500), se deben llevar a resultados.

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Ajustes por valoración de activos financieros disponibles para la venta («NARANJA»)	96.250	
Resultado del ejercicio («NARANJA»)		96.250
Artículo 26.3 de las Normas de Consolidación.		

Ajuste en la cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo de pérdidas y ganancias («NARANJA»)	96.250	
Imputación al resultado del ejercicio por activos financieros disponibles para la venta		96.250
Artículo 26.3 de las Normas de Consolidación.		

.../...

.../...

Ajuste en el apartado a), Estado de ingresos y gastos reconocidos, del estado de cambio de patrimonio neto:

Cuenta	Debe	Haber
Transferencia a resultados de beneficios en activos financieros disponibles para la venta	96.250	
Resultado del ejercicio («NARANJA»)		96.250
Artículo 26.3 de las Normas de Consolidación.		

El segundo paso será el cálculo del fondo de comercio o de la diferencia negativa de consolidación:

Coste de la combinación de negocios: conforme al enunciado del ejercicio, estará formado por la suma de todas las participaciones a valor razonable en la fecha de adquisición, es decir:

$$43.750 + 87.500 + 350.000 = 481.250$$

Valor razonable de los activos identificables adquiridos menos los pasivos asumidos:

En este ejercicio no hay diferencia entre el valor contable y el valor razonable de los activos y pasivos identificables de los negocios adquiridos, aspecto que no tiene por qué ser siempre así:

$$(5\% + 10\% + 40\%) \times 775.000 = 426.250 \text{ u.m.}$$

Determinación del fondo de comercio o de la diferencia negativa de consolidación:

- a) (+) Contraprestación transferida: 481.250 u.m.
- b) (–) % Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos:
 $55\% \text{ s/}775.000 = 426.250$
 - b1) 55% s/Patrimonio neto contable: 426.250
 - b2) 55% s/Plusvalías y minusvalías de activos y pasivos identificables: 0
- c) (=) Fondo de comercio de consolidación: 55.000 u.m.
 $481.250 - 426.250 = 55.000 \text{ u.m. de fondo de comercio.}$

El tercer paso será la contabilización del asiento de eliminación inversión-patrimonio neto:

Ajuste sobre balance de situación agregado

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («LIMÓN»)	500.000	
Reservas («LIMÓN»)	200.000	
Resultado del ejercicio («LIMÓN»)	75.000	
Fondo de comercio de consolidación en «LIMÓN»	55.000	
Participaciones a largo plazo en partes vinculadas (43.750 + 87.500 + 350.000)		481.250

.../...

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Socios externos [(500.000 + 200.000 + 75.000) × 45%]		348.750
	830.000	830.000
Artículo 26.3 de las Normas de Consolidación.		

El resultado del ejercicio de la nueva sociedad dependiente, por haber sido adquirido a 31-12-20X5, no debiera poseer contrapartida en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, ya que cuando se generaron los resultados (se incurrió en los ingresos y en los gastos) a lo largo del 20X5 todavía la sociedad «LIMÓN» no se controlaba. De hecho, a falta de mayor información, el grupo, a los meros efectos de la consolidación, acaba de nacer.

2.6. Participación de socios externos

El Código de Comercio, en su artículo 45.4, dispone que en el balance consolidado se indicará, en una partida específica del patrimonio neto, la participación correspondiente a los socios externos. Se trata de que en el patrimonio neto aflore, a modo de participación no controlada, el importe representativo del porcentaje que debe atribuirse a los socios externos al grupo en los activos identificados netos de los pasivos asumidos. Queda de manifiesto de esta manera que los socios externos forman parte del patrimonio neto.

La norma española, en línea con la estrategia de supresión de opciones iniciada con el nuevo PGC, se ha decantado por establecer un solo criterio para valorar la participación de los intereses minoritarios frente a las dos alternativas que ofrece la NIIF-UE 3 (Revisada) adoptada por la Unión Europea.

Por tanto, la valoración de los socios externos se realizará en función de su participación efectiva en el patrimonio neto de la sociedad dependiente una vez que se hayan reconocido los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos de la sociedad dependiente. Dicha participación se calculará en función de la proporción que represente la participación de los socios externos en el capital de cada sociedad dependiente, excluidos los instrumentos de patrimonio propio y los mantenidos por sus sociedades dependientes.

El tratamiento contable de los socios externos, al decantarse por la opción más conservadora de valorarlos por su porcentaje de participación en el valor razonable de los activos identificables y pasivos asumidos, no permite incluir en la valoración inicial de los intereses minoritarios su participación en el fondo de comercio de la sociedad adquirida. Por tanto, el fondo de comercio que correspondería atribuir a la participación no controlada en la fecha de adquisición no se reconocerá. No obstante, procederá efectuar un ajuste extracontable si se ha producido un posible deterioro de valor en la unidad generadora de efectivo.

Sin embargo, la norma dispone una excepción, en la que sí se reconocerá el fondo de comercio de los socios externos. En el caso de que se produzca una modificación en la participación sin que, en caso de reducción, se pierda el control, se considerará en las cuentas consolidadas como una operación con títulos de patrimonio propio y, por tanto, se contabilizará sin que se produzca una variación en el importe del fondo de comercio contabilizado ni en la diferencia negativa de consolidación. En estos casos, la valoración posterior de los socios externos, por excepción a la regla general, incluirá la parte proporcional del fondo de comercio contabilizado en las cuentas anuales consolidadas asociado al descenso en la participación. Esto encuentra su lógica en que, al calificarse los socios externos como parte del patrimonio neto, parece coherente que los aumentos (disminuciones) de participación sin pérdida de control se traten de forma análoga a la contabilización de las reducciones (aumentos) de capital en las cuentas individuales.

El artículo 27 de las normas de consolidación establece el criterio contable a seguir en el caso de que las sociedades del grupo formalicen, a la fecha de adquisición, acuerdos con los socios externos sobre los instrumentos de patrimonio de una sociedad dependiente, que les obliguen a entregar efectivo u otros activos si dichos acuerdos llegan a materializarse. Pues bien, en ese caso, la partida de socios externos se valorará, en la fecha de adquisición, por el valor actual del importe acordado y se presentará como un pasivo financiero en el balance consolidado.

La diferencia entre la parte de patrimonio neto que represente la participación de los minoritarios en el capital de la sociedad dependiente y el valor del pasivo financiero a que hacemos referencia en el párrafo anterior, provocará un ajuste en el fondo de comercio de consolidación o en la diferencia negativa de consolidación.

Suponiendo que el acuerdo con los socios externos sobre los instrumentos de patrimonio se alcance en una fecha posterior a la de adquisición, el ajuste por la diferencia entre la parte de patrimonio neto de los minoritarios y el valor del pasivo financiero se llevará a las reservas de la sociedad dominante.

EJEMPLO 10:

Socios externos

La sociedad «ÑORICA» adquiere el 31-12-20X1 el 20 por 100 de la sociedad «MORA» por un importe de 500.000 u.m., lo que le permite adquirir el control de la sociedad «MORA», ya que el resto de accionistas son inversores institucionales sin interés de control, sino de obtención de rentabilidad.

Balance	Sociedad «MORA»
Inmovilizado intangible	200.000
Inmovilizado material	1.900.000
Inversiones inmobiliarias	50.000
Inversiones en empresas del grupo	250.000
	.../...
	.../...

.../...

Balance	Sociedad «MORA»
.../...	
Inversiones financieras a largo plazo	100.000
Activos por impuestos diferidos	160.000
Existencias	20.000
Tesorería	320.000
Total activo	3.000.000
Capital	1.200.000
Reservas	700.000
Resultado del ejercicio	120.000
Provisiones a largo plazo	80.000
Deudas a largo plazo	600.000
Deudas a corto plazo	150.000
Acreedores comerciales	150.000
Total pasivo y patrimonio neto	3.000.000

Se pide:

Realizar el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto el 31-12-20X1.

Solución:

Lo primero será calcular el fondo de comercio o la diferencia negativa de consolidación:

Coste de la combinación de negocios: conforme al enunciado del ejercicio, estará formado por el importe pagado por la obtención de la participación del 20 por 100, es decir, 500.000 u.m.

Valor razonable de los activos identificables adquiridos menos los pasivos asumidos:
 $20\% (1.200.000 + 700.000 + 120.000) = 404.000 \text{ u.m.}$

Determinación del fondo de comercio o de la diferencia negativa de consolidación:
 $500.000 - 404.000 = 96.000 \text{ u.m. de fondo de comercio.}$

Determinación del fondo de comercio o de la diferencia negativa de consolidación:

- a) (+) Contraprestación entregada: 500.000 u.m.
- b) (-) % Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos:
 $20\% \text{ s/} 2.020.000 = 404.000$
- b1) 20% s/Patrimonio neto contable: 404.000
- b2) 20% s/Plusvalías y minusvalías de activos y pasivos identificables: 0
- c) (=) Fondo de comercio de consolidación: 96.000 u.m.

.../...

.../...

A continuación se calculará el importe de socios externos:

$$80\% \times (1.200.000 + 700.000 + 120.000) = 1.616.000 \text{ u.m.}$$

Por último se procederá a realizar el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto:

Ajuste en el balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («MORA»)	1.200.000	
Reservas («MORA»)	700.000	
Resultado del ejercicio («MORA»)	120.000	
Fondo de comercio en «MORA»	96.000	
Participaciones a largo plazo en partes vinculadas		500.000
Socios externos [80% × (1.200.000 + 700.000 + 120.000)]		1.616.000
Total	2.116.000	2.116.000
Artículo 27 de las Normas de Consolidación		

El resultado del ejercicio de la nueva sociedad dependiente, por haber sido adquirido a 31-12, no debiera poseer contrapartida en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, ya que cuando se generaron los resultados (se incurrió en los ingresos y en los gastos), a lo largo de 20X5, todavía la sociedad «MORA» no se controlaba. De hecho, a falta de mayor información, el grupo, a los meros efectos de la consolidación, acaba de nacer.

Bibliografía

REAL DECRETO 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas y se modifica el Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre y el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas aprobado por el Real Decreto 1515/2007, de 16 de noviembre.

REAL DECRETO 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

REAL DECRETO 1515/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas.

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

CÓDIGO DE COMERCIO.

DE LAS HERAS MIGUEL, L. [2009]: *Normas de consolidación. Comentarios y casos prácticos*. CEF. 5.ª edición.

MÉTODO DE INTEGRACIÓN GLOBAL II: ELIMINACIÓN INVERSIÓN-PATRIMONIO NETO EN CONSOLIDACIONES POSTERIORES (III)

JAVIER DOMÍNGUEZ PEÑA

*Técnico de la Dirección de Informes Financieros y Contables de la
Comisión Nacional del Mercado de Valores*

Extracto:

La eliminación inversión-patrimonio neto en consolidaciones posteriores a la primera se realizará en los mismos términos que los establecidos en la fecha de adquisición. La diferencia la vamos a encontrar en la variación que habrá sufrido el patrimonio neto de las dependientes desde la fecha de adquisición. La variación provendrá, por tanto, de los movimientos de las partidas de patrimonio neto de las dominadas tales como reservas, ajustes por valoración, subvenciones, donaciones o legados recibidos, o por el resultado obtenido por la dependiente en el ejercicio en que se efectúan las cuentas consolidadas.

El tratamiento en estos casos consiste, como regla general, en diferenciar aquella parte de la variación patrimonial que corresponde a los accionistas de la sociedad dominante, separándola en diversas cuentas según su naturaleza (reservas en sociedades consolidadas para el aumento en reservas, subvenciones atribuidas a la sociedad dominante, etc.), y aquella otra parte correspondiente a los accionistas de las sociedades dependientes ajenos al grupo, denominados socios externos. Los ingresos y gastos provenientes de las dependientes (tanto aquellos reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias, como los reconocidos en el estado global de ingresos y gastos reconocidos) se distribuirán (o atribuirán) a su vez entre socios externos y sociedad dominante.

La valoración de los socios externos, como regla general, se realizará en función de su participación efectiva en el patrimonio neto de la sociedad dependiente, no obstante lo anterior, existe la posibilidad en la normativa internacional contable de valorarlos, exclusivamente en el momento inicial, por su valor razonable, lo que implica incorporar una parte del fondo de comercio (o diferencia negativa de consolidación, en su caso) a los socios externos.

Las novedades del Real Decreto 1159/2010 en materia de consolidaciones posteriores son principalmente dos, la primera es que incorpora en la elaboración de los ajustes a realizar las partidas correspondientes a *ajustes por valoración y subvenciones, legados y donaciones*, de la filial, aplicándoles un régimen similar al existente para reservas en sociedades consolidadas, debiendo por tanto reflejar la parte de los mismos atribuible a terceros en la partida de socios externos. La segunda novedad es que permite que la partida de socios externos pueda reflejar un saldo deudor, mientras que en la anterior normativa se establecía que el exceso imputable a los socios externos debía atribuirse a la sociedad dominante siempre que los socios externos tuviesen limitada su responsabilidad a las cantidades aportadas y no existiesen pactos o acuerdos sobre aportaciones adicionales.

Palabras clave: reservas en sociedades consolidadas, socios externos, fondo de comercio, *full fair value option*, deterioro, subvenciones, donaciones, legados, resultado del ejercicio, eliminación, inversión-patrimonio neto, atribución de resultados, consolidaciones posteriores, diferencia negativa de consolidación y ajustes de valor.

FULL CONSOLIDATION METHOD II: NET EQUITY-INVESTMENT ELIMINATION IN SUBSEQUENT CONSOLIDATIONS (III)

JAVIER DOMÍNGUEZ PEÑA

*Técnico de la Dirección de Informes Financieros y Contables de la
Comisión Nacional del Mercado de Valores*

Abstract:

THE net equity-investment's entry in subsequent consolidations should be done under the same methodology applied at the acquisition date. Nevertheless, the key point that should be taken into account in subsequent consolidations is the variation (increase/decrease) that can affect the net equity of the dependent companies. Such variation could be triggered by: (i) a change at the subsidiary's reserves, (ii) a valuation adjustment, (iii) a subsidy, a donation or a legacy received, or (iv) as a result of the net profit generated by the subsidiary during the year in which you are consolidating the company.

Therefore, in those situations, the accounting process should try to separate the net equity variation that corresponds to the Parent company, from the variation corresponding to the Minority Interest. The net equity change related to the Parent company will be divided in different accounts as per its nature (reserves in consolidated companies for the variation in reserves; subsidies attributed to the Parent company for the variation in subsidies or donations...).

The subsidiaries' income and expenses (including both the ones recognised at the P&L Statement and the ones recognised at the Statement of recognised income and expense) should be distributed between the Minority Interest and the Parent company. In general terms, the Minority Interest valuation should be done based on its effective interest on the subsidiary's net equity.

As an alternative, under the International Accounting Standards it is allowed to enter in the books the Minority Interest valuation as per its fair value at the acquisition date, what triggers the allocation of part of the goodwill generated at the acquisition date to the Minority Interest. Nevertheless, in subsequent consolidations, they will be registered which their initial valuation plus (or minus) their effective interest on the variation subsidiary's net equity.

Keywords: reserves in consolidated companies, minority interest, goodwill, impairment, subsidies, donations, legacies, subsequent consolidations and value adjustment.

Sumario

1. Introducción.
2. Reservas en sociedades consolidadas.
3. Atribución de resultados.
4. Subvenciones, donaciones y legados.
5. Ajustes de valor.
6. Corrección valorativa de la participación y deterioro del fondo de comercio.
7. Consideraciones sobre socios externos.
8. Socios externos de una adquirida medidos por su valor razonable (full fair value option).

Bibliografía.

NOTA: Este trabajo es responsabilidad exclusiva de su autor y no refleja necesariamente la opinión de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

1. INTRODUCCIÓN

La publicación del Real Decreto 1159/2010 obliga a una revisión metódica y completa sobre la elaboración de las cuentas consolidadas en España. El presente artículo se encuadra dentro de una serie que realiza un repaso al nuevo texto normativo, ilustrando con diferentes casos prácticos la situación actual. El presente artículo se centra en la eliminación de la inversión-patrimonio neto en consolidaciones posteriores (arts. 28 y 32 de la citada normativa), siendo su valor añadido su carácter práctico y simple, de tal forma que permite al neófito acercarse con sencillez al proceso de consolidación una vez realizada la correspondiente al ejercicio en que tuvo lugar la adquisición y al experto, valorar de forma rápida los pequeños cambios introducidos por la nueva normativa.

El artículo 28 del Real Decreto 1159/2010 establece que la eliminación inversión-fondos propios en consolidaciones posteriores a la primera, cuando no se hayan producido variaciones en la participación que supongan la pérdida del control de la entidad, se realizará en los mismos términos que los establecidos en la fecha de adquisición. Es decir, habrá que repetir la eliminación inversión-patrimonio realizada en el ejercicio en que tuvo lugar la adquisición. La razón a dicha reiteración debemos buscarla en el proceso de elaboración de las cuentas consolidadas, que parte de agregar las cuentas individuales de las sociedades para luego realizar las eliminaciones oportunas, no realizándose asiento de apertura con respecto a las cuentas consolidadas del ejercicio anterior.

Ahora bien, en consolidaciones posteriores, el patrimonio neto o la inversión han podido variar, el primero como consecuencia de movimientos en las partidas de capital social, reservas, subvenciones, ajustes de valoración o resultados y, la inversión, como consecuencia de la depreciación de la misma, adquisiciones adicionales o ventas parciales ¹.

Las normas de consolidación ² señalan que el exceso o defecto del patrimonio neto generado por las sociedades dominadas desde la fecha de adquisición se presentará en el balance consolidado de forma separada:

- La parte del aumento o disminución del patrimonio neto de las dominadas que sea atribuible a la sociedad dominante aparecerá dentro del epígrafe «Reservas» en una subcuenta denominada «Reservas en sociedades consolidadas».
- La parte de la variación del patrimonio neto del grupo que sea consecuencia de cambios de valor razonable de instrumentos financieros, como por ejemplo, cambios en el valor razonable de activos disponibles para la venta o de variaciones en el valor razonable de derivados destinados a realizar coberturas de flujos de efectivo, figurarán en las cuentas de

¹ En el presente artículo se van a tratar las variaciones de patrimonio neto o de la inversión que no tienen que ver con modificaciones en los porcentajes de participación, que se verán en capítulos posteriores.

² Artículo 28.1 de las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC).

patrimonio neto del balance consolidado debidamente desglosados de acuerdo a su naturaleza. Debiéndose informar en la memoria sobre el origen y naturaleza de estas variaciones.

- La parte de variación de patrimonio neto debida a subvenciones, legados y donaciones figurará en las cuentas de patrimonio neto del balance consolidado debidamente desglosada de acuerdo a su naturaleza. Debiéndose informar en la memoria sobre el origen y naturaleza de estas variaciones.
- La parte de exceso o defecto del patrimonio neto generado por las sociedades dependientes que sea atribuible a terceros no accionistas de la sociedad dominante se presentará en una cuenta del patrimonio neto denominada «Socios externos». En la memoria se informará sobre los importes de esta partida, que corresponden a cada una de las dependientes.

Para una mejor comprensión de la norma vamos a plantear y resolver a lo largo del artículo una serie de casos prácticos, el planteamiento de los mismos va a consistir en presentar, en forma de ajuste del libro diario, la eliminación inversión-fondos propios en momentos posteriores al inicial.

2. RESERVAS EN SOCIEDADES CONSOLIDADAS

EJEMPLO 1:

Tratamiento de la diferencia de primera consolidación en consolidaciones posteriores a la primera.

La sociedad «MADRE, SA» adquirió a finales del ejercicio 20X0 el 60 por 100 de las acciones de la sociedad «HIJA, SA» por 1.100 miles de u.m. La sociedad «HIJA, SA» disponía de una marca generada internamente cuyo valor de mercado activo era en esa fecha de 100 miles de u.m.³. Los balances de las sociedades en tres años consecutivos son los siguientes:

	Sociedad «MADRE, SA»			Sociedad «HIJA, SA»		
	31-12-20X0	31-12-20X1	31-12-20X2	31-12-20X0	31-12-20X1	31-12-20X2
Total activo	12.000	15.000	17.200	900	1.100	1.000
Capital social	10.000	10.000	10.000	300	300	300
Reservas	1.000	4.000	6.200	500	700	600
Resto del pasivo	1.000	1.000	1.000	100	100	100
Total patrimonio neto y pasivo	12.000	15.000	17.200	900	1.100	1.000

³ Por fines didácticos se prescinde en los ejemplos de este capítulo de los ajustes derivados de la fiscalidad (pasivo por diferencias temporarias imponibles), dado que serán objeto de análisis en artículos posteriores.

.../...

Se pide:

Realizar la eliminación inversión-patrimonio neto para preparar las cuentas consolidadas de los ejercicios 20X1 y 20X2 y mostrar los balances consolidados de los ejercicios 20X1 y 20X2.

Solución:

En primer lugar, como consecuencia de la existencia de un activo generado internamente, debemos ajustar el valor de la sociedad «HIJA, SA»⁴. Por lo que el valor patrimonial ajustado de la sociedad «HIJA, SA», en la fecha de la adquisición es 300 (capital social) + 500 (reservas) + 100 (ajuste por valoración de un nuevo activo) = 900.

La diferencia de primera consolidación (fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación) asciende a (miles de u.m.):

- (+) Contraprestación transferida..... 1.100
- (–) 60% s/Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos_{01-01-20X1} –540
 - 60% s/Patrimonio neto contable adquirida_{01-01-20X1}: $60\% \times 800 = 480$
 - 60% s/Plusvalía activo identificable_{01-01-20X1}: $60\% \times 100 = 60$
- (=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio) 560

La variación de patrimonio neto de las filiales del grupo en el ejercicio 20X1 es coincidente en este supuesto con el incremento de reservas de la sociedad «HIJA, SA», es decir, 200 miles u.m. (700 – 500). Ahora bien, una parte corresponde a los accionistas de la sociedad «MADRE, SA» y otra a terceros (socios externos). La parte del incremento perteneciente a la sociedad matriz será $0,6 \times 200 = 120$ miles u.m. Los socios externos, no solo tienen parte en el incremento del patrimonio neto de la filial, sino que les corresponde la parte proporcional a su participación en el conjunto de la sociedad, por tanto, la partida correspondiente a socios externos será: $0,4 \times 1.100 = 400$ miles u.m.

Por lo que la eliminación del **ejercicio 20X1** sería:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («H»)	300	
Reservas («H»)	700	
Activo intangible	100	
		.../...

⁴ Artículo 25 del Real Decreto 1159/2010.

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Fondo de comercio en «H»	560	
Participaciones en empresas del grupo («M»)		1.100
Reservas en sociedades consolidadas [60% s/ (700 – 500)]		120
Socios externos [40% s/ (1.100)]		440

La hoja de trabajo para presentar el balance consolidado del ejercicio X1 sería:

	«M»	«H»	Agregado	Ajustes		Consolidado 20X1
				Debe	Haber	
Activo intangible	0	0	0	100		100
Resto de activos	13.900	1.100	15.000			15.000
Fondo de comercio en «H»				560		560
Participaciones en empresas del grupo	1.100		1.100		1.100	0
Total activo	15.000	1.100	16.100	660	1.100	15.660
Capital social	10.000	300	10.300	300		10.000
Reservas	4.000	700	4.700	700		4.000
Reservas en soc. cons.					120	120
Socios externos					440	440
Resto de pasivos	1.000	100	1.100			1.100
Total pasivo y patrimonio neto	15.000	1.100	16.100	1.000	560	15.660

Si procedemos de igual forma para el **ejercicio 20X2**, los balances consolidados para los años 20X1 y 20X2 ⁵ serían los siguientes:

	Consolidado 20X0	Consolidado 20X1	Consolidado 20X2
Activo intangible	100	100	100
Resto de activos	11.800	15.000	17.100
Fondo de comercio	560	560	560
Total activo	12.460	15.660	17.760
Capital social	10.000	10.000	10.000
Reservas	1.000	4.000	6.200
Reservas en soc. cons.	0	120	60
Socios externos	360	440	400
Resto de pasivos	1.100	1.100	1.100
Total pasivo y patrimonio neto	12.460	15.660	17.760

⁵ Se muestra como comparativo el balance consolidado del ejercicio 20X0 que debe acompañar, como comparativo, al balance consolidado del 20X1 (art. 77 RD 1159/2010).

.../...

.../...

En todo momento, para elaborar las cuentas consolidadas hemos partido de las cuentas individuales del ejercicio correspondiente, pero ello no es óbice para que podamos comparar el balance resultante con los balances consolidados resultantes de ejercicios anteriores. En nuestro caso, podemos observar, por ejemplo, cómo las reservas de la sociedad matriz han aumentado ejercicio tras ejercicio, mientras que las de la sociedad filial aumentaron mucho en el ejercicio 20X1 y, aunque superiores a las existentes en el ejercicio 20X0, en el ejercicio 20X2 han disminuido respecto a 20X1. Adicionalmente, podemos constatar que parte de dichas reservas corresponde a los socios de «MADRE, SA» (reservas en sociedades consolidadas por valor de 120 miles de u.m. en 20X1 y 60 miles en 20X2). No obstante, para obtener la parte correspondiente de dichas reservas imputable a los socios externos, tendríamos que irnos a la memoria (o a los ajustes de consolidación si los conocemos), ya que en el balance consolidado dicho desglose no figura.

Por otro lado, como ya se ha comentado en capítulos anteriores, se puede observar que el fondo de comercio (o diferencia negativa de consolidación, si fuera el caso) se mantiene en los ejercicios siguientes mientras no sea objeto de deterioro o se modifique el porcentaje de participación que implique la pérdida del control.

3. ATRIBUCIÓN DE RESULTADOS

Hasta ahora hemos visto el tratamiento que en consolidaciones posteriores a la primera se otorga a la variación de patrimonio neto procedente de la variación de las reservas de la sociedad dependiente, ahora bien, ¿qué sucede con los aumentos o disminuciones del patrimonio de las dependientes cuando estos provienen de los resultados del ejercicio en que efectuamos la consolidación?

Las NOFCAC indican que la variación de patrimonio neto se realizará excluyendo el resultado del ejercicio (art. 28.2) ⁶, y que la participación en los beneficios o pérdidas de las sociedades dependientes atribuibles a los socios externos (art. 32.2), reconocidos en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada (o en el estado de ingresos y gastos reconocidos consolidado), se presentará de forma separada, como una atribución del resultado y no como un gasto o un ingreso.

⁶ Es reseñable que se refiera al resultado del ejercicio, ya que al hacerlo así se está diferenciando el tratamiento de los ingresos y gastos incluidos en la cuenta de pérdidas y ganancias de aquellos registrados en el estado de ingresos y gastos reconocidos. Es decir, los ajustes de valor o la concesión de una subvención en el ejercicio suponen un ingreso del ejercicio registrado en el estado de ingresos y gastos reconocidos, pero a la hora de realizar los ajustes de consolidación, dicho ingreso se considera mayor patrimonio neto en balance y se trata como una «Reserva» más, no debiendo separar la parte que es ingreso de este ejercicio de la parte que es ajuste de valoración o subvención proveniente de ejercicios anteriores a aquel en que se está efectuando la consolidación.

EJEMPLO 2:

Tratamiento del resultado del ejercicio, obtenido por la sociedad dependiente, en consolidaciones posteriores a la primera.

La sociedad «MADRE, SA» adquirió a finales del ejercicio 20X0 el 60 por 100 de las acciones de la sociedad «HIJA, SA» por 1.100 miles de u.m. La sociedad «HIJA, SA» disponía de un edificio alquilado por 10 años, de los cuales restan 5, a un precio muy inferior al que resultaría con los actuales precios de mercado para la zona en la que se ubica. Se calcula que si hubiera que alquilarlo ahora, realizar dicho contrato tendría un coste de 100 miles de u.m superior ⁷. Los balances de las sociedades en 3 años consecutivos figuran a continuación. Se sabe que los gastos de la sociedad «MADRE» ascienden a 100 miles de u.m. y los ingresos a 1.300 miles de u.m. para el ejercicio 20X1. La sociedad «HIJA, SA» para ese mismo ejercicio tiene un total de gastos de 200 miles de u.m. y unos ingresos de 400 miles de u.m. para el ejercicio 20X1.

	Sociedad «MADRE, SA»			Sociedad «HIJA, SA»		
	31-12-20X0	31-12-20X1	31-12-20X2	31-12-20X0	31-12-20X1	31-12-20X2
Total activo	15.000	16.200	17.200	900	1.100	1.060
Capital social	10.000	10.000	10.000	300	300	300
Reservas	1.000	4.000	6.200	500	500	700
Resto del pasivo	3.000	1.200	0	0	200	-40
Resultado ejercicio	1.000	1.000	1.000	100	100	100
Total patrimonio neto y pasivo	15.000	16.200	17.200	900	1.100	1.060

Se pide:

Formular las eliminaciones correspondientes para la presentación de los balances y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados de los ejercicios 20X1 y 20X2.

Solución:

La diferencia de primera consolidación se calcula de igual forma que para el ejemplo 1 anterior, obteniendo el mismo importe, con la salvedad de que en esta ocasión el ajuste por valoración previo se debe al reconocimiento de un activo intangible como consecuencia de la existencia de condiciones favorables en un contrato de arrendamiento operativo ⁸, que al tener vida útil definida será amortizable, a diferencia de la marca reconocida en el ejemplo 1 anterior.

Las reservas en sociedades consolidadas serán cero para el ejercicio 20X1, al no haberse incrementado el patrimonio de la dependiente excepto por el resultado del ejercicio,

⁷ El valor de los flujos que habría que pagar por los 5 años pendientes, actualizado a fecha de la adquisición, sería 100 miles de u.m. mayor respecto al valor de mercado.

⁸ Norma 19.^a punto 2.4 del Real Decreto 1514/2007 tras modificación introducida por Real Decreto 1159/2010.

.../...

.../...

que para el cálculo de las reservas debemos excluirlo de acuerdo con la normativa enunciada.

Los socios externos tampoco incluyen como mayor valor el resultado del ejercicio al contabilizarse la atribución de los mismos en asientos de ajuste separados, por lo que será el 40 por 100 del patrimonio neto excluido este: $0,4 \times 900^9 = 360$.

Por lo que las eliminaciones correspondientes al **ejercicio 20X1**¹⁰ serían:

a) Por la amortización de la plusvalía atribuida al activo intangible vigente en la fecha de adquisición:

Por la amortización del inmovilizado intangible que no se había registrado en cuentas individuales y que surge ahora en el balance consolidado, habrá que hacer un ajuste:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («H»)	20	
Amortización acumulada del inmovilizado intangible		20

Ajuste en cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Dotación a la amortización del inmovilizado intangible	20	
Saldo del resultado del ejercicio («H»)		20
Habrá que incluir en la cuenta de pérdidas y ganancias agregada el gasto por la amortización del nuevo elemento de inmovilizado.		

Ajuste en estado de ingresos y gastos reconocido agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («H»)	20	
Saldo de estado total de ingresos y gastos reconocido («H»)		20
Habrá que incluir el anterior ajuste en el estado total de ingresos y gastos reconocido agregado.		

⁹ Recordar que el patrimonio neto se ajusta por la revalorización de un activo, implícitamente, lo que habría es una homogeneización valorativa que en forma de asiento del diario sería: *100 Activo Intangible a Reservas («H»)* 100, por lo que el «patrimonio neto» de «H» a efectos de consolidación será: $300 + 500 + 100 = 900$.

¹⁰ Conviene recordar que el primer ejercicio en el que se deberían presentar estados consolidados sería el ejercicio 20X0, año en que se realiza la adquisición, el tratamiento en la primera consolidación ya se estudió en el artículo anterior, por lo que procedemos a realizar la consolidación en los ejercicios siguientes.

.../...

.../...

b) Por la eliminación inversión-patrimonio neto:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («H»)	300	
Reservas («H»)	500	
Activo intangible	100	
Fondo de comercio en «H»	560	
Participaciones en empresas del grupo («M»)		1.100
Socios externos		360

c) Por la atribución del resultado:

Por último, nos queda atribuir el resultado de la dependiente ajustado por los asientos previamente efectuados, atribución esta que habrá que realizar una vez ajustada la cuenta de pérdidas y ganancias de la filial por el reconocimiento en el consolidado de las amortizaciones de los activos nuevos reconocidos.

Así, por la atribución del resultado ¹¹:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («H») [200 miles u.m. resultado del 20X1 – 20 de amort. inmov. intang. (plusvalía adquirida atribuible a activo identificable)]	180	
Resultado del ejercicio de «H» atribuido a la sociedad dominante (60% × 180)		108
Socios externos (resultado del ejercicio de «H» atribuido a socios externos) (40% × 180)		72

Ajuste en cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	108	

.../...

¹¹ En este caso, el único ajuste será el provocado por la amortización del activo intangible, pero si existieran operaciones internas (compraventa de mercaderías entre empresas del grupo, reparto de dividendos...), habría que eliminar los resultados internos que se hubieran producido antes de proceder a atribuir el resultado del ejercicio de la filial, como veremos en capítulos posteriores [art. 28.2 a) RD 1519/2010].

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a socios externos	72	
Saldo de resultado del ejercicio («H»)		180

El reparto del resultado que figura en la cuenta de pérdidas y ganancias es solo una parte de los ingresos y gastos totales, ya que pueden existir ingresos y gastos que afecten directamente al patrimonio neto. El conjunto de ingresos y gastos que afectan al patrimonio neto consolidado se refleja en el estado de ingresos y gastos reconocidos (este estado podía considerarse una continuación de la cuenta de pérdidas y ganancias), donde, al igual que hemos realizado en pérdidas y ganancias, habrá que hacer una atribución de resultados, diferenciando entre socios externos y sociedad dominante. En el caso expuesto, no tiene mayor relevancia ya que los resultados de la cuenta de pérdidas y ganancias coinciden con el total de ingresos y gastos reconocidos, por lo que la atribución es por los mismos importes; resulta de mayor interés, en este sentido, el ejemplo 3 posterior. No obstante, los ajustes que habría que hacer en el estado de ingresos y gastos reconocidos serían:

d) Atribución del resultado de ingresos y gastos total:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («H»)	180	
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante (resultado consolidado)		108
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos (resultado consolidado)		72

Ajuste en estado de ingresos y gastos agregado 20X1:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo total de ingresos y gastos reconocido atribuido a «M»	108	
Saldo total de ingresos y gastos reconocido atribuido a socios externos	72	
Saldo total de ingresos y gastos reconocido de «H»		180

La hoja de trabajo para la obtención del **balance consolidado del ejercicio 20X1** sería:

	«M»	«H»	Agregado	Ajustes		Consolidado 20X1
				Debe	Haber	
Activo intangible	0	0	0	100	0	100
Amortización acumulada activo intangible					20	(20)
Participaciones en empresas del grupo	1.100		1.100		1.100	0

.../...

.../...

.../...

	«M»	«H»	Agregado	Ajustes		Consolidado 20X1
				Debe	Haber	
.../...						
Resto de activos	15.100	1.100	16.200			16.200
Fondo de comercio				560		560
Total activo	16.200	1.100	17.300	660	1.120	16.840
Capital social	10.000	300	10.300	300		10.000
Reservas	4.000	700	4.700	700		4.000
Reservas en soc. cons.						0
Resultado del ejercicio	1.200	200	1.400	20 + 180		1.200
Resultado del ejercicio atribuido a la dominante					108	108
Socios externos					360 + 72	432
Resto de pasivos	1.000	100	1.100			1.100
Total pasivo y pat. neto	15.000	1.100	17.500	1.200	540	16.840

Si nos fijamos en el balance de situación consolidado, los resultados atribuibles a los socios de «MADRE, SA» son los generados por ella misma a título individual (1.200 miles de u.m.), así como la parte proporcional de las ganancias de la dependiente (108 miles de u.m.) generadas en el ejercicio. La parte de resultados atribuida a socios externos figura agrupada, por lo que para ver cuánto ha ganado el grupo en total, el lector debería acudir a la cuenta de resultados del ejercicio o a la memoria, donde figurarán todos los ingresos y gastos que tienen impacto en pérdidas y ganancias y desglosada la parte atribuida tanto a la sociedad dominante como a los socios externos.

La hoja de trabajo que permite la obtención de la **cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del ejercicio 20X1**:

	PyG «M»	PyG «H»	Agregado	Ajustes		Consolidado 20X1
				Debe	Haber	
Debe						
Gastos y consumos	100	200	300			300
Dotación amortización inmovilizado intangible				20		20
Saldo del resultado del ejercicio	1.200	200	1.400		20	1.380
Sumas	1.300	400	1.700			1.700
Haber						
Ventas e ingresos	1.300	400	1.700			1.700
Sumas	1.300	400	1.700			1.700
.../...						.../...
.../...						.../...

.../...

	PyG «M»	PyG «H»	Agregado	Ajustes		Consolidado 20X1
				Debe	Haber	
Saldo del resultado del ejercicio					180	
Resultados atribuidos a la dominante				108		108
Resultados atribuidos a socios externos				72		72
Sumas				200	200	

Donde podemos observar que los resultados del grupo para el ejercicio 20X1 son de 1.380 miles de u.m. y la parte atribuida a los socios externos 72 miles de u.m.

En el **ejercicio 20X2** para los ajustes en el balance consolidado se procedería de igual forma, con la salvedad de que la amortización acumulada relativa al activo intangible que se reconoce en la fecha de adquisición, que debería figurar en balance, sería superior, ya que han transcurrido dos años. Como las cuentas consolidadas se elaboran a partir de las cuentas individuales de cada año, será necesario realizar un ajuste imputando a reservas la dotación a la amortización del intangible correspondiente al ejercicio 20X1.

a) Por la amortización de la plusvalía referente al activo intangible vigente en la fecha de adquisición:

Ajuste en cuenta de balance de situación agregado ¹²:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («H»)	20	
Reservas («H»)	20	
Amortización acumulada del inmovilizado intangible		40

b) Por la eliminación inversión-patrimonio neto:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («H»)	300	
Reservas («H») (700 - 20)	680	
Activo intangible («H»)	100	

.../...

¹² Habrá que hacer los asientos correspondientes en la cuenta de pérdidas y ganancias y estado de ingresos y gastos reconocidos al igual que en 20X1 se omiten por evitar la reiteración, ya que serían idénticos a los del año anterior.

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Fondo de comercio en «H»	560	
Participaciones en empresas del grupo («M»)		1.100
Reservas en sociedades consolidadas [(680 – 500) × 0,6]		108
Socios externos [1.080 × 0,4]		432

c) Posteriormente, por la atribución del resultado ¹³:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («H») (–40 miles u.m. resultado del 20X2 – 20 de amort. inmov. intang.)		60
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante [60% × 60 (saldo deudor)]	36	
Socios externos (Resultado del ejercicio atribuido a socios ex- ternos) [40% × 60 (saldo deudor)]	24	

¹³ Al igual que en el ejercicio anterior, habría que hacer asientos de ajuste en las cuentas de pérdidas y ganancias y estado de ingresos y gastos reconocidos, se omiten para evitar la reiteración, en el ejercicio 20X2 la única diferencia será el cambio de signo del saldo, al ser pérdidas lo que hay que imputar.

4. SUBVENCIONES, DONACIONES Y LEGADOS

Las subvenciones de capital pendientes de imputar a resultados, así como las donaciones o legados recibidos, forman parte del patrimonio neto de la entidad conforme se establece en el modelo de balance del Plan General de Contabilidad (PGC) y, como ya se indicó tiempo atrás, en la Resolución del ICAC de 20 de diciembre de 1996, por la que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio neto contable, donde se establecía que: «Las subvenciones de capital pendientes de imputar a resultados para las que se hayan cumplido las condiciones exigidas para su obtención o no existan dudas razonables sobre su futuro cumplimiento forman parte, una vez minoradas en el importe correspondiente al Impuesto sobre Sociedades pendiente de devengo (efecto impositivo en lo sucesivo), forman parte del patrimonio contable con signo positivo». En consecuencia, las variaciones de patrimonio neto que se pueden producir en la filial no solo pueden provenir de variaciones en las cuentas de reservas o de los resultados del ejercicio, sino también como consecuencia de variaciones en las cuentas de subvenciones, donaciones o legados recibidos ¹⁴ de la filial, o los ajustes por cambios de valor.

¹⁴ Cuentas 130, 131 y 132 del PGC.

En estos casos, la norma de consolidación establece que la parte de la variación del patrimonio neto desde la fecha de adquisición que se deba a esta circunstancia figurará en los respectivos epígrafes del patrimonio neto de acuerdo con su naturaleza [art. 28.1 b)]. Para calcular estos importes se deberá eliminar las transferencias realizadas desde la fecha de adquisición a la cuenta de pérdidas y ganancias de los ajustes por subvenciones, donaciones y legados recibidos vigentes en la fecha de adquisición ¹⁵.

EJEMPLO 3:

Consolidaciones posteriores: subvenciones, donaciones y legados.

La sociedad «MADRE RAQUEL, SA» adquiere el 80 por 100 de la sociedad «HIJAS NAPA, SA» el 31 de diciembre de 20X0 con un precio de coste de 900 u.m. Se sabe que el 1 de junio del ejercicio 20X1 la sociedad «HIJAS NAPA, SA» recibió una subvención por valor de 10 u.m. para la adquisición de una máquina amortizable en 5 años y cuyo coste fue de 20 u.m. Adicionalmente, la sociedad «HIJAS NAPA, SA» recibió el 31 de diciembre de 20X2 en legado una maquinaria agrícola, cuya vida residual es 10 años y su valor venal 15 u.m. La sociedad «HIJAS NAPA, SA» ha realizado una ampliación de capital liberada en el ejercicio 20X1 por valor de 200 u.m. Los balances de la filial al cierre de los ejercicios 20X0, 20X1 y 20X2 son:

Sociedad «HIJAS NAPA, SA»	31-12-20X0	31-12-20X1	31-12-20X2
Total activo	970	1.168	1.191
Capital social	301	501	501
Reservas	500	360	560
Subvenciones	9	7	5
Legados	0	0	15
Resultado ejercicio	60	200	10
Resto del pasivo	100	100	100
Total patrimonio neto y pasivo	970	1.168	1.191

Se pide:

Realizar los ajustes necesarios para la preparación de las cuentas consolidadas de los ejercicios 20X1 y 20X2 ¹⁶.

Solución:

La diferencia de primera consolidación (fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación) asciende a:

¹⁶ Para una más rápida comprensión suponga a la sociedad exenta fiscalmente de tributación por las subvenciones y legados recibidos.

.../...

¹⁵ Artículo 28 del Real Decreto 1519/2010.

.../...

(+) Contraprestación transferida	900
(-) 70% s/ Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos	-696
(+) Patrimonio neto contable 31-12-20X0: 80% s/ 870: (696)	
(+) Plusvalía identificable a 31-12-20X0: 80% s/ 0: (0)	
(=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio de consolidación	204

El patrimonio neto del **ejercicio 20X1** coincide con el existente en el ejercicio 20X0 en cuanto a capital social y reservas se refiere, por lo que la cuenta de reservas en sociedades consolidadas va a tener un valor nulo. Es decir, aunque haya variado la cuenta de reservas de la filial, ni se ha perdido ni se ha ganado patrimonio, por lo que no procede registrar importe en la cuenta de reservas en sociedades consolidadas.

En lo que a las subvenciones de capital respecta, aparentemente se habría producido una disminución del patrimonio, pero, en realidad, la disminución coincide con la parte que se ha traspasado a resultados por la subvención, como se pagó por ella en la fecha de adquisición procederá un ajuste:

a) Por la subvención concedida vigente en la fecha de adquisición y que se ha traspasado a resultados del ejercicio en 20X1:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («HIJAS NAPA, SA»)	2	
Subvenciones oficiales de capital («HIJAS NAPA, SA») (10 u.m. de subvención, entre cinco años de vida útil, por un año transcurrido)		2

Ajuste en cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Subvenciones oficiales de capital traspasadas a resultados del ejercicio	2	
Saldo de resultado del ejercicio («HIJAS NAPA, SA»)		2

Ajuste en estado de ingresos y gastos agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («HIJAS NAPA, SA»)	2	
Transferencia de subvenciones oficiales de capital		2
Ajustamos los ingresos transferidos desde el patrimonio como consecuencia del traspaso a resultado de la subvención.		

.../...

.../...

b) Eliminación inversión-patrimonio neto:

Una vez realizados los ajustes teniendo en cuenta las transferencias realizadas a la cuenta de resultados por las subvenciones existentes en la fecha de adquisición, la eliminación inversión-patrimonio neto del ejercicio 20X1 sería:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («HIJA NAPA, SA»)	501	
Reservas («HIJA NAPA, SA»)	360	
Subvenciones oficiales de capital («HIJA NAPA, SA») (7 que hay en balance + 2 del ajuste)	9	
Fondo de comercio en «HIJA NAPA, SA»	204	
Participaciones en empresas del grupo («M»)		900
Socios externos ($870 \times 0,2$)		174

c) Atribución de resultados:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («HIJA NAPA, SA») (200 – 2 del ajuste por subvenciones)	198	
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante («MADRE RAQUEL, SA») ($80\% \times 198$)		158,4
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos de «MADRE RAQUEL, SA» en «HIJA NAPA, SA» (socios externos) ($20\% \times 198$)		39,6
El resultado del ejercicio para el grupo es de 198, ya que el ingreso procedente de la subvención, no es tal, al haberse pagado por él en el momento de la adquisición [art. 28.1 c) RD 1519/2010].		

En cuenta de pérdidas y ganancias y en el estado de ingresos y gastos reconocidos se ajustaría de igual forma que se ha realizado en el ejemplo anterior, con la salvedad de que en este caso no coincidirá el importe del resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias y el reflejado en balance como resultado con el total del resultado reflejado en el estado de ingresos y gastos, por lo que la atribución en dicho estado será:

Ajuste en estado de ingresos y gastos agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo total estado de ingresos y gastos reconocido atribuido a «MADRE RAQUEL, SA»	160	

.../...

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Saldo total estado de ingresos y gastos reconocido atribuido a socios externos	40	
Saldo total estado de ingresos y gastos reconocido («H») [200 (individual) – 2 (ajuste sobre resultado) + 2 (ajuste sobre transferencia a resultado)]		200

En el **ejercicio 20X2**, se producen dos situaciones que difieren con respecto al patrimonio neto vigente al finalizar el ejercicio 20X1. La primera, como consecuencia del aumento de las reservas de la dependiente y, la segunda, por la recepción del legado de capital. Ambas situaciones van a suponer una variación en la composición de los elementos patrimoniales de la sociedad y habrá que realizar la eliminación inversión-patrimonio neto para que cada una de ellas figure en los epígrafes adecuados según su naturaleza y, además, se atribuya a la dominante y a los socios externos su parte proporcional.

Las reservas en sociedades consolidadas serán la parte proporcional que posee la dominante en la dependiente del incremento que se haya producido en el patrimonio neto con respecto a la fecha de adquisición, que venga generado por resultados del ejercicio de la dependiente en ejercicios previos desde la fecha de adquisición no distribuidos en forma de dividendos. En este caso, una parte de las reservas de años previos al 20X2 se trasladó a capital social, por tanto, el incremento real que se ha producido en las reservas de la filial desde la fecha de adquisición es de 200 u.m. De las que le corresponderá a la sociedad el 80 por 100. No obstante, tendremos que tener en cuenta los posibles ajustes que sobre ellas se puedan realizar como consecuencia de otras operaciones.

En cuanto al legado de capital recibido supone un incremento del patrimonio neto por valor de 15 u.m., al recibirse el legado el 31 de diciembre no se ha transferido nada a la cuenta de resultados en el ejercicio, no obstante, en este caso, puesto que no se pagó en la fecha de adquisición por este concepto, sino que es un incremento patrimonial posterior (son componentes del patrimonio neto generados con posterioridad a la fecha de adquisición), los ingresos que de él se deriven (las transferencias a resultados proporcionales al tiempo de amortización de la maquinaria agrícola) serán a su vez ingresos de grupo en el ejercicio en que se produzcan, no dando lugar a ajuste.

Por último, la sociedad «HIJAS NAPA, SA» mantiene la subvención concedida en el ejercicio 20X0 y por la que sí se pago una cantidad, debiendo por tanto ajustar, al igual que se hizo en el ejercicio 20X1, las cantidades transferidas a la cuenta de resultados.

En consecuencia, los ajustes a realizar serían:

.../...

.../...

a) Por la subvención de capital concedida en el ejercicio 20X0: previamente a la fecha de adquisición y adquirida:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («HIJAS NAPA, SA») (10 u.m. de subvención, entre cinco años de vida útil por un ejercicio)	2	
Reservas («HIJAS NAPA, SA»)	2	
Subvenciones oficiales de capital («HIJAS NAPA, SA») (10 u.m. de subvención, entre cinco años de vida útil por dos años transcurridos desde la adquisición)		4
Han transcurrido dos ejercicios, luego una parte de los ingresos que se ha dado la filial y por los que la matriz pagó en el momento de la adquisición están acumulados en las reservas de la filial.		

Ajuste en cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Subvenciones oficiales de capital traspasadas a resultados del ejercicio	2	
Saldo de resultado del ejercicio («HIJAS NAPA, SA»)		2

Ajuste en estado de ingresos y gastos agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («HIJAS NAPA, SA»)	2	
Transferencia a resultados de subvenciones oficiales de capital		2
Ajustamos los ingresos transferidos desde el patrimonio como consecuencia del traspaso a resultado de la subvención.		

b) Eliminación inversión-patrimonio neto:

Una vez realizados los ajustes teniendo en cuenta las transferencias realizadas a la cuenta de resultados por las subvenciones existentes en la fecha de adquisición, la eliminación inversión-fondos propios sería:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («HIJAS NAPA, SA»)	501	
Reservas («HIJAS NAPA, SA») (560 – 2 de ajustes)	558	

.../...

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Subvenciones oficiales de capital (5 que hay en balance + 4 del ajuste anterior)	9	
Legados de capital	15	
Fondo de comercio en «HIJAS NAPA, SA»	204	
Participaciones en empresas del grupo («M»)		900
Reservas en sociedades consolidadas {[1.061 – 861 – 2 (ajuste anterior)] × 0,8}		158,4
Legados de capital en sociedades consolidadas (atribuibles a la dominante «MADRE RAQUEL, SA») (15 × 80%)		12
Socios externos (1.063 × 20%)		216,6

Por la atribución del resultado del ejercicio se procedería igual que en los ejemplos anteriores, omitiendo aquí los ajustes para evitar reiteraciones al lector. Al igual que en el ejercicio anterior, el importe a distribuir en los ajustes de balance y cuenta de resultados (8 u.m.) sería diferente al existente en el estado de ingresos y gastos reconocidos (23 u.m.).

Ajuste en estado de ingresos y gastos agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo total estado de ingresos y gastos reconocido atribuido a sociedad dominante, «MADRE RAQUEL, SA» [80%/ 23]	18,40	
Saldo total estado de ingresos y gastos reconocido atribuido a socios externos [20%/ 23]	4,60	
Saldo total estado de ingresos y gastos reconocido («HIJAS NAPA, SA») (8 del resultado del ejercicio + 15 del legado)		23,00

5. AJUSTES DE VALOR

La variación del patrimonio neto como consecuencia de ajustes en valoración vendrá originada por los aumentos o reducciones de valor que se produzcan fundamentalmente como consecuencia de: diferencias de conversión imputables a patrimonio neto, valoración de instrumentos financieros, coberturas de flujos de efectivo o por ganancias o pérdidas actuariales.

El artículo 28 del Real Decreto 1159/2010 establece que «la parte del incremento de patrimonio neto que corresponda a ajustes por cambios de valor figurará en los respectivos epígrafes de patrimonio neto de acuerdo a su naturaleza. Debiendo informarse en la memoria sobre el origen y naturaleza de los gastos e ingresos así registrados. Para calcular estos importes», continúa el artícu-

lado, «deberá eliminarse las transferencias realizadas a la cuenta de pérdidas y ganancias de los ajustes por cambios de valor, existentes en la fecha de adquisición».

Es decir, el tratamiento en estos casos será similar al anteriormente reflejado para las subvenciones, donaciones y legados recibidos. Veámoslo con un ejemplo sencillo con activos financieros disponibles para la venta.

EJEMPLO 4:

Consolidaciones posteriores, ajustes por cambios de valor.

La empresa «PRINCESS, SA» adquiere el 60 por 100 de la sociedad «INFANTE ENA, SA» el 31 de diciembre de 20X0, sin que exista diferencia de primera consolidación. El patrimonio neto de la sociedad «INFANTE ENA, SA» a esa fecha ascendía a 10.000 u.m. La sociedad «INFANTE ENA, SA» adquirió una acción de «ROSCONADA, SL» el 1 de enero de 20X1 que registró como activo financiero disponible para la venta, siendo el único activo financiero clasificado en esta categoría, a un precio de 1.000 u.m. Los balances de situación de la sociedad «INFANTE ENA, SA» en los ejercicios 20X0 y 20X1 son:

Sociedad «INFANTE ENA SA»	31-12-20X0	31-12-20X1
Total activos	11.000	9.080
Capital social	3.000	3.000
Reservas	6.700	5.000
Ajustes por valoración (activos financieros disponibles para la venta)	0	30
Resultado del ejercicio	300	50
Resto del pasivo	1.000	1.000
Total patrimonio neto y pasivo	11.000	9.080

Se pide:

Realizar los ajustes necesarios para preparar los estados consolidados del ejercicio 20X1. ¿Cuáles serían los ajustes necesarios en el ejercicio 20X2 si sabemos que se vendió la acción el 30 de marzo del 20X2 a 1.020 u.m.?

Solución:

En primer lugar, para proceder a la eliminación inversión-patrimonio neto, hemos de conocer el importe de la inversión. Al indicarnos en el enunciado que no existe diferencia de primera consolidación, hay que entender que la sociedad matriz habrá abonado el 60 por 100 del valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos, que al no indicarse nada respecto a las plusvalías/minusvalías de los activos identificables y pasivos asumidos de la dependiente entenderemos que coinciden con

.../...

.../...

los valores contables enunciados en el momento de su adquisición, es decir, el coste de la participación habrá sido:

En consecuencia, es sabido que la diferencia de primera consolidación se obtiene por diferencia entre la contrapartida transferida y el porcentaje sobre el valor razonable de los activos identificables netos de pasivos. Si no hay plusvalías/minusvalías de los activos identificables netos de pasivos asumidos:

1) (+) Diferencia de primera consolidación (fondo de consolidación de consolidación)	0
2) (+) 60% s/Valor razonable de los activos netos identificable	6.000
– Patrimonio neto contable 31-12-20X0: 60% s/ 10.000: 6.000	
– (+/–) Plusvalías/minusvalías de activos y pasivos identificables: 60% s/ 0	
3) (=) 1) + 2) (=) Contraprestación transferida	6.000

En el ejercicio 20X1 las reservas de la sociedad filial han menguado, pasando de 7.000 que existían en el momento de la adquisición a 5.000 a final del ejercicio 20X1, por lo que, en esta ocasión, surgirán unas reservas en sociedades consolidadas negativas que reflejen la pérdida patrimonial ocasionada en el grupo. La parte atribuible a la sociedad dominante será el 60 por 100 del decremento patrimonial, que en este caso será de 1.200 u.m.

Por otro lado, los ajustes de valoración como consecuencia de la revalorización de la acción ascienden a 30 u.m., siendo por tanto un ingreso del grupo, que no ha pasado por la cuenta de pérdidas y ganancias y del que a la dominante le corresponde el 60 por 100.

a) Por la eliminación inversión-patrimonio neto del 20X1:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («INFANTE ENA, SA»)	3.000	
Reservas («INFANTE ENA, SA»)	5.000	
Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta («INFANTE ENA, SA»)	30	
Reservas en sociedades consolidadas [(5.000 – 7.000) × 60%]	1.200	
Participaciones en empresas del grupo («PRINCESS, SA»)		6.000
Ajustes de valoración en activos financieros disponibles para la venta en sociedades consolidadas (atribuibles a la dominante) (30 × 60%)		18
Socios externos (8.030 × 40%)		3.212

.../...

.../...

b) Por la atribución del resultado del ejercicio del año 20X1:

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («INFANTE ENA, SA»)	50	
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante (60% × 50)		30
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos (socios externos) (40% × 50)		20

Ajuste en cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	30	
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a socios externos	20	
Saldo de resultado del ejercicio («INFANTE ENA, SA»)		50

Ajuste en estado de ingresos y gastos agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Saldo total de estado de ingresos y gastos atribuidos a la dominante (50 del resultado del ejercicio + 30 de aumentos de valor que no se han transferido a PyG × el porcentaje de participación)	48	
Saldo total de estado de ingresos y gastos atribuidos a los socios externos	32	
Saldo Total de ingresos y gastos reconocidos de «INFANTE ENA, SA» (el conjunto de ingresos y gastos del ejercicio imputados tanto a resultados como a patrimonio asciende a 50 de PyG + 30 de ajustes de valor)		80

c) Por la venta en el ejercicio 20X2:

Si suponemos que ha vendido la acción en 1.020 u.m., habrá realizado un resultado de 20 u.m. en el 20X2, que en los libros agregados del consolidado estará correctamente imputado en dicho ejercicio, en el que la filial se habrá transferido a resultados 20 u.m. de ingreso que figurarán en la sociedad filial en su cuenta de pérdidas y ganancias. En consecuencia, en la cuenta de pérdidas y ganancias agregada estará registrado correctamente. En el balance de situación individual a 31-12-20X2, no existirán ajustes por valoración en la filial, al haber desaparecido el activo disponible para la venta, por lo que tampoco tendrán que figurar en los libros consolidados, estando también correctamente registrado. En el estado de ingresos y gastos reconocido individual aparecerán (por la actualización previa) un saldo deudor en la cuenta (800) «Pérdida en activos

.../...

.../...

financieros disponibles para la venta» en 10 u.m. y una (802) «Transferencia a resultados del ejercicio de activos financieros disponibles para la venta» en la contabilidad individual de la dependiente por (1.020 – 1.000) 20 u.m, que es lo que debería figurar igualmente en los libros consolidados, por lo que no habrá que realizar ningún ajuste adicional por este concepto en cuentas consolidadas.

6. CORRECCIÓN VALORATIVA DE LA PARTICIPACIÓN Y DETERIORO DEL FONDO DE COMERCIO

La norma 9.^a de valoración del PGC establece, en este sentido, que al menos al cierre del ejercicio, en las inversiones en patrimonio de empresas del grupo deberán hacerse las correcciones valorativas siempre que exista evidencia objetiva de que el valor en libros no será recuperable. Para estimar el deterioro, la entidad debe tener en cuenta, salvo mejor evidencia, el patrimonio neto de la entidad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de valoración.

Al mismo tiempo, sabemos que el fondo de comercio que surge como diferencia positiva entre la contraprestación entregada y la parte proporcional del valor patrimonial de la empresa adquirida no se amortiza, registrándose cualquier depreciación del mismo como pérdida por deterioro.

El artículo 28 del Real Decreto 1159/2010, relativo a consolidaciones posteriores, establece en su apartado 3 que, *en todo caso, se eliminarán previamente las correcciones valorativas correspondientes a la inversión en el capital de la sociedad dependiente realizadas con posterioridad a su pertenencia al grupo*. Sino fuera así se estarían duplicando los efectos, ya que al dotar deterioro del fondo de comercio y deterioro de la participación, estaría imputando una doble pérdida por el mismo concepto. Por lo que dichas correcciones habrán de eliminarse contra resultados o reservas de quien dotó, dependiendo de si la dotación se efectuó en el ejercicio o en ejercicios anteriores respectivamente ¹⁷.

Por otro lado, conviene poner de manifiesto que el artículo 273 del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, establece que *en la aplicación del resultado 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 cinco por ciento del importe del citado fondo de comercio. Si no existiera beneficio, o este fuera insuficiente, se emplearán reservas de libre disposición*. En el supuesto de que el fondo de comercio estuviera deteriorado, la reserva indisponible se dotará sobre el valor neto contable que tenga después del deterioro y no sobre su valor original ¹⁸. Las

¹⁷ Recordar que el deterioro del fondo de comercio será exclusivamente imputable (salvo lo expuesto en el art. 29 RD 1159/2010) a la sociedad dominante y no a los socios externos, como sucede en la opción *full fair value* existente en la Norma Internacional Contable (NIC).

¹⁸ BOICAC número 73/2008, Consulta número 3.

reservas constituidas pasan a ser disponibles cuando desaparezca el fondo de comercio del activo del balance, y en el caso de reducciones de su valor, en la medida en que el importe de la reserva exceda del valor contable del fondo de comercio. Por último, es necesario hacer mención a que dicha reserva indisponible no es necesario que se dote en cuentas individuales de la dominante ¹⁹, lo que provocará un ajuste en consolidación en el que habrá que traspasar reservas voluntarias de la matriz a reservas indisponibles.

7. CONSIDERACIONES SOBRE SOCIOS EXTERNOS

A lo largo del artículo se han realizado diversos ajustes sobre las cuentas de reservas en sociedades consolidadas y la cuenta de socios externos, en particular se puede observar en los casos anteriores que en la cuenta de socios externos se acumula sin desglose adicional la parte proporcional que corresponde a terceros ajenos al grupo del patrimonio de las filiales, con independencia de que dicha variación provenga de un incremento de reservas, por ajustes de valor, por resultados o por una subvención, donación o legado recibido.

La única forma de diferenciar qué parte proviene de la variación de reservas y qué parte se debe a resultados u otras variaciones, es acudir a la memoria o al desglose que aparece en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, o en el estado de ingresos y gastos reconocido consolidado ²⁰.

En efecto, el artículo 32 del Real Decreto 1159/2010 establece que la participación en los beneficios o pérdidas de las sociedades dependientes reconocidos en la cuenta de resultados o en el estado de ingresos y gastos reconocidos consolidados perteneciente a los socios externos se presentará de forma separada como una atribución de resultado.

Junto a la anterior apreciación, el texto normativo indica las siguientes:

- En consolidaciones posteriores la valoración de los socios externos se realizará teniendo en cuenta los ajustes y eliminaciones que se realicen con motivo de la preparación de las cuentas consolidadas por el método de integración global ²¹.
- Cuando exista un exceso entre las pérdidas atribuibles a los socios externos de una sociedad dependiente y la parte de patrimonio neto, excluidos los resultados del ejercicio, de la mencionada sociedad que proporcionalmente les corresponda, ambos importes después de los

¹⁹ BOICAC número 73/2008, Consulta número 3: en opinión de este Instituto –apoyada por la Abogacía del Estado del Ministerio de Economía y Hacienda a quien se sometió la presente contestación, dado el carácter eminentemente mercantil de la consulta– el «fondo de comercio», al que se refiere el artículo 273.4 del TRLSCA, ha de identificarse con la partida contable de fondo de comercio y, en consecuencia, no existe la obligación de realizar una dotación de reserva indisponible por el fondo de comercio implícito en el valor de una participación en el capital de una sociedad.

²⁰ Véanse ejemplos 1 y 4.

²¹ Véase ejemplo 5 de este capítulo.

ajustes y eliminaciones previstos en este capítulo, dicho exceso será atribuido a los socios externos, aunque esto implique un saldo deudor en dicha partida

Es interesante señalar, en relación con este punto, que este criterio es sustancialmente diferente al establecido en el Real Decreto 1815/1991, que establecía que dicho exceso era atribuido a la sociedad dominante siempre que los socios externos tuviesen limitada su responsabilidad a las cantidades aportadas y no existiesen pactos o acuerdos sobre aportaciones adicionales.

- En el caso de participaciones indirectas, el cálculo de la participación de socios externos, tanto en resultados como en el resto del patrimonio neto, se realizará una vez integradas las sociedades dependientes en las que participe la sociedad dependiente a la que corresponden los indicados socios externos ²².
- En el caso de participaciones recíprocas entre sociedades dependientes, la participación de socios externos, tanto en resultados como en el resto del patrimonio neto, se calculará teniendo en cuenta la interrelación entre las sociedades ²³.
- Si los «socios externos» se califican como un pasivo financiero, los cambios en el valor razonable de esta partida se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, a través de la partida «Ajuste de valor de socios externos calificados como pasivo» dentro del margen financiero, salvo que existiera evidencia en contrario de que la variación de valor responde a otra naturaleza. Si las opciones de venta otorgadas a los socios externos, que califiquen a esta partida como un pasivo financiero, finalmente no son ejercidas, se considerará que se ha producido una venta de instrumentos de patrimonio a socios externos en la fecha de vencimiento de las mismas ²⁴.
- En consolidaciones posteriores deberán eliminarse los ajustes a valor razonable de los instrumentos financieros derivados que la sociedad dominante haya contabilizado en sus cuentas individuales, cuando dichos instrumentos deban calificarse como contraprestaciones contingentes de la combinación de negocios desde la perspectiva de las cuentas consolidadas.

8. SOCIOS EXTERNOS DE UNA ADQUIRIDA MEDIDOS POR SU VALOR RAZONABLE (FULL FAIR VALUE OPTION)

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son de aplicación en España en la medida que sean aprobadas en la Unión Europea y publicadas en el Diario Oficial de la Comunidad Europea. El Reglamento comunitario 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Con-

²² Véase capítulo V.

²³ Véase capítulo VI.

²⁴ Véase capítulo IV.

sejo adoptó las NIC (de aplicación directa para grupos consolidados con valores cotizados en los estados miembros conforme se establece en los artículos 42 y siguientes del Código de Comercio y en el 6 del RD 1159/2010). Reglamentos posteriores han ido incorporando las nuevas normas o modificaciones a las iniciales. Así, el Reglamento CE número 495/2009 de la Comisión, incorporó las últimas modificaciones a la NIIF número 3 (en adelante, NIIF-UE 3) relativa a combinaciones de negocios.

La NIIF-UE 3, en su párrafo 19, permite que cualquier interés minoritario en la adquirida se mida por su valor razonable, o según la parte proporcional del interés minoritario en los activos netos identificables de la adquirida. El regulador español en el Real Decreto 1159/2010, opta por la segunda opción. No obstante, aquellos grupos cotizados (o con valores emitidos admitidos a cotización) y demás grupos que apliquen las NIC para la elaboración de sus cuentas consolidadas podrán optar por valorar los intereses minoritarios a valor razonable.

La elección entre uno y otro método, una vez decidamos aplicar la NIIF-UE 3, es posible para cada combinación de negocios, por lo que una entidad podría utilizar el valor razonable para una combinación y la parte proporcional de los activos netos identificables de la adquirida para otra.

Algunas consideraciones a tener en cuenta a la hora de registrar los minoritarios o externos a valor razonable serían:

- La elección afecta solo al momento inicial, no es posible seguir valorando los socios externos a valor razonable en momentos posteriores.
- El fondo de comercio va a ser mayor (y la diferencia negativa, será inferior) que en el otro método, al incorporar la parte de fondo de comercio atribuida a los socios externos.
- El deterioro del fondo de comercio, aunque no existan variaciones en los porcentajes de participación ²⁵, se atribuirá tanto a la sociedad dominante como a los socios externos.
- El valor razonable de la participación de la adquirente en la adquirida y el valor razonable de los socios externos, pueden ser diferentes. La principal diferencia que se suele señalar, con independencia de que se puedan identificar otras, es la existencia de una prima de control en el valor razonable de cada acción en el caso de la participación adquirida, o a la inversa, la inclusión de un descuento por falta de control en el valor razonable de cada acción en el caso del socio externo.
- En la valoración posterior de los socios externos el importe inicialmente reconocido en el momento de contabilizar la combinación de negocios se ajustará posteriormente en función del porcentaje de cambios en el patrimonio neto que corresponda a los socios externos a partir de la fecha de la combinación ²⁶.

²⁵ Véanse artículo 26 in fine y 29.1 d) del Real Decreto 1159/2010.

²⁶ NIC 27 p.18 c).

EJEMPLO 5:

Valoración de los socios externos a valor razonable. Reconocimiento del 100 por 100 del fondo de comercio.

A 31 de diciembre de 20X5 la sociedad «ALTA, SA» adquiere el 80 por 100 de la sociedad «BELGA, SA» con un coste de 200 u.m. Las acciones de «BELGA, SA» cotizaban en los días previos a la adquisición a 2 u.m. cada una. Dos años más tarde, se detecta un deterioro del 100 por 100 del Fondo de Comercio generado en la adquisición, no obstante lo anterior, la sociedad «ALTA, SA» no ha dotado deterioro alguno en sus cuentas individuales. El valor razonable de los activos netos de la adquirida coincide con su valor en libros. Los balances para los años 20X5 y 20X7 de la sociedad «BELGA, SA» son:

Sociedad «BELGA, SA»	31-12-20X5	31-12-20X7
Total activos	160	190
Capital social (50 acc.)	50	50
Reservas	10	60
Resultado del ejercicio	20	0
Resto del pasivo	80	80
Total patrimonio neto y pasivo	160	190

Se pide:

Formular las eliminaciones correspondientes para la presentación de los balances y la cuenta de resultados de los ejercicios 20X5 y 20X7, valorando los socios externos por su valor razonable en la fecha de adquisición. Determine el fondo de comercio en el supuesto en que se hubiera optado por no registrar los socios externos a su valor razonable, sino por la parte proporcional del patrimonio neto de la adquirida.

Solución:

En primer lugar calculamos la diferencia de primera consolidación conforme a NIIF-UE 3:

- (+) Contraprestación transferida 200 u.m.
- (+) Valor razonable de los socios externos (intereses no controladores) 20 u.m.
(50 acciones valoradas a 2 u.m. × 20%)
- (-) 100% s/ Valor razonable de los activos identificables netos de la
adquirida 80 u.m.
- (=) Diferencia primera consolidación (fondo de comercio de consoli-
dación en «BELGA, SA») 140 u.m.

.../...

.../...

Cálculo de la diferencia de primera consolidación conforme al artículo 26 del Real Decreto 1159/2010:

(+) Contraprestación transferida 200 u.m.

(-) 80% s/ Valor razonable de los activos identificables netos de la adquirida: 80% s/ 80 -64 u.m.

(=) Diferencia primera consolidación (fondo de comercio de consolidación en «BELGA, SA») 136 u.m.

a) Eliminación inversión-patrimonio neto del ejercicio 20X5, método valor razonable:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («B»)	50	
Reservas («B»)	10	
Resultado del ejercicio («B»)	20	
Fondo de comercio en «BELGA, SA»	140	
Participaciones en empresas del grupo		200
Socios externos		20

En el supuesto de haber registrado los socios externos en función de la parte proporcional del patrimonio neto de la adquirida:

b) Eliminación inversión-patrimonio neto del ejercicio 20X5 (método parte proporcional del patrimonio neto de la adquirida):

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («B»)	50	
Reservas («B»)	10	
Resultado del ejercicio («B»)	20	
Fondo de comercio en «BELGA, SA» $[200 - (80\% \times 80)]$	136	
Participaciones en empresas del grupo		200
Socios externos $(0,2 \times 80)$		16

En el ejercicio 20X6:

a) Eliminación inversión-patrimonio neto del ejercicio 20X6, método valor razonable:

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («B»)	50	
Reservas («B»)	60	

.../...

.../...

.../...

Cuenta	Debe	Haber
.../...		
Fondo de comercio en «BELGA, SA»	140	
Participaciones en empresas del grupo		200
Reservas en sociedades consolidadas $[(60 - 30) \times 0,8]$		24
Socios externos $[20 + (60 - 30) \times 0,2]$		26

b) Por el deterioro del fondo de comercio en «BELGA, SA».

Ajuste en balance de situación agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	140	
Fondo de comercio en «BELGA, SA»		140

Ajuste en cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

Cuenta	Debe	Haber
Pérdidas por deterioro de fondo de comercio	140	
Saldo de resultado del ejercicio («B»)		140

Ajuste en el estado de ingresos y gastos reconocidos agregado:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	140	
Saldo de estado de ingresos y gastos reconocido («BELGA, SA»)		140

c) Atribución de resultados:

Ajuste en balance de situación agregado ²⁷:

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante	112	
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos (socios externos)	28	
Resultado del ejercicio («BELGA, SA»)		140
El deterioro del fondo de comercio (único resultado del ejercicio) se imputa también a los socios externos.		

²⁷ Sería necesario en la atribución de resultados ajustar los estados de cuenta de pérdidas y ganancias e ingresos y gastos reconocidos al igual que se ha efectuado en los ejemplos anteriores.

Bibliografía

ÁLVAREZ MÉLCÓN, Sixto [1999]: *Consolidación de estados financieros*, McGraw-Hill.

DE LAS HERAS MIGUEL, Lorenzo [2009]: *Normas de consolidación. Comentarios y casos prácticos*, CEF.

DELOITTE [2009]: *Guía de la NIIF 3 y la NIC 27 revisadas*.

PALLARÉS SANCHIDRIÁN, Jorge [2009]: «Procesos de deterioro de valor en el fondo de comercio», *Técnica Contable*, CISS.

MODIFICACIONES DE LA NORMA DE REGISTRO Y VALORACIÓN 19.^a COMBINACIONES DE NEGOCIOS, REAL DECRETO 1159/2010, DE 17 DE SEPTIEMBRE (II)

JAVIER ROMANO APARICIO

Profesor del CEF

Extracto:

EN el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, se han aprobado las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, en las que con carácter general se utiliza el método de adquisición, descrito en la NRV 19.^a del PGC.

El Real Decreto también ha modificado la NRV 19.^a, con el objetivo de adaptarla a la NIIF 3. «Combinaciones de negocios», adoptada por la Unión Europea en junio de 2009.

En esta segunda parte del trabajo se analiza: la contabilidad provisional, las combinaciones por etapas y las transacciones separadas.

Palabras clave: combinaciones de negocios y método de adquisición.

AMENDMENTS TO ACCOUNTING RULE 19, BUSINESS COMBINATIONS IN ROYAL DECREE 1159/2010, OF 17 SEPTEMBER (II)

JAVIER ROMANO APARICIO

Profesor del CEF

Abstract:

In the Royal Decree 1159/2010 of 17 September lays down the standards on Consolidated Financial Statements. The main method in these standards is the acquisition method, included in rule 19 of the Spanish Accounting Standards.

The royal decree also amends rule 19 in order to align it with IFRS 3, Business Combinations. The European Union adopted IFRS 3 in June 2009.

In this second part of the work it is analyzed: provisional accounting, business combinations for stages and separated transactions.

Keywords: business combinations and acquisition method.

Sumario

- 3.7. Contabilidad provisional.
- 3.8. Combinaciones de negocios por etapas.
- 3.9. Transacciones separadas.

3.7. Contabilidad provisional

Este apartado de la norma se refiere a aquellos casos en los que al cierre del ejercicio no se ha concluido el proceso de valoración de los activos y pasivos de la combinación de negocios. En la primera parte del trabajo y sus ejemplos, siempre se ha partido de la idea de que a la fecha de adquisición ya está asignado el coste de la combinación entre los valores razonables de los activos identificables y los pasivos asumidos. Sin embargo, es habitual que esto no sea así y que el proceso de asignación del coste de la combinación de negocios a los activos identificables y pasivos asumidos sea posterior e incluso que pueda sufrir modificaciones en su valoración.

En estas situaciones la NRV 19.ª señala:

«Si en la fecha de cierre del ejercicio en que se ha producido la combinación de negocios no se pudiese concluir el proceso de valoración necesario para aplicar el método de adquisición, las cuentas anuales se elaborarán utilizando valores provisionales.

Los valores provisionales serán ajustados en el periodo necesario para obtener la información requerida para completar la contabilización inicial (en adelante, periodo de valoración). Dicho periodo en ningún caso será superior a un año desde la fecha de adquisición.

En cualquier caso, los ajustes a los valores provisionales únicamente incorporarán información relativa a los hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición y que, de haber sido conocidos, hubieran afectado a los importes reconocidos en dicha fecha.

Algunos cambios en el valor razonable de una contraprestación contingente que reconozca la adquirente después de la fecha de adquisición pueden ser el resultado de información adicional que la adquirente obtenga después de esa fecha sobre hechos y circunstancias que existían en la fecha de adquisición. Estos cambios son ajustes del periodo de valoración. Por ejemplo, si se pacta una contraprestación contingente en función de los beneficios que se obtengan en los próximos tres ejercicios, en la fecha de adquisición la empresa adquirente deberá calcular la mejor estimación del citado importe, que será ajustado un año más tarde considerando la información existente en esa fecha sobre los resultados de la entidad.»

EJEMPLO 11:

La sociedad «SRB, SA» absorbe a la sociedad «CTJ, SA» mediante un proceso de fusión por absorción. La operación se realiza el 1 de enero de 20X15 y la sociedad «SRB, SA» emitirá 1.000 acciones de 10 u.m. de valor nominal al 200 por 100, si bien, si los beneficios del negocio adquirido se incrementan en un determinado porcentaje, en los próximos tres años, se entregarán 2.000 u.m. en metálico a los antiguos accionistas de la sociedad «CTJ, SA» el 1 de enero de 20X18.

La sociedad absorbente utiliza un tipo de interés para las operaciones a largo plazo del 4 por 100 anual.

El balance que presenta la sociedad absorbida «CTJ, SA» el día 1 de enero de 20X15 es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	10.000	Reservas	2.500
Existencias	2.000	Deudas financieras	4.800
Clientes	3.500	Proveedores	1.200
Total	18.500	Total	18.500

Se pide:

1. Cálculo del fondo de comercio si los valores razonables de los activos y pasivos de la sociedad «CTJ, SA» coinciden con los del balance excepto los siguientes:
 - Terrenos y bienes naturales 5.000
 - Construcciones 12.000
2. El día 31 de diciembre de 20X15 se hace una nueva estimación de los beneficios futuros procedentes del negocio adquirido por lo que la contraprestación que se pagará dentro de dos años es de 1.700 u.m.
3. Contabilizar el proceso de incorporación de la sociedad «CTJ, SA» en la sociedad «SRB, SA» utilizando el desglose de cuentas desarrollado en el PGC.

Solución:

1. Los cálculos necesarios para determinar el importe del fondo de comercio son los siguientes:

Conceptos	Importe
Valor de instrumentos de patrimonio entregados $(1.000 \times 10 \times 200\%)$	20.000
Contraprestación en metálico a los tres años $(2.000 \times 1,04^{-3})$	1.778
Coste de la combinación de negocios	21.778

.../...

.../...

El importe de la diferencia de la combinación de negocios es:

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios	21.778
Menos el valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-16.500
Fondo de comercio	5.278

El valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos se calcularían de la siguiente forma:

Conceptos	Importe
Capital social	10.000
Reservas	2.500
Patrimonio neto	12.500
+/- Ajustes	
Terrenos y bienes naturales (5.000 – 3.000)	2.000
Construcciones (12.000 – 10.000)	2.000
Activos identificables menos los pasivos asumidos	16.500

2. A 31 diciembre de 20X15 se hace una nueva estimación del importe de la contraprestación, teniendo en cuenta que los cálculos se hacen con efectos retroactivos, ya que la NRV 19.ª señala:

«Los ajustes que se reconozcan para completar la contabilización inicial se realizarán de forma retroactiva, es decir, de forma tal que los valores resultantes sean los que se derivarían de haber tenido inicialmente la información que se incorpora. Por lo tanto:

- Los ajustes al valor inicial de los activos identificables y pasivos asumidos se considerarán realizados en la fecha de adquisición.
- El valor del fondo de comercio o de la diferencia negativa se corregirá, con efectos desde la fecha de adquisición, por un importe igual al ajuste que se realiza al valor inicial de los activos identificables y pasivos asumidos o al coste de la combinación.
- La información comparativa incorporará los ajustes.»

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios ($1.000 \times 10 \times 200\% + 1.700 \times 1,04^{-3}$)	21.511
Menos el valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-16.500
Fondo de comercio	5.011

.../...

.../...

3. Los asientos para reflejar el proceso de incorporación de «CTJ, SA» en la sociedad «SRB, SA» son los siguientes:

1 de enero de 20X15

Por la emisión de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas	20.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción (1.000 × 10 × 200%)		20.000

Por la recepción de los activos y pasivos asumidos que se incorporan a valor razonable:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
204	Fondo de comercio	5.278	
210	Terrenos y bienes naturales	5.000	
211	Construcciones	12.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
148	Provisión por pago derivado de la fusión		1.778
5530	Socios de sociedad disuelta		20.000

Por la entrega de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
5530	Socios de sociedad disuelta	20.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		20.000

Por la inscripción en el Registro Mercantil:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	20.000	
100	Capital social (1.000 × 10)		10.000
110	Prima de emisión o asunción (1.000 × 10)		10.000

31 de diciembre de 20X15

Según el nuevo cálculo de la provisión, su saldo inicial debió ser de 1.511 en vez 1.778, por lo que ha de rebajarse en 267, dicha rebaja se realiza con abono a la cuenta «Fondo de comercio» (204), según establece la norma:

.../...

.../...

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
148	Provisión por pago derivado de la fusión	267	
204	Fondo de comercio		267

Por la actualización de la provisión:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
660	Gastos financieros por actualización de provisiones	60	
148	Provisión por pago derivado de la fusión (1.511 × 4%)		60

Los posibles cambios que se produzcan desde ahora ya no tendrán efectos contables sobre la fusión porque el 1 de enero de 20X16 acaba el plazo de valoración de activos y pasivos a efectos contables.

EJEMPLO 12:

Las juntas generales de las sociedades «SRB, SA» y «CTJ, SA» acuerdan la adquisición de la segunda por parte de la primera el día 1 de noviembre de 20X10. El coste de la combinación de negocios es de 20.000 u.m. que se abonarán en esta fecha. El balance de «CTJ, SA» a esta fecha y que sirve de base para la operación es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	10.000	Reservas	2.500
Existencias	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Clientes	3.500	Deudas a corto plazo	1.800
		Proveedores	1.200
Total	18.500	Total	18.500

La valoración de los activos y pasivos de la sociedad adquirida se encarga a una empresa independiente que al cierre del ejercicio presenta los siguientes datos provisionales:

- Valor provisional de las construcciones: 2.000, con vida útil pendiente desde el 1 de noviembre de 10 años.
- Identificación de un activo intangible 1: 3.000 con vida indefinida.

El de 1 de febrero se da por concluido el proceso de la combinación de negocios y el valor definitivo de los activos identificables es el siguiente:

.../...

.../...

Construcciones	11.500
Activo intangible 1	2.800
Activo intangible 2	650

El activo intangible 2 tiene una vida útil indefinida.

Se pide:

Cálculos y registros contables de la operación, sabiendo que el 1 de noviembre se incorporan los activos y pasivos del balance de «CTJ, SA» de forma provisional por su valor contable para ser ajustados el 31 de diciembre de 20X10 y cuando se produzca su valoración definitiva.

Solución:

1 de noviembre de 20X10

Por la incorporación de los activos y pasivos de la sociedad «CTJ, SA» en la contabilidad de «SRB, SA»:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
204	Fondo de comercio	7.500	
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	10.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
572	Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros		20.000

31 de diciembre de 20X10

En esta fecha se conocen los valores provisionales de la sociedad independiente encargada del proceso de valoración. A partir de los mismos se obtiene la diferencia de la combinación:

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios	20.000
Menos valor razonable de activos identificables menos pasivos asumidos	-17.500
Fondo de comercio	2.500

.../...

.../...

El valor razonable de los activos identificables y de los pasivos asumidos con los valores provisionales al 31 de diciembre es el siguiente:

Conceptos	Importe
Capital social	10.000
Reservas	2.500
Patrimonio neto	12.500
+/- Ajuste	
Construcciones (12.000 – 10.000)	2.000
Activo intangible 1	3.000
Activos identificables menos pasivos asumidos	17.500

El ajuste contable para corregir los valores incorporados con fecha 1 de noviembre son los siguientes:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
211	Construcciones	2.000	
20-	Activo intangible 1	3.000	
204	Fondo de comercio		5.000

Suponiendo que en esta fecha ya sea ha realizado la amortización del edificio del año 20X10 sobre una base de 10.000 hay que incrementar dicha amortización por las 2.000 u.m. incrementadas con efecto desde el 1 de noviembre.

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
681	Amortización del inmovilizado material	33	
281	Amortización acumulada del inmovilizado material $[(2.000/10) \times (2/12)]$		33

En cuanto al activo intangible 1 no procede amortización contable, ya que su vida útil es indefinida.

1 de febrero de 20X11

En el momento se obtienen los valores definitivos de los activos por lo que procede un nuevo ajuste:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
20-	Activo intangible 2	650	
204	Fondo de comercio	50	
211	Construcciones		500
20-	Activo intangible 1		200

.../...

.../...

Por otro, dado que el ajuste tiene efecto retroactivo a la fecha de adquisición hay que ajustar la amortización del edificio realizada el 31 de diciembre de 20X10:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
281	Amortización acumulada del inmovilizado material	8	
133	Reservas voluntarias $[(500/10) \times (2/12)]$		8

3.8. Combinaciones de negocios por etapas

Las combinaciones de negocios realizadas por etapas son aquellas en las que la empresa adquirente obtiene el control de la adquirida mediante varias transacciones independientes realizadas en fechas diferentes.

En la versión anterior de la norma, el importe de fondo de comercio se calculaba de forma independiente para cada una de las transacciones. Sin embargo, en la nueva versión el fondo de comercio o diferencia negativa se obtendrá por diferencia entre los siguientes importes:

- a) El coste de la combinación de negocios, más el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier inversión previa de la empresa adquirente en la adquirida, y
- b) El valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos en los términos recogidos en el apartado 2.4 de la norma.

Además, cualquier beneficio o pérdida que surja como consecuencia de la valoración a valor razonable en la fecha en que se obtiene el control de la participación previa de la adquirente en la adquirida se reconocerá en la partida 14 b) o 16 b) de la cuenta de pérdidas y ganancias. Si con anterioridad la inversión en la participada se hubiera valorado por su valor razonable, los ajustes de valoración pendientes de ser imputados al resultado del ejercicio se transferirán a la cuenta de pérdidas y ganancias.

EJEMPLO 13:

Las juntas generales de las sociedades «SRB, SA» y «CTJ, SA» acuerdan la adquisición de la segunda por parte de la primera el día 1 de noviembre de 20X15.

La sociedad «SRB, SA» adquirió el 20 por 100 de «CTJ, SA» por un importe 2.000 u.m. al inicio del año 20X12. La inversión fue incluida en la categoría de activos financieros disponibles para la venta y su valoración en el balance de «SRB, SA» a 31 de diciembre de 20X14 era de 2.900 u.m. por lo que la cuenta «Ajustes por valoración en activos finan-

.../...

.../...

cieros disponibles para la venta» (133) tiene un saldo acreedor en la fecha de combinación de negocios de 900 u.m.

El coste de la combinación de negocios es de 20.000 u.m., importe por el que la sociedad absorbente entregará a los accionistas de la sociedad absorbida 5.000 acciones de 2 u.m. de valor nominal emitidas al 200 por 100. El balance de «CTJ, SA» a esta fecha y que sirve de base para la operación es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	10.000	Reservas	2.500
Existencias	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Clientes	3.500	Deudas a corto plazo	1.800
		Proveedores	1.200
Total	18.500	Total	18.500

Los valores razonables de los elementos patrimoniales son coincidentes con los valores contables excepto los siguientes:

- Terrenos y bienes naturales 5.000
- Construcciones 12.000

Se pide:

Comentarios y registro contable de la combinación de negocios.

Solución:

En este caso nos encontramos ante una combinación de negocios por etapas ya que la sociedad adquirente «SRB, SA» poseía una participación anterior del 20 por 100 de la sociedad adquirida «CTJ, SA», inversión que a la fecha de la combinación está representada por las siguientes cuentas:

- Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio (250)..... 2.900
- Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (133).... 900

El fondo de comercio o diferencia negativa se obtiene por la diferencia entre los siguientes importes:

Conceptos
Coste de la combinación de negocios más el valor razonable de la inversión previa
Menos el valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos
Diferencia

.../...

.../...

El coste de la combinación de negocios, mediante el que se adquiere el 80 por 100, es el importe de la contraprestación entregada, esto es, 5.000 acciones $\times$ 2 nominal $\times$ 200% = 20.000 u.m.

Con respecto al valor razonable de la inversión previa, la NRV 19.ª señala:

«Se presume que el coste de la combinación de negocios es el mejor referente para estimar el valor razonable en la fecha de adquisición, de cualquier participación previa en la empresa adquirida. En caso de evidencia en contrario, se utilizarán otras técnicas de valoración para determinar el valor razonable de la citada participación.»

Por tanto este importe será:

$$20.000 \times \frac{20\%}{80\%} = 5.000 \text{ u.m.}$$

El valor razonable de los activos identificables y los pasivos asumidos:

Conceptos	Importe
Capital social	10.000
Reservas	2.500
Patrimonio neto	12.500
+/- Ajustes	
Terrenos y bienes naturales	2.000
Construcciones	2.000
Total	16.500

Y el importe del fondo de comercio:

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios más el valor razonable de la inversión previa (20.000 + 5.000)	25.000
Menos el valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-16.500
Fondo de comercio	8.500

Contabilidad de la sociedad abosrbida (adquirida) «CTJ, SA»

Por el traspaso de los activos y pasivos:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
171	Deudas a largo plazo	3.000	
521	Deudas a corto plazo	1.800	

.../...
.../...

.../...

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
.../...			
400	Proveedores	1.200	
5531	Socios, cuenta de fusión	25.000	
210	Terrenos y bienes naturales		3.000
211	Construcciones		10.000
3	Existencias		2.000
430	Clientes		3.500
129	Resultado del ejercicio (1)		12.500

(1) El importe que se reconoce como resultado del ejercicio está formado por la suma de las plusvalías que se han reconocido en la sociedad adquirida:

• Terrenos y bienes naturales	2.000
• Construcciones	2.000
• Fondo de comercio	8.500
• Total	12.500

Por la fijación del haber social y el cierre de la contabilidad:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
100	Capital social	10.000	
11	Reservas	2.500	
129	Resultado del ejercicio	12.500	
5531	Socios, cuenta de fusión		25.000

Contabilidad de la sociedad adquirente (absorbente) «SRB, SA»

En primer lugar hay que ajustar a valor razonable la participación previa de la sociedad adquirida:

• Valor contable.....	2.900
• Valor razonable.....	5.000
• Incremento.....	2.100

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio	2.100	
900	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta		2.100

.../...

.../...

Por el traspaso a resultado del importe entre el valor razonable de la participación previa (5.000) y su valoración inicial (2.000):

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
802	Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta	3.000	
7632	Beneficios de disponibles para la venta		3.000

Al cierre del ejercicio, por la regularización de las cuentas de los grupos 8 y 9:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
900	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta	2.100	
802	Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta		3.000
133	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta	900	

Por la emisión de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas (5.000 × 2 × 200%)	20.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción		20.000

Por la recepción de los activos y pasivos de «CTJ, SA»:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	5.000	
211	Construcciones	12.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
204	Fondo de comercio	8.500	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
5530	Socios de sociedad disuelta		25.000

Por la inscripción de la operación en el Registro Mercantil:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	20.000	
100	Capital social (5.000 × 2)		10.000
110	Prima de emisión o asunción (5.000 × 2)		10.000

.../...

.../...

Por la entrega de las acciones:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
5530	Socios de sociedad disuelta	25.000	
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio		5.000
190	Acciones o participaciones emitidas		20.000

3.9. Transacciones separadas

El epígrafe de las transacciones separadas es totalmente novedoso, ya que no estaba recogido en la versión anterior de la norma. Se refiere a las relaciones previas a la combinación de negocios entre adquirente y adquirida, las cuales deben ser identificadas y valoradas según su correspondiente norma de valoración por lo que modificarán el fondo de comercio o la diferencia negativa.

La norma señala que «Una transacción formalizada por o en nombre de la adquirente o que beneficia principalmente a la adquirente o a la entidad combinada, en lugar de a la adquirida (o a sus propietarios) antes de la combinación de negocios, constituirá probablemente una transacción separada».

A continuación, la norma señala ejemplos de transacciones separadas en las que debe exceptuarse el método de adquisición, los cuales están divididos en tres bloques:

- a) La cancelación de relaciones preexistentes entre la adquirente y la adquirida.
- b) La sustitución de acuerdos de remuneración a los trabajadores o a los anteriores propietarios de la adquirida.
- c) La compensación por haber recibido un negocios deficitario.

3.9.1. La cancelación de relaciones preexistentes entre la adquirente y la adquirida

Si existen relaciones previas entre la adquirente y la adquirida, la empresa adquirente reconocerá un beneficio o pérdida por la cancelación de la mencionada relación.

Si la relación previa no fuera de carácter contractual (por ejemplo, un litigio), por su valor razonable.

EJEMPLO 14:

Las juntas generales de las sociedades «SRB, SA» y «CTJ, SA» acuerdan la adquisición de la segunda por parte de la primera el día 1 de noviembre de 20X15. El coste de la combinación de negocios es de 20.000 u.m. que se abonarán en esta fecha. El balance de «CTJ, SA» a esta fecha y que sirve de base para la operación es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	10.000	Reservas	2.500
Existencias	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Clientes	3.500	Deudas a corto plazo	1.800
		Proveedores	1.200
Total	18.500	Total	18.500

Los valores razonables de los elementos patrimoniales son coincidentes con los valores contables.

«SRB, SA» y «CTJ, SA» mantiene un litigio en curso cuyo valor razonable a la fecha de la combinación de negocios se estima en 1.750 u.m.

Se pide:

- a) Cálculo del fondo de comercio e incorporación del patrimonio de la sociedad adquirida si la sociedad adquirente no tenía contabilizada ninguna provisión para responsabilidades.
- b) Igual que en el apartado anterior si la sociedad adquirente tenía contabilizada una provisión por 1.800 u.m.

Solución:

- a) Si la sociedad adquirente cancelase el valor razonable del litigio inmediatamente antes de la combinación debería desembolsar 1.750 u.m. Dado que esta obligación desaparece en la combinación de negocios, el coste de la misma será de $20.000 - 1.750 = 18.250$ u.m. en tanto que las 1.750 serán un gasto para la sociedad adquirente.

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios	18.250
Menos valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-12.500
Fondo de comercio	5.750

.../...

.../...

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	10.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
204	Fondo de comercio	5.750	
678	Gastos excepcionales	1.750	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
57	Tesorería		20.000

- b) El razonamiento es similar al expresado en el apartado anterior, si bien en este caso la sociedad adquirente ya se había reconocido un gasto de 1.800 u.m. con la dotación de la provisión, por lo que ahora se imputará un ingreso de 50 u.m., que procede de la diferencia entre el valor contable de la provisión y el valor razonable del litigio. En este sentido la norma señala:

«En ambos casos, es decir, tanto si la cancelación es de una relación de naturaleza contractual o no, en la determinación del resultado, la empresa adquirente debe considerar los activos y pasivos relacionados que hubiese reconocido previamente».

Cualquier gasto o ingreso que proceda reconocer de acuerdo con los criterios anteriores, se contabilizará empleando como contrapartida la contraprestación transferida. En consecuencia, en el importe del citado gasto o ingreso, deberá minorarse o aumentarse, respectivamente, el coste de la combinación a los efectos de calcular el fondo de comercio o la diferencia negativa».

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	10.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
204	Fondo de comercio	5.750	
143	Provisión para otras responsabilidades	1.800	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
57	Tesorería		20.000
795	Exceso de provisiones		50

En el caso de que la relación comercial fuese de carácter contractual, la empresa adquirente reconocerá un beneficio o pérdida por el menor del:

- Importe por el que el contrato es favorable o desfavorable para la adquirente en relación con las condiciones de mercado.
- Importe de cualquier cláusula de liquidación establecida en el contrato que pueda ser ejecutada por la parte para la que el contrato sea desfavorable.

EJEMPLO 15:

Las juntas generales de las sociedades «SRB, SA» y «CTJ, SA» acuerdan la fusión por absorción de la segunda por parte de la primera el día 1 de noviembre de 20X15. «SRB, SA» emitirá 1.000 de 10 u.m. de valor nominal al 300 por 100. El balance de «CTJ, SA» a esta fecha, y que sirve de base para la operación es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	10.000	Reservas	2.500
Existencias	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Clientes	3.500	Deudas a corto plazo	1.800
		Proveedores	1.200
Total	18.500	Total	18.500

Los valores razonables de los elementos patrimoniales son coincidentes con los valores contables.

«SRB, SA» y «CTJ, SA» han mantenido relaciones comerciales previas a la combinación de negocios consistentes en un contrato de prestación de servicios por parte de «SRB, SA» a «CTJ, SA» del que se conocen los siguientes datos:

- Valor razonable de contratos similares en condiciones de mercado 12.000
- Valor razonable del contrato de «SRB, SA» a «CTJ, SA» 4.000

Se pide:

- a) Comentarios y registro contable de la operación anterior.
- b) Comentarios y registro contable de la operación si existe una cláusula de rescisión del contrato por importe de 3.500 u.m.

.../...

.../...

Solución:

- a) Del valor razonable del contrato puede observarse que se trata de un contrato en condiciones desfavorables para la sociedad «SRB, SA» por importe de 12.000 – 4.000 = 8.000 u.m. que debe reconocerse un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias en el proceso de la combinación de negocios y que además modifica el coste de la combinación de negocios.

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios ($1.000 \times 10 \times 300\% - 8.000$)	22.000
Menos valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	12.500
Fondo de comercio	9.500

El asiento de incorporación del balance de la adquirida a la sociedad adquirente es el siguiente:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	10.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
204	Fondo de comercio	9.500	
678	Gastos excepcionales	8.000	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
100	Capital social (1.000×10)		10.000
110	Prima de emisión o asunción (1.000×20)		20.000

- b) En este caso el gasto a imputar es el importe de cualquier cláusula de liquidación establecida en el contrato que pueda ser ejecutada por la parte para la que el contrato sea desfavorable, esto es, 3.500 u.m.

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios ($1.000 \times 10 \times 300\% - 3.500$)	26.500
Menos valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-12.500
Fondo de comercio	14.000

.../...

.../...

Y el asiento de incorporación de la sociedad adquirida:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	10.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
204	Fondo de comercio	14.000	
678	Gastos excepcionales	3.500	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
100	Capital social (1.000 × 10)		10.000
110	Prima de emisión o asunción (1.000 × 20)		20.000

3.9.2. La sustitución de acuerdos de remuneración a los trabajadores o a los anteriores propietarios

Si por causa de la combinación de negocios se sustituyen voluntaria u obligatoriamente los compromisos de pagos basados en instrumentos de patrimonio de la empresa adquirida con sus empleados, por los basados en los instrumentos de patrimonio de la adquirente, el importe de los acuerdos de sustitución que forman parte del coste de la combinación de negocios será equivalente a la parte del acuerdo mantenido por la adquirida que es atribuible a servicios anteriores a la fecha de adquisición. Este importe se determinará aplicando al valor razonable en la fecha de adquisición de los acuerdos de la adquirida el porcentaje resultante de comparar el periodo de irrevocabilidad completado en dicha fecha y el mayor entre el periodo inicial y el nuevo periodo de irrevocabilidad resultante de los acuerdos alcanzados.

Si los nuevos acuerdos exigen que los empleados presten servicios adicionales, cualquier exceso del valor razonable del nuevo acuerdo sobre el citado coste se reconocerá como un gasto de personal conforme a lo señalado en la norma de transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio. En caso contrario, cualquier exceso se reconocerá en la fecha de adquisición como un gasto de personal.

No obstante, cuando la adquirente reemplace voluntariamente acuerdos de pagos basados en instrumentos de patrimonio, que expiran por causa de la combinación de negocios, la totalidad de la valoración en la fecha de adquisición de los nuevos incentivos deberá reconocerse como gasto de

personal conforme a lo señalado en la norma sobre transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio. En consecuencia, en este último supuesto, los citados incentivos no formarán parte de la contraprestación transferida en la combinación de negocios.

EJEMPLO 16:

Las juntas generales de las sociedades «SRB, SA» y «CTJ, SA» acuerdan la fusión por absorción de la segunda por parte de la primera el día 1 de enero de 20X15. «SRB, SA» emitirá 1.000 de 10 u.m. de valor nominal al 300 por 100. El balance de «CTJ, SA» a esta fecha y que sirve de base para la operación es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	10.000	Reservas	2.500
Existencias	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Clientes	3.500	Deudas a corto plazo	1.800
		Proveedores	1.200
Total	18.500	Total	18.500

Los valores razonables de los elementos patrimoniales son coincidentes con los valores contables.

La sociedad «CTJ, SA» tiene en el momento de la combinación de negocios un compromiso con sus trabajadores de pagos basados en instrumentos de patrimonio que es asumido por la sociedad adquirente a partir de la combinación de negocios. Los datos relativos a este cambio son los siguientes:

- Periodo de irrevocabilidad del compromiso de «CTJ, SA» 10 años desde el 1 de enero de 20X13 con un valor razonable a la fecha de la combinación de negocios de 6.000 u.m.
- Periodo de irrevocabilidad del compromiso de «CTJ, SA» desde que es asumido el 1 de enero de 20X15: 8 años con un valor razonable a la fecha de la combinación de negocios de 7.000 u.m.

Se pide:

Comentarios y registro contable de la operación anterior.

Solución:

El importe que formará parte del coste de la combinación de negocios es:

$$6.000 \times \frac{2}{8} = 1.500$$

.../...

.../...

Por tanto, el coste de la combinación de negocios vendrá determinado por el valor de la contraprestación entregada (10.000 acciones $\times$ 10 $\times$ 300% = 30.000) más el equivalente a la parte del acuerdo mantenido por la adquirida que es atribuible a servicios anteriores a la fecha de adquisición (1.500) y el importe que se registrará como gastos de personal será:

Conceptos	Importe
Valor razonable a la fecha de la combinación de negocios de los compromisos asumidos	7.000
Menos importe que es mayor coste de la combinación de negocios	-1.500
Gastos de personal	5.500

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios	31.500
Menos valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-12.500
Fondo de comercio	19.000

El asiento de la incorporación del patrimonio de la sociedad «CTJ, SA» en la sociedad «SRB, SA» será el siguiente:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	10.000	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
204	Fondo de comercio	19.000	
645	Retribuciones al personal mediante instrumentos de patrimonio	5.500	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		1.800
400	Proveedores		1.200
100	Capital social (1.000 $\times$ 10)		10.000
110	Prima de emisión o asunción (1.000 $\times$ 20)		20.000
147	Provisión por transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio		7.000

No obstante, cuando la adquirente reemplace voluntariamente acuerdos de pagos basados en instrumentos de patrimonio, que expiran por causa de la combinación de negocios, la totalidad de la valoración en la fecha de adquisición de los nuevos incentivos deberá reconocerse como gasto de personal conforme a lo señalado en la norma sobre transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio. En consecuencia, en este último supuesto, los citados incentivos no formarán parte de la contraprestación transferida en la combinación de negocios.

3.9.3. La compensación por haber recibido un negocio deficitario

Si la adquirente recibe un activo o el compromiso de recibir un activo como compensación por haber asumido un negocio deficitario, por ejemplo, para hacer frente al coste de un futuro expediente de regulación de empleo, deberá contabilizar este acuerdo como una transacción separada de la combinación de negocios, circunstancia que exigirá reconocer una provisión como contrapartida del citado activo en la fecha en que se cumplan los criterios de reconocimiento y valoración del mismo.

EJEMPLO 17:

La sociedad «SRB, SA» absorbe a la sociedad «CTJ, SA» con fecha 1 de enero de 20X12.

El balance de la sociedad «CTJ, SA» a esta fecha y que se encuentra en una delicada posición financiera es el siguiente:

Activo	Importe	Patrimonio neto y pasivo	Importe
Terrenos y bienes naturales	3.000	Capital social	10.000
Construcciones	8.500	Resultados negativos de ejercicios anteriores	-3.000
Existencias	2.000	Deudas a largo plazo	3.000
Clientes	3.500	Deudas a corto plazo	3.800
		Proveedores	2.200
Total	17.000	Total	17.000

A efectos de la combinación de negocios los valores razonables de los activos identificables y de los pasivos asumidos son coincidentes con los valores contables del anterior balance.

La sociedad «SRB, SA» entregará como contraprestación de la operación 1.000 acciones de 5 u.m. de valor nominal emitidas al 120 por 100.

Por otro lado, «SRB, SA» estima que deberá hacer frente a unos costes de reestructuración de 2.500 u.m. por los que recibirá una ayuda de la Unión Europea por este importe en el futuro siempre que se ejecuten los planes previstos.

.../...

.../...

Se pide:

Comentarios y registro contable de la operación anterior.

Solución:

La NRV 19.^a en el apartado 2.8 c) señala que estamos ante una transacción separada ya que se recibirá un activo como compensación por la adquisición de un negocio deficitario.

Por tanto la diferencia de la combinación de negocios será:

Conceptos	Importe
Coste de la combinación de negocios ($1.000 \times 5 \times 120\%$)	6.000
Menos valor razonable de los activos identificables menos los pasivos asumidos	-7.000
Diferencia negativa en combinaciones de negocios	-1.000

El importe de los activos identificables menos los pasivos asumidos será:

Conceptos	Importe
Capital social	10.000
Resultados negativos de ejercicios anteriores	-3.000
Patrimonio contable	7.000
+/- Ajustes	0
Total	7.000

El asiento de incorporación del patrimonio de la sociedad «CTJ, SA» en «SRB, SA» será el siguiente:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	3.000	
211	Construcciones	8.500	
3	Existencias	2.000	
430	Clientes	3.500	
171	Deudas a largo plazo		3.000
521	Deudas a corto plazo		3.800
400	Proveedores		3.200
100	Capital social (1.000×5)		5.000
110	Prima de emisión o asunción (1.000×1)		1.000
774	Diferencia negativa en combinaciones de negocios		1.000

.../...

.../...

Por el reconocimiento de las ayuda afectas a la reestructuración:

Cuenta	Denominación cuenta	Debe	Haber
4708	Hacienda Pública, deudora ayudas afecta a la rees- tructuración	2.500	
146	Provisión para reestructuraciones		2.500