

CEF.-

Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núm. 336

Marzo 2011



- **Novedades en el IRPF, años 2010-2011**
- **Propuestas sobre la plurimposición inmobiliaria**
- **Devolución del IVA no compensado. Jurisprudencia definitiva**
- **Incidencia en el IS de las NOF-CAC y la reforma del PGC**
- **Determinantes de la inversión privada en I+D**
- **Método de integración global (VI)**
- **Exposure draft ED 2010/9 del IASB/FASB: arrendamientos**

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

MARZO 2011 – NÚMERO 336

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) 137,50 € (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

- 18/2011** Novedades en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en el ejercicio 2010: referencia a los cambios normativos y doctrinales. 5
(Manuel de Miguel Monterrubio y Enrique Fernández Dávila)
- 19/2011** Propuestas sobre la plurimposición inmobiliaria. 77
(Carlos María López Espadafor)
- 20/2011** El Tribunal Supremo sienta jurisprudencia definitiva sobre la posibilidad de solicitar la devolución de las cuotas pendientes de IVA no compensado. 109
(J. Andrés Sánchez Pedroche)

CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- 21/2011** Incidencia en el Impuesto sobre Sociedades de las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas y la reforma del Plan General de Contabilidad. 125
(Eduardo Sanz Gadea)

CONTABILIDAD

- 22/2011** Los determinantes de la inversión privada en I+D: un paso más en el camino infinito hacia el conocimiento, el quién y el dónde sí importan. 155
(Félix J. López Iturriaga y Emilio J. López Millán)
- 23/2011** Método de integración global (VI). 187
(Juan del Busto Méndez)
- 24/2011** Exposure draft ED 2010/9 del IASB/FASB sobre la contabilización de los arrendamientos: una norma contable que puede disparar la deuda de algunas empresas. 237
(M.ª Jesús Morales Caparrós, M.ª Amparo Bentabol Manzanares y Rocío Caña Palma)

- RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS** 263

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

Page

TAXATION

18/2011	Developments in the Personal Income Tax in Spain in fiscal year 2010: reference to policy and doctrinal changes.	5
	<i>(Manuel de Miguel Monterrubio y Enrique Fernández Dávila)</i>	
19/2011	Proposals for real estate multitaxation.	77
	<i>(Carlos María López Espadafor)</i>	
20/2011	The High Court sets a final legal precedent about the possibility of asking for the refund of the vat surplus amounts not deducted.	109
	<i>(Carlos María López Espadafor)</i>	

ACCOUNTING AND TAXATION

21/2011	Effect on the Income Tax of the standards for the preparation of the consolidated financial statements and of the General Accounting Plan reform.	125
	<i>(Eduardo Sanz Gadea)</i>	

ACCOUNTING

22/2011	Determinants of R&D private investment: a step beyond along the long way to knowledge, who and where matters	155
	<i>(Félix J. López Iturriaga y Emilio J. López Millán)</i>	
23/2011	Consolidated financial statements (VI).	187
	<i>(Juan del Busto Méndez)</i>	
24/2011	Exposure draft ED 2010/9 of the IASB/FASB on the accounting of the leases: an accounting standard that can increase the debt of some companies.	237
	<i>(M.ª Jesús Morales Caparrós, M.ª Amparo Bentabol Manzanares y Rocío Caña Palma)</i>	

BIBLIOGRAPHIC REVIEWS	263
------------------------------------	-----

NOVEDADES EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS EN EL EJERCICIO 2010: REFERENCIA A LOS CAMBIOS NORMATIVOS Y DOCTRINALES

MANUEL DE MIGUEL MONTEERRUBIO

ENRIQUE FERNÁNDEZ DÁVILA

Inspectores de Hacienda del Estado

Extracto:

EN el presente artículo los autores analizan las principales modificaciones introducidas en la normativa reguladora del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas durante el año 2010, medidas que en su gran mayoría afectarán al ejercicio 2011, si bien algunas de ellas resultarán de aplicación en el propio ejercicio 2010. Al mismo tiempo, se analiza la doctrina administrativa más relevante evacuada por la Dirección General de Tributos en materia de IRPF durante dicho año.

Palabras clave: IRPF, novedades normativas y doctrinales.

DEVELOPMENTS IN THE PERSONAL INCOME TAX IN SPAIN IN FISCAL YEAR 2010: REFERENCE TO POLICY AND DOCTRINAL CHANGES

MANUEL DE MIGUEL MONTERRUBIO

ENRIQUE FERNÁNDEZ DÁVIL

Inspectores de Hacienda del Estado

Abstract:

THIS paper discusses the main amendments to the Spanish regulations on the Personal Income Tax carried out in 2010, most of them to be in force from tax year 2011, but some already implemented in 2010. And the same time, analyzing the most relevant administrative doctrine evacuated by the Directorate General of Taxes on personal income tax that year.

Keywords: PIT and policy and doctrinal developments.

Sumario

1. Introducción.
2. Análisis de las modificaciones normativas introducidas en el IRPF con efectos para los ejercicios 2010 y 2011.
 - 2.1. Modificaciones en la normativa del IRPF con efectos para el ejercicio 2010.
 - 2.2. Modificaciones en la normativa del IRPF con efectos para el ejercicio 2011.
3. Análisis de la doctrina administrativa.
 - 3.1. Exenciones.
 - 3.2. Imputación temporal.
 - 3.3. Rendimientos del trabajo.
 - 3.4. Rendimientos del capital inmobiliario.
 - 3.5. Rendimientos del capital mobiliario.
 - 3.6. Rendimientos de actividades económicas.
 - 3.7. Ganancias y pérdidas patrimoniales.
 - 3.8. Liquidación.
 - 3.9. Deducciones.

1. INTRODUCCIÓN

Al igual que en ejercicios anteriores, durante el año 2010 se han introducido nuevas y variadas modificaciones en la normativa reguladora del Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas, esto es, 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 (BOE de 29 de noviembre), en adelante LIRPF, y el Reglamento del Impuesto aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo (BOE de 31 de marzo), en adelante RIRPF.

En cuanto al contenido de las medidas introducidas, en una visión general, podrían clasificarse las mismas en dos grandes grupos.

Por una parte, un conjunto de medidas que permiten acelerar la senda de consolidación fiscal, compensando el deterioro de las finanzas públicas, como podría ser la supresión de la deducción por nacimiento o adopción, la limitación en función de los niveles de renta para la aplicación de la deducción por obtención de rendimientos del trabajo o actividades económicas y de la deducción por inversión en vivienda, la elevación de tipos marginales de la escala general de gravamen y de la escala del ahorro, la limitación en función del importe de los rendimientos para acceder al régimen especial de trabajadores desplazados a territorio español o la introducción de un límite cuantitativo para la aplicación de la reducción del 40 por 100 por obtención de rendimientos del trabajo irregulares.

Por otra parte, una variedad de incentivos fiscales con los que se pretende, bien estimular la iniciativa empresarial, tal y como sería el caso de la ampliación del concepto de empresa de reducida dimensión, la nueva libertad de amortización o la reducción del 5 por 100 para los contribuyentes en estimación objetiva, bien reestructurar determinados sectores, como sería el caso de la nueva deducción por obras de mejora en la vivienda, o bien fomentar el uso del transporte público, como sería el caso de la no tributación de las cantidades destinadas por las empresas para cubrir el transporte público de sus empleados entre su domicilio y su centro de trabajo.

En cuanto a los instrumentos normativos empleados para su aprobación conviene destacar el elevado número de disposiciones de rango legal que han modificado el impuesto durante este año (cuatro leyes y cuatro reales decretos-leyes aprobados en el ejercicio 2010).

En consecuencia, resulta absolutamente necesario repasar todos los cambios introducidos en dicha normativa, alguno de los cuales tendrán efectos en el periodo impositivo 2010 y otros en el periodo impositivo 2011.

De esta forma, y siguiendo un orden cronológico, conviene recordar las normas que afectan al ejercicio 2010:

- La Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía y se modifican determinadas normas tributarias (BOE de 19 de diciembre), ha aprobado el nuevo modelo de financiación autonómico, aumentado el porcentaje de cesión del IRPF y las nuevas competencias normativas de las comunidades autónomas en el IRPF.
- La Ley 26/2009, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2010 (BOE de 24 de diciembre), en adelante LPGE 2010, ha aprobado los coeficientes de corrección monetaria aplicables para el cálculo de la ganancia o pérdida patrimonial derivada de las transmisiones de inmuebles y, en las mismas cuantías que en 2009, los importes de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo, determinadas actividades económicas, mínimo personal y familiar, y escala general y complementaria del impuesto. Por otra parte, ha elevado el importe exento de la prestación por desempleo en la modalidad de pago único, el número de tipos de gravamen aplicable a la base liquidable del ahorro y su cuantía (doble tipo 19-21% frente al anterior 18%), ha suprimido parcialmente la deducción por obtención de rendimientos del trabajo o actividades económicas (deducción de 400 euros) y ha establecido un límite de 600.000 euros anuales como retribución anual máxima previsible para poder acogerse al régimen especial de trabajadores desplazados al territorio español.
- El Real Decreto 2004/2009, de 23 de diciembre, por el que se modifica el RIRPF, aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo (BOE de 29 de diciembre), introduce diversas modificaciones en la normativa reglamentaria consecuencia de los cambios operados en la Ley 26/2009. Por una parte, en materia de retenciones sobre los rendimientos del trabajo se adaptan los límites excluyentes de la obligación de retener y el procedimiento general de cálculo del tipo de retención como consecuencia de la supresión parcial de la deducción por obtención de rendimientos del trabajo. Igualmente, por el mismo motivo, se han modificado las reglas de cálculo de los pagos fraccionados a efectuar por empresarios y profesionales.
- La Orden EHA/99/2010, de 28 de enero, por la que se desarrollan para el año 2010 el método de estimación objetiva del IRPF y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) (BOE de 30 de enero), ha aprobado una reducción general del 5 por 100 del rendimiento neto de módulos, revisado los índices de rendimiento neto de determinados sectores, e incorporado nuevos incentivos fiscales a la contratación del personal asalariado con discapacidad así como por iniciar una actividad económica por parte de una persona con discapacidad.
- La Ley 3/2010, de 10 de marzo, por la que se aprueban medidas urgentes para paliar los daños producidos por los incendios forestales y otras catástrofes naturales ocurridos en varias comunidades autónomas (BOE de 11 de marzo), incorpora una regla especial de corrección de progresividad aplicable en 2010 cuando se acumulen en un mismo ejercicio las ayudas derivadas de dicha ley y los ingresos obtenidos en sus cultivos.

- El Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo (BOE de 13 de abril), por una parte aprueba una nueva deducción temporal por obras de mejora en la vivienda habitual, siempre que las obras tengan por objeto, entre otros, la mejora energética de la vivienda, la sustitución de las instalaciones de electricidad, agua, gas u otros suministros, o favorezcan la accesibilidad al edificio o las viviendas. Por otra, se establece una nueva exención respecto de las retribuciones en especie satisfechas por las empresas para desplazamientos entre la residencia y el centro de trabajo en transporte público, con el objetivo de incentivar fiscalmente la utilización de los medios de transporte público colectivo. Finalmente, se simplifican las obligaciones de documentación en el ámbito de las operaciones vinculadas, eximiendo de su cumplimiento a los contribuyentes que cumplan determinados requisitos.
- Real Decreto 749/2010, de 7 de junio, por el que se modifica el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de Instituciones de Inversión Colectiva (IIC), aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre, y otros reglamentos en el ámbito tributario (BOE de 8 de junio), exime, tanto de la obligación de retención como de la posibilidad de acogerse al régimen fiscal de traspasos entre IIC, a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones en determinadas IIC, en concreto las sociedades reguladas por el artículo 49 del Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de IIC.
- Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, en materia de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas (BOE de 10 de julio), ha vuelto a simplificar las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas, al liberar de la misma a determinadas operaciones en función de su cuantía.
- Real Decreto 904/2010, de 9 de julio, por el que se desarrollan medidas fiscales y de Seguridad Social para atender los compromisos derivados de la organización y celebración de la 33.^a edición de la Copa del América en la ciudad de Valencia (BOE de 20 de julio), ha aprobado los requisitos para la aplicación de la reducción del 65 por 100 sobre los rendimientos del trabajo y de actividades económicas de los participantes en dicho evento.
- La Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011 (BOE de 23 de diciembre), en adelante LPGE 2011, ha aprobado las tradicionales compensaciones fiscales aplicables a los perceptores de determinados rendimientos del capital mobiliario y a los adquirentes de vivienda habitual que se vieron afectados por la nueva LIRPF.
- La Ley 40/2010, de 29 de diciembre, de almacenamiento geológico de dióxido de carbono (BOE de 30 de diciembre), ha sometido a tributación como rendimiento del capital mobiliario la totalidad de las cantidades percibidas por los socios de sociedades de inversión de capital variable, como consecuencia de repartos de la prima de emisión de acciones o reducciones de capital con devolución de aportaciones efectuados con posterioridad a 23 de septiembre de 2010.
- La Ley de Economía Sostenible ¹, en adelante LES, ha ampliado el ámbito de la reducción del rendimiento neto de actividades económicas análoga a la reducción general de los ren-

¹ En el momento de cierre de esta revista no se ha producido la publicación de esta ley en el BOE, si bien la misma ha sido aprobada definitivamente por el Congreso.

dimientos netos del trabajo, extendiendo su aplicación a trabajadores autónomos económicamente dependientes, y ha legalizado el tratamiento fiscal de los rendimientos del trabajo derivados del ejercicio de opciones de compra sobre acciones.

De la misma manera, y siguiendo igualmente un orden cronológico, se han aprobado diversas normas que afectarán a partir de 1 de enero de 2011 al IRPF:

- El Real Decreto-Ley 2/2010, de 19 de marzo, sobre reducción del número mínimo de jornadas reales cotizadas para acceder al subsidio por desempleo o a la renta agraria a favor de los trabajadores eventuales agrarios afectados por las inundaciones acaecidas en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Extremadura (BOE de 23 de marzo), ha extendido al ejercicio 2011 las medidas fiscales aprobadas por la Ley 3/2010 en relación con los daños producidos por catástrofes naturales.
- El Real Decreto-Ley 8/2010, de 20 de mayo, por el que se adoptan medidas extraordinarias para la reducción del déficit público (BOE de 24 de mayo), ha suprimido la deducción por nacimiento o adopción respecto de los nacimientos o adopciones efectuados a partir de 1 de enero de 2011.
- La Orden EHA/3063/2010, de 25 de noviembre, por la que se desarrollan para el año 2011 el método de estimación objetiva del IRPF y el régimen especial simplificado del IVA (BOE de 30 de noviembre), mantiene la reducción general del 5 por 100 del rendimiento neto de módulos para el ejercicio 2011, así como la rebaja de los índices de rendimiento neto de determinados sectores.
- El Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo (BOE de 3 de diciembre), ha elevado el umbral que posibilita acogerse al régimen especial de las entidades de reducida dimensión, al tiempo que se permite que tales entidades puedan seguir disfrutando del régimen especial durante los tres ejercicios inmediatos siguientes a aquel en que se supere dicho umbral. Adicionalmente, establece un régimen fiscal de libertad de amortización para las inversiones nuevas del activo fijo que se afecten a actividades económicas, sin que se condicione este incentivo fiscal al mantenimiento de empleo. Por último, amplía la cuantía del importe neto de la cifra de negocios a tener en cuenta de cara a no exigir al contribuyente el cumplimiento de las obligaciones de documentación efectuadas durante el ejercicio.
- Ley 39/2010, de 22 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011 (BOE de 23 de diciembre), ha aprobado los coeficientes de corrección monetaria aplicables para el cálculo de la ganancia o pérdida patrimonial derivada de las transmisiones de inmuebles y, en las mismas cuantías que en 2010, los importes de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo, determinadas actividades económicas, mínimo personal y familiar, y escala del ahorro. Por otra parte, ha aprobado la nueva escala general estatal aplicable a partir de este ejercicio en la que se incorporan dos nuevos tramos para los niveles mayores de renta e introducido un nuevo límite de 300.000 euros para la aplicación de la reducción del 40 por 100 sobre los rendimientos del trabajo con periodo de generación superior a dos años o notoriamente irregulares en el tiempo. Además, ha introducido un nuevo requisito para la aplicación de la deducción por inversión en vivienda de manera que su aplicación quedará

condicionada por el importe de la base imponible del contribuyente, lo que, a su vez, ha exigido la correspondiente adaptación de la deducción por alquiler. Por último, ha incrementado la reducción a aplicar sobre el importe del rendimiento neto del capital inmobiliario procedente del alquiler de una vivienda, y ha prorrogado un año más los incentivos fiscales dirigidos a la habituación de los trabajadores en el uso de nuevas tecnologías fuera del lugar y el horario de trabajo.

- El Real Decreto 1788/2010, de 30 de diciembre, por el que se modifican los Reglamentos de los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas, sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes en materia de rentas en especie, deducción por inversión en vivienda y pagos a cuenta (BOE de 31 de diciembre), ha regulado, por una parte, los requisitos de las fórmulas indirectas de pago a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de los trabajadores entre su lugar de residencia y su centro de trabajo, y por otra, ha introducido las modificaciones pertinentes para adaptar la regulación reglamentaria en materia de cuentas viviendas, de determinación de las retenciones e ingresos a cuenta a practicar sobre los rendimientos del trabajo y sobre determinados rendimientos del capital mobiliario y del importe de los pagos fraccionados, a la nueva escala general de gravamen y la nueva regulación de la deducción por inversión en vivienda que resultarán aplicables en el ejercicio 2011.
- La LES ² ha aclarado cuál es la escala autonómica aplicable en Ceuta y Melilla durante el ejercicio 2011.

En definitiva, tal y como indicamos anteriormente, se han introducido múltiples modificaciones normativas que exigen un análisis detallado, para lo cual, y con la finalidad de simplificar su estudio, resulta conveniente explicar con más detenimiento cada una de ellas, distinguiendo según afecten al ejercicio 2010 o al 2011. Adicionalmente, se incorpora una relación de las consultas tributarias más relevantes evacuadas durante 2010.

2. ANÁLISIS DE LAS MODIFICACIONES NORMATIVAS INTRODUCIDAS EN EL IRPF CON EFECTOS PARA LOS EJERCICIOS 2010 Y 2011

Con la finalidad de facilitar su comprensión y análisis, tal y como se ha señalado anteriormente, procede agrupar las novedades correspondientes al IRPF en dos grandes bloques, según afecten al ejercicio 2010 o al 2011.

2.1. Modificaciones en la normativa del IRPF con efectos para el ejercicio 2010

Con carácter previo, conviene matizar que en este artículo se analizan las modificaciones con incidencia en dicho periodo impositivo efectuadas en el propio ejercicio 2010. En consecuencia, no se analizan otras normas aprobadas con anterioridad y que han modificado igualmente la regulación sustantiva del impuesto aplicable en dicho ejercicio.

² Véase nota 1.

Entre las normas aprobadas con anterioridad conviene destacar, por una parte, la aprobación del nuevo modelo de financiación autonómico a través de la Ley 22/2009, en cuya virtud, las comunidades autónomas asumen nuevas competencias normativas en el IRPF: incrementos o disminuciones de hasta un 10 por 100 en las cuantías correspondientes al mínimo del contribuyente y a los mínimos por descendientes, ascendientes y discapacidad previstos con carácter general en la LIRPF; posibilidad de que las comunidades autónomas puedan aprobar deducciones en la cuota íntegra autonómica por subvenciones y ayudas públicas no exentas que se perciban de la comunidad autónoma y eliminación de determinadas restricciones que hasta ahora tenían las comunidades autónomas en materia de tarifa autonómica, en concreto, supresión del requisito de que la misma tenga cuatro tramos.

Por otra parte, en la LPGE 2010, como medidas más novedosas conviene destacar la elevación a 15.500 euros de la exención por la percepción de la prestación por desempleo en la modalidad de pago único, la aprobación de una escala aplicable sobre la base del ahorro, dos tramos (19% para los primeros 6.000 euros y 21% para el resto), la supresión parcial de la deducción por obtención de rendimientos del trabajo o actividades económicas (deducción de 400 euros), de manera que no resulte aplicable a los contribuyentes con una base imponible superior a 12.000 euros anuales y el establecimiento de un nuevo límite de 600.000 euros anuales como retribución anual máxima previsible para poder acogerse al régimen especial de trabajadores desplazados al territorio español, siempre que el desplazamiento a territorio español se efectúe con posterioridad a 31 de diciembre de 2009.

El desarrollo y la explicación de las citadas medidas se llevó a cabo en el artículo sobre novedades correspondientes al periodo impositivo 2010 publicado en esta revista (véase *RCyT*, CEF, núm. 324).

Por tanto, a continuación se analizan, siguiendo el esquema de liquidación del impuesto, el resto de las modificaciones introducidas en el IRPF en el ejercicio 2010 que tendrán efecto en el mismo periodo impositivo 2010.

2.1.1. Rendimientos del trabajo

Son dos las medidas a destacar en el ámbito de los rendimientos del trabajo. Por una parte, la incorporación al texto legal del tradicional tratamiento fiscal de los rendimientos del trabajo derivados del ejercicio de opciones de compra sobre acciones, y otra, un nuevo supuesto de renta en especie que no se someterá a tributación.

2.1.1.1. Tratamiento fiscal de los rendimientos derivados del ejercicio de opciones de compra sobre acciones

La disposición final quincuagésima primera de la LES ha añadido una disposición adicional trigésima primera a la LIRPF regulando a nivel legal el tratamiento reglamentario de los rendimientos del trabajo derivados del ejercicio de opciones sobre acciones.

En concreto, se establece a nivel legal que en el caso de los rendimientos del trabajo que deriven del ejercicio de opciones de compra sobre acciones o participaciones por los trabajadores solo

se considerará que el rendimiento del trabajo tiene un periodo de generación superior a dos años y que no se obtiene de forma periódica o recurrente, cuando las opciones de compra se ejerciten transcurridos más de dos años desde su concesión, si, además, no se conceden anualmente.

Dicha legalización resultará de aplicación respecto de los rendimientos del trabajo derivados del ejercicio de opciones que se imputen en un periodo impositivo que finalice con posterioridad al 4 de agosto de 2004.

2.1.1.2. Rentas en especie

El artículo 17 del Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, ha añadido, en la letra h) del apartado 2 del artículo 42 de la LIRPF y con efectos desde 1 de enero de 2010, un nuevo supuesto de exención en el ámbito de los rendimientos del trabajo en especie, en concreto el derivado de las cantidades satisfechas por la empresa a las entidades encargadas de prestar el servicio público colectivo de transporte de los trabajadores entre su residencia y su centro de trabajo.

Conforme a la nueva retribución en especie exenta, cabe distinguir dos modalidades de aplicación: por una parte, los rendimientos del trabajo en especie consistentes en el pago realizado por la empresa a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros como contraprestación por los títulos de transporte que la empresa entregue al trabajador y, por otra, las fórmulas indirectas de pago que cumplan las condiciones que se establezcan reglamentariamente, y cuyo análisis se realiza en el epígrafe 2.2.2.2.

Así, se considera amparada por la primera de la modalidades de la exención, la entrega por parte de la empresa a los trabajadores de forma gratuita o por precio inferior al de mercado de títulos individuales de transporte; de los denominados abonos transporte, que permiten un número ilimitado de viajes en un ámbito espacial determinado; o de tarjetas o bonos que permiten un número determinado de viajes. Además, será necesario que los títulos de transporte entregados no superen la cuantía de 1.500 euros anuales (por el exceso existirá retribución en especie) y que se cumpla la finalidad de la norma, es decir, favorecer el desplazamiento de los empleados entre su lugar de residencia y el centro de trabajo.

Por el contrario, la exención no será aplicable a las ayudas o pluses por transporte cuando sean satisfechas al trabajador en metálico, por no tener la consideración de renta en especie.

Esta modalidad de exención no requiere desarrollo reglamentario alguno, por lo que puede aplicarse desde 1 de enero de 2010.

2.1.2. Rendimientos del capital mobiliario

En relación con los rendimientos del capital mobiliario, como viene siendo tradicional se ha aprobado nuevamente la compensación fiscal para los perceptores de determinados rendimientos del

capital mobiliario, por lo que la verdadera novedad en esta materia constituye la calificación como rendimiento del capital mobiliario de la totalidad de las cantidades percibidas por los socios de sociedades de inversión de capital variable, como consecuencia de repartos de la prima de emisión de acciones o reducciones de capital con devolución de aportaciones efectuados a partir de 23 de septiembre de 2010.

2.1.2.1. Compensación fiscal de determinados rendimientos del capital mobiliario con periodo de generación superior a dos años

La disposición transitoria novena de la LPGE 2010 ha aprobado nuevamente para el ejercicio 2010 la compensación fiscal para los perceptores de rendimientos del capital mobiliario procedentes de instrumentos financieros y de seguros de vida e invalidez, contratados en ambos casos antes de 20 de enero de 2006, que hubieran tenido derecho a aplicar la correspondiente reducción por irregularidad con la regulación existente antes de la reforma del IRPF.

La citada disposición reproduce nuevamente la regulación de la compensación fiscal existente en 2007, 2008 y 2009 (véase *RCyT*. CEF, núm. 297), si bien, en este ejercicio, al haber desaparecido el tipo fijo del 18 por 100, para el cálculo de la deducción se aplicarán al saldo positivo resultante de integrar y compensar entre sí el importe total de los rendimientos del capital mobiliario que generen el derecho a esta compensación fiscal los tipos de gravamen del ahorro (el 19% para los primeros 6.000 euros y el resto al 21%).

2.1.2.2. Tratamiento de la distribución de la prima de emisión y de la reducción de capital con devolución de aportaciones para los socios personas físicas de las SICAV

El artículo 65 de la LPGE 2011 y posteriormente la disposición final novena de la Ley 40/2010, de 29 de diciembre, de almacenamiento geológico de dióxido de carbono, han dado nueva redacción a los apartados 1 y 2 del artículo 94 de la LIRPF estableciendo unas reglas específicas de tributación para los socios de sociedades de inversión de capital variable (SICAV) en los supuestos de reducción de capital de que tenga por finalidad la devolución de aportaciones y de distribución de la prima de emisión.

Con anterioridad a esta modificación resultaban de aplicación las reglas generales previstas en los artículos 25.1 e) de la LIRPF (distribución de prima de emisión) y 33.3 a) de la LIRPF (reducción de capital con devolución de aportaciones).

Estas reglas generales suponían que el importe de la prima de emisión percibido por el socio minoraba el valor de adquisición de los valores afectados hasta su anulación, y si el importe de la devolución superaba aquel valor, el exceso tributaba como rendimiento del capital mobiliario, sin derecho a disfrutar de la exención de 1.500 euros aplicable a los dividendos.

Este mismo tratamiento correspondía a la reducción de capital con devolución de aportaciones, salvo que la reducción procediera de beneficios no distribuidos (reservas capitalizadas), en cuyo caso las cantidades percibidas por este concepto tributaban en la forma prevista en el artículo 25.1 a) de la LIRPF, es decir, la parte de la reducción que procede de reservas capitalizadas no minoraba el valor de adquisición de las acciones, sino que tributaba desde el primer euro obtenido como un dividendo, con derecho a la aplicación de la exención de 1.500 euros. No obstante, esta exención no resultaba de aplicación a los dividendos procedentes de SICAV por considerarse que en este tipo de sociedades no hay doble imposición con ocasión del reparto de beneficios habida cuenta del tipo del 1 por 100 al que tributan en el Impuesto sobre Sociedades.

Para aplicar esta regla es preciso distinguir qué parte de la reducción de capital procede de beneficios no distribuidos y qué parte procede de aportaciones de los socios. A tal efecto, la LIRPF considerará que las reducciones de capital afectan en primer lugar a la parte del capital social que no provenga de beneficios no distribuidos, hasta su anulación (criterio FIFO). Por tanto, en la medida en que el importe de la devolución no supere la cuantía del capital que corresponde a aportaciones, la reducción de capital tendrá como consecuencia la minoración del valor de adquisición de las acciones, y no la tributación inmediata como dividendo de las cantidades percibidas.

Pues bien, la aplicación a los socios de las SICAV de estas reglas unido a que estas sociedades están fuertemente capitalizadas mediante aportaciones (el capital mínimo se cifra en 2,4 millones de euros), ha generado distorsiones respecto al tratamiento que reciben los miembros de otras IIC. En efecto, mientras que los socios de las SICAV podían disponer de liquidez sin tributación inmediata mediante la realización de una reducción de capital con devolución de aportaciones (el importe de la reducción minoraba el valor de adquisición, por lo que la tributación se difería al momento de transmisión de las acciones), los partícipes de fondos de inversión que deseen obtener liquidez deben transmitir sus participaciones, con la consiguiente tributación de las plusvalías correspondientes.

Estas distorsiones tratan de corregirse por la modificación del artículo 94 de la LIRPF, evitando el diferimiento de la tributación en los supuestos de obtención de liquidez por los socios de SICAV mediante la distribución de la prima de emisión o mediante reducción de capital con devolución de aportaciones.

Así, la letra c) del artículo 94.1 de la LIRPF establece que en los supuestos de reducción de capital de SICAV con devolución de aportaciones, el importe de esta o el valor normal de mercado de los bienes o derechos percibidos, tributará como dividendo [art. 25.1 a) de la LIRPF] obtenido por los socios (desde el primer euro, sin reducir por tanto el valor de adquisición). Ahora bien, las cantidades que tributan como dividendo tienen como límite la mayor de las siguientes cuantías:

- El aumento del valor liquidativo de las acciones desde su adquisición o suscripción hasta el momento de la reducción de capital social.
- Cuando la reducción de capital proceda de beneficios no distribuidos, el importe de dichos beneficios. En este caso, a diferencia de la regla general antes comentada, se con-

sidera que la reducción de capital afecta en primer lugar a la parte del capital social que provenga de beneficios no distribuidos, hasta su anulación (criterio LIFO).

De acuerdo con esta regla, cuando la SICAV amplíe capital con cargo a reservas por un determinado importe y posteriormente reduzca capital con devolución de aportaciones a los socios por ese mismo importe u otro inferior, la totalidad de las cantidades percibidas por el socio tributarán de forma inmediata como rendimiento del capital mobiliario de acuerdo con lo previsto en la letra a) del artículo 25.1 de la LIRPF; es decir, se asimilan a dividendos.

Asimismo, cuando el valor liquidativo de las acciones de la SICAV hubiera experimentado un determinado incremento durante el periodo de tenencia de las mismas y se practique una reducción de capital con devolución de aportaciones por un importe (por acción) igual o inferior al citado incremento de valor, la totalidad de las cantidades percibidas por el socio tributarán de forma inmediata como rendimiento del capital mobiliario de acuerdo con lo previsto en la letra a) del artículo 25.1 de la LIRPF (dividendos), y ello con independencia de que las reservas de la sociedad se hubieran capitalizado o no. Por tanto, esta norma es aplicable aun cuando la reducción de capital no afecte a beneficios no distribuidos.

En caso de que se realice una reducción de capital con devolución de aportaciones y concurren las dos circunstancias anteriormente señaladas (reducción que proceda de beneficios no distribuidos y aumento del valor liquidativo de las acciones), la cuantía que tributa como dividendo es la mayor de las dos.

EJEMPLO 1:

- En fecha 01-01-X0 la SICAV «X» aumenta capital con cargo a reservas por importe de 10 millones de euros. El capital inicial de la sociedad ascendió a 10 millones de euros.
- En fecha 01-03-X1 el Sr. AAA adquiere el 90 por 100 de las acciones de la SICAV «X» por importe de 18 millones de euros.
- En fecha 15-03-X1 la SICAV «X» reduce capital devolviendo aportaciones por importe de 10 millones de euros. El Sr. AAA percibe 9 millones de euros.
- Entre el 01-03-X1 y 15-03-X1 el valor liquidativo de las acciones no ha sufrido variaciones.

Como consecuencia de la reducción de capital, el Sr. AAA obtendrá un rendimiento del capital mobiliario [25.1 a) de la LIRPF] por la totalidad del importe percibido (9 millones de euros, dado que esta cifra no supera el importe de los beneficios no distribuidos capitalizados, calculados de acuerdo con arreglo al criterio LIFO antes señalado). Con arreglo a la normativa anterior, el citado importe minoraba el valor de adquisición de las acciones.

EJEMPLO 2:

- En fecha 01-01-X0 el Sr. AAA suscribe el 90 por 100 de las acciones de la SICAV «Y» por importe de 9 millones de euros, cifra que coincide con el valor liquidativo de las acciones.
- En fecha 01-01-X5, la SICAV «Y» reduce capital devolviendo aportaciones por importe de 5 millones de euros. El Sr. AAA percibe 4,5 millones de euros. El valor liquidativo de las acciones del Sr. AAA en esa fecha (antes de la reducción de capital) es de 16 millones de euros.
- En el periodo considerado la SICAV «Y» no ha efectuado ampliación de capital con alguna.

Como consecuencia de la reducción de capital, el Sr. AAA obtendrá un rendimiento del capital mobiliario [art. 25.1 a) de la LIRPF] por la totalidad del importe percibido (4,5 millones de euros, dado que esta cifra no supera al aumento del valor liquidativo de las acciones). Con arreglo a la normativa anterior, el citado importe minoraba el valor de adquisición de las acciones.

Hasta ahora hemos considerado que las cantidades percibidas como consecuencia de la reducción de capital no exceden del importe de los beneficios no distribuidos o del aumento del valor liquidativo de las acciones. Por lo que respecta a las cantidades que excedan de tales importes, la letra c) del artículo 94.1 de la LIRPF señala que dichos excesos minorarán el valor de adquisición de las acciones afectadas, hasta su anulación. A su vez, el exceso que pudiera resultar se integrará como rendimiento del capital mobiliario procedente de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad, en la forma prevista para la distribución de la prima de emisión [art. 25.1 e) de la LIRPF].

Este tratamiento es idéntico al señalado anteriormente [primer párrafo del art. 33.3 a) de la LIRPF] para las reducciones de capital en la parte que no corresponde a beneficios no distribuidos (aportaciones), y tiene por objeto evitar el sometimiento a tributación de las percepciones obtenidas por el socio cuando no se devuelvan beneficios no distribuidos o no se haya producido un aumento del valor liquidativo de las acciones, dado que en estas circunstancias no parece justificada una tributación inmediata de estas cantidades.

EJEMPLO 3:

- En fecha 01-01-X0 la SICAV «Z» aumenta capital con cargo a reservas por importe de 10 millones de euros. El capital inicial de la sociedad ascendió a 10 millones de euros.
- En fecha 01-03-X1 el Sr. AAA adquiere el 50 por 100 de las acciones de la SICAV «Z» por importe de 18 millones de euros.

.../...

.../...

- En fecha 15-03-X1 la SICAV «Z» reduce capital devolviendo aportaciones por importe de 12 millones de euros. El Sr. AAA percibe 6 millones de euros.
- Entre el 01-03-X1 y 15-03-X1 el valor liquidativo de las acciones no ha sufrido variaciones.

La reducción de capital tendrá las siguientes consecuencias para el Sr. AAA:

- Obtención de un rendimiento del capital mobiliario [dividendo, art. 25.1 a) de la LIRPF] por la parte del importe percibido que corresponde con beneficios no distribuidos –5 millones de euros–, calculados de acuerdo con arreglo al criterio LIFO.
- El exceso sobre la citada cuantía –1 millón de euros– minoraría el valor de adquisición de las acciones.

Con arreglo a la normativa anterior, la parte que correspondía con beneficios no distribuidos –1 millón de euros–, calculados de acuerdo con el criterio FIFO, tributaba como rendimiento del capital mobiliario [dividendo, art. 25.1 a) de la LIRPF]. La parte del importe percibido que no correspondía con beneficios no distribuidos –5 millones de euros–, minoraba el valor de adquisición de las acciones.

EJEMPLO 4:

Mismos datos que en el ejemplo anterior, considerando que las acciones se adquirieron por 0,5 millones de euros.

La reducción de capital tendrá las siguientes consecuencias para el Sr. AAA:

- Obtención un rendimiento del capital mobiliario [dividendo, art. 25.1 a) de la LIRPF] por la parte del importe percibido que corresponde con beneficios no distribuidos –5 millones de euros–, calculados de acuerdo con arreglo al criterio LIFO.
- El exceso sobre la citada cuantía –1 millón de euros– minoraría el valor de adquisición de las acciones, hasta su anulación. A su vez, el exceso sobre la anulación –0,5 millones de euros– tributaría como rendimiento del capital mobiliario [distribución de la prima de emisión, art. 25.1 e) de la LIRPF].

Con arreglo a la normativa anterior, la parte que correspondía con beneficios no distribuidos –1 millón de euros–, calculados de acuerdo con el criterio FIFO, tributaba como rendimiento del capital mobiliario [dividendo, art. 25.1 a) de la LIRPF]. La parte del importe percibido que no correspondía con beneficios no distribuidos –5 millones de euros– minoraba el valor de adquisición de las acciones hasta su anulación. A su vez, el exceso sobre la anulación –4,5 millones de euros– tributaba como rendimiento del capital mobiliario [distribución de la prima de emisión, art. 25.1 e) de la LIRPF].

EJEMPLO 5:

- En fecha 01-01-X0 el Sr. AAA suscribe el 90 por 100 de las acciones de la SICAV «XY» por importe de 9 millones de euros, cifra que coincide con el valor liquidativo de las acciones.
- En fecha 01-01-X5, la SICAV «XY» reduce capital devolviendo aportaciones por importe de 5 millones de euros. El Sr. AAA percibe 4,5 millones de euros. El valor liquidativo de las acciones del Sr. AAA en esa fecha es de 8 millones de euros.
- En el periodo considerado la SICAV «XY» no ha efectuado ampliación de capital con alguna.

La reducción de capital determinará para el Sr. AAA una minoración del valor de adquisición de las acciones por la totalidad del importe percibido –4,5 millones de euros–, habida cuenta de la inexistencia tanto de beneficios no distribuidos como de aumento del valor liquidativo.

Con arreglo a la normativa anterior, el tratamiento era el mismo.

Por último, cabe señalar que la letra c) del artículo 94 establece que en ningún caso resultará de aplicación la exención prevista en la letra y) del artículo 7 de la LIRPF a los rendimientos del capital mobiliario regulados en dicha letra c). Esta mención tiene carácter aclaratorio por cuanto los rendimientos que se asimilan a los dividendos –los rendimientos del capital mobiliario previstos en la letra a) del art. 25.1 de la LIRPF– podrían considerarse excluidos de la exención conforme lo señalado en el segundo párrafo del artículo 7 y) de la LIRPF «esta exención no se aplicará a los dividendos y beneficios distribuidos por las instituciones de inversión colectiva (...)», y por otra parte, los rendimientos del capital mobiliario asimilados a la distribución de la prima de emisión [art. 25.1 e) de la LIRPF], se encuentran igualmente excluidos de la exención dado que esta solo se aplica a los rendimientos de capital mobiliario previstos en las letras a) y b) del artículo 25.1 de la LIRPF.

Por lo que respecta a la distribución de la prima de emisión de acciones por SICAV, la letra d) del artículo 94.1 de la LIRPF establece la tributación de la totalidad del importe obtenido, sin que resulte de aplicación la minoración del valor de adquisición de las acciones prevista en el artículo 25.1 e) de la LIRPF. Aun cuando no se señala expresamente, es evidente que la calificación de tales importes es la de rendimientos del capital mobiliario conforme al citado artículo 25.1 e) de la LIRPF.

Por tanto, a diferencia del régimen general de tributación de la distribución de la prima de emisión de acciones expuesto anteriormente, la distribución de la prima de emisión de acciones realizada por una SICAV dará lugar a la obtención de rendimientos del capital mobiliario desde el primer euro percibido, sin que las cantidades percibidas minoren el valor de adquisición de las acciones afectadas.

Esta regulación se justifica por la especificidad del tratamiento contable de la prima de emisión de acciones en el caso de las SICAV. Así, conforme al apartado 3 de la norma 15.^a de la Circular 3/2008,

de 11 de septiembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre normas contables, cuentas anuales y estados de información reservada de las IIC, la puesta en circulación por la SICAV de acciones previamente adquiridas origina una prima de emisión por diferencia entre la contraprestación recibida en la enajenación y el valor razonable de las acciones. A pesar de su denominación, la naturaleza de esta partida no es tanto la de una prima de emisión de acciones como la de beneficios obtenidos por la SICAV como consecuencia de la venta de acciones propias, lo cual justifica el sometimiento a tributación de la distribución de la prima de emisión.

Por lo que respecta al ámbito subjetivo de la nueva regulación, estas modificaciones resultarán de aplicación, además de a los socios de las SICAV reguladas en la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de IIC, a los socios o miembros de organismos de inversión colectiva equivalentes a las SICAV que estén registrados en otro Estado, con independencia de cualquier limitación que tuvieran respecto de grupos restringidos de inversores, en la adquisición, cesión o rescate de sus acciones, y en todo caso resultará de aplicación a las sociedades amparadas por la Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009 por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios.

Finalmente, y por lo que concierne al ámbito temporal, las modificaciones comentadas tienen efectos para las reducciones de capital y las distribuciones de la prima de emisión efectuadas con posterioridad a 23 de septiembre de 2010, lo cual tiene por finalidad evitar el efecto anuncio que se hubiera producido en caso de que la norma no hubiera entrado en vigor hasta 1 de enero de 2011. Habida cuenta que la entrada en vigor de la LPGE 2011 no tiene lugar hasta 1 de enero de 2011, para evitar que la nueva regulación pudiera ser tachada de retroactiva con los consiguientes riesgos de inconstitucionalidad, la Ley 40/2010, cuya entrada en vigor se produjo el 31 de diciembre de 2010 –fecha de devengo del impuesto–, ha reproducido las modificaciones introducidas por la LPGE 2011.

2.1.3. Rendimientos de actividades económicas

De las normas aprobadas en 2010 con incidencia en el propio ejercicio que afecten al ámbito de los rendimientos de actividades económicas se encuentra la Orden EHA/99/2010, de 28 de enero, por la que se desarrolla para el año 2010 el método de estimación objetiva del IRPF. Por otra parte, la LES ha introducido un nuevo supuesto que permite ampliar el colectivo de beneficiarios de la reducción prevista en el artículo 32.2 de la LIRPF.

2.1.3.1. Método de estimación objetiva

Para este ejercicio, de igual manera que ya resultó de aplicación al periodo impositivo 2009, en cumplimiento del Acuerdo de la Mesa del Trabajo Autónomo, se ha establecido una reducción general del rendimiento neto de módulos del 5 por 100, aplicable a todas las actividades en estimación objetiva, con la que se pretende adecuar la tributación de este régimen al actual descenso de la actividad económica.

Por otra parte, en el ámbito de las actividades agrarias, se ha rebajado el índice de rendimiento neto aplicable a determinados sectores (uva de mesa, flor cortada y plantas ornamentales y tabaco), de manera que el rendimiento neto quede más ajustado a la realidad económica de los mismos.

Además, con la finalidad de fomentar la contratación de personas con discapacidad, se incrementa el porcentaje aplicable en estos casos para el cómputo del personal asalariado con discapacidad, elevándose del 40 por 100 actual al 60 por 100. Igualmente, para promover el autoempleo de las personas con discapacidad, la citada orden mejora en un 20 por 100 los índices correctores por inicio de actividad por parte de estas personas. De esta manera, el índice corrector por inicio de actividad que existía en 2009 –80% el primer año, 90% el segundo– se incrementa cuando el autónomo sea una persona con discapacidad, pasando a ser, respectivamente, 60 y 70 por 100 en 2010.

Por último, la Orden EHA/1059/2010, de 28 de abril, como consecuencia de los nuevos módulos aprobados a efectos del régimen especial simplificado del IVA para determinadas actividades económicas, concedió a los mismos un plazo extraordinario para renunciar o revocar su renuncia al método de estimación objetiva del IRPF para el año 2010.

2.1.3.2. Reducción por obtención de determinados rendimientos de actividades económicas

El artículo 43 de la LES ha modificado la redacción del artículo 32.2 de la LIRPF para ampliar el ámbito de aplicación de la reducción del rendimiento neto de actividades económicas análoga a la reducción general de los rendimientos netos del trabajo, extendiendo su aplicación a trabajadores autónomos económicamente dependientes a los que antes no les resultaba aplicables.

De esta manera, si bien se mantiene con carácter general el requisito para acceder a la reducción de que la totalidad de los ingresos procedan de un único cliente, en el caso de los trabajadores autónomos dependientes se excepciona la aplicación del referido requisito, admitiéndose que los ingresos procedentes de su cliente principal puedan ser inferiores al 100 por 100, pero superiores al 75 por 100 de los ingresos totales.

Esta modificación resulta de aplicación a partir de 1 de enero de 2010.

2.1.4. *Ganancias y pérdidas patrimoniales*

Conjuntamente con la modificación relativa a las SICAV analizada en el epígrafe 2.1.2.2, la nueva redacción del artículo 94.1 a) de la LIRPF excluye de la aplicación del diferimiento de las ganancias o pérdidas patrimoniales derivadas de traspasos entre IIC a los supuestos en que la transmisión o reembolso o, en su caso, la suscripción o adquisición tenga por objeto acciones de SICAV índice cotizadas.

Con anterioridad a esta modificación ya se encontraban excluidas de la aplicación de la norma de diferimiento las ganancias o pérdidas derivadas de la transmisión o adquisición de participa-

ciones en fondos de inversión de cotizados (conocidos como ETF). La ampliación de la exclusión a las acciones de SICAV índice cotizadas es consecuencia de la nueva regulación de este tipo de entidades (art. 49 del Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de IIC, aprobado por el RD 1309/2005, de 4 de noviembre, en la redacción dada por el RD 749/2010, de 7 de junio), y tiene por finalidad equiparar el tratamiento en el impuesto entre estas entidades y los fondos de inversión cotizados.

La SICAV índice cotizadas son sociedades de inversión colectiva de capital variable que cumplen, con ciertas especialidades, los mismos requisitos que los fondos de inversión cotizados; es decir, se trata en ambos casos de IIC cuyas acciones o participaciones están admitidas a cotización en bolsa de valores, y cuya política de inversión tiene por objetivo reproducir un índice bursátil o cualquier otro subyacente que la Comisión Nacional del Mercado de Valores autorice expresamente.

Esta misma modificación se ha realizado a nivel reglamentario dando nueva redacción de la disposición adicional cuarta del Reglamento del Impuesto, mediante el Real Decreto 749/2010, de 7 de junio, por el que se modifica el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de IIC aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre, y otros reglamentos en el ámbito tributario.

2.1.5. Escala general y del ahorro

La aprobación al final del ejercicio 2009 de dos normas, la Ley 22/2009, por la que se aprueba el nuevo modelo de financiación autonómico, y la Ley 26/2009, de PGE para el año 2010, modificando las escalas general y del ahorro aplicables en 2010, generó ciertas dudas interpretativas sobre cuál debía entenderse que realmente era la escala aplicable en dicho ejercicio.

Dichas dudas han quedado totalmente solventadas durante el año 2010 mediante la aprobación de diversas normas.

2.1.5.1. Escala general estatal de gravamen

La Ley 22/2009 aprobó la escala general estatal del impuesto que resultaría de aplicación en las comunidades autónomas que aceptasen el modelo de financiación autonómico (art. 63 de la LIRPF, según redacción dada por la Ley 22/2009). De la misma manera, suprimió la escala autonómica del impuesto para aquellas comunidades autónomas (art. 74, según redacción dada por la Ley 22/2009).

En concreto, la escala que figura en la redacción dada por esta ley al artículo 63 de la LIRPF es la siguiente:

Base liquidable – Hasta euros	Cuota íntegra – Euros	Resto base liquidable – Hasta euros	Tipo aplicable – Porcentaje
0	0	17.707,20	12
17.707,20	2.124,86	15.300,00	14
33.007,20	4.266,86	20.400,00	18,5
53.407,20	8.040,86	En adelante	21,5

Como puede observarse, esta escala respeta los tramos existentes con anterioridad en el impuesto y se limita a dividir entre dos la suma de los tipos marginales estatales y autonómicos que hasta la fecha existían para cada uno de los tramos.

No obstante lo anterior, la necesidad de tener aprobada una escala desde el 1 de enero de 2010, y, por tanto, no condicionada a la aceptación final del modelo de financiación autonómica por las comunidades autónomas, obligó a la Ley 26/2009, de PGE para el año 2010, a aprobar una escala aplicable desde el 1 de enero de 2010 con el reparto tradicional 67-33 por 100 entre el Estado y las comunidades autónomas.

En definitiva, teniendo en consideración que la Ley 26/2009 se aprobó con posterioridad, derogó tácitamente la redacción inicialmente efectuada por la Ley 22/2009 respecto de los artículos 63.1 y 74.1 de la LIRPF.

Con posterioridad, las diferentes comunidades autónomas han aceptado el modelo de financiación autonómico mediante la tramitación de la pertinente ley estatal de cesión de tributos del Estado a la comunidad autónoma y de fijación del alcance y condiciones de dicha cesión (Cataluña: Ley 16/2010, de 16 de julio; Galicia: Ley 17/2010, de 16 de julio; Andalucía: Ley 18/2010, de 16 de julio; Principado de Asturias: Ley 19/2010, de 16 de julio; Cantabria: Ley 20/2010, de 16 de julio; La Rioja: Ley 21/2010, de 16 de julio; Murcia: Ley 22/2010, de 16 de julio; Comunidad Valenciana: Ley 23/2010, de 16 de julio; Aragón: Ley 24/2010, de 16 de julio; Castilla-La Mancha: Ley 25/2010, de 16 de julio; Canarias: Ley 26/2010, de 16 de julio; Extremadura: Ley 27/2010, de 16 de julio; Illes Balears: Ley 28/2010, de 16 de julio; Madrid: Ley 29/2010, de 16 de julio; Castilla y León: Ley 30/2010, de 16 de julio).

En cada una de dichas leyes, mediante la aprobación de una disposición transitoria tercera, se ha aclarado cuál es la escala aplicable en 2010: la escala general establecida en la Ley 22/2009 señalada anteriormente.

2.1.5.2. Escala del ahorro

Al igual que en el supuesto anterior, la Ley 22/2009 aprobó el tipo de gravamen estatal y autonómico aplicable a la base liquidable del ahorro (arts. 66.1 y 76 de la LIRPF). En concreto, dicha ley estableció un reparto al 50 por 100 del tipo único del ahorro (18%).

Posteriormente, la Ley 26/2009 dio nueva redacción a dichos artículos y al apartado 2 del artículo 66, para establecer un doble tipo de gravamen del ahorro (de forma agregada: 19% hasta 6.000 euros de base liquidable, resto al 21%).

Adicionalmente, la propia Ley 26/2009 incorporó una nueva disposición adicional vigésima octava a la LIRPF en la que se establece que sea cual sea el modelo de financiación autonómico resultará de aplicación la siguiente escala:

Parte de la base liquidable – Euros	Tipo aplicable – Porcentaje
Hasta 6.000 euros	19
Desde 6.000,01 euros en adelante	21

Esta escala se repartirá entre el Estado y la comunidad autónoma para determinar, respectivamente, la cuota íntegra estatal y complementaria, con arreglo a los porcentajes de cesión derivados del modelo de financiación vigente en la comunidad autónoma en la que resida el contribuyente.

Adicionalmente, tal reparto tuvo su reflejo en la disposición transitoria tercera de cada de una de las leyes específicas de cesión anteriormente señaladas.

Por tanto, no existía duda alguna sobre cuál era la escala aplicable en 2010 a las rentas del ahorro. No obstante, sí era necesaria dar redacción a los artículos pertinentes de la LIRPF (arts. 66.1 y 74).

De esta manera, la LPGE 2011 ha dado nueva redacción a dichos artículos, distribuyendo al 50 por 100 entre el Estado y las comunidades autónomas la escala anteriormente señalada, con efectos desde 1 de enero de 2010.

2.1.6. Deducciones en la cuota

En materia de deducciones a practicar sobre la cuota íntegra del IRPF se ha aprobado por el Real Decreto-Ley 6/2010 una nueva deducción temporal por la realización de determinadas obras de mejora en la vivienda habitual del contribuyente. Por otra parte, como en años anteriores, se ha aprobado la compensación fiscal aplicable a los que adquirieron su vivienda habitual con anterioridad a 20 de enero de 2006 empleando financiación ajena.

2.1.6.1. Deducción por obras de mejora en la vivienda habitual

El Real Decreto-Ley 6/2010 ha aprobado una nueva deducción en la cuota íntegra estatal del IRPF mediante la incorporación de una nueva disposición adicional vigésimo novena en la LIRPF.

Esta nueva deducción resulta aplicable en relación con las obras realizadas en la vivienda habitual entre el 14 de abril de 2010 y el 31 de diciembre de 2012 por contribuyentes cuya base imponible sea inferior a 53.007,20 euros anuales. Por tanto, nos encontramos ante una deducción temporal que, en principio, solo afectará a las declaraciones a presentar correspondientes a los ejercicios 2010, 2011 y 2012.

Al tratarse de una deducción que en determinadas ocasiones se podría solapar a la actual deducción por inversión en vivienda, bien por rehabilitación, bien por obras de adecuación por razones de discapacidad, la propia norma declara expresamente la incompatibilidad de estas deducciones y la nueva deducción por obras respecto de las mismas cantidades. Por lo tanto, en este supuesto, el contribuyente deberá decidir cuál de las dos deducciones desea aplicarse.

En relación con la misma deben analizarse, en primer lugar, las obras que dan derecho a la deducción, para posteriormente analizar la cuantía de la misma y el ejercicio en el que se practicará.

A) Requisitos de las obras para poder disfrutar de la deducción

No todas las obras realizadas en una vivienda darán derecho a la nueva deducción. Solamente, darán derecho las obras que cumplan determinados requisitos:

1. Requisito temporal.

Las obras deberán realizarse desde el 14 de abril de 2010 hasta el 31 de diciembre de 2012.

2. Requisito espacial.

Las obras no podrán realizarse en cualquier vivienda. Solo resulta válido cuando las obras se realizan en la propia vivienda habitual del contribuyente (por realizarse en el interior de la misma) o en el edificio en el que esta se encuentre (es decir, obras en elementos comunes).

En consecuencia, no se tendrá derecho a la deducción cuando se realicen las obras en segundas viviendas, locales comerciales, viviendas en alquiler...

En cuanto a las obras en elementos comunes, la LIRPF excluye expresamente a las obras que se realicen en plazas de garaje, jardines, parques, piscinas, instalaciones deportivas y otros elementos análogos.

3. Requisito objetivo.

La obra debe tener por objeto determinada finalidad:

- a) En los términos del Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012 (RD 2066/2008, de 12 de diciembre):

- Mejorar la eficiencia energética, la higiene, salud y protección del medio ambiente en los edificios y viviendas, y la utilización de energías renovables. Al respecto, el artículo 58.2 del citado Real Decreto 2066/2008 considera como tales, entre otras:
 - La instalación de paneles solares a fin de contribuir a la producción de agua caliente sanitaria.
 - La mejora de la envolvente térmica del edificio para reducir su demanda energética.
 - Cualquier mejora en los sistemas de instalaciones térmicas que incrementen su eficiencia energética o la utilización de energías renovables.
 - Mejora de las instalaciones de suministro e instalación de mecanismos que favorezcan el ahorro de agua y, así como la realización de redes de saneamiento separativas en el edificio que favorezcan la reutilización de las aguas grises en el propio edificio y reduzcan el volumen de vertido al sistema público de alcantarillado.
- La seguridad y la estanqueidad de los edificios, y en particular la sustitución de las instalaciones de electricidad, agua, gas u otros suministros. En concreto, de acuerdo con el artículo 58.3 del citado real decreto tienen tal consideración:
 - Cualquier intervención sobre los elementos estructurales del edificio tales como muros, pilares, vigas y forjados, incluida la cimentación, que esté destinada a reforzar o consolidar sus deficiencias con objeto de alcanzar una resistencia mecánica, estabilidad, y aptitud al servicio que sean adecuadas al uso del edificio.
 - Las instalaciones eléctricas, con el fin de adaptarlas a la normativa vigente.
 - Cualquier intervención sobre los elementos de la envolvente afectados por humedades, como cubiertas y muros, de forma que se minimice el riesgo de afección al edificio y a sus elementos constructivos y estructurales, por humedades provenientes de precipitaciones atmosféricas, de escorrentías, del terreno o de condensaciones.
- Favorecer la accesibilidad al edificio o las viviendas. El artículo 58.4 del citado real decreto califica como tal:
 - La instalación de ascensores o adaptarlos a las necesidades de personas con discapacidad.
 - La instalación o mejora de rampas o dispositivos de acceso a los edificios, adaptadas a las personas con discapacidad.
 - La instalación de elementos de información que permitan la orientación en el uso de escaleras y ascensores.
 - Las obras de adaptación de las viviendas a las necesidades de personas con discapacidad o mayores de 65 años.

- b) Las obras de instalación de infraestructuras de telecomunicación que permitan el acceso a Internet y a servicios de televisión digital en la vivienda habitual del contribuyente.

B) Cuantía de la deducción

Los contribuyentes con una base imponible inferior a 53.007,20 euros podrán practicar una deducción del 10 por 100 de las cantidades satisfechas (con el límite de la base máxima de deducción) entre el 14 de abril de 2010 y el 31 de diciembre de 2012 por las obras citadas, debiendo abonarse tales cantidades mediante tarjeta de crédito o débito, transferencia bancaria, cheque nominativo o ingreso en cuentas en entidades de crédito.

En consecuencia, no se tendrá derecho a la deducción cuando las obras se satisfagan en metálico.

La base máxima de deducción queda configurada en torno a dos límites, uno individual y otro acumulado:

a) Límite individual:

La base máxima de deducción será de:

- 4.000 euros anuales, para los contribuyentes con base imponible igual o inferior a 33.007,20 euros anuales.
- Para contribuyentes con base imponible comprendida entre 33.007,20 euros y 53.007,20 euros anuales, la base de la deducción será el resultado de minorar a 4.000 euros el resultado de multiplicar por 0,2 la diferencia entre la base imponible y 33.007,20 euros anuales.

Eso sí, a diferencia de lo dispuesto en relación con otras deducciones, las cantidades satisfechas en el ejercicio no deducidas por exceder de la base máxima anual de deducción indicada podrán deducirse, con el mismo límite, en los cuatro ejercicios siguientes.

b) Límite acumulado:

La base acumulada de deducción correspondiente a todos los periodos impositivos en que proceda practicar la misma no podrá exceder de 12.000 euros por vivienda habitual.

Al respecto, la propia norma aclara que cuando concurren varios propietarios con derecho a practicar la deducción respecto de una misma vivienda, el citado límite de 12.000 euros se distribuirá entre los copropietarios en función de su respectivo porcentaje de propiedad en el inmueble.

EJEMPLO 6:

D. XXX, soltero, con una base imponible en el ejercicio 2010 de 25.000 euros ha sustituido las instalaciones de electricidad, agua y gas de su vivienda habitual. A tal efecto, ha abonado en dicho ejercicio 13.000 euros.

Se pide:

El importe de la deducción por obras aplicable en 2010 y sucesivos ejercicios, suponiendo que se mantiene constante la base imponible del contribuyente.

Año 2010

- Cantidades abonadas por la obra 13.000
- Límite base de deducción (la menor de):
 - Individual 4.000
 - Acumulado por vivienda 12.000
- Importe de la deducción ($4.000 \times 10\%$) 400

Año 2011

Las cantidades no deducidas en 2010 pueden trasladarse a los cuatro años siguientes con el mismo límite de deducción. Por tanto, en este ejercicio también tiene derecho a la deducción:

- Cantidades abonadas por la obra 0
- Cantidades satisfechas pendientes de deducción ($13.000 - 4.000$) 9.000
- Límite base de deducción (la menor de):
 - Individual 4.000
 - Acumulado por vivienda 8.000
[12.000 – 4.000 (ejercicios anteriores)]
- Importe de la deducción ($4.000 \times 10\%$) 400

Año 2012

- Cantidades abonadas por la obra 0
- Cantidades satisfechas pendientes de deducción ($13.000 - 4.000 - 4.000$) 5.000
- Límite base de deducción (la menor de):
 - Individual 4.000
 - Acumulado por vivienda 4.000
[12.000 – 8.000 (ejercicios anteriores)]
- Importe de la deducción ($4.000 \times 10\%$) 400

.../...

.../...

Años 2013 y 2014

• Cantidades abonadas por la obra	0
• Cantidades satisfechas pendientes de deducción	1.000
• Límite base de deducción (la menor de):	
– Anual por declaración	4.000
– Acumulada por vivienda	0
[12.000 – 12.000 (ejercicios anteriores)]	
• Importe de la deducción	0

TOTAL 2010 + 2011 + 2012: 12.000 euros

2.1.6.2. Compensación fiscal a los adquirentes de vivienda habitual con anterioridad a 20 de enero de 2006

La disposición transitoria octava de la LPGE 2011 ha aprobado para el ejercicio 2010 la compensación fiscal para los que hubieran adquirido su vivienda habitual antes de 20 de enero de 2006 y tuvieran derecho a los porcentajes incrementados de deducción por financiación ajena vigentes hasta el 31 de diciembre de 2006.

En la medida en que la citada disposición reproduce nuevamente la regulación de la compensación fiscal existente en 2007, 2008 y 2009 (véase *RCyT*. CEF, núm. 297), nos remitimos a los comentarios allí publicados.

No obstante, en este ejercicio ha resultado necesaria la introducción de un mero ajuste formal de cálculo derivado del nuevo modelo de financiación autonómico. Efectivamente, en el ejercicio 2010 resulta de aplicación el nuevo reparto de deducciones entre el Estado y las comunidades autónomas al 50 por 100. Por tanto, el porcentaje de deducción estatal es el 7,5 por 100 (con anterioridad era el 10,05%) y el porcentaje del tramo autonómico, salvo modificación por la comunidades autónomas correspondiente, es igualmente el 7,5 por 100 (anteriormente, el 4,95%).

Con carácter general, hasta el ejercicio 2006 la aplicación de los porcentajes incrementado de financiación ajena suponía la aplicación de un 5 por 100 de deducción [entre el Estado (3,35%) y la comunidad autónoma de referencia (1,65%)] sobre los primeros 4.507,59 euros.

Pues bien, este porcentaje adicional se distribuye igualmente al 50 por 100 entre el Estado y la comunidad autónoma para el cálculo de la compensación fiscal.

De esta manera, para el cálculo de la parte estatal de la compensación fiscal, el importe del incentivo teórico será el resultado de aplicar a los primeros 4.507,59 euros invertidos en 2010 en la adquisición de la vivienda habitual el porcentaje del 10 por 100, y al exceso hasta 9.015 euros, el 7,5 por 100.

Como puede observarse, en el supuesto de satisfacerse al menos 4.507,59 euros en la adquisición de su vivienda, el contribuyente podrá deducirse vía compensación fiscal un porcentaje adicional del 2,5 por 100.

Igualmente, para el cálculo de la parte autonómica de la compensación fiscal, el importe del incentivo teórico será el resultado de aplicar a los primeros 4.507,59 euros invertidos en 2010 en la adquisición de la vivienda, el porcentaje incrementado de deducción vigente a 31 de diciembre de 2006 que resultaba de aplicación en esa comunidad autónoma una vez transcurridos dos años desde la adquisición de la vivienda habitual con financiación ajena (con carácter general: 6,60%), incrementado en 3,4 puntos porcentuales, y al exceso hasta 9.015 euros, el porcentaje de deducción que con arreglo a lo dispuesto en la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006 resultaba de aplicación en esa comunidad autónoma para los supuestos de no utilización de financiación ajena (con carácter general, el 4,95%), incrementado en 2,55 puntos porcentuales.

De esta forma, el contribuyente accede al 2,5 por 100 restante del porcentaje incrementado por financiación ajena vigente hasta el año 2006.

EJEMPLO 7:

Un contribuyente ha satisfecho 6.000 euros en el ejercicio 2010 para la adquisición de su vivienda habitual.

Determinar el importe de la compensación fiscal aplicable en dicho ejercicio.

a) Parte estatal de la compensación:

Deducción estatal 2010 ($6.000 \times 0,075$)	450,00
Incentivo teórico parte estatal ($4.507,59 \times 0,1$) + ($1.492,41 \times 0,075$)	562,69
Diferencia	112,69

b) Parte autonómica de la compensación:

Deducción autonómica 2010 ($6.000 \times 0,075$)	450,00
Incentivo teórico parte autonómica	562,69
[$4.507,59 \times (0,066 + 0,034)$] + [$1.492,41 \times (0,0495 + 0,0255)$]	
Diferencia	112,69

Total compensación fiscal ($112,69 + 112,69$)	225,38
---	--------

.../...

.../...

Como puede observarse, dicho importe coincide con la diferencia positiva entre lo que se podía deducir en 2006 $[(4.507,59 \times 0,2) + (1.492,41 \times 0,15) = 1.125,38$ euros] y lo que puede deducirse realmente en 2010 $(6.000 \times 0,15 = 900$ euros).

2.1.7. Pagos a cuenta sobre las ganancias patrimoniales derivadas del reembolso o transmisión de acciones de SICAV índice cotizadas

El Real Decreto 749/2010, de 7 de junio, por el que se modifica el Reglamento de la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de IIC, aprobado por el Real Decreto 1309/2005, de 4 de noviembre, y otros reglamentos en el ámbito tributario, ha modificado, con entrada en vigor el 9 de junio de 2010, el artículo 75.3 i) del reglamento del impuesto con objeto de excluir de la práctica de retención o ingreso a cuenta a las ganancias patrimoniales derivadas del reembolso o transmisión de acciones de SICAV índice cotizadas.

Con anterioridad a esta modificación ya se encontraban excluidas de retención o ingreso a cuenta las ganancias patrimoniales derivadas del reembolso o transmisión de participaciones en fondos de inversión cotizados. Al igual que lo señalado en relación con la modificación relativa al traspaso entre fondos o SICAV índice cotizadas, la ampliación de la exclusión a las acciones de SICAV índice cotizadas es consecuencia de nueva regulación de este tipo de entidades y tiene por finalidad equiparar su tratamiento en el impuesto al de los fondos de inversión cotizados.

2.1.8. Otras normas

En este epígrafe se recogen diversas medidas que tienen incidencia en el impuesto, si bien por no haber supuesto modificaciones de la ley o el reglamento del impuesto, o por su carácter residual y reducido ámbito de aplicación, no se ha considerado oportuno incluirlas en los apartados en que hubiera correspondido de acuerdo con la naturaleza de las mismas.

2.1.8.1. Simplificación de las obligaciones de documentación

Durante el ejercicio 2010 dos han sido las normas que han modificado las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas: el Real Decreto-Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, que ha modificado el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS); y Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, en materia de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas, que ha efectuado diversas modificaciones en el texto reglamentario.

El Real Decreto-Ley 6/2010 ha modificado el apartado dos del artículo 16 del TRLIS creando una nueva categoría de sujetos no obligados a mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación relativa a las operaciones vinculadas. Se trata de las personas y entidades que cumplan los siguientes requisitos:

- Que la cifra de negocios del periodo impositivo sea inferior a 8 millones de euros. En este apartado se entienden incluidas tanto las personas físicas que no realicen actividades económicas, como las entidades y personas físicas que realicen actividades económicas con una cifra de negocio inferior a 8 millones de euros.

A estos efectos la cifra de negocios se determina según los criterios del artículo 108 del TRLIS, pero se refiere al periodo impositivo en que se realicen las operaciones vinculadas, con independencia de la cifra del periodo anterior. Por tanto, no existe una coincidencia entre el concepto de empresa de reducida dimensión y los sujetos que pueden resultar excluidos de la obligación de documentación.

Habida cuenta de que el requisito de la cifra de negocios se refiere al periodo impositivo en curso, será necesario esperar a su finalización para determinar si tal requisito se cumple o no.

- Que el total de las operaciones realizadas en dicho periodo con personas o entidades vinculadas no supere el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado.

No obstante lo anterior, deberán documentarse en todo caso las operaciones realizadas con personas o entidades vinculadas que residan en un paraíso fiscal, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

Debe subrayarse que a diferencia de la regulación existente con anterioridad, la exoneración de obligaciones de documentación se refiere a determinadas personas o entidades y no a determinadas operaciones, por lo que podrá darse la circunstancia de que una misma operación no deba documentarse por una de las partes vinculadas pero sí por la otra parte vinculada.

Además de lo anterior, el Real Decreto-Ley 6/2010 modifica el apartado 10.1.º del artículo 16 del TRLIS con objeto de suavizar el régimen sancionador aplicable en caso de incumplimiento de la obligación de documentación. Así, cuando no proceda efectuar correcciones valorativas por la Administración tributaria respecto de las operaciones sujetas al IS, al IRNR o al IRPF y se trate de las personas o entidades a que se refiere el párrafo segundo del artículo 16.2 (aquellas cuya cifra de negocio del periodo impositivo sea inferior a 8 millones de euros), pero no resulte de aplicación la exoneración de la obligación de documentación establecida en dicho párrafo (por superar las operaciones vinculadas el importe conjunto de 100.000 euros de valor de mercado), la sanción de 1.500 euros por dato o 15.000 euros por conjunto de datos prevista en el apartado 10.1 del artículo 16 tendrá como límite máximo la menor de las dos cuantías siguientes:

- El 10 por 100 del importe conjunto de las operaciones anteriormente referidas realizadas en el periodo impositivo. A pesar de que pudieran existir ciertas dudas en cuanto a las «operaciones» que deben tenerse en cuenta, en principio parece razonable entender que la magnitud sobre la que debe operar el límite del 10 por 100 es el valor de mercado de la operación respecto de la que se produce el incumplimiento.
- El 1 por 100 del importe neto de la cifra de negocios. De acuerdo con el ámbito de aplicación de esta limitación a la sanción, se concluye que la cuantía máxima por este concepto será de 80.000 euros hasta 31-12-2010 y de 100.000 euros a partir de entonces.

Por último, cabe señalar que estas modificaciones han tenido carácter retroactivo, por cuanto se aplican con efectos para los periodos impositivos que concluyan a partir de 19 de febrero de 2009. Habida cuenta de que las obligaciones de documentación resultaron exigibles desde la citada fecha, cabe concluir que para los sujetos que cumplan las condiciones anteriormente indicadas no existirá obligación de documentación para el periodo impositivo 2009.

El Real Decreto-Ley 6/2010, además de las modificaciones comentadas en el epígrafe anterior, preveía la realización a nivel reglamentario de una simplificación adicional de las obligaciones de documentación, incorporando en su disposición final única un mandato al Gobierno para que en el plazo de tres meses desde su entrada en vigor tramitara las modificaciones correspondientes para reducir las cargas formales a cumplir por las empresas, atendiendo fundamentalmente a los siguientes factores: que se trate de operaciones internas (no internacionales), que intervengan pequeñas y medianas empresas, que su importe no sea muy significativo y que no intervengan paraísos fiscales.

En cumplimiento de este mandato, el Real Decreto 897/2010, de 9 de julio, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por el Real Decreto 1777/2004, de 30 de julio, en materia de las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas, ha modificado el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades con objeto de establecer un umbral cuantitativo mínimo por debajo del cual no deberán documentarse las operaciones vinculadas.

A diferencia de la simplificación llevada a cabo por el artículo 16.2 del TRLIS, esta modificación reglamentaria establece nuevos supuestos de exclusión de la obligación de documentar en relación con determinadas operaciones, con independencia de la condición de las personas o entidades que las realicen, aplicándose por tanto a todas ellas con independencia de la cifra de negocios del periodo impositivo.

En concreto, la letra e) del artículo 18.4 del reglamento establece que no serán exigibles las obligaciones de documentación (tanto las del grupo como las del obligado tributario) en relación con las operaciones realizadas en el periodo impositivo con la misma persona o entidad vinculada, cuando la contraprestación del conjunto de esas operaciones no supere el importe de 250.000 euros de valor de mercado. No obstante, para el cómputo de este importe no se tendrán en cuenta las operaciones siguientes, que no se ven afectadas por la exclusión prevista en la letra e), conservando por tanto las obligaciones de documentación previamente existentes:

«1.º Se trate de operaciones realizadas con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales, excepto que residan en un Estado miembro de la Unión Europea y el sujeto pasivo acredite que las operaciones responden a motivos económicos válidos y que esas personas o entidades realizan actividades económicas.

2.º Se trate de operaciones realizadas por contribuyentes del IRPF, en el desarrollo de una actividad económica, a la que resulte de aplicación el método de estimación objetiva con sociedades en las que aquellos o sus cónyuges, ascendientes o descendientes, de forma individual o conjuntamente entre todos ellos, tengan un porcentaje igual o superior al 25 por 100 del capital social o de los fondos propios.

3.º La operación consista en la transmisión de negocios o valores o participaciones representativos de la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidades no admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.

4.º La operación consista en la transmisión de inmuebles o de operaciones sobre activos que tengan la consideración de intangibles de acuerdo con los criterios contables.»

En caso de que al obligado tributario le resulte de aplicación la regla especial prevista en el artículo 16.6 del reglamento, relativa a la posibilidad de considerar que el valor convenido coincide con el valor normal de mercado cuando se trate de prestaciones de servicios por socios profesionales a entidades vinculadas, la no exigencia de las obligaciones de documentación se entenderá sin perjuicio del deber de probar el efectivo cumplimiento de los requisitos establecidos en el citado artículo 16.6. Es decir, se aclara que el hecho de que en estos casos se exonere de la obligación de documentación consistente en «la justificación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el artículo 16.6 de este reglamento» prevista en el artículo 20.3 d) del reglamento, no implica que tales requisitos no deban acreditarse a efectos de determinar la correcta aplicación de la citada regla especial.

Adicionalmente, se extiende la exclusión de las obligaciones de documentación a las operaciones que realicen las agrupaciones de interés económico y uniones temporales de empresas, tanto con las empresas miembros de esas entidades como con cualquier otra empresa del mismo grupo fiscal al que pertenecen aquellas empresas miembros, así como las realizadas entre entidades de crédito integradas a través de un sistema institucional de protección aprobado por el Banco de España, que tengan relación con el cumplimiento por parte de dicho sistema institucional.

En cuanto al ámbito temporal de estas medidas, al igual que las modificaciones realizadas en el artículo 16 del TRLIS, han tenido carácter retroactivo, con efectos para los periodos impositivos que concluyan a partir de 19 de febrero de 2009, fecha desde la que resultaron exigibles las obligaciones de documentación. Por tanto, las nuevas exclusiones de estas obligaciones tendrán efectos para el periodo impositivo 2009.

2.1.8.2. Medidas para compensar urgentes para paliar los daños producidos por catástrofes naturales ocurridos en varias comunidades autónomas

Con objeto de paliar los daños producidos por los incendios acaecidos en el año 2009, la Ley 3/2010, de 10 de marzo, por la que se aprueban medidas urgentes para paliar los daños producidos

por los incendios forestales y otras catástrofes naturales ocurridos en varias comunidades autónomas, introdujo ciertos beneficios fiscales en el ámbito del IRPF, beneficios que ya fueron objeto de análisis (véase *RCyT. CEF*, núm. 324).

Con posterioridad a la aprobación de la Ley 3/2010, el Real Decreto-Ley 2/2010, de 19 de marzo, sobre reducción del número mínimo de jornadas reales cotizadas para acceder al subsidio por desempleo o a la renta agraria a favor de los trabajadores eventuales agrarios afectados por las inundaciones acaecidas en las Comunidades Autónomas de Andalucía y Extremadura, añadió una disposición adicional undécima a Ley 3/2010 extendiendo los beneficios fiscales inicialmente previstos en la citada ley a los daños ocasionados en 2010 por incendios forestales u otras catástrofes naturales acaecidos hasta el 11 de marzo de 2010 (fecha de entrada en vigor de Ley 3/2010), en los municipios comprendidos en el Real Decreto 344/2010, de 19 de marzo, por el que se amplía el ámbito de aplicación de la Ley 3/2010, de 10 de marzo, por la que se aprueban medidas urgentes para paliar los daños producidos por los incendios forestales y otras catástrofes naturales ocurridas en varias comunidades autónomas.

Así, se establecen los siguientes beneficios fiscales en relación con los daños ocasionados en 2010:

A) Exención de ayudas por daños personales

Según la remisión realizada por la disposición adicional undécima al artículo de la ley, están exentas las ayudas excepcionales por daños personales previstos en el artículo 2 de dicha ley. Se trata de ayudas en los casos de fallecimiento y en los supuestos de incapacidad causados directamente por los siniestros a que se refiere esta ley, que se rigen por lo dispuesto en el Real Decreto 307/2005, de 18 de marzo, modificado por el Real Decreto 477/2007, de 13 de abril, por el que se determinan las subvenciones en atención a determinadas necesidades derivadas de situaciones de emergencia o de naturaleza catastrófica, y se establece el procedimiento para su concesión.

Debe señalarse que la concesión de una exención de esta naturaleza es habitual en catástrofes similares.

B) Libertad de amortización y porcentaje de gastos de difícil justificación

La disposición adicional undécima prevé, para las explotaciones y actividades agrarias realizadas en las zonas afectadas, excepcionalmente, para el ejercicio fiscal del año 2010, que el porcentaje de gastos de difícil justificación aplicable al rendimiento neto procedente de tales cultivos en la estimación directa simplificada del IRPF sea del 10 por 100.

Asimismo se establece, en el ejercicio 2010, cualquiera que sea el método de determinación del rendimiento, libertad de amortización para los elementos afectados del inmovilizado material a que se refiere el artículo 2 de la Ley 3/2010 de esta ley.

C) Regla especial de atenuación de la progresividad

Al objeto de atenuar el exceso de progresividad que podría producirse en el periodo impositivo 2010 motivado por el cómputo por una parte de las ayudas previstas en la ley para resarcir los

daños producidos en 2010, y por otra de los ingresos derivados de cultivos efectuados en 2009 pero que deban imputarse a 2010 (siempre al menos dos terceras partes de dichos ingresos se perciban en 2010), la disposición adicional undécima de la ley prevé una regla especial en cuya virtud los titulares de las explotaciones agrarias afectadas en 2010 podrán optar por aplicar, con carácter previo a la toma en consideración del mínimo personal y familiar, las escalas general y autonómica de manera separada a la parte de la base liquidable general que se corresponda con las ayudas e indemnizaciones y al resto de la citada base liquidable general.

Si en el ejercicio 2010 tuviese también derecho a la aplicación de lo dispuesto en el último párrafo del artículo 8 de esta ley, la citada corrección de progresividad sería única y se efectuaría tomando en consideración el importe total de las ayudas e indemnizaciones a que se refiere esta ley obtenidas en dicho ejercicio.

En cuanto al funcionamiento de esta regla, es similar a la especialidad aplicable en los supuestos de anualidades por alimentos a favor de los hijos prevista en los artículos 64 y 75 de la LIRPF.

2.1.8.3. Régimen fiscal aplicable a la 33.^a edición de la Copa del América en la ciudad de Valencia

El Real Decreto 904/2010, de 9 de julio, por el que se desarrollan medidas fiscales y de Seguridad Social para atender los compromisos derivados de la organización y celebración de la 33.^a edición de la Copa del América en la ciudad de Valencia, ha desarrollado para el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2009 y el 31 de agosto de 2010 los beneficios fiscales aplicables en relación 33.^a edición de la Copa del América, cuyas regatas tuvieron lugar en Valencia los días 12 y 14 de febrero de 2010.

Estas medidas dan continuidad a las establecidas en el Real Decreto 1893/2008, de 14 de noviembre, por el que se desarrollan medidas fiscales y de Seguridad Social en el ejercicio 2008 para atender los compromisos derivados de la organización y celebración de la 33.^a edición de la Copa del América en la ciudad de Valencia, cuyo ámbito de aplicación temporal se limitó al ejercicio 2008 como consecuencia de la incertidumbre existente sobre la celebración del acontecimiento, fruto de las controversias judiciales entre los equipos participantes.

Habida cuenta del escaso número de contribuyentes que pueden verse afectados, y que el Real Decreto 904/2010 reproduce en términos prácticamente idénticos las medidas contenidas en el Real Decreto 1893/2008, ya comentadas en *RCyT*. CEF, número 313, nos remitimos a lo ya expuesto en su momento en relación con el Real Decreto 1893/2008.

2.2. Modificaciones en la normativa del IRPF con efectos para el ejercicio 2011

A continuación se analizan siguiendo igualmente el esquema de liquidación del impuesto las modificaciones introducidas en el IRPF que tendrán efecto en el periodo impositivo 2011.

2.2.1. Rentas exentas

La disposición final vigésima cuarta de la LPGE 2011 ha dado nueva redacción a la disposición adicional vigésima quinta de la LIRPF ampliando un año más los incentivos fiscales derivados de los gastos e inversiones efectuados para habitar a los empleados en la utilización de nuevas tecnologías de la comunicación y de la información, cuando su utilización solo pueda realizarse fuera del lugar y horario de trabajo.

En particular, durante el ejercicio 2011 dichos gastos e inversiones mantendrán la consideración de gastos de formación a los efectos previstos en el artículo 42.2 b) de la LIRPF. En consecuencia, la renta que se produce en sede del trabajador, por ejemplo por la entrega de los equipos o la cesión de uso, o la ayuda percibida para su adquisición, no tributará en el ejercicio 2011.

2.2.2. Rendimiento del trabajo

2.2.2.1. Reducción general por obtención de rendimientos del trabajo

El apartado Uno del artículo 60 de la LPGE 2011 mantiene los importes de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo que fueron aplicables en 2010.

En la siguiente tabla se ponen de manifiesto la variación de los importes de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo sufrida en los últimos años:

Importes de la reducción por trabajo		
IRPF'06	IRPF'07	IRPF'09 = 10 = 11
3.500 si rtos. < 8.200	4.000 si rtos. < 9.000	4.080 si rtos. < 9.180
2.400 si rtos. > 13.000	2.600 si rtos. > 13.000	2.652 si rtos. > 13.260

Incrementos por discapacidad			
	IRPF'06	IRPF'07	IRPF'09 = 10 =11
> 33% < 65%	2.800	3.200	3.264
> 33% < 65% y movilidad reducida	6.200	7.100	7.242
≥ 65%	6.200	7.100	7.242

2.2.2.2. Requisitos reglamentarios de las fórmulas indirectas de prestación del servicio público de transportes

El Real Decreto 1788/2010 ha incorporado un nuevo artículo 46 bis en el Reglamento del Impuesto regulando las condiciones que han de reunir las fórmulas indirectas de pago a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de los trabajadores entre su lugar de residencia y su centro de trabajo, para que la entrega al trabajador de tales fórmulas no tenga la consideración de rendimiento del trabajo en especie conforme a lo dispuesto en el artículo 46.2 h) de la LIRPF, de forma similar a la regulación de los «vales comida» (art. 45 del Reglamento del Impuesto).

Tales fórmulas indirectas consisten en la entrega a los trabajadores de tarjetas o de cualquier otro medio electrónico de pago que cumplan los siguientes requisitos:

- 1.º Que puedan utilizarse exclusivamente como contraprestación por la adquisición de títulos de transporte que permitan la utilización del servicio público de transporte colectivo de viajeros.
- 2.º La cantidad que se pueda abonar con las mismas no podrá exceder de 136,36 euros mensuales por trabajador, con el límite de 1.500 euros anuales.
- 3.º Deberán estar numeradas, expedidas de forma nominativa y en ellas deberá figurar la empresa emisora.
- 4.º Serán intransmisibles.
- 5.º No podrá obtenerse, ni de la empresa ni de tercero, el reembolso de su importe.
- 6.º La empresa que entregue las tarjetas o el medio electrónico de pago deberá llevar y conservar relación de los entregados a cada uno de sus trabajadores, con expresión de:
 - a) Número de documento.
 - b) Cuantía anual puesta a disposición del trabajador.

Respecto a la regulación expuesta, cabe destacar que quedan excluidas de las fórmulas indirectas la entrega de medios de pago en forma de cheques o vales. No obstante, ello no implica que en aquellos casos en los que no sea posible adquirir los títulos de transporte por medios electrónicos los contribuyentes no puedan beneficiarse de esta retribución en especie exenta, por cuanto el artículo 42.2 h) de la LIRPF contempla, además del pago mediante fórmulas indirectas, el pago por parte de la empresa a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros, de tal manera que cuando la empresa adquiera los títulos de transporte y se los entregue al empleado no existiría retribución en especie siempre que se cumplan los restantes requisitos previstos en dicho artículo (véase epígrafe 2.1.1).

Asimismo, interesa subrayar que el requisito de que los medios de pago «puedan utilizarse exclusivamente como contraprestación...» parece referirse a la imposibilidad material de que tales medios sean utilizados para pagar cualquier bien o servicio distinto de los títulos de transporte, lo cual sería posible gracias a su configuración electrónica, restringiendo de esta forma la posibilidad de utilización indebida de estas fórmulas indirectas.

En cuanto a las cantidades máximas que se pueden pagar mediante las fórmulas indirectas, se ha reproducido el límite de 1.500 euros anuales establecido en el artículo 42.2 h) de la LIRPF, y además se ha establecido un límite mensual –136,36 euros–, que es el resultado de dividir el límite anual entre 11 meses, de forma que a lo largo del año se pueda agotar la cuantía máxima de la exención.

En el supuesto de entrega de tarjetas o medios de pago electrónicos que no cumplan los requisitos anteriormente señalados, existirá retribución en especie por la totalidad de las cuantías puestas a disposición del trabajador. No obstante, en caso de incumplimiento del límite de 136,36 euros mensuales o de 1.500 euros anuales por trabajador, únicamente existirá retribución en especie por el exceso.

2.2.2.3. Reducción por obtención de rendimientos del trabajo con periodo de generación superior a dos años o notoriamente irregulares

El artículo 66 de la LPGE ha introducido a partir de 1 de enero de 2011 un nuevo límite cuantitativo para aplicar la reducción del 40 por 100 establecida en el artículo 18.2 de la LIRPF a los rendimientos que tengan un periodo de generación superior a dos años o que se califiquen como obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo.

En concreto, se establece que la cuantía máxima del conjunto de rendimientos íntegros con periodo de generación superior a dos años o notoriamente irregular a la que se va a aplicar la reducción del 40 por 100 es de 300.000 euros anuales.

Esto significa que, al ser un límite anual, en ninguna declaración del IRPF podrá figurar una reducción por este concepto superior a 120.000 euros ($300.000 \times 40\%$).

Además, este nuevo límite es perfectamente compatible con el límite existente para los rendimientos del trabajo derivados del ejercicio de opciones sobre acciones.

De esta forma, la nueva limitación operará sobre la suma de los rendimientos íntegros derivados del ejercicio de opciones de compra sobre acciones con derecho a reducción (es decir, que no superen el importe resultante de multiplicar el salario medio anual por el periodo de generación) y el resto de rendimientos íntegros con derecho a la reducción (por tener un periodo de generación superior a dos años o ser notoriamente irregular).

Por último, conviene destacar que la LPGE 2011 no ha previsto ningún régimen transitorio, de manera que resulta aplicable a todos los rendimientos del trabajo irregulares que se imputen a partir de 1 de enero de 2011.

EJEMPLO 8:

Un contribuyente ha obtenido en el ejercicio 2011 diversos rendimientos del trabajo:

- Ha ejercitado en dicho año 10.000 opciones de compra sobre acciones entregadas en el año 2008 (concesión única). El precio de ejercicio de la opción es de 8 euros, siendo el valor de mercado de la acción de 18 euros.
- Como consecuencia de la resolución por mutuo acuerdo del contrato de alta dirección que le unía con su empleador ha percibido 700.000 euros.

Determinar el importe de la reducción a practicar en el ejercicio 2011.

Rendimiento íntegro del trabajo opciones $[10.000 \times (18 - 8)]$	100.000
Rendimiento íntegro del trabajo resolución	700.000
Total	800.000

Rendimiento íntegro con derecho a la reducción:

Opciones: límite SMA $\times$ PG (22.100×3)	66.300
Resolución (por ser notoriamente irregular)	700.000
Total	766.300
Nuevo límite	300.000
Importe de la reducción $(300.000 \times 0,4)$	120.000

Rendimiento neto del trabajo reducido:

Rendimiento íntegro	800.000
Reducción por irregularidad	120.000
Rendimiento neto reducido	680.000

2.2.3. Rendimientos del capital inmobiliario

El artículo 69 de la LPGE 2011 modifica, con efectos desde 1 de enero de 2011, la reducción del rendimiento neto procedente del arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda contenida en el apartado 2 del artículo 23 de la Ley del Impuesto.

En concreto, la nueva medida supone, por una parte, la elevación del 50 al 60 por 100 el porcentaje de reducción del rendimiento neto derivado del arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda y, por otra, una modificación de la edad máxima del arrendatario a efectos de la posible aplicación de la reducción del 100 por 100, reduciéndose en este caso de 35 a 30 años.

Como consecuencia de la reducción de 35 a 30 años de la edad máxima del arrendatario, se establece un régimen transitorio para todos aquellos arrendadores que hubiesen celebrado un contrato de arrendamiento antes de 1 de enero de 2011, y el arrendatario fuese menor de 35 años, de manera que podrán seguir aplicando la reducción del 100 por 100 a los rendimientos derivados de dicho arrendamiento hasta que el arrendatario cumpla 35 años de edad.

De esta manera, no se verán reducidas las expectativas de reducción fiscal como consecuencia de la modificación de la edad máxima del arrendatario.

2.2.4. Rendimientos de actividades económicas

Debe indicarse que las medidas anteriormente analizadas en el apartado 2.1.3 de este artículo para el cálculo del rendimiento neto de la actividad económica con arreglo al método de estimación objetiva y, en particular, la reducción general del 5 por 100 del rendimiento neto de módulos, resultan aplicables igualmente en 2011 por haberlo así previsto la Orden EHA/3063/2010.

Adicionalmente, hay que destacar dos medidas concretas en este ámbito.

2.2.4.1. Reducción por obtención de determinados rendimientos de actividades económicas

El apartado dos del artículo 60 de la LPGE 2011 mantiene los importes de la reducción por obtención de determinados rendimientos de actividades económicas que fueron aplicables en 2010.

En la siguiente tabla se pone de manifiesto la variación de los importes de la reducción por obtención de determinados rendimientos de actividades económicas efectuada en los últimos años.

Importes de la reducción por determinadas actividades económicas		
IRPF'06	IRPF'07	IRPF'09 = 10 = 11
3.500 si rtos. < 8.200	4.000 si rtos. < 9.000	4.080 si rtos. < 9.180
2.400 si rtos. > 13.000	2.600 si rtos. > 13.000	2.652 si rtos. > 13.260

2.2.4.2. Incentivos fiscales a las empresas de reducida dimensión

El apartado dos del artículo 1 del Real Decreto-Ley 13/2010 ha modificado el artículo del TRLIS, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo.

Dicha modificación resulta aplicable de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la LIRPF a los contribuyentes que determinen el rendimiento neto de su actividad económica con arreglo al método de estimación directa, en cualquiera de sus dos modalidades.

En cuanto al contenido de dicha modificación, por una parte se ha ampliado el ámbito subjetivo de las entidades de reducida dimensión al elevarse de 8 a 10 millones la cuantía máxima del importe neto de la cifra de negocios habida en el periodo impositivo inmediato anterior para tener tal consideración.

De esta forma, se incrementa el número de posibles beneficiarios de las medidas específicas recogidas para tal categoría de contribuyentes contenidas en el Capítulo XII del Título VII de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, de manera que si el importe neto de la cifra de negocios en 2010 es inferior a 10 millones de euros, el contribuyente podrá acceder a tales beneficios en el ejercicio 2011.

Pero además, se ha ampliado la posibilidad de seguir disfrutando de tales beneficios fiscales durante el ejercicio en el que se pierda la condición de entidad de reducida dimensión (al superar en el ejercicio anterior el importe máximo de cifra de negocios establecida al efecto) y los dos ejercicios siguientes (es decir, un máximo de tres ejercicios) siempre que el contribuyente hubiese cumplido las condiciones para ser considerado como de reducida dimensión tanto en aquel periodo (en el que por primera vez supera el límite de 10 millones de euros) como en los dos periodos impositivos anteriores a este último.

EJEMPLO 9:

El importe neto de la cifra de negocios de un contribuyente ha sido el siguiente:

Año 2008: 5 millones de euros.

Año 2009: 7 millones de euros.

Año 2010: 9 millones de euros.

Año 2011: 11 millones de euros.

Determinar los ejercicios en los que podrán aplicarse los beneficios fiscales establecidos para las entidades de reducida dimensión.

Años 2009 y 2010: puede acceder al ser el importe neto de su cifra de negocios de 2008 y 2009, respectivamente, inferior a 8 millones de euros.

Año 2011: puede acceder al ser el importe neto de su cifra de negocios de 2010 inferior a 10 millones de euros.

Año 2012: con la normativa vigente hasta 31 de diciembre de 2010 no tendría la consideración de entidad de reducida dimensión al superar el importe neto de la cifra de negocios de 2011 los 10 millones de euros. Sin embargo, la modificación operada por la LPGE 2011 per-

.../...

.../...

mite seguir aplicando los beneficios fiscales durante los ejercicios 2012, 2013 y 2014, cualquiera que sea el importe neto de su cifra de negocios, sin más condición que el haber tenido la consideración de reducida dimensión en los tres ejercicios previos (2009, 2010 y 2011).

2.2.4.3. Libertad de amortización por la adquisición de elementos del inmovilizado material nuevos

El apartado Cuatro del artículo 1 del Real Decreto-Ley 13/2010 ha dado nueva redacción a la disposición adicional undécima del TRLIS, afectando, al igual que en el caso anterior, a los contribuyentes que determinen el rendimiento neto de su actividad económica con arreglo al método de estimación directa, en cualquiera de sus dos modalidades.

En cuanto al contenido de la modificación, por una parte, se incrementan los ejercicios en los que se podrá realizar la inversión en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias que se beneficiarán de la libertad de amortización. En concreto, tales inversiones podrán efectuarse hasta el 31 de diciembre de 2015.

Por otra parte, se desvincula, a diferencia de la redacción anterior, de la creación de empleo o no por el contribuyente para poder acceder a dicho beneficio fiscal.

Por último, conviene precisar que dicha libertad de amortización podrá igualmente practicarse a partir de 1 de enero de 2011 respecto de las inversiones anteriormente indicadas que se efectúen entre el 3 de diciembre y el 31 de diciembre de 2010, cuando no pudieran acogerse a los requisitos de la libertad de amortización según la redacción vigente de la citada disposición adicional undécima hasta 31 de diciembre de 2010 (vinculada a la creación de empleo).

Ahora bien, se ha incorporado en el IRPF un límite para la aplicación de tal incentivo, de manera que su aplicación no reduzca la carga impositiva de otras fuentes de rentas. En concreto, la libertad de amortización a aplicar en un ejercicio tendrá como límite el rendimiento neto positivo de la actividad económica a la que se afecten los elementos patrimoniales, previo a la deducción por este concepto y, en su caso, a la minoración en concepto de provisiones y gastos de difícil justificación.

EJEMPLO 10:

Un contribuyente ha adquirido en 2011 una maquinaria nueva para el ejercicio de su actividad económica. El valor de adquisición de dicha maquinaria es de 100.000 euros.

Durante el ejercicio 2011 ha obtenido unos rendimientos íntegros de 240.000 euros y unos gastos deducibles de 150.000 euros. Además, ejerce otra actividad económica cuyo rendi-

.../...

.../...

miento neto en 2011 ha ascendido a 100.000 euros. El rendimiento del conjunto de sus actividades económicas lo calcula con arreglo al método de estimación directa simplificada.

Determinar el importe del rendimiento neto de sus actividades económicas en 2011, teniendo en cuenta que decide destinar a la libertad de amortización la mayor cantidad posible.

Actividad 1

Rendimiento íntegro	240.000
Gastos deducibles	150.000
Provisiones y GDJ (5%) $[(240.000 - 150.000) \times 0,05]$	4.500
Rendimiento neto previo	85.500
Libertad de amortización:	
Límite	85.500
<hr/>	
Rendimiento neto final	0

Actividad 2

Rendimiento neto	100.000
Provisiones y GDJ (5%)	5.000
Rendimiento neto final	95.000
<hr/>	
Rendimiento neto total	95.000

2.2.5. Ganancias y pérdidas patrimoniales

A efectos de lo previsto en el apartado 2 del artículo 35 de la LIRPF, para las transmisiones de bienes inmuebles no afectos a actividades económicas que se efectúen durante el año 2011, el artículo 59 de la LPGE 2011 ha aprobado los siguientes coeficientes de actualización del valor de adquisición:

Año de adquisición	Coficiente
1994 y anteriores	1,2908
1995	1,3637
1996	1,3170
1997	1,2908
.../...	

Año de adquisición	Coefficiente
.../...	
1998	1,2657
1999	1,2430
2000	1,2191
2001	1,1951
2002	1,1717
2003	1,1488
2004	1,1262
2005	1,1041
2006	1,0825
2007	1,0613
2008	1,0405
2009	1,0201
2010	1,0100
2011	1,0000

No obstante, cuando las inversiones se hubieran efectuado el 31 de diciembre de 1994, será de aplicación el coeficiente 1,3637.

La aplicación de un coeficiente distinto de la unidad exigirá que la inversión hubiese sido realizada con más de un año de antelación a la fecha de la transmisión del bien inmueble.

Hay que recordar que a efectos de la actualización del valor de adquisición de bienes inmuebles afectos a actividades económicas, los coeficientes aplicables serán los previstos para el Impuesto sobre Sociedades en el artículo 72 de la LPGE 2011.

2.2.6. Determinación de la cuota íntegra

Para la determinación de la cuota íntegra, la LPGE 2011 ha aprobado las escalas y el mínimo personal y familiar aplicable durante 2011. Por otra parte, la LES ha aclarado qué escala autonómica resulta aplicable en Ceuta y Melilla.

2.2.6.1. Escala general estatal y autonómica

El artículo 62 de la LPGE 2011 ha aprobado la escala general estatal aplicable durante 2011. En concreto, la citada escala es la siguiente:

Base liquidable – Hasta euros	Cuota íntegra – Euros	Resto base liquidable – Hasta euros	Tipo aplicable – Porcentaje
0	0	17.707,20	12
17.707,20	2.124,86	15.300,00	14
33.007,20	4.266,86	20.400,00	18,5
53.407,20	8.040,86	66.593,00	21,5
120.000,20	22.358,36	55.000,00	22,5
175.000,20	34.733,36	En adelante	23,5

Como puede observarse, en la escala se han incorporado dos nuevos tramos (entre 53.407,20 y 120.000,20 euros; y entre 120.000,20 euros y 175.000,20 euros), elevándose el tipo marginal en un punto en el segundo tramo señalado, y en dos puntos a partir de 175.000,20 euros.

En cuanto a la escala autonómica, el mismo artículo de la LPGE 2011 ha dado nueva redacción al artículo 74.1 de la LIRPF, sin modificar su contenido material (ya aprobado por la Ley 22/2009 y aplicable en 2010 por lo dispuesto en la disp. trans. tercera de todas y cada una de las leyes específicas de cesión). Por tanto, esta modificación pretende dotar de vigencia indefinida a la redacción inicialmente aprobada por la Ley 22/2009.

Por último, la disposición quincuagésima primera de la LES ha introducido una disposición adicional trigésima segunda en la LIRPF para aclarar que los contribuyentes con residencia en Ceuta y Melilla aplicarán como escala autonómica la prevista con carácter complementario en la disposición transitoria decimoquinta de la LIRPF. Dicha escala es la siguiente:

Base liquidable – Hasta euros	Cuota íntegra – Euros	Resto base liquidable – Hasta euros	Tipo aplicable – Porcentaje
0	0	17.707,20	12
17.707,20	2.124,86	15.300,00	14
33.007,20	4.266,86	20.400,00	18,5
53.407,20	8.040,86	En adelante	21,5

2.2.6.2. Escala del ahorro

Las modificaciones contenidas en el artículo 63 de la LPGE 2011 fueron analizadas en el epígrafe 2.1.4.2., al ser aplicables desde 1 de enero de 2010.

2.2.6.3. Mínimo personal y familiar

En cuanto a la cuantía del mínimo personal y familiar, el artículo 61 de la LPGE 2011 reproduce los mismos importes que estuvieron vigentes en 2010.

En la siguiente tabla se pone de manifiesto la variación de los importes del mínimo personal y familiar sufrido en los últimos años.

	IRPF'06	IRPF'07	IRPF'08 = 09 = 10 = 11
Mínimo personal	3.400	5.050	5.151
Descendientes	1.º: 1.400	1.800	1.836
	2.º: 1.500	2.000	2.040
	3.º: 2.200	3.600	3.672
	4.º: 2.300	4.100	4.182
Menores de 3 años	1.200	2.200	2.244
Edad	> 65: 800	900	918
	> 75: + 1.000	1.100	1.122
Discapacidad	> 33% 2.000	2.270	2.316
	> 65% 5.000	6.900	7.038

2.2.7. Deducciones en la cuota

En materia de deducciones, la LPGE 2011 ha modificado la deducción por inversión en vivienda, al condicionar su aplicación al importe de la base imponible del contribuyente, lo que, a su vez, ha obligado a elevar los importes aplicables a la deducción por alquiler. Por otra parte, se ha suprimido a partir de 1 de enero de 2011 la deducción por nacimiento o adopción.

2.2.7.1. Deducción por inversión en vivienda

A partir de 1 de enero de 2011 debe diferenciarse entre un régimen general de la deducción por inversión en vivienda que toma en consideración el importe de la base imponible del contribuyente para cuantificar el importe de la deducción y un régimen transitorio que permite seguir aplicando la misma base máxima de deducción que estuvo vigente hasta 31 de diciembre de 2010.

A) Régimen general de deducción por inversión en vivienda

El artículo 67 de la LPGE 2011 modifica, con efectos desde 1 de enero de 2011, la deducción por inversión en vivienda habitual contenida en apartado 1 del artículo 68 de la Ley 35/2006.

Como consecuencia de la misma, se ha introducido un nuevo importe de la base máxima de la deducción que dependerá de la base imponible del contribuyente.

En concreto, en el supuesto de adquisición (construcción o ampliación) y rehabilitación, la base máxima anual de la deducción será de:

- a) Cuando la base imponible sea igual o inferior a 17.707,20 euros anuales: 9.040 euros anuales.
- b) Cuando la base imponible esté comprendida entre 17.707,20 y 24.107,20 euros anuales: 9.040 euros menos el resultado de multiplicar por 1,4125 la diferencia entre la base imponible y 17.707,20 euros anuales.

Igualmente, en el supuesto de que el contribuyente tuviera derecho a la deducción por vivienda como consecuencia de las obras realizadas por razones de discapacidad, la base máxima de la deducción será de:

- a) Cuando la base imponible sea igual o inferior a 17.707,20 euros anuales: 12.080 euros anuales.
- b) Cuando la base imponible esté comprendida entre 17.707,20 y 24.107,20 euros anuales: 12.080 euros menos el resultado de multiplicar por 1,8875 la diferencia entre la base imponible y 17.707,20 euros anuales.

Como puede observarse, se hace depender la base máxima de la deducción de la base imponible del contribuyente. Al no establecerse nada al respecto, debe entenderse por base imponible la suma de la base imponible general y base imponible del ahorro antes de practicar las oportunas reducciones.

En la medida en que la deducción por inversión en vivienda se practica a lo largo de una pluralidad de ejercicios (a medida que se vaya pagando el precio de adquisición o el préstamo hipotecario con el que se abonó este último), es posible que en un ejercicio se tenga derecho a la deducción (por ser la base imponible inferior a 24.107,20 euros) y en otros no (por ser la base imponible superior a dicha cuantía).

EJEMPLO 11:

Un contribuyente ha comprado su vivienda habitual en 2011, teniendo que abonar anualmente las cuotas del préstamo hipotecario por importe de 8.000 euros anuales. Su base imponible es de 15.000 euros en 2011, 30.000 euros en 2012 y 22.000 euros en 2013.

Determinar la base máxima de deducción en dichos ejercicios.

a) Deducción en 2011:

Base imponible	15.000
Base máxima de deducción	9.040

.../...

.../...	
Cantidades satisfechas	8.000
Base de deducción	8.000
Importe de la deducción ($8.000 \times 15\%$)	1.200
b) Deducción en 2012:	
Base imponible del contribuyente: 30.000 euros: no puede practicar deducción en dicho ejercicio.	
c) Deducción en 2013:	
Base imponible del contribuyente	22.000
Base máxima de deducción	2.976,42
{ $9.040 - [1.4125 \times (22.000 - 17.707,20)]$ }	
Cantidades satisfechas	8.000
Base de deducción	2.976,42
Importe de la deducción ($2.976,42 \times 15\%$)	446,46

B) Régimen transitorio de deducción por inversión en vivienda

El citado artículo 67 de la LPGE 2011 establece un régimen transitorio (disp. trans. decimoc-tava de la LIRPF) para los contribuyentes que efectuaron la adquisición o iniciaron la construcción, ampliación o rehabilitación de la vivienda habitual con anterioridad a 1 de enero de 2011.

Igualmente, existe un régimen transitorio en relación con las obras por razones de discapacidad iniciadas en la vivienda del contribuyente con anterioridad a dicha fecha.

De esta forma, se pretende evitar que la nueva regulación de la deducción afecte a aquellos contribuyentes que ya efectuaron sus correspondientes inversiones (compra, construcción, amplia-ción o rehabilitación) con anterioridad a la nueva regulación de la deducción.

Como puede advertirse, no existe un régimen transitorio para los que hayan invertido en cuen-tas viviendas con anterioridad a 31 de diciembre de 2010.

Eso sí, el Real Decreto 1788/2010 ha modificado el artículo 56.2 del RIRPF para aclarar que a efectos de verificar el cumplimiento del requisito de inversión del saldo de la cuenta vivienda en un inmueble con derecho a practicar la deducción, no se tomará en consideración la cuantía de la base imponible del contribuyente correspondiente al periodo impositivo en que se adquiriera o reha-bilite la vivienda o a los periodos impositivos posteriores.

Esta modificación tiene una sencilla explicación. Conforme a la nueva regulación de la deducción, desde 1 de enero de 2011 los contribuyentes pueden continuar practicando la deducción por inversión en vivienda por las cantidades que aporten a cuentas vivienda, si bien con la condición de que la cuantía de la base imponible del ejercicio en que realicen tales aportaciones lo permita.

Por tanto, podría darse la circunstancia de que en el ejercicio en que se realicen las aportaciones a la cuenta vivienda el contribuyente tuviera derecho a practicar la deducción (tanto como consecuencia de la cuantía de la base imponible si las aportaciones se realizaron a partir de 1 de enero de 2011, como por tratarse de aportaciones realizadas con anterioridad a 1 de enero de 2011, cuando no se exigía este requisito), y que en el ejercicio en el que se adquiere la vivienda (o posteriores) la cuantía de la base imponible del impuesto no permitiera al contribuyente practicar la deducción. Pues bien, en relación con estas situaciones, la modificación introducida en el artículo 56 del Reglamento del Impuesto persigue aclarar que la nueva regulación de la deducción en vivienda no implica una variación de los requisitos exigidos actualmente para aplicar el saldo de la cuenta vivienda, de tal manera que aunque la adquisición o rehabilitación de la vivienda no dé derecho a aplicar la deducción como consecuencia de la cuantía de la base imponible de dicho ejercicio, ello no implicará la pérdida de las deducciones practicadas en ejercicios anteriores en los que sí fue posible practicar la deducción por las aportaciones efectuadas a la cuenta vivienda (siempre que se cumpla el resto de requisitos: inversión de la totalidad del saldo en el plazo de cuatro años, que la vivienda constituya la residencia habitual del contribuyente...).

Finalmente, cabe subrayar que la modificación de la deducción no afectará a la práctica de la exención por reinversión, dado que esta exención no se condiciona a la posterior deducción efectiva por adquisición en vivienda habitual.

A continuación se analizan los distintos requisitos que deben cumplirse en relación con los distintos tipos de deducción para acceder al citado régimen transitorio teniendo en cuenta que el resultado de la aplicación del mismo es que la base máxima de la deducción se calculará con arreglo a la normativa vigente a 31 de diciembre de 2010:

a) Régimen transitorio aplicable en los supuestos de adquisición de la vivienda:

Resultará de aplicación el régimen transitorio (y por tanto la base máxima de la deducción será de 9.015 euros, cualquiera que sea el importe de la base imponible) cuando la vivienda se hubiera adquirido con anterioridad a 1 de enero de 2011 y la base imponible del contribuyente en el ejercicio en el que se desea practicar la deducción sea superior a 17.724,90 euros anuales.

Como puede observarse, en los supuestos de adquisición de vivienda, el elemento determinante para la aplicación del régimen es que la vivienda se hubiera adquirido jurídicamente con anterioridad a 1 de enero de 2011.

En relación con cuándo debe entenderse adquirido un inmueble, debe recordarse que en nuestro Derecho Civil rige la doctrina del título y el modo, de manera que el simple contrato no transfiere

re por sí solo el dominio, sino que necesita acreditarse la tradición de la cosa vendida (por ejemplo, con la puesta en poder y disposición de la cosa, la entrega de llaves o los títulos de pertenencia o el otorgamiento de escritura pública).

Por tanto, solo se aplica el régimen transitorio cuando tales elementos concurren y, por tanto, se ha adquirido jurídicamente la vivienda antes de dicha fecha, de manera que la mera entrega de cantidades en concepto de arras o señal no permiten acceder a dicho régimen transitorio.

Por otra parte, debe señalarse que el motivo por el que el régimen transitorio no resulta aplicable a los contribuyentes con base imponible igual o inferior a 17.724,90 euros se debe a que el régimen fiscal vigente a partir de 2011 les resulta más favorable que el existente hasta 31 de diciembre de 2010.

Por último, no hay mención expresa en el régimen transitorio a las cantidades abonadas por la vivienda que constituyó su vivienda habitual hasta el momento de la separación legal o el divorcio, por entender que tal supuesto ya se encuentra incorporado en el supuesto genérico de adquisición, de manera que lo relevante será la fecha en que adquirió tal vivienda (si es antes de 1 de enero de 2011 podrá seguir aplicando el régimen transitorio con posterioridad al divorcio) y no la fecha en que el divorcio se produjo.

EJEMPLO 12:

Un contribuyente ha comprado su vivienda habitual en 2010, teniendo que abonar anualmente las cuotas del préstamo hipotecario por importe de 10.000 euros anuales. Su base imponible es de 45.000 euros en 2010, 30.000 euros en 2011 y 15.000 euros en 2012.

Determinar la base máxima de deducción en dichos ejercicios.

a) Deducción en 2010 (resulta irrelevante el importe de la base imponible):

Cantidades satisfechas	10.000,00
Base máxima de deducción	9.015,00
Importe de la deducción ($9.015 \times 15\%$)	1.352,25

b) Deducción en 2011 (resulta irrelevante el importe de la base imponible por aplicación del régimen transitorio):

Cantidades satisfechas	10.000,00
Base máxima de deducción	9.015,00
Importe de la deducción ($9.015 \times 15\%$)	1.352,25

.../...

.../...

c) Deducción en 2012 (no se acoge al régimen transitorio, al ser su base imponible inferior a 17.724,90 euros):

Base imponible del contribuyente	15.000
Cantidades satisfechas	10.000
Base máxima de deducción	9.040
Importe de la deducción ($9.040 \times 15\%$)	1.356

b) Régimen transitorio aplicable en los supuestos de construcción de la vivienda:

También resulta posible acceder al régimen transitorio (disp. trans. decimoctava de la LIRPF) en los supuestos de construcción de la vivienda habitual, tanto por un tercero como en los casos de autopromoción.

El requisito para seguir aplicando la normativa vigente a 31 de diciembre de 2010 y, por tanto, que resulte irrelevante el importe de la base imponible en el ejercicio en el que se vaya a practicar la deducción es que se hubieran satisfecho cantidades a cuenta al promotor (incluidas las cantidades abonadas en concepto de arras o señal) o satisfecho gastos de construcción (honorarios de arquitectos, gastos de estudios geotécnicos, licencia de obra, adquisición del terreno...) con anterioridad a 1 de enero de 2011.

Lo anterior implica que, con carácter general, la inversión se habrá iniciado y, por tanto, que se debe haber practicado la deducción por tales cantidades en una autoliquidación correspondiente a un ejercicio anterior a 2011.

No obstante, la DGT en la Consulta Vinculante V2587/2010 (NFC039667) ha aclarado que igualmente se tendrá derecho a la aplicación del citado régimen transitorio, cuando habiéndose satisfecho cantidades a cuenta para la construcción con anterioridad a 1 de enero de 2011 sin practicar la deducción con anterioridad a dicha fecha por no superar las cantidades invertidas en viviendas anteriores por las que se practicó la correspondiente deducción, una vez las cantidades invertidas en la nueva vivienda superen a las cantidades invertidas en anteriores viviendas en la medida en que fueron objeto de deducción.

Por otra parte, la citada consulta aclara que la aplicación del régimen transitorio no finaliza con la terminación de las obras sino que continúa respecto de las cantidades que siga satisfaciendo una vez construida por la adquisición de la misma, siempre y cuando se cumplan los requisitos de terminación en plazo, ocupación y residencia efectiva y permanente.

EJEMPLO 13:

Un contribuyente ha adquirido en 2009 un terreno que piensa destinar a la construcción de su vivienda. En 2011, año en el que finalizan las obras de construcción, ha satisfecho 9.000 euros, quedando pendiente de abonar a la entidad financiera un préstamo de 300.000 euros. En 2012 abona 10.000 euros a la entidad financiera. Su base imponible es de 45.000 euros en 2011 y 15.000 euros en 2012.

Determinar la base máxima de deducción en dichos ejercicios.

- a) Deducción en 2011 (resulta irrelevante el importe de la base imponible por aplicación del régimen transitorio):

Cantidades satisfechas	9.000
Base máxima de deducción	9.015
Importe de la deducción ($9.000 \times 15\%$)	1.350

- b) Deducción en 2012 (no se acoge al régimen transitorio, al ser su base imponible inferior a 17.724,90 euros):

Base imponible del contribuyente	15.000
Base máxima de deducción	9.040
Cantidades satisfechas	9.000
Base de deducción	9.000
Importe de la deducción ($9.000 \times 15\%$)	1.350

- c) Régimen transitorio aplicable en los supuestos de ampliación o rehabilitación de la vivienda.

Cuando se trate de obras de rehabilitación de la vivienda habitual, para poder mantener la base máxima de deducción de 9.015 cualquiera que sea el importe de la base imponible del contribuyente, además de haber adquirido la vivienda habitual antes de 1 de enero de 2011 y tener una base imponible en el ejercicio en el que se desea practicar la deducción superior a 17.724,90 euros anuales, es necesario cumplir dos requisitos adicionales:

- En relación con tales obras, haber satisfecho cantidades con anterioridad a 1 de enero de 2011.
- Que las obras de ampliación o rehabilitación de la vivienda habitual finalicen antes de 1 de enero de 2015.

d) Régimen transitorio aplicable en los supuestos de realización de obras de adecuación por razones de discapacidad.

En los supuestos de realización de obras en la vivienda del contribuyente por razones de discapacidad, existe igualmente la posibilidad de acogerse al régimen transitorio (disp. trans. decimoctava) que permite seguir aplicando la base máxima de deducción vigente hasta 31 de diciembre de 2010, esto es, 12.020 euros anuales, cualquiera que sea el importe de la base imponible del contribuyente.

A tal efecto, deberán cumplirse los siguientes requisitos:

- Que hubiera satisfecho cantidades para la realización de las obras de adecuación con anterioridad a 1 de enero de 2011.
- Que la base imponible del contribuyente en el ejercicio en el que se desea practicar la deducción sea superior a 17.738,99 euros anuales.
- Que las obras de adecuación terminen antes de 1 de enero de 2015.

e) Límite conjunto régimen transitorio.

En el supuesto en el que en el mismo ejercicio existan varios tipos de inversiones en vivienda habitual con derecho a deducción –inversión en adquisición, construcción, rehabilitación o ampliación de la vivienda habitual...–, la base máxima de deducción correspondiente al conjunto de inversiones en vivienda habitual efectuadas en el mismo periodo impositivo no podrá ser superior 9.015 euros anuales.

En el mismo sentido, en el supuesto en que se satisfagan en un mismo ejercicio varias obras por razones de discapacidad, unas con derecho a la aplicación al régimen transitorio, y otras no, la base máxima de deducción correspondiente a estas obras no podrá ser, en ningún caso, superior a 12.020 euros anuales.

EJEMPLO 14:

El contribuyente ha satisfecho 7.000 euros durante los seis primeros meses de 2011 por la adquisición de su vivienda (fecha de compra: 1 de enero de 1986), quedando de esta forma totalmente saldada la deuda con la entidad financiera. En el último trimestre del ejercicio ha adquirido una nueva vivienda a la que ha trasladado su residencia. Las cantidades invertidas en 2011 en la adquisición de esta última superan en 6.000 euros la base de deducción practicada por la vivienda anterior. La base imponible del contribuyente en 2011 es de 20.000 euros.

.../...

.../...

Determinar el importe de la deducción en 2011.

a) Primera vivienda (adquirida en 1986):

Resulta de aplicación el régimen transitorio:

Cantidades satisfechas en 2011 7.000,00

Base máxima de deducción (aplicación disp. trans. 18.^a) 9.015,00

b) Segunda vivienda (adquirida en el último trimestre de 2011):

No resulta de aplicación el régimen transitorio:

Cantidades satisfechas en 2011 6.000,00

Base imponible 2011 20.000,00

Base máxima de deducción 5.801,42

{9.040 – [1,4125 × (20.000 – 17.707,20)]}

c) Base máxima de deducción:

Suma de la base máxima de deducción de ambas viviendas 14.816,42

Límite: la base máxima de deducción no puede superar los 9.015 euros.

Importe de la deducción en 2011 (9.015 × 0,15) 1.352,25

2.2.7.2. Deducción por alquiler

De forma análoga a la deducción por inversión en vivienda habitual, con efectos desde 1 de enero de 2011, se modifican los límites de base imponible para aplicar la deducción por alquiler de vivienda contenida en el apartado 7 del artículo 68 de la LIRPF.

En consecuencia, a partir de 1 de enero de 2011, la base máxima de la deducción por alquiler será la siguiente:

- a) Cuando la base imponible sea igual o inferior a 17.707,20 euros anuales: 9.040 euros anuales,
- b) Cuando la base imponible esté comprendida entre 17.707,20 y 24.107,20 euros anuales: 9.040 euros menos el resultado de multiplicar por 1,4125 la diferencia entre la base imponible y 17.707,20 euros anuales.

Esta equiparación con la deducción por inversión en vivienda comporta una mejora del tratamiento del alquiler, al ser los tramos de base imponible determinantes de la aplicación de deducción más beneficiosos que los actuales (12.000 y 24.020 euros).

2.2.7.3. Deducción por nacimiento o adopción

Desde 1 de enero de 2011 se ha suprimido la deducción por nacimiento o adopción (2.500 euros) en el IRPF y la correspondiente prestación de igual cuantía de la Seguridad Social.

Si bien dicha modificación fue inicialmente introducida por el Real Decreto-Ley 8/2010, con la finalidad de evitar cualquier futura controversia sobre la oportunidad o conveniencia de utilizar tal vehículo normativo, la LPGE 2011, con base en la habilitación contenida en la disposición final sexta de la LIRPF, ha reproducido el contenido inicialmente aprobado por el Real Decreto-Ley 8/2010.

En consecuencia, desaparece tal deducción en relación con los nacimientos o adopciones producidos a partir de 1 de enero de 2011.

En cuanto a las deducciones y nacimiento acontecidos en el último ejercicio de aplicación de la deducción, esto es, 2010, la disposición adicional vigésima séptima, en su redacción dada por la LPGE 2011, exige que a tal efecto deberá haberse inscrito en el Registro Civil el nacimiento o la adopción con anterioridad a 31 de enero de 2011.

2.2.8. Pagos a cuenta

Como consecuencia de las modificaciones efectuadas en la LIRPF por la LPGE 2011 y la Ley 40/2010, se ha adaptado el RIRPF, para, por una parte, tomar en consideración la nueva escala general estatal en el cálculo del tipo de retención y la nueva regulación de la deducción por inversión en vivienda, y, por otra, someter a retención las cantidades percibidas por los socios de IIC en los supuestos de reducción de capital social con devolución de aportaciones o reparto de la prima de emisión de acciones.

2.2.8.1. Modificaciones derivadas de la nueva escala de gravamen

Con base en la habilitación contenida en el artículo 101.1 de la Ley del Impuesto, se modifica el número 1.º del apartado 1 del artículo 85 del RIRPF, aprobando la escala de retenciones aplicable a los rendimientos del trabajo a partir de 1 de enero de 2011.

Dicha modificación es consecuencia de la nueva escala general estatal de gravamen que resultará de aplicación a partir de 1 de enero de 2011.

En concreto, la escala de retenciones a tener en consideración para el cálculo del tipo de retención de los rendimientos del trabajo será la siguiente:

Base para calcular el tipo de retención – Hasta euros	Cuota de retención – Euros	Resto base para calcular el tipo de retención – Hasta euros	Tipo aplicable – Porcentaje
0	0,00	17.707,20	24
17.707,20	4.249,73	15.300,00	28
33.007,20	8.533,73	20.400,00	37
53.407,20	16.081,73	66.593,00	43
120.000,20	44.716,72	55.000,00	44
175.000,20	68.916,72	En adelante	45

Como puede observarse, al igual que en ejercicios anteriores, la escala de retenciones aplicable para la determinación del importe del pago a cuenta a efectuar por los perceptores de rendimientos del trabajo toma como referencia la escala general estatal y la escala complementaria, prevista esta última en el artículo 65 y en la disposición transitoria decimoquinta de la Ley del Impuesto.

Como consecuencia de lo anterior, se modifica el apartado 5 del artículo 87 del RIRPF limitando al 45 por 100 el tipo máximo de retención en caso de regularización, ya que es el tipo marginal máximo contenido en la citada escala (hasta ahora el tipo máximo era el 43%, ya que este era el tipo marginal máximo de la escala de retenciones).

2.2.8.2. Modificaciones derivadas de los nuevos cambios en la deducción por inversión en vivienda

Como consecuencia de la nueva regulación de la deducción por inversión en vivienda contenida en la LPGE se introducen dos modificaciones en el RIRPF.

En primer lugar, se modifica el artículo 86.1 y 88.1 del reglamento minorando de 33.007,20 euros a 22.000 euros la cuantía de las retribuciones por debajo de la cual el tipo de retención se reducirá en dos enteros cuando los contribuyentes hubiesen comunicado a su pagador que destinan cantidades para la adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual utilizando financiación ajena por las que vaya a tener derecho a la deducción por inversión en vivienda habitual.

En el mismo sentido, se modifica el artículo 110.3 del Reglamento del Impuesto minorando de 33.007,20 euros a 22.000 euros la cuantía de los rendimientos o ingresos por debajo de la cual los contribuyentes que ejerzan actividades económicas podrán minorar el pago fraccionado cuando destinen cantidades para la adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual utilizando financiación ajena por las que vayan a tener derecho a la deducción por inversión en vivienda habitual.

Estas modificaciones están motivadas por la nueva regulación prevista de la deducción por inversión en vivienda habitual, que limita la base máxima de la deducción en función de la base imponible del contribuyente, de tal manera que unos rendimientos o ingresos de 33.007,20 euros le correspondería (en ausencia de otras rentas negativas) una base imponible superior a 24.107,2 euros,

lo cual no permitiría aplicar deducción alguna. Por tanto, ha sido necesario rebajar la cuantía de las retribuciones al objeto de evitar que la cuantía resultante de la minoración de dos puntos del tipo de retención o del importe del pago fraccionado, sea superior al importe de la deducción por inversión en vivienda habitual que presumiblemente vaya a tener derecho el contribuyente.

Por el contrario, cuando al contribuyente no le afecte la nueva regulación de la deducción por inversión en vivienda por cumplir los requisitos de la disposición transitoria decimoctava de la LIRPF, carece de sentido efectuar tal minoración en el importe de los rendimientos que permiten acceder a la reducción del 2 por 100 del tipo de retención o de los pagos fraccionados.

En consecuencia, se incorpora al texto del RIRPF una nueva disposición transitoria undécima para los contribuyentes que destinen cantidades para la adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual utilizando financiación ajena, y que por aplicación del régimen transitorio previsto para la deducción por inversión en vivienda habitual no van a ver limitada la base máxima de deducción, de manera que continúen aplicando el límite de 33.007,20 euros en lugar de 22.000 euros a los efectos anteriormente señalados.

A tal efecto, en relación con las retenciones sobre rendimientos del trabajo, se prevé que el contribuyente comunique al pagador esta circunstancia, salvo que ya hubiese comunicado al pagador con anterioridad a 1 de enero de 2011 que destina cantidades para la adquisición o rehabilitación de su vivienda habitual utilizando financiación ajena, en cuyo caso no será necesario reiterar la comunicación.

2.2.8.3. Nuevas fórmulas de comunicación de datos personales al pagador de los rendimientos del trabajo

Igualmente se modifica el artículo 88.1 del RIRPF con la finalidad de permitir que los contribuyentes puedan efectuar al pagador las comunicaciones de datos para calcular su tipo de retención por medios telemáticos o electrónicos (por ejemplo, a través de la intranet de la empresa), simplificando de esta forma las cargas administrativas de las empresas. En concreto, se permite la utilización de medios telemáticos o electrónicos siempre que se garanticen la autenticidad del origen, la integridad del contenido, la conservación de la comunicación y la accesibilidad por parte de la Administración tributaria a la misma.

2.2.8.4. Obligación de practicar retención o ingreso a cuenta por la distribución de la prima de emisión o por la reducción de capital con devolución de aportaciones realizadas por SICAV

Tal y como se analiza en el epígrafe 2.1.2.1., la Ley 40/2010 ha modificado la LIRPF estableciendo nuevos supuestos en los que el reparto de la prima de emisión de acciones o la reducción de capital social con devolución de aportaciones efectuadas por SICAV u otros organismos de inversión, dará lugar a la obtención de rendimientos del capital mobiliario por los accionistas de estas entidades. Como consecuencia de ello, el Real Decreto 1788/2010, de 30 de diciembre, por el que se modifican los Reglamentos de los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas, sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes en materia de rentas en especie, deducción por inversión en vivienda y pagos a cuenta ha modificado el Reglamento del Impuesto con objeto de someter a retención o ingreso a cuenta tales rendimientos.

Así, en primer lugar, se modifica la letra h) del apartado 3 del artículo 75 estableciendo como rentas sujetas a retención o ingreso a cuenta los rendimientos del capital mobiliario asimilados a dividendos [primer párrafo del art. 94.1 c) de la LIRPF] derivados de la reducción del capital con devolución de aportaciones de la SICAV. De esta forma, se someten a retención o ingreso a cuenta los importes repartidos o el valor de mercado de los bienes entregados, con el límite de la mayor de las siguientes cuantías:

- El aumento del valor liquidativo de las acciones desde su adquisición o suscripción hasta el momento de la reducción de capital social.
- Cuando la reducción de capital proceda de beneficios no distribuidos, el importe de dichos beneficios, calculados con arreglo al criterio LIFO.

Las cuantías repartidas que excedan del límite anterior no estarán sujetas a retención o ingreso a cuenta. Al respecto debe recordarse que tales cuantías minoran el valor de adquisición de las acciones afectadas, hasta su anulación, y el exceso tributa como rendimiento del capital mobiliario en la forma prevista para la distribución de la prima de emisión.

Por lo que respecta a la distribución de la prima de emisión, se somete a retención o ingreso a cuenta la totalidad de los importes distribuidos, en consonancia con el tratamiento señalado en la letra d) del artículo 94.1 de la LIRPF.

Con anterioridad a esta modificación, de acuerdo con el régimen aplicable con carácter general a la reducción de capital con devolución de aportaciones, únicamente se sometían a retención o ingreso a cuenta las percepciones que procedieran de beneficios no distribuidos, calculadas con arreglo al criterio FIFO. La distribución de la prima de emisión no estaba sujeta a retención.

El régimen descrito resultará igualmente de aplicación cuando la reducción de capital o la distribución de la prima de emisión se realice por los organismos de inversión colectiva previstos en el artículo 94.2 de la Ley del Impuesto.

En segundo lugar, el Real Decreto 1788/2010 añade una letra g) al apartado 2 del artículo 76 del Reglamento del Impuesto, estableciendo quiénes serán los sujetos obligados a practicar retención o ingresos a cuenta en los nuevos supuestos introducidos en el artículo 75.3 h) del reglamento. Tales sujetos son:

- En caso de SICAV, la propia sociedad.
- En caso de entidades reguladas por la Directiva 2009/65/CE constituidas y domiciliadas en algún Estado miembro de la Unión Europea e inscritas en la Comisión Nacional del Mercado de Valores a efectos de su comercialización por entidades residentes en España, las entidades comercializadoras o los intermediarios facultados para la comercialización y, subsidiariamente, las entidades encargadas de la colocación o distribución de los valores, que intervengan en el pago de las rentas.
- En caso de organismos de inversión colectiva equivalentes a las sociedades de inversión de capital variable que estén registrados en otro Estado, la entidad depositaria de los valores o que tenga encargada la gestión de cobro de las rentas derivadas de los mismos.

- En caso de que no proceda la práctica de retención o ingreso a cuenta conforme a los párrafos anteriores, estará obligado a efectuar un pago a cuenta el propio socio o partícipe que reciba la devolución de las aportaciones o la distribución de la prima de emisión.

Finalmente, el Real Decreto 1788/2010 modifica el apartado 5 del artículo 93 del Reglamento de Impuesto con la finalidad de determinar la base de retención, que será la cuantía a integrar en la base imponible calculada de acuerdo con la Ley del Impuesto.

2.2.9. Otras normas

El artículo 1 del Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo ha modificado, con efectos para los periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011, el artículo 16.2 del TRLIS elevando de 8 a 10 millones de euros, cifra de negocio del periodo impositivo por debajo de la cual las personas o entidades vinculadas podrán quedar exoneradas de la obligación de documentación, siempre que cumplan los restantes requisitos previstos en el artículo 16.2 del TRLIS, y que han sido objeto de análisis en el epígrafe 2.1.7.1.

3. ANÁLISIS DE LA DOCTRINA ADMINISTRATIVA

Por último, se ha incorporado en este artículo una relación de las consultas tributarias vinculantes más relevantes evacuadas durante el ejercicio 2010 relativas al IRPF:

3.1. Exenciones

3.1.1. Exención de la indemnización por despido derivado de expedientes de regulación de empleo. Prórroga de expedientes aprobados con anterioridad a 8 de marzo de 2009. V1449/2010, de 24 de junio (NFC038658)

La cuestión que se plantea es la posibilidad de aplicar los nuevos límites de la exención de las indemnizaciones por despidos derivados de expedientes de regulación de empleo en relación con despidos efectuados como consecuencia de una prórroga del expediente original, aprobado con anterioridad a 8 de marzo de 2009, cuando la resolución complementaria que autoriza la prórroga es posterior a la citada fecha.

Sobre esta cuestión la DGT entiende que la simple prórroga del expediente original, sin modificar las condiciones aplicables a las extinciones de los contratos de trabajo, no constituye un nuevo expediente de regulación de empleo. Por tanto, se considera que los despidos derivan del expediente original,

que al ser anterior a 8 de marzo de 2009, determina la aplicación de la redacción originaria de la LIRPF, aun cuando la totalidad o parte de la indemnización se hubiera obtenido con posterioridad a esta fecha, e independientemente de la fecha en que se produzca el despido. En consecuencia, el límite exento de tributación será el que corresponde a la cantidad de 20 días de salario por año de servicio, con un máximo de 12 mensualidades.

3.1.2. Exención de la prestación por desempleo percibida en forma de pago único. Aumento del límite exento. V1884/2010, de 2 de septiembre (NFC039087)

En esta consulta se plantea cómo debe aplicarse la elevación del límite de la exención de las prestaciones por desempleo que se perciban en la modalidad de pago único cuando en ejercicios anteriores se hubiera consumido parte del límite exento, teniendo en cuenta que tales prestaciones pueden imputarse en cada uno de los periodos impositivos en que, de no haber mediado el pago único, se hubiese tenido derecho a la prestación.

La DGT considera que respecto de la prestación cuya imputación corresponda realizar en 2010, resultará de aplicación la redacción del artículo 7 n) de la LIRPF en vigor en 2010, por lo que el límite de la exención será 15.500 euros, teniendo en cuenta tanto la prestación percibida en 2010 como la percibida en 2009.

3.2. Imputación temporal

3.2.1. Subvención cuyo pago se condiciona a determinados requisitos. V0709/2010, de 13 de abril (NFC037863)

En esta consulta se indica que en el supuesto de que el pago de una subvención quede condicionado al cumplimiento de determinados requisitos, la imputación temporal de la subvención deberá efectuarse cuando dichos requisitos se cumplan, por lo que, si el cumplimiento de los requisitos sin los cuales la Administración concedente de la subvención no puede proceder al pago de la misma se efectúa durante 2010, es a este ejercicio al que deba imputarse la ganancia patrimonial, con independencia de que la resolución de la concesión de la subvención se notifique durante 2009.

3.2.2. Operaciones a plazo. Anticipación del precio aplazado. V2457/2010, de 15 de noviembre (NFC039607)

En esta consulta se plantea la aplicación de la regla de imputación temporal de las operaciones a plazo cuando se establece un plazo máximo de vencimiento superior a un año, si bien de acuerdo con las condiciones de pago pactadas, el comprador abona la totalidad del precio aplazado antes del transcurso de un año.

La DGT concluye que al haberse efectuado por el comprador el pago de la totalidad del importe aplazado en una fecha inferior a un año desde la fecha de la entrega o puesta a disposición del inmueble, no podrá aplicarse esta regla especial de imputación temporal por la que se optó inicialmente, debiendo imputar la totalidad de la ganancia patrimonial obtenida al periodo impositivo en que se produjo la alteración patrimonial.

3.3. Rendimientos del trabajo

3.3.1. *Compensación por los daños causados en los vehículos de los empleados. V2683/2010, de 14 de diciembre (NFC039898)*

La entidad consultante tiene establecida una ayuda para el personal a su servicio, en compensación por los daños causados en sus propios vehículos por accidentes de tráfico producidos en sus desplazamientos por razones de servicio, planteándose el sometimiento al impuesto y a retención de la referida ayuda.

La contestación señala que tal ayuda no está amparada por exención alguna, debiendo calificarse como rendimientos del trabajo, lo que conlleva su sometimiento a retención a cuenta del impuesto.

3.3.2. *Reducción por movilidad geográfica por acceso a la condición de funcionario. V2194/2010, de 4 de octubre (NFC039397)*

En esta consulta se analiza la aplicación de la reducción por movilidad geográfica [art. 20.2 b) de la LIRPF] en el caso de funcionarios de carrera que aprueban la oposición.

Al respecto la DGT señala que para poder aplicar la reducción por movilidad geográfica la LIRPF exige que el contribuyente se encuentre desempleado e inscrito en la oficina de empleo, circunstancia que debe valorarse antes del inicio del proceso selectivo. Por tanto, en el presente caso, no se podrá aplicar la reducción señalada puesto que la inscripción en la oficina de empleo se produce una vez publicada la relación definitiva de aspirantes aprobados en las pruebas selectivas para el ingreso en la Administración.

3.3.3. *Reducción por periodo de generación superior a dos años. Indemnización por la extinción de la relación laboral como consecuencia del traslado del centro de trabajo. V0839/2010, de 27 de abril (NFC038017)*

Esta consulta se refiere al tratamiento de las indemnizaciones por despido cuando la empresa acuerde el traslado del trabajador, y este opte la extinción de su contrato, conforme a lo establecido en el artículo 40 del Estatuto de los Trabajadores.

Al respecto la DGT considera que al tratarse de una indemnización por extinción de la relación laboral cuya cuantía queda fijada por el Estatuto de los Trabajadores en función de los años de servicio, podría resultarle aplicable la reducción por periodo de generación superior a dos años a la parte de la indemnización no exenta si los años de servicio superaran los dos años.

3.3.4. Reducción por periodo de generación superior a dos años. Límite de 300.000 euros en caso de fraccionamiento. V0154/2011, de 31 de enero

Esta consulta establece que cuando los rendimientos del trabajo con periodo de generación superior a dos años se perciban de forma fraccionada, el límite de 300.000 euros aplicable a la cuantía del rendimiento íntegro que puede ser objeto de reducción del 40 por 100 se aplicará para cada periodo de fraccionamiento.

3.3.5. Reducción por periodo de generación superior a dos años. Primas de seguro colectivo imputadas. V0154/2011, de 31 de enero

Esta consulta señala que cuando la indemnización por despido derivado de un expediente de regulación de empleo se satisfaga mediante la suscripción por la empresa como tomador de una póliza de seguro colectivo conforme a lo previsto en artículo 8.6 y en la disposición adicional primera del Texto Refundido de la Ley de Regulación de Planes y Fondos de Pensiones, y la prima sea objeto de imputación al trabajador, al exceso de prima sobre la cuantía exenta le será de aplicación la reducción del 40 por 100 prevista en el artículo 18.2 de la LIRPF cuando el periodo de tiempo trabajado para la empresa sea superior a dos años.

3.3.6. Reducción por periodo de generación superior a dos años. Pago anticipado del Convenio especial con la Seguridad Social. V1767/2010, de 30 de julio (NFC039053)

En esta consulta se analizan las consecuencias de que la empresa anticipe a los trabajadores despedidos como consecuencia de un expediente de regulación empleo el pago del coste del convenio con la Seguridad Social.

Tal pago anticipado, según entiende la DGT, se encuentra sujeto al régimen general de los rendimientos del trabajo, sin que resulte de aplicación la reducción contemplada en el artículo 18.2 de la LIRPF. En consecuencia, el trabajador afectado debe integrar como rendimiento íntegro del trabajo, en su declaración por el IRPF el importe percibido anticipadamente, debiendo soportar y deducir el importe de la retención practicada y posteriormente considerar como gasto fiscal para determinar el rendimiento neto del trabajo el importe de las cotizaciones al convenio que acredite vaya realizando, siempre y cuando estas últimas sean por cuenta del trabajador.

3.3.7. Reducción por rendimientos del trabajo obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo. Compensaciones por traslado a un nuevo centro de trabajo. V1759/2010, de 29 de julio (NFC039061)

La cuestión que se plantea es la aplicación de la reducción por rendimientos del trabajo obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo a las compensaciones a tanto alzado por traslado a un nuevo centro de trabajo, cuyo importe depende de la distancia que separe el nuevo centro de trabajo del actual.

La contestación señala que aun cuando el traslado no implique necesariamente cambio de residencia del trabajador, sí resultará de aplicación la reducción del 40 por 100 prevista en el artículo 18.2 de la LIRPF.

3.3.8. Rendimientos del trabajo en especie. Abono transporte. V2619/2010, de 2 de diciembre (NFC039843)

En esta consulta se plantea la existencia de retribución en especie por la entrega que realiza Metro de Madrid a sus empleados del denominado abono transporte, que permite un número ilimitado de viajes en un ámbito espacial determinado.

La contestación indica que la exención del artículo 42.2 h) de la LIRPF tiene por finalidad la de favorecer el desplazamiento de los empleados entre su lugar de residencia y el centro de trabajo, entendiéndose cumplida esa finalidad siempre que el ámbito de validez espacial del abono entregado tenga en consideración las ubicaciones correspondientes a la residencia y al centro de trabajo del empleado. El cumplimiento de esta finalidad prevalece sobre cualquier posible consideración de utilización parcial para fines particulares distintos a los de desplazamiento entre lugar de residencia y centro de trabajo.

Es decir, la contestación viene a admitir la utilización parcial del abono transporte para fines particulares, siempre que su ámbito de validez espacial tenga en cuenta (y cabe entender que no exceda) la situación del lugar del trabajo y la residencia.

Por otra parte, no es obstáculo para la aplicación de la exención el hecho de que la entidad consultante no satisfaga de forma efectiva cantidad alguna a «las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros», por ser ella misma una de las entidades que integran el Consorcio de Transportes de la Comunidad de Madrid, que es quien emite los títulos de transporte.

Por tanto, cumplida esa finalidad en los términos señalados y con el límite de los 1.500 euros anuales que establece el precepto, el abono transporte que la empresa entrega a sus empleados estará amparado por la exención.

La DGT se ha pronunciado en sentido similar al expuesto en relación con la entrega a los empleados de tarjetas o abono para un número determinado de viajes [(V2620/2010, de 2 de diciembre (NFC039845))].

3.4. Rendimientos del capital inmobiliario

3.4.1. *Deducibilidad del importe de las costas y de la minuta del abogado propio. V2319/2010, de 27 de octubre (NFC039527)*

En esta consulta se aborda la consideración como gasto deducible de los rendimientos íntegros del capital inmobiliario del importe de las costas y de la minuta del abogado propio como consecuencia de un litigio que el propietario de un inmueble arrendado entabló contra la comunidad de propietarios para impugnar un acta que aprobó la obligación del propietario de pagar ciertas partidas de gastos.

La DGT señala en la contestación que, en tanto guarden una relación directa con la obtención de las rentas resultantes del arrendamiento del local, tendrán la consideración de gastos deducibles en el proceso de determinación del rendimiento neto del capital inmobiliario tanto el importe de las costas procesales como la minuta del propio abogado.

3.5. Rendimientos del capital mobiliario

Compensación por derechos de suscripción no ejercitados ni transmitidos. V2206/2010, de 4 de octubre (NFC039458)

En esta consulta se aclara la Consulta V0848/2010, de 28 de abril (NFC038013) en relación con el alcance de la exención prevista en el artículo 7 y) de la LIRPF respecto de la compensación que satisfaga una entidad a sus accionistas titulares de derechos de asignación gratuita por los derechos no ejercitados ni transmitidos en el mercado.

Según la contestación a la consulta, la citada compensación no recibe el tratamiento propio de la transmisión de los derechos de suscripción, sino el correspondiente a los rendimientos obtenidos por la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad conforme a lo dispuesto en el artículo 25.1 a) de la LIRPF. En cuanto a la aplicación de la exención de 1.500 euros [art. 7 y) de la LIRPF], debe distinguirse entre:

- Titulares de los derechos de asignación gratuita adquiridos en el mercado: debe descartarse la aplicación de la exención dado que los derechos de asignación habrían sido adquiridos dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que se satisfaga la citada compensación, momento en el que cabe entender transmitidos los derechos de asignación [segundo párrafo del art. 7 y) de la LIRPF].
- Titulares de los derechos de asignación gratuita no adquiridos en el mercado (es decir, los que correspondan a los socios por tal condición): podrá aplicarse la exención prevista en el artículo 7 y) de la LIRPF.

3.6. Rendimientos de actividades económicas

3.6.1. *Calificación de las indemnizaciones obtenidas como consecuencia de la expropiación forzosa de una explotación agrícola. V0163/2010, de 4 de febrero (NFC037264)*

Esta consulta analiza el tratamiento de los distintos conceptos indemnizatorios obtenidos como consecuencia de la expropiación de una finca de explotación agrícola, señalándose en primer lugar que la expropiación forzosa de parte de una finca afecta al desarrollo de una actividad económica genera una ganancia o pérdida patrimonial. No obstante, las indemnizaciones recibidas por la constitución de una servidumbre de paso en una parte de la finca, ocupación temporal de otra parte de la finca, perjuicios derivados de la rápida ocupación y premio de afección, tendrán la consideración de rendimientos de la actividad agrícola.

3.6.2. *Intereses derivados del aplazamiento en el cobro. Aplicación del criterio de imputación temporal de cobros y pagos. V2688/2010, de 14 de diciembre (NFC039908)*

El consultante, que ejerce una actividad económica habiendo optado por el criterio de imputación temporal de cobros y pagos, ha acordado con la entidad a la que presta servicios que una parte de sus ingresos se cobre a los tres años desde la emisión de la correspondiente factura, devengándose intereses por el periodo de aplazamiento. No obstante, el importe equivalente al IVA repercutido se cobra de forma inmediata.

La contestación señala, en primer lugar, que la contraprestación obtenida por el consultante por el aplazamiento del precio de una operación realizada en desarrollo de su actividad económica habitual, en este caso la prestación de servicios jurídicos, no tiene la consideración de rendimiento del capital mobiliario, sino que la calificación procedente es la de rendimientos de actividades económicas.

En relación con la aplicación del criterio de cobros y pagos, se indica que una vez transcurridos tres años desde el ejercicio de la opción, el consultante podrá revocarla y aplicar el criterio de devengo. En tanto no se realice tal revocación, continuará resultando de aplicación el criterio de cobros y pagos.

Finalmente, el hecho de que se produzca el cobro inmediato de un importe equivalente al IVA, supone el cobro de una parte de los rendimientos de actividades profesionales que son objeto de facturación, debiendo imputarse al periodo impositivo en que se efectúe dicho cobro la parte de los rendimientos que proporcionalmente corresponda al importe cobrado.

Por tanto, no puede entenderse que las cantidades cobradas corresponden íntegramente a las cuotas del IVA repercutidas, y que las cantidades aplazadas corresponden a los ingresos derivados de los servicios prestados por el consultante.

3.6.3. *Deducibilidad del IVA devengado y no repercutido. V2783/2010, de 22 de diciembre (NFC039963)*

Se plantea la posibilidad de considerar como gasto deducible el IVA devengado y no repercutido descubierto como consecuencia de actuaciones de comprobación e investigación realizadas por la Agencia Tributaria.

Sobre esta cuestión, la DGT considera que la falta de repercusión por el consultante a sus clientes del impuesto devengado en las entregas realizadas y de las que no se emitió factura se ha producido por voluntad del propio consultante, lo cual implica una renuncia voluntaria a su derecho a obtener del cliente el importe correspondiente al impuesto devengado, debiendo por tanto calificarse tal renuncia como una liberalidad no deducible.

3.6.4. *Libertad de amortización con creación o mantenimiento de empleo. Compensación con otras rentas. V1663/2010, de 20 de julio (NFC038976)*

En esta consulta se señala que la aplicación de la libertad de amortización puede motivar la obtención de un rendimiento negativo derivado del ejercicio de la actividad económica, rendimiento que se integra en la renta general. Asimismo, al integrarse en la base imponible general puede compensarse con otras rentas positivas que se integran en la citada base.

No obstante, debe recordarse que a partir de 2011 la libertad de amortización a aplicar en un ejercicio tendrá como límite el rendimiento neto positivo de la actividad económica a la que se afecten los elementos patrimoniales, previo a la deducción por este concepto y, en su caso, a la minoración en concepto de provisiones y gastos de difícil justificación.

3.6.5. *Reducción o mantenimiento o creación de empleo. Actividades realizadas por entidades en atribución. V1520/2010, de 7 de julio (NFC038791)*

Se plantea cómo deben computarse los requisitos establecidos para la aplicación del beneficio fiscal en caso de actividades desarrolladas por entidades en atribución de rentas, concluyéndose al respecto que los límites relativos a la cifra neta de negocios, plantilla media inferior a 25 empleados, gastos de personal y el requisito de plantilla media correspondiente a cada ejercicio, serán los correspondientes al contribuyente y no a la entidad en régimen de atribución de rentas, debiendo determinarse en función del porcentaje de participación del contribuyente en la entidad, siendo en este caso dicho porcentaje el que le corresponda de los rendimientos de la actividad económica desarrollada.

En el caso particular de «comunidades de gastos», es decir, cuando no existe una entidad en atribución que desarrolle una actividad, sino que se trata de distintos contribuyentes del impuesto que realizan independientemente su actividad y que se limitan, únicamente, a sufragar unos gastos que tienen en común, el límite correspondiente al importe neto de la cifra de negocios será el que corresponda al profesional que los obtenga. Los límites relativos a la plantilla media inferior a 25 empleados, gastos de personal y el requisito de plantilla media correspondiente a cada ejercicio, serán

los correspondientes a cada comunero, determinados en función de su porcentaje de participación en la comunidad empleadora del trabajador [(V1551/2010, de 12 de julio (NFC038835)].

3.6.6. Reducción o mantenimiento o creación de empleo. Cómputo de la plantilla media. Cónyuge y familiares del titular. V1026/2010, de 17 de mayo (NFC038183)

Esta consulta trata sobre el cómputo del cónyuge del titular como persona empleada a efectos de la reducción o mantenimiento o creación de empleo.

Al respecto se establece que conforme al Estatuto de los Trabajadores, se consideran excluidos de la relación laboral los trabajos familiares, salvo que se demuestre la condición de asalariados de quienes los llevan a cabo, considerándose familiares, a estos efectos, siempre que convivan con el empresario, el cónyuge, los descendientes, ascendientes y demás parientes por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado inclusive y, en su caso, por adopción. Por tanto, en principio, el cónyuge del titular tendrá también la consideración de trabajador por cuenta propia, no computando como persona empleada, salvo que demuestre su condición de trabajador por cuenta ajena.

En similares términos se expresa la Consulta V1472/2010, de 28 de junio (NFC038651) respecto del cómputo de los socios que tiene el control de la entidad a efectos de la aplicación del tipo de gravamen reducido para entidades que mantengan o creen empleo.

3.6.7. Reducción o mantenimiento o creación de empleo. Cómputo de la plantilla media. Baja maternal. V10828/2010, de 26 de abril (NFC037981)

En esta consulta se concluye que para aplicar la reducción o mantenimiento o creación de empleo, los empleados con baja temporal por maternidad, enfermedad o situaciones similares se computarán a efectos de determinar la plantilla media en cuanto tengan la consideración de empleados a efectos de la legislación laboral.

3.6.8. Reducción o mantenimiento o creación de empleo. Cómputo de la plantilla media. Subrogación de trabajadores. V2053/2010, de 17 de septiembre (NFC039304)

Esta consulta analiza la incidencia en el cómputo de la plantilla media de la subrogación de empleados a efectos de la aplicación de la reducción por mantenimiento o creación de empleo.

La conclusión de dicho análisis es que la cesión o subrogación legal, con asunción de las obligaciones existentes por el nuevo empleador, no podrá considerarse como creación de empleo, lo que implica que el nuevo empleador no pueda computar los nuevos trabajadores incorporados por cesión o subrogación como un incremento de la plantilla media respecto de la inicial. Desde la perspectiva del empleador que cede trabajadores por subrogación, y en consonancia con lo anterior, dicha cesión no debe dar lugar a una disminución de la plantilla media respecto de la inicial.

3.7. Ganancias y pérdidas patrimoniales

3.7.1. *Fecha de adquisición cuando nuda propiedad y usufructo se adquirieron en distintas fechas. V2706/2010, de 16 de diciembre (NFC039930)*

El supuesto planteado trata sobre la determinación de la fecha de adquisición a efectos del cálculo de la ganancia patrimonial de un bien cuya nuda propiedad se adquirió por herencia en el año 1988, y cuyo usufructo se adquirió por compraventa en el año 2010.

Al respecto la DGT señala que en el presente caso se consolida el pleno dominio de un bien por la adquisición onerosa posterior del usufructo por causa distinta de la muerte del usufructuario, o de la expiración del plazo por el que se constituyó, por lo que se producen dos adquisiciones distintas, a efectos de determinar la ganancia o pérdida patrimonial que pueda obtener el contribuyente titular del pleno dominio en una posterior transmisión del bien, una inicial correspondiente a la nuda propiedad y otra posterior correspondiente al usufructo. En definitiva, esa adquisición independiente del usufructo comporta la existencia respecto a la misma de una fecha y un valor referidos a ese concreto momento.

3.7.2. *Rescisión de compraventa una vez que se ha producido la transmisión de la propiedad. V0329/2010, de 22 de febrero (NFC037450)*

Los hechos se refieren a una compraventa respecto de la cual ambas partes suscriben con posterioridad una rescisión de mutuo acuerdo del contrato, procediendo cada una de ellas a la devolución de lo entregado (una parte del precio, y el inmueble).

Al respecto, la contestación señala que una vez que se ha producido la transmisión de la propiedad del inmueble, la rescisión de un contrato de compraventa, devolviendo ambas partes lo entregado, conlleva a su vez una nueva transmisión. No obstante, tal rescisión no comporta para el nuevo adquirente (el que inicialmente transmitió el inmueble) variación alguna en el valor de su patrimonio, ya que la alteración que se produce se corresponde con una materialización del derecho de crédito —la parte del precio pendiente de pago— que el nuevo adquirente tenía respecto a la otra parte contratante, y en cuanto ese derecho resulte equivalente a lo percibido (el inmueble, minorado en la parte del precio devuelta) no se producirá para el nuevo adquirente ganancia o pérdida patrimonial alguna.

3.7.3. *Resolución de venta con condición resolutoria. V0599/2010, de 26 de marzo (NFC037730)*

En esta consulta se analizan los efectos de la resolución judicial de un contrato de compraventa como consecuencia de la existencia de una condición que preveía la resolución del contrato en caso de impago de cualquiera de los plazos pendientes.

La contestación determina que, una vez que la sentencia adquiere firmeza, para proceder a la regularización de la situación tributaria del vendedor (excluyendo los importes declarados por la venta resuelta), podrá instarse la rectificación de la autoliquidación correspondiente.

3.7.4. *Ganancia patrimonial derivada del Plan 2000E. V1967/2010, de 9 de septiembre (NFC039164)*

Esta consulta aborda el tratamiento en el impuesto de las ayudas obtenidas como consecuencia del Plan 2000E para la adquisición de vehículos nuevos.

Tras el análisis de la regulación de las ayudas del Plan 2000E, la DGT concluye que el beneficiario de las mismas es el comprador del vehículo. La condición de beneficiario del comprador no se ve alterada por el hecho de que el pago de las ayudas públicas se instrumente en forma de descuento del precio del vehículo, habida cuenta de que dicho descuento constituye un adelanto de las ayudas públicas al comprador por parte del agente de ventas.

En consecuencia, la obtención de las ayudas públicas del «Plan 2000 E» para la adquisición de un vehículo constituye para el beneficiario —el comprador del vehículo— una ganancia patrimonial a integrar en la renta general.

3.7.5. *Pérdida patrimonial por derivación de responsabilidad. V0327/2010, de 22 de febrero (NFC037444)*

Se pregunta sobre las consecuencias para el consultante del pago de deudas tributarias que se le exigen por derivación de responsabilidad, en calidad de responsable subsidiario de una entidad.

La DGT contesta que es en el momento en que adquiere firmeza el acuerdo de derivación de responsabilidad por deudas tributarias cuando el responsable subsidiario ha de hacer frente al pago de la deuda del deudor principal. Cuando en dichas circunstancias se realice el pago referido se producirá una pérdida patrimonial.

3.7.6. *Pérdida patrimonial por no ejercicio de opción de compra. V0379/2010, de 2 de marzo (NFC037530)*

El supuesto planteado versa sobre la adquisición de una opción de compra sobre un inmueble a cambio de una suma de dinero. Llegado el vencimiento del plazo, los optantes no han ejercitado dicha opción por lo que han perdido a favor de los concedentes la prima satisfecha.

Lo anterior dará lugar, según la contestación, a una pérdida patrimonial que no deriva de la transmisión de un elemento patrimonial, por lo que se integrará en la parte general de la base imponible.

3.7.7. *Pérdida patrimonial por el pago de intereses de un préstamo para hacer frente a las responsabilidades de un aval. V0713/2010, de 13 de abril (NFC037885)*

En esta consulta se plantea la posibilidad de computar una pérdida patrimonial por los intereses pagados por el avalista por un préstamo para hacer frente al pago de la deuda garantizada. Al respecto la DGT contesta de forma afirmativa, siempre que, en el caso de avales solidarios, se hayan agotado todas las posibilidades de cobro frente al deudor.

3.7.8. Exención por reinversión. Transmisión de vivienda en propiedad mientras se disfruta de vivienda por razón de cargo o empleo. V0214/2010, de 9 de febrero (NFC037324)

El supuesto de hecho se refiere a la transmisión de la vivienda en propiedad mientras se disfruta de vivienda por razón de cargo o empleo.

La contestación indica que al disfrutarse de vivienda habitual por razón de cargo o empleo y adquirirse una vivienda en propiedad, que se entiende tiene el carácter de habitual a efectos de la deducción por inversión en vivienda habitual, tal consideración exige el cumplimiento de una condición futura: que el plazo de ocupación requerido se cumpla a partir de la fecha de cese. Dado que en el presente caso, mientras disfruta de vivienda habitual por razón de cargo o empleo se transmite la vivienda en propiedad, esta no habrá alcanzado el carácter de habitual, perdiendo el derecho a las deducciones por inversión en vivienda habitual que hubiese podido practicar por su adquisición hasta entonces. De igual forma, tampoco tendrá derecho a acogerse a la exención por reinversión en vivienda habitual en relación con la ganancia patrimonial generada por su transmisión.

3.8. Liquidación

3.8.1. Compensación pérdidas del causante. V2202/2010, de 4 de octubre (NFC039411)

Se plantea la posibilidad de aplicar en la declaración del IRPF de los herederos determinadas pérdidas patrimoniales pendientes de compensar por el causante. A esta cuestión la DGT contesta negativamente, dado que las pérdidas patrimoniales corresponden únicamente al contribuyente que las ha obtenido, siendo compensables en sus declaraciones individuales o conjuntas en los términos establecidos en la Ley del Impuesto.

3.8.2. Rendimientos del capital procedentes de entidades vinculadas a integrar en la renta general. V0871/2010, de 30 de abril (NFC038024)

En esta consulta se señala que a efectos de determinar los rendimientos del capital mobiliario procedentes de entidades vinculadas a integrar en la base general, el porcentaje de participación en la entidad vinculada a considerar será tanto el directo como el indirecto.

3.9. Deducciones

3.9.1. Deducción por inversión en vivienda habitual. Régimen transitorio. Contrato de compraventa anterior a 1 de enero de 2011. V2629/2010, de 3 de diciembre (NFC039839)

En esta consulta se analiza la posibilidad de aplicar el régimen transitorio de la deducción por inversión en vivienda habitual en relación con un contrato de compraventa de vivienda formalizado en el año 2010, cuando el otorgamiento de la escritura pública no se realiza hasta 2011.

En primer lugar, la DGT recuerda que la fecha de adquisición de inmuebles se determinará conforme a lo establecido en el artículo 1.462 del Código Civil. De acuerdo con tal precepto, la suscripción de un contrato privado de compraventa no comporta, por sí mismo, la adquisición de la cosa; para transferir el dominio será necesario, además, que se produzca la tradición o entrega de la cosa vendida (puesta en poder y posesión de la cosa vendida, la entrega de las llaves o de los títulos de pertenencia o el otorgamiento de escritura pública).

En cuanto al régimen transitorio, el elemento determinante de su aplicación es que se hubiera adquirido la vivienda con anterioridad a 1 de enero de 2011. Habida cuenta de que en el caso planteado el otorgamiento de la escritura pública no se realiza hasta 2011, se concluye que no será de aplicación dicho régimen, salvo que se hubiera producido la entrega de la vivienda durante el año 2010 mediante una forma distinta del otorgamiento de escritura pública, de manera que el consultante hubiese adquirido jurídicamente la vivienda antes de 1 de enero de 2011.

En consecuencia, y con la salvedad señalada en el párrafo anterior, a partir del 1 de enero de 2011 la base máxima de deducción de cada ejercicio dependerá de la cuantía de la base imponible; si la base imponible fuera igual o superior a 24.107,20 euros anuales, el consultante no tendrá derecho a practicar la deducción.

3.9.2. Deducción por inversión en vivienda habitual. Régimen transitorio. Cantidades entregadas al promotor con anterioridad a 1 de enero de 2011. V2587/2010, de 29 de noviembre (NFC039667)

En esta consulta se estudia la aplicación del régimen transitorio de la deducción por inversión en vivienda habitual cuando las primeras cantidades a cuenta se entregan al promotor de las obras de construcción de la vivienda con anterioridad a 1 de enero de 2011 y la finalización de las obras y la entrega de la vivienda no tienen lugar hasta después de esa fecha.

Según la contestación, el elemento determinante de la aplicación del régimen transitorio en este caso es que se hubieran satisfecho cantidades a cuenta al promotor con anterioridad a 1 de enero de 2011, lo cual implica que la inversión se hubiera iniciado y, por tanto, que se hubiera practicado la deducción por tales cantidades en una autoliquidación correspondiente a un ejercicio anterior a 2011. Asimismo, cuando habiéndose satisfecho cantidades a cuenta al promotor con anterioridad a 1 de enero de 2011, no hubiera sido posible practicar la deducción con anterioridad a dicha fecha por aplicación de lo dispuesto en el artículo 68.1.2.º de la LIRPF, también se tendrá derecho igualmente a la aplicación del régimen transitorio respecto de las cantidades invertidas en la nueva vivienda que superen a las cantidades invertidas en anteriores viviendas en la medida en que fueron objeto de deducción.

En particular, y por lo que se refiere a los supuestos planteados, se indica que para practicar la deducción por las cantidades entregadas al promotor, la normativa no exige que en el momento en que se satisfagan las cantidades a cuenta el promotor deba ser el propietario del terreno o que se hayan iniciado las obras.

Por lo que se refiere a las cantidades entregadas al promotor en concepto de reserva de una determinada vivienda, es criterio de la DGT (DGT 1126/2001) entender que tales cantidades dan derecho a la deducción por construcción de vivienda habitual, siempre que se cumplan los restantes requisitos exigidos por la normativa del impuesto.

En cuanto a la entrega de cantidades a cuenta a la sociedad gestora, cantidades que posteriormente son transferidas por esta sociedad al promotor de las viviendas (la sociedad cooperativa), tales cantidades podrán igualmente dar derecho a la aplicación de la deducción.

De esta forma, si la base imponible del ejercicio fuera superior a 17.724,90 euros y se hubieran satisfecho con anterioridad a 1 de enero de 2011 cantidades para la construcción de la vivienda habitual, a partir de esta fecha se podría seguir aplicando la deducción por inversión en vivienda habitual en los mismos términos y condiciones que con anterioridad a 2011. Por tanto, en estos supuestos la base máxima de la deducción sería de 9.015 euros anuales, con independencia de la cuantía de la base imponible del ejercicio, y la deducción podrá aplicarse tanto por las cantidades entregadas al promotor hasta el momento de la entrega como por las restantes cantidades que den derecho a la deducción, tales como los gastos que hayan corrido a cargo del adquirente y en el caso de financiación ajena, la amortización y los intereses.

Si la base imponible del ejercicio fuera igual o inferior a 17.724,90 no resultaría de aplicación el régimen transitorio, si bien se podría seguir practicando la deducción por inversión en vivienda habitual en los mismos términos y condiciones que en la actualidad, con la única salvedad de que la base máxima de deducción oscilaría entre 9.015 euros anuales y 9.040 euros anuales, dependiendo de la cuantía de la base imponible.

En cualquier caso, al tratarse de un supuesto de construcción de vivienda habitual, y habida cuenta de que, con las salvedades anteriormente señaladas, los términos y condiciones para aplicar la deducción a partir de 2011 son idénticos a los existentes con anterioridad, las obras deberán finalizar en el plazo máximo de cuatro años desde el inicio de la inversión, con las únicas excepciones contempladas en los apartados 3 y 4 del artículo 55 del RIRPF.

3.9.3. Deducción por inversión en vivienda habitual. Régimen transitorio. Gastos de ejecución anteriores a 1 de enero de 2011. V2584/2010, de 29 de noviembre (NFC039661)

En esta consulta se estudia la aplicación del régimen transitorio de la deducción por inversión en vivienda habitual cuando se comienzan a satisfacer gastos derivados de la ejecución de las obras de construcción de la vivienda con anterioridad a 1 de enero de 2011 y la finalización de las obras no tiene lugar hasta después de esa fecha.

La contestación se expresa en términos similares a la anterior, señalando como elemento determinante de la aplicación del régimen transitorio que se hubieran satisfecho gastos derivados de la ejecución de las obras con anterioridad a 1 de enero de 2011.

3.9.4. Deducción por inversión en vivienda habitual. Régimen transitorio. Obras de ampliación o rehabilitación anteriores a 1 de enero de 2011. V2630/2010, de 3 de diciembre (NFC039840)

En esta consulta se estudia la aplicación del régimen transitorio de la deducción por inversión en vivienda habitual cuando se comienzan a satisfacer gastos derivados de la ejecución de las obras de ampliación o rehabilitación de la vivienda con anterioridad a 1 de enero de 2011 y la finalización de las obras no tiene lugar hasta después de esa fecha.

La contestación se expresa en términos similares a las anteriores, señalando como elemento determinante de la aplicación del régimen transitorio que se hubieran satisfecho con anterioridad a 1 de enero de 2011 cantidades para la rehabilitación o ampliación de la vivienda habitual, con la condición adicional de que las obras estén terminadas antes de 1 de enero de 2015. Debe recordarse que para los casos de mejora o rehabilitación, a diferencia de los supuestos de construcción, no existe un plazo máximo para la terminación de las obras.

Por otra parte, en el supuesto planteado coexisten dos tipos de inversiones en vivienda habitual –inversión en adquisición e inversión en rehabilitación o ampliación de la vivienda habitual–, por lo que, conforme a lo previsto en el apartado 3 de la disposición transitoria decimoctava de la LIRPF, la base máxima de deducción correspondiente al conjunto de inversiones en vivienda habitual efectuadas en el periodo impositivo no podrá ser superior al importe de la base máxima de deducción establecida en el artículo 68.1.1.º de esta ley en su redacción en vigor a 31 de diciembre de 2010, es decir, 9.015 euros anuales.

3.9.5. Deducción por inversión en vivienda habitual. Régimen transitorio. Cuenta vivienda abierta con anterioridad a 1 de enero de 2011. V2610/2010, de 2 de diciembre (NFC039867)

Se analiza la aplicación del régimen transitorio de la deducción por inversión en vivienda habitual en relación con cuentas vivienda abiertas con anterioridad a 1 de enero de 2011.

En la contestación se establece que a diferencia de lo que sucede en los casos de adquisición, construcción, rehabilitación o ampliación, la disposición transitoria decimoctava de la LIRPF no contempla, en ningún caso, la posibilidad de aplicar el régimen de deducción en vigor a 31 de diciembre 2010 en relación con las cuentas vivienda, por lo que se concluye que a las cantidades aportadas a cuentas vivienda a partir de 1 de enero de 2011, así como a las cantidades invertidas en la posterior adquisición de la vivienda, les será de aplicación la nueva redacción del artículo 68.1 de la LIRPF aun cuando la cuenta vivienda se hubiera abierto con anterioridad a esta fecha.

Por tanto, a partir del 1 de enero de 2011, la base máxima de deducción de cada ejercicio dependerá de la cuantía de la base imponible del consultante tal y como establece el artículo 68.1.1.º de la LIRPF.

Al margen de lo anterior, y habida cuenta de que los términos y condiciones para aplicar la deducción a partir de 2011 son idénticos a los señalados anteriormente en relación con el año 2010, se deberá

materializar la totalidad del saldo de la cuenta vivienda en la primera adquisición de su vivienda habitual dentro del plazo máximo de cuatro años desde su apertura, se hayan beneficiado o no en su totalidad de la deducción las cantidades que configuran dicho saldo. De incumplir estas condiciones, el consultante perderá el derecho a las deducciones practicadas conforme a lo señalado en el artículo 56.2 del RIRPF.

Por otra parte, el hecho de no adquirir la vivienda con anterioridad a 1 de enero de 2011 no comporta la pérdida del derecho a las deducciones practicadas con anterioridad por las cantidades depositadas en cuentas vivienda, siempre que tales cantidades se destinen exclusivamente a la primera adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual en los términos anteriormente indicados, y ello con independencia de la cuantía de la base imponible del impuesto correspondiente al ejercicio en que se adquiriera la vivienda.

3.9.6. Deducción por doble imposición internacional. Momento de cómputo del impuesto extranjero. V1458/2010, de 25 de junio (NFC038600)

Los hechos se refieren a un contribuyente residente en España que percibe una pensión con origen en Dinamarca. La Hacienda danesa considera la pensión sujeta a tributación en Dinamarca. A tal efecto, la Administración tributaria danesa practicará una liquidación en el segundo semestre de 2010 de la que se minorarán las cantidades que se han deducido a cuenta durante el año 2009.

La contestación señala que, en la medida en que en el momento de la presentación de la autoliquidación del IRPF aún no se ha satisfecho, en relación con tales rentas, el impuesto danés de naturaleza análoga o idéntica a este impuesto o al IRNR, no se consignará en la autoliquidación cantidad alguna por tal concepto. No obstante lo anterior, una vez se satisfaga el citado impuesto, el contribuyente podrá rectificar la autoliquidación inicialmente.

3.9.7. Deducción por doble imposición internacional y exención por trabajos realizados en el extranjero. V2816/2010, de 28 de diciembre (NFC040061)

En esta consulta se plantea cómo debe aplicarse la deducción por doble imposición internacional respecto de rendimientos del trabajo realizados en el extranjero que han tributado en el país de la fuente.

Al respecto se señala que a efectos de determinar la tributación efectiva en España de la renta obtenida en el extranjero, el importe a considerar será el de los rendimientos del trabajo percibidos por los trabajos realizados en Francia minorado en el importe de la exención regulada en el artículo 7 p) de la LIRPF que les corresponda.

PROPUESTAS SOBRE LA PLURIMPOSICIÓN INMOBILIARIA

CARLOS MARÍA LÓPEZ ESPADAFOR

*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Jaén*

Extracto:

LA crisis inmobiliaria vivida en los últimos años, con una caída real de los precios de los bienes inmuebles, en la mayoría de los casos no ha sido asumida correctamente por la Administración tributaria en sus distintas formas de valoración. Esto ha puesto en evidencia en mayor medida los excesos impositivos en materia de inmuebles, causados principalmente por el sometimiento de la riqueza inmobiliaria a varios impuestos a la vez. Esta situación de acumulación impositiva debería someterse a una mayor coordinación e integración de los diferentes impuestos que inciden sobre los bienes inmuebles, de tal forma que tales tributos formen un sistema más racional para el contribuyente.

Palabras clave: inmuebles, doble imposición, coordinación, integración y sistema tributario.

PROPOSALS FOR REAL ESTATE MULTITAXATION

CARLOS MARÍA LÓPEZ ESPADAFOR

*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Jaén*

Abstract:

THE housing crisis experienced in recent years, with an actual fall of prices of real estate, in most cases has not been properly taken by the tax authorities in their various forms of assessment. This has highlighted further the excess tax on buildings, caused mainly by the submission of housing wealth to various taxes at a time. This tax accumulation should be subject to a larger coordination and integration of the various taxes that affect real estate, so that such charges form a system more rational for the taxpayer.

Keywords: real estate, double taxation, coordination, integration and tax system.

Sumario

1. Introducción.
2. El problema de la plurimposición.
3. Clasificaciones de la doble imposición.
 - 3.1. Interna *versus* internacional.
 - 3.2. Material *versus* formal.
 - 3.3. Poder tributario *versus* poderes tributarios.
 - 3.4. Unidad *versus* pluralidad de sujetos pasivos.
4. El actual panorama normativo y jurisprudencial de la imputación de rentas inmobiliarias en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas frente al Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
5. La doble imposición entre el gravamen de la imputación de rentas inmobiliarias y el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
 - 5.1. Delimitación del problema.
 - 5.2. Propuesta de solución.
6. Otro tipo de rentas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otros impuestos de titularidad estatal.
7. Los posibles incrementos por los municipios de los tipos de gravamen del Impuesto sobre Bienes Inmuebles ante la plurimposición inmobiliaria.

1. INTRODUCCIÓN

En relación con las antiguas Contribuciones Territoriales, antecedentes del actual Impuesto sobre Bienes Inmuebles, en una obra ya clásica como referente y punto de partida esencial en materia de fiscalidad inmobiliaria, SAINZ DE BUJANDA señalaba que «un impuesto sobre la propiedad de los bienes inmuebles solo puede estar justificado y ser soportable en la esfera local si los valores gravados no son los valores reales, sino unos valores mínimos, es decir, unos valores fiscales convencionales, que puedan soportar el peso de un gravamen que se superpone al gravamen sobre el valor efectivo del patrimonio global y al gravamen sobre la renta global del propietario. De no ser por este camino, cabría buscar otras técnicas que hicieran muy leve la carga de esta figura tributaria local –v. gr. mínimos exentos amplios, imputables a todos los inmuebles, y solo a partir de cuyo importe se inicie la imposición; tipos de gravamen casi irrelevantes; deducción de las cantidades satisfechas en los impuestos sobre la renta–»¹. Actualmente ya ha dejado de aplicarse el Impuesto sobre el Patrimonio en nuestro sistema tributario, pero sigue existiendo una importante plurimposición inmobiliaria, difícilmente justificable en su articulación actual, como tendremos ocasión de comprobar.

El legislador tributario ha regulado la confluencia entre los impuestos estatales y los impuestos autonómicos y la de estos últimos con los impuestos locales, estableciéndose en la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas² los límites a ambos supuestos y las vías de posible coordinación y compensación con relación al segundo supuesto apuntado. Ahora bien, en los supuestos de colisión entre los impuestos estatales y los impuestos locales no encontramos normas generales que resuelvan tales casos de colisión o de doble imposición, a diferencia de lo que sucede en relación con los impuestos autonómicos, creados por ley del correspondiente parlamento autonómico; en función del poder tributario de las comunidades autónomas, que le permite aprobar o crear sus propios tributos, dentro de los referidos límites, estos problemas se evitan o solucionan en atención a los citados límites establecidos en la LOFCA y concretados por la jurisprudencia constitucional, y por las vías de coordinación o compensación con las Haciendas locales que pueden darse.

¹ *La Contribución Territorial Urbana. Trayectoria histórica y problemas actuales*, Consejo General de Cámaras de la propiedad urbana de la Comunidad Valenciana, Valencia, 1987, pág. 33.

² Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre (en adelante LOFCA), modificada por la Ley Orgánica 3/2009, de 18 de diciembre; en concreto, entre las cuestiones afectadas por tal modificación, se encuentra la colisión entre los impuestos autonómicos y los impuestos locales, dentro del artículo 6 de aquella.

Cuando se trata de la doble imposición entre un impuesto local y un impuesto estatal, nos encontramos con una colisión diferente a la que se da cuando interviene un impuesto propio de una comunidad autónoma. Ante una colisión provocada por un impuesto autonómico, nos encontramos con un posible supuesto de doble imposición creado por leyes de dos entes públicos distintos: una ley de un parlamento autonómico y otra ley estatal, ya regule esta última un impuesto propiamente estatal o un impuesto local, dado que este último, en función de la inexistencia de poder legislativo en las corporaciones locales y la reserva de ley en materia tributaria, debe ser creado por ley y dicha ley debe ser estatal. Además, interviniendo un impuesto autonómico, nos encontramos con la citada LOFCA, como ley orgánica que impide o regula dicha doble imposición.

Cuando colisionan un impuesto estatal y otro local, la situación es bien distinta. Es una ley estatal la que crea el impuesto estatal en colisión y es otra ley también estatal la que crea el impuesto local con el que colisionaría aquel otro. El Estado es el responsable de dicha doble imposición, creando los dos impuestos en conflicto, aunque uno de los mismos vaya destinado a la financiación local, por ello corresponde esencialmente al Estado dar solución a los problemas de doble imposición que el mismo crea.

Ahora bien, supuestos de doble imposición entre los impuestos estatales y los impuestos locales se pueden dar tanto en relación con los impuestos locales de establecimiento obligatorio³, como en relación con los de establecimiento facultativo⁴. Lo que sucede es que en relación con estos últimos se podría defender cierta responsabilidad de la corporación local en los supuestos de colisión provocados por los mismos, porque tratándose de impuestos de establecimiento facultativo cada municipio puede decidir si exigirlos o no en su término municipal, a diferencia de los de establecimiento obligatorio, que debe exigirlos necesariamente. Por ello, al describir ciertos supuestos de doble imposición que dejen en evidencia el problema expuesto, vamos a centrarnos en los supuestos relativos a impuestos de exigencia obligatoria, como es el Impuesto sobre Bienes Inmuebles en su colisión con la imposición estatal sobre la renta. Todo esto sin desconocer que también existen evidentes supuestos de colisión entre los impuestos locales de exigencia facultativa y los impuestos estatales, como es el ya tradicional entre la imposición estatal sobre la renta y el Impuesto municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana⁵, que se agravó con la supresión de la antigua deducción en cuota por tal concepto, con el paso de la Ley 18/1991 a la Ley 40/1998, antiguas leyes reguladoras del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas⁶, supresión que se mantiene en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, actual Ley reguladora de este Impuesto.

De todos modos, como hemos apuntado, el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana es un impuesto de establecimiento facultativo por los ayuntamientos⁷, lo cual aporta corresponsabilidad en tales supuestos de colisión a la corporación local, por lo que pre-

³ Impuesto sobre Actividades Económicas, Impuesto sobre Bienes Inmuebles e Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica.

⁴ Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras, Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana e Impuesto sobre Gastos Suntuarios en la modalidad de aprovechamientos privados de cotos de caza y pesca.

⁵ Sobre este tema puede verse CHICA PALOMO, M.D.: *La doble imposición entre los impuestos de índole estatal y local*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, 2008, págs. 168 a 177.

⁶ En adelante IRPF.

⁷ Aunque de amplísima y tradicional aplicación en la inmensa mayoría de los municipios.

ferimos centrarnos en los apuntados supuestos de doble imposición provocada por el Impuesto sobre Bienes Inmuebles ⁸, donde la exclusividad de la responsabilidad estatal es más evidente, dado que se trata, como hemos visto, de un impuesto de exigencia obligatoria en todos los municipios. Así, el problema analizado, en cuanto de responsabilidad esencialmente estatal, aparece residenciado en los impuestos locales de exigencia obligatoria, lo cual va a centrar nuestro análisis en la problemática del IBI, dado que en los impuestos locales de establecimiento facultativo pasa a primer plano la responsabilidad de la corporación local que lo exija.

Así pues, en este tema que vamos a analizar, la solución solo puede estar en su misma causa: la ley estatal ⁹.

2. EL PROBLEMA DE LA PLURIMPOSICIÓN

Con el concepto de doble imposición queremos hacer referencia al fenómeno que se produce como consecuencia de que sobre una misma manifestación de riqueza incidan diversos impuestos en un mismo periodo impositivo o ante un mismo evento. Normalmente la doctrina para referirse a este fenómeno habla simplemente, como hemos hecho, de «doble imposición» y no de plurimposición ¹⁰. Pero se puede usar también el término plurimposición, ante la posibilidad de que en relación con un problema de este tipo podamos encontrarnos en algunos casos con la incidencia de más de dos impuestos. Obviamente, esto no quita que sea totalmente correcto, a nuestro entender, hablar de doble imposición cuando sean solo dos los impuestos que inciden.

El fenómeno que intentamos estudiar no se mueve solo en sede de hecho imponible, sino que se desarrolla en base a la consideración del objeto del tributo ¹¹. Mientras el hecho imponible se pre-

⁸ En adelante IBI.

⁹ A tal efecto, podríamos tomar en consideración la Sentencia del Tribunal Constitucional 31/2010, de 28 de junio, sobre la Ley Orgánica 6/2006, de 19 de julio, de reforma del Estatuto de Autonomía de Cataluña. En el apartado 2 del artículo 218 de esta ley se dispuso originariamente que «La Generalitat tiene competencia, en el marco establecido por la Constitución y la normativa del Estado, en materia de financiación local. Esta competencia puede incluir la capacidad legislativa para establecer y regular los tributos propios de los gobiernos locales e incluye la capacidad para fijar los criterios de distribución de las participaciones a cargo del presupuesto de la Generalitat». En el fundamento jurídico 140 de la citada Sentencia, el Tribunal Constitucional ha declarado que «según resulta de los artículos 31.3 y 133.1 y 2 CE, la creación de los tributos locales ha de operarse a través del legislador estatal, "cuya intervención reclaman los apartados 1 y 2 del artículo 133 de la Constitución", potestad normativa que tiene su anclaje constitucional "en la competencia exclusiva sobre Hacienda General (art. 149.1.14 CE), debiendo entenderse vedada, por ello, la intervención de las comunidades autónomas en este concreto ámbito normativo" (STC 233/1999, de 16 de diciembre, FJ 22). Se trata, en suma, de una potestad exclusiva y excluyente del Estado que no permite intervención autonómica en la creación y regulación de los tributos propios de las entidades locales». De este modo, en el último párrafo del referido fundamento jurídico se concluye que «En consecuencia, ha de declararse inconstitucional y nulo el inciso "puede incluir la capacidad legislativa para establecer y regular los tributos propios de los gobiernos locales e" del artículo 218.2 EAC», tal y como se refleja obviamente también en el fallo de la sentencia mencionada.

¹⁰ No obstante, la utilización del término «plurimposición» la podemos encontrar en SAINZ DE BUJANDA, F., *La Contribución Territorial Urbana. Trayectoria histórica y problemas actuales*, cit., pág. 27.

¹¹ Señala PÉREZ DE AYALA BECERRIL que «el fenómeno de la doble imposición será, pues, aquel fenómeno a través del cual dos o más figuras tributarias, bien abierta, bien encubiertamente, recaigan sobre un mismo objeto imponible» («El objeto del impuesto: la doble imposición y el artículo 6.2 de la LOFCA», en la *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda*

sentaría como el acto o situación cuya realización determina el nacimiento de la obligación tributaria, el objeto del tributo representa la manifestación de riqueza sometida a gravamen. Nosotros, bajo la denominación de doble imposición, incluimos la incidencia de dos impuestos sobre una misma manifestación de riqueza o, en su caso, sobre manifestaciones de riqueza íntimamente vinculadas, en cuanto relativas a una misma actividad o situación económica.

Si al dar contenido al concepto de doble imposición fuésemos excesivamente estrictos, restringiendo este solo a los casos en que dos impuestos actuasen sobre un mismo hecho imponible, o sea, que la realización de un mismo hecho imponible diese lugar a obligaciones tributarias por dos impuestos distintos, desembocaríamos en un concepto inútil en el análisis científico de la realidad jurídico-tributaria. Al actuar de una forma tan estricta, nos veríamos obligados a ceñirnos a una disección precisa del hecho imponible en todos sus componentes. Siguiendo a SAINZ DE BUJANDA ¹², dentro del hecho imponible se puede distinguir entre un elemento objetivo y un elemento subjetivo. Y dentro del elemento objetivo habría que distinguir entre un aspecto material, un aspecto espacial, un aspecto temporal y un aspecto cuantitativo. Si para estar ante un caso de doble imposición exigiésemos la presencia de dos impuestos con un mismo hecho imponible, necesitaríamos estar ante dos impuestos en los que coincidan todos los elementos y aspectos mencionados. Y la existencia de dos impuestos con todos esos elementos y aspectos de sus hechos imponibles coincidentes, vendría a suponer la existencia de dos impuestos en la práctica idénticos.

Si el sujeto activo y el sujeto pasivo fuesen los mismos, si la situación que determina el nacimiento de la obligación tributaria es la misma, si el ámbito de aplicación territorial es el mismo, si el devengo o el periodo impositivo se dan de la misma forma, si el hecho imponible se mide cuantitativamente de la misma manera, o sea, si la base se calcula de la misma forma, en definitiva, si todos estos elementos y aspectos son lo mismo en dos impuestos, esos dos impuestos, aunque tuviesen una denominación distinta, en la práctica serían lo mismo. Y no tiene sentido que en un ordenamiento tributario existan dos impuestos iguales. Sería algo inútil, pues para conseguir el mismo resultado bastaría con aumentar el tipo de gravamen en uno de ellos, ahorrándose así el coste de recaudación del otro. Algo debe cambiar siempre: por ejemplo el sujeto activo, la forma de cuantificar la base o su ámbito de aplicación territorial, siendo, por lo menos, el de uno más amplio que el del otro, comprendiendo aquel a este. De no ser así, la existencia de dos impuestos con hechos imponibles idénticos implicaría la existencia de dos impuestos en la práctica iguales, algo ilógico y que no encontramos en nuestro actual sistema tributario.

Cosa distinta es que, sin ser demasiado estrictos, buscando agilidad y facilidad de comprensión en la exposición, digamos que dos impuestos recaen sobre un mismo hecho imponible, porque simplemente coincidan, al menos parcialmente, los aspectos materiales del elemento objetivo de los hechos imponibles de los dos impuestos, resaltando la existencia de un caso de doble imposición,

Pública, núm. 240, 1996, pág. 394). Ante esta afirmación, simplemente habría que apuntar, reiterando lo dicho *supra*, que en aquellos casos en los que intervengan más de dos figuras impositivas resulta más correcto hablar de «plurimposición» que de «doble imposición», a pesar de la difusión tan generalizada que encuentra esta última expresión.

¹² «Análisis jurídico del hecho imponible», en la *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*, núm. 60, 1965, págs. 840 y ss. La delimitación por SAINZ DE BUJANDA de la estructura del hecho imponible también la podemos encontrar en *Hacienda y Derecho*, IV, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1966, págs. 330 y ss.

aunque no coincidan los restantes elementos y aspectos de sus hechos imponible. Esto último sí lo vemos viable en análisis doctrinales de la realidad tributaria. Piénsese, por ejemplo, en la doble imposición que, en este último sentido, se podría reconocer entre el IRPF y el Impuesto municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.

Pero aun así, desde esta última perspectiva más amplia, si los aspectos materiales del elemento objetivo de los hechos imponible de dos impuestos son similares, es muy probable que el objeto de gravamen de ambos impuestos sea casi el mismo, lo cual volvería a reconducir el tema de la doble imposición desde el ámbito del hecho imponible al del objeto de gravamen.

Una distinción de conceptos que se sitúa en la base de esta problemática la encontramos en SAINZ DE BUJANDA, quien señalaba lo siguiente: «El objeto del hecho imponible es una expresión equivalente a la de presupuesto objetivo de la obligación tributaria, es decir, la situación de hecho –eliminado su aspecto subjetivo, que forma parte del presupuesto de hecho, considerado en su totalidad, pero no, como es obvio, de su elemento objetivo– que hace nacer la obligación tributaria; el objeto del tributo es la manifestación de la realidad económica –v. gr.: la renta, cuando se obtiene o cuando se gasta–, que se somete a imposición; la riqueza imponible son los bienes, rentas, patrimonios, u otros objetos materiales o ideales, intrínsecamente considerados –abstracción hecha, por tanto, de la forma en que se manifiestan, que es el objeto del tributo– que forman parte del presupuesto objetivo de la obligación; los bienes gravados no son, en fin, sino una especie de riqueza imponible»¹³.

Más concretamente FERREIRO distingue entre «objeto material» y «objeto-fin» del tributo, refiriéndose el primero a la riqueza efectivamente gravada por cada tributo, mientras el segundo consiste en la riqueza que se quiere gravar, entendida como fin o fines del tributo¹⁴.

En modo alguno debemos afrontar esta diferenciación entre objeto material y objeto fin del tributo entendiendo que son dos manifestaciones de riqueza distintas las que grava al mismo tiempo un solo impuesto. Cada impuesto solo grava realmente una manifestación de riqueza, pero en ocasiones se plantea el problema de determinar cuál es esta.

En ocasiones para determinar qué es lo que realmente grava un impuesto debemos fijarnos, más que en la apariencia del tenor literal de la ley que lo regula al describir su hecho imponible o su objeto de gravamen, en la forma de cuantificarse su base imponible. En ocasiones será esto último lo que determine qué manifestación de riqueza se está gravando realmente.

Esto sin perjuicio de impuestos donde existe una traslación jurídica de la carga tributaria o de impuestos en los que, al menos, se propicia una traslación económica de la misma. Impuestos que, aun gravando por ejemplo un acto de tráfico de bienes o una transmisión, a través de los mecanismos descritos lo que consiguen es recaer realmente sobre el consumo.

¹³ *Hacienda y Derecho*, IV, cit., pág. 336.

¹⁴ «El objeto del tributo», en la *Revista española de Derecho Financiero*, núm. 10, 1976, págs. 229 y ss. Del objeto del tributo ya se había ocupado FERREIRO en su obra «Contribución Territorial Urbana: el objeto del tributo», en *Hacienda Pública Española*, núm. 22, 1973, págs. 24 y ss.

Pues bien, nos encontramos ante una serie de casos en los que esa diferenciación entre objeto material y objeto fin, lejos de indicar que realmente se gravan dos manifestaciones de riqueza distintas, a nuestro entender sirve, al menos desde una perspectiva didáctica, para determinar lo que realmente se está sometiendo a imposición.

En la delimitación de los conceptos en análisis, en la interpretación del artículo 6 de la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas, el Tribunal Constitucional ha señalado: «Por materia imponible u objeto del tributo debe entenderse toda fuente de riqueza, renta o cualquier otro elemento de la actividad económica que el legislador decida someter a imposición, realidad que pertenece al plano de lo fáctico. Por el contrario, el hecho imponible es un concepto estrictamente jurídico que, en atención a determinadas circunstancias, la ley fija en cada caso «para configurar cada tributo y cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria», según reza el artículo 28 de la vigente Ley General Tributaria»¹⁵.

Ha destacado FERREIRO que «la riqueza que se quiere gravar puede no estar incorporada a las normas que regulan el tributo. Puede, por tanto, desde luego, no estar incorporada a la norma que define su hecho imponible». Añade que «la riqueza que se quiere gravar pertenece así al mundo de los fines del legislador y puede no estar expresamente indicada en las normas que regulan el tributo». Pero, de otro lado, señala este autor que «en cambio, la riqueza gravada por el tributo sí ha de estar incorporada a la normativa del tributo y precisamente, es obvio, a la norma que define el hecho imponible»¹⁶. Por otra parte, señalaba ALBIÑANA que «el ordenamiento jurídico de cada impuesto no debe silenciar la capacidad económica que fundamenta su establecimiento o su subsistencia. El objeto imponible es la definición legal de la capacidad económica a gravar, y de aquí que deba estar presente en su ley reguladora si la capacidad económica, como parece obvio, es nervio y aliento del impuesto justo»¹⁷.

Si tomamos como ejemplo el artículo 1 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en el mismo se señala que este impuesto es un tributo que «recae sobre el consumo», aunque sean otras las operaciones gravadas. El gravamen de la manifestación de riqueza que supone el consumo sería el objeto-fin del tributo, pues, independientemente de que se grave el tráfico de bienes y servicios, el mecanismo de la repercusión del Impuesto sobre el Valor Añadido

¹⁵ Fundamento jurídico 14 de la Sentencia del Tribunal Constitucional 37/1987, de 26 de marzo. En el mismo sentido y con remisión a la sentencia anterior, se pronuncia el Tribunal Constitucional en el fundamento jurídico 4 de su Sentencia 186/1993, de 7 de junio.

¹⁶ «El objeto del tributo», cit., pág. 234.

¹⁷ *Sistema Tributario Español y Comparado*, Segunda edición, Tecnos, Madrid, 1992, pág. 76. De otro lado, TEJERIZO, a la vista del artículo 1 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, dedicado a la «naturaleza y objeto» de este impuesto, ha señalado que «no es habitual que las normas que regulan las distintas figuras tributarias aludan a estos extremos, y aunque la opinión de algunos autores es favorable a tal circunstancia, creemos que estas normas definidoras no añaden nada a la regulación del tributo, incluso en una opinión extrema se podría negar a este tipo de preceptos la categoría de normas jurídicas por cuanto no incorporan un mandato imperativo. Sin llegar a mantener esta postura, lo que queremos indicar es que la naturaleza, y aun el objeto de gravamen, se pueden extraer del conjunto de la regularización del tributo, sin necesidad de su mención expresa, que únicamente cumpliría una función didáctica» («El hecho imponible en el Impuesto sobre Sucesiones», en *La fiscalidad de las sucesiones y las donaciones*, 2.ª edición, Lex Nova, Valladolid, 1991, pág. 19). De todas formas, se ha ido convirtiendo en usual que el legislador se pronuncie expresamente en la ley propia de cada impuesto sobre el objeto de gravamen y naturaleza del mismo.

hace que este impuesto incida sobre el consumo de los mismos. Así pues, en relación con este impuesto, el objeto-fin del tributo encontraría incluso un reflejo expreso en la letra de la ley. Y aunque no existiese tal referencia expresa, el mecanismo de aplicación del impuesto dejaría ver la verdadera finalidad del mismo.

De todas las consideraciones efectuadas se desprende que el objeto del tributo se mueve en el plano jurídico, pues tanto la riqueza efectivamente gravada, como la que se encuentra en la intención última del legislador, encuentran un reflejo en la ley, si no expresamente en ocasiones, sí al menos deducible del análisis de la misma. Por ello vemos poco afortunada la referencia que hemos recogido del Tribunal Constitucional al «objeto del tributo» como «realidad que pertenece al plano de lo fáctico», sobre todo si se tiene en cuenta que seguidamente afirma que «por el contrario, el hecho imponible es un concepto estrictamente jurídico».

En relación con un mismo objeto impositivo o riqueza gravada el legislador tributario puede tomar en consideración distintas circunstancias o situaciones que delimiten distintos hechos impositivos. Esto puede determinar que distintos hechos impositivos produzcan una doble imposición o plurimposición en relación con un mismo objeto impositivo o manifestación de riqueza gravada.

Con respecto al fenómeno de la plurimposición, hablaba EINAUDI¹⁸ de «el mito de los dobles de impuesto» («il mito dei doppi d'imposta»). Señalaba que la doble imposición, después de la de los fantasmas, se presenta como «otra obsesionante aparición propia de la escena financiera. Tan obsesionante, que los más la ven donde ella en realidad no existe». Se planteaba este autor –a la luz del ordenamiento tributario italiano en su tiempo– si sea quizás una doble imposición el estar obligados a pagar al Erario del Estado primero el impuesto sobre los terrenos y después el impuesto complementario sobre la renta, y después incluso los gravámenes sobre los bienes de consumo adquiridos con la misma renta. A tal interrogante respondía negativamente, señalando que el legislador puede recaudar una determinada cantidad de un solo golpe o dividir su pago en varias cuotas, llamando a una impuesto sobre la renta de los terrenos, a la otra impuesto complementario sobre la renta y a la tercera, o a un conjunto de terceras, impuestos sobre los diversos bienes de consumo. Destacaba este autor que aquí no existe una doble imposición, sino un mero fraccionamiento entre varios títulos impositivos de una sola carga impositiva, fraccionamiento querido por comodidad de la Hacienda Pública y por un más fácil aliciente a pagar para el contribuyente.

Añadía EINAUDI que no es, igualmente, un caso de doble imposición «el pagar, por el mismo título, por ejemplo de posesión de terrenos, impuestos al Estado, a la provincia, al municipio, al consorcio de regadíos o de carreteras, a la asociación sindical, al instituto de aseguración por los infortunios agrícolas, etc., etc.». Este autor al respecto señalaba: «¿Es quizás un *doppio* proveer, con la misma renta, a los servicios recibidos del panadero, del carnicero, del sastre, del zapatero, del encargado de la casa y así indefinidamente? Por la misma razón, no es un *doppio* proveer a pagar, con aquella única renta, con la cual se adquieren a decenas o a centenares los deseados bienes privados, también los distintos servicios de las categorías de entes públicos, los cuales tienen poder impositivo. El Estado provee a las vías de gran comunicación; la provincia a las que afectan a varios municipios,

¹⁸ *Miti e paradossi della giustizia tributaria, seconda edizione*, Giulio Einaudi Editore, Torino, 1967, págs. 38 a 46.

el municipio a las propias de su territorio, el consorcio a la pequeña carretera vecinal. ¿Por qué no se debería tributar a los cuatro entes?».

Explicando en qué consistía verdadera y solamente la doble imposición para él, EINAUDI señalaba: «El *doppio* no surge cuando se paga dos veces sobre la misma renta, o a dos entes distintos. Aquí, quizás, existe el *troppo* (demasiado). El *doppio* surge cuando *le mort saisit le vif*, cuando *la forme prime le fond*, cuando la lógica formal se sobrepone a la lógica sustancial, cuando el legislador se deja arrastrar por la lógica aparente de una definición, de un sistema, de un instrumento al imaginar la existencia de algo que no existe en la realidad o, si existe, tiene dimensiones menores que las imaginadas. El *troppo* puede ser impuesto por la necesidad y ser consciente y razonadamente querido. El *doppio* es hijo del error. También el error puede ser querido; pero es querido hasta que no se descubre que es un error». Añadía este autor que «quizás, en vez de *doppio d'imposta*, se podría hablar de un *incongruo od illogico d'imposta*; pero el uso de la palabra «*doppio*» es también apropiado porque ayuda a hacer ver que en la base del error está un juego visivo por el que la misma renta, la misma cosa, cambiada de aspecto, aparece ante los ojos del legislador dos o más veces, haciéndole cambiar un fantasma jurídico por una realidad sustancial». Señalaba EINAUDI que a veces la doble imposición es «grosera» y a todos aparente, siendo otras veces sutil y estando escondida. Destacaba este autor que quizás la doble imposición más grosera es la de la reaparición de la misma renta primero bajo la especie de renta de una sociedad mercantil y después de renta de los accionistas de la misma sociedad.

La delimitación del concepto de doble imposición que hacía EINAUDI no nos sirve para abarcar la complejidad del fenómeno que intentamos estudiar. Las delimitaciones conceptuales de este autor se movían en un ámbito más reducido de lo que hemos expuesto y presentaremos en las páginas posteriores como doble imposición.

Recapitulando hasta aquí, podríamos decir, pues, que el fenómeno de la doble imposición o plurimposición vendría ocasionado principalmente por la configuración de una pluralidad de hechos imponible sobre un mismo objeto de gravamen.

El fenómeno de la plurimposición se presenta en ciertos casos como inevitable, pero no debería sobrepasar ciertos límites. Las manifestaciones de riqueza u objetos de gravamen imaginables, aunque se especifiquen desde distintas perspectivas, en principio son limitados. Y para contemplar la capacidad económica global de un sujeto y conseguir que cobre actuación práctica la autonomía financiera de entes menores al Estado en su dimensión de entes con poder tributario, se presenta como necesario e inevitable y, en algún caso, a lo mejor hasta conveniente ¹⁹, que un mismo objeto de gravamen o manifestación de riqueza sirva para estructurar, desde distintas perspectivas, una diversidad de hechos imponible, provocando situaciones de sujeción a varios impuestos. Lo que no se puede permitir es que se produzca una acumulación de impuestos, de tal forma estructurados individualmente y en su globalidad, que pueda llegar a extremos confiscatorios.

Existen tres-cuatro índices generales de capacidad económica: la renta, el patrimonio, el consumo y el tráfico de bienes. Un sistema impositivo podría imaginarse en base a solo cuatro impues-

¹⁹ Piénsese además en posibles motivaciones extrafiscales.

tos generales: uno sobre la renta, otro sobre el patrimonio, otro sobre el consumo y otro sobre el tráfico de bienes (y esto sin perjuicio de los problemas que puede presentar la delimitación entre las ideas de consumo y tráfico de bienes, en cuanto realidades vinculadas entre sí, de ahí el problema de concretar si son realmente tres o cuatro los índices generales de capacidad económica). Si solo existiesen esos cuatro impuestos en un sistema tributario no se darían, en principio, en sentido estricto, problemas de doble imposición o plurimposición interna. Pero también es posible que las finalidades, objetivos y funciones a que debe dar cumplimiento la mecánica de un sistema impositivo moderno, no encontrasen su mejor forma de actuación en un sistema que solo se compusiese de esos cuatro impuestos. Es por ello por lo que veríamos como necesario el fenómeno de la doble imposición, siempre y cuando no se sobrepasen ciertos límites racionales, jurídicos y económicos, de los que los Estados contemporáneos frecuentemente prescinden.

3. CLASIFICACIONES DE LA DOBLE IMPOSICIÓN

3.1. Interna *versus* internacional

Tradicionalmente se distingue entre doble imposición interna y doble imposición internacional²⁰. La doble imposición interna se daría en aquellos supuestos ocasionados por la incidencia del poder tributario estatal o por la de los poderes tributarios de entes integrados en el territorio del Estado, pero de menor dimensión que este, como, por ejemplo, comunidades autónomas o municipios. Serán los impuestos de entes integrados dentro de un único territorio estatal los que pueden producir una doble imposición interna. En los casos de los Estados federales los problemas ocasionados en esta materia por los tributos de los Estados que integran la federación de Estados entre sí o por los de uno de estos en su confluencia con impuestos de la federación serán problemas de doble imposición interna²¹. Piénsese en que, en los supuestos de Estados federales, cada uno de los Estados que componen la federación no se rige en sus relaciones con esta y con los demás Estados integrantes de la misma revestido de soberanía internacional. Es la federación de Estados la que aparece dotada de soberanía internacional frente a Estados extranjeros, o sea, ante Estados no integrados en la federación.

La doble imposición internacional se daría en aquellos casos en que confluye el poder tributario de un Estado —o de alguno de los entes integrados en su estructura territorial— con el poder tributario de otro Estado —o de alguno de sus mencionados entes de dimensión menor— o con el poder tributario de una organización internacional. Además de los casos tradicionalmente estudiados por

²⁰ Frente a ello, INGROSSO usaba el concepto «doble imposición» solo para hacer referencia a los casos de doble imposición internacional, hablando, por el contrario, de *imposizione multipla* para hacer referencia a los casos en que se da sobre un mismo bien la incidencia de impuestos distintos o de impuestos de entes de Derecho Público distintos dentro de un mismo Estado (*Istituzioni di Diritto Finanziario*, Vol. II, Jovene, Napoli, 1937, pág. 762).

²¹ Distinguía XAVIER entre «doble tributación internacional» y «doble tributación interterritorial», refiriendo la primera a la colisión de sistemas fiscales de Estados soberanos distintos y la segunda a la colisión de ordenamientos tributarios que correspondan a «espacios fiscales autónomos dentro de un mismo Estado, como los Estados federados, los cantones, las regiones o los territorios» (*Direito Tributário Internacional do Brasil*, Editora Resenha Tributária, Sao Paulo, 1977, págs. 59 y 60).

la doctrina de doble imposición internacional ocasionada por la incidencia sobre una misma manifestación de riqueza de los impuestos de dos Estados distintos, se deberían tener en cuenta así también los posibles problemas ocasionados por la confluencia del poder tributario de las organizaciones internacionales con el poder tributario de los Estados.

Las organizaciones internacionales suelen ser titulares de un impuesto sobre los sueldos, salarios y emolumentos de sus funcionarios y agentes. Para evitar la doble imposición efectiva entre estos impuestos y los impuestos que en los Estados miembros de la correspondiente organización internacional gravarían la renta de tales funcionarios y agentes, a través de convenios internacionales normalmente se establece la exención en los impuestos de los Estados miembros de los rendimientos satisfechos a sus funcionarios y agentes por la organización y gravados por esta.

Pero la Unión Europea nos muestra cómo el poder tributario de las organizaciones internacionales no tiene por qué reducirse al mencionado impuesto sobre los salarios de sus funcionarios y agentes, al ser titular también de otros recursos propios de naturaleza tributaria—como los derechos de aduana—, que podrían en teoría ocasionar—y en la práctica ocasionan— casos de doble imposición con tributos de los Estados miembros, supuestos que habría que calificar de doble imposición internacional. No serían, sin embargo, supuestos de doble imposición internacional los ocasionados por la confluencia, dentro de un mismo Estado, de impuestos armonizados por la Unión Europea, pero de titularidad estatal, con otros impuestos también estatales, hayan sido o no objeto de armonización fiscal. De esta forma, por ejemplo, calificaríamos de doble imposición internacional la confluencia de los derechos de aduana con el Impuesto sobre el Valor Añadido y de doble imposición interna la confluencia de este último con los impuestos especiales.

Existen supuestos concretos, casos económicos individualizables, que pueden hacer surgir al mismo tiempo problemas de doble imposición interna y de doble imposición internacional. Se trataría de realidades económicas únicas a las que se vincularían estructuras de doble imposición interna e internacional, pero pudiéndose distinguir en la teoría y en la práctica los problemas relativos a uno y otro tipo de doble imposición.

3.2. Material *versus* formal

Siguiendo a FASOLIS²², se puede distinguir entre doble imposición material y doble imposición formal. Señalaba este autor que la doble imposición material no se presenta como expresamente deseada en un sistema fiscal que se inspire en una justa y general repartición de las cargas tributarias, mientras que la doble imposición formal se presenta como querida y deseada por el legislador. Destaca que la doble imposición formal no constituye propiamente algo injusto, sino más bien un medio de técnica fiscal para obtener un mayor agravio del sujeto pasivo en función de su mayor capacidad contributiva o bien para intentar luchar contra la excesiva disparidad de las riquezas. La doble imposición formal tendría así un doble objetivo, uno propiamente financiero y de justicia tributaria y otro socio-económico.

²² *Le doppie imposizioni*, Casa Editrice S. Lapi, Città di Castello, 1914, págs. 15-16 y 24-25.

Si tuviésemos que trasladar esta clasificación conceptual de FASOLIS a nuestro actual ordenamiento jurídico-tributario, nos encontraríamos con que, para gravar en mayor medida una superior capacidad contributiva, el método elegido por el legislador tributario no suele ser (o no debería ser en principio) el de superponer figuras tributarias, sino el de hacer progresivos los tipos de gravamen. De todas formas, alguna diferenciación entre distintos tipos de contribuyentes a través de una cierta superposición de figuras impositivas sí ha existido hasta no hace relativamente demasiado tiempo en nuestro sistema tributario. Piénsese, por ejemplo, en cierta medida y con las correspondientes matices, en la confluencia que existió entre el IRPF y el Impuesto sobre el Patrimonio.

Si un sujeto vive de su trabajo, por obtener las rentas derivadas del mismo tributará en el IRPF. Ahora bien, si otro sujeto, con el mismo nivel de renta que el anterior, obtenía tales rentas del capital, no solo tenía que tributar por las mismas en el IRPF, sino que, además, por la titularidad del citado capital, antiguamente tenía que tributar en el Impuesto sobre el Patrimonio. Ya fuese porque se reconocía un mayor nivel de capacidad económica por el hecho de ser titular de un capital, dado que el mismo mañana puede seguir existiendo aunque una persona podría perder su capacidad de trabajo (aunque un capital también puede desaparecer y la pérdida de la fuerza de trabajo reemplazarse por el derecho a una pensión), ya fuera porque la distinta condición de trabajador o «capitalista» merecieron en un determinado momento una diferente contemplación desde los esquemas de justicia tributaria imperantes en la comunidad socio-jurídica, lo claro es que los dos tipos de contribuyentes, trabajador y capitalista –aunque en la práctica social esta diferenciación entre sujetos no se encuentre ya tan polarizada y cada vez sea más frecuente que se mezclen las figuras aunque solo sea por los ahorros de los trabajadores–, encontraban una diferenciación de trato al tener que hacer frente el segundo en principio al pago del Impuesto sobre el Patrimonio, hasta la supresión de este.

De otro lado, buscando también ejemplos de casos que pudieran reconducirse, dentro de nuestro ordenamiento jurídico-tributario al concepto apuntado por FASOLIS de doble imposición formal, podríamos detenemos en el caso de los impuestos propios que ciertas comunidades autónomas crearon sobre la titularidad de tierras infrautilizadas. Aquí estaba clara la vocación extrafiscal de estos impuestos, tendentes a buscar una producción de la tierra en zonas donde, además, el paro agrícola era alto. Lo que sucedía es que estos impuestos, aunque extrafiscales, no eran ajenos al principio de capacidad económica o a la mayor capacidad económica de sus sujetos pasivos, desde el punto y hora en que el ser propietario de tierra rústica y no utilizarla demostraría capacidad económica en el sentido de no tener necesidad de utilizar la tierra que se tiene. O sea, sujetos que, dada su riqueza, no se verían necesitados ni siquiera de explotar la tierra de que son titulares. Desde esta perspectiva, dado que el titular de esas tierras tenía que tributar por tal titularidad también, en principio, por el Impuesto sobre el Patrimonio, existente aún en aquellos momentos, y por el IBI, se daba una plurimposición que intentaba gravar en mayor medida a un sujeto en función de la mayor capacidad económica que tuviese.

Pero nosotros, intentando darle un mayor alcance práctico al concepto de doble imposición formal y, así, a la distinción entre doble imposición material y formal, extenderíamos también esta última a aquellos casos en que la doble imposición aparece provocada por un impuesto extrafiscal. De tal forma que la superposición de un impuesto con otro se deba, no necesariamente a la contemplación de una mayor capacidad contributiva, sino a la consecución de cualquier finalidad amparada constitucionalmente, como pueden ser ciertos objetivos extrafiscales.

Por tanto, propondríamos mantener esta distinción, dándole un mayor alcance práctico, siguiendo hablando de doble imposición material para aquellos casos de acumulación de gravámenes que pudiesen resultar contrarios a los principios de justicia tributaria o, al menos, a una construcción racional del sistema tributario, pero hablando de doble imposición formal también cuando la superposición de figuras tributarias es utilizada activamente por el legislador tributario para conseguir una finalidad amparada constitucionalmente, como puede ser un objetivo extrafiscal.

Piénsese, en este sentido, pudiendo calificarse de casos de doble imposición formal, en la confluencia del Impuesto sobre el Valor Añadido con los Impuestos Especiales, en cuanto impuestos que gravan consumos de productos específicos que pueden tener efectos nocivos para la sociedad o que implican unos elevados costes sociales, intentando conseguir, con la más elevada presión fiscal que en tales casos estos impuestos provocan, reducir los citados consumos.

3.3. Poder tributario *versus* poderes tributarios

Nuestro Estado es de estructura territorial compleja. La parte orgánica de nuestra Constitución de 1978 se ocupa de la delimitación e interrelación de los poderes de los distintos entes públicos del territorio nacional. Dispone el artículo 137 de nuestra Constitución que «el Estado se organiza territorialmente en municipios, en provincias y en las comunidades autónomas que se constituyan. Todas estas entidades gozan de autonomía para la gestión de sus respectivos intereses». Entre los poderes de estos entes destaca como esencial su poder tributario.

Nuestra Constitución nos presenta una estructura territorial descentralizada, donde tanto el Estado como las comunidades autónomas y las corporaciones locales son titulares de un poder tributario para poder hacer frente a su autonomía financiera. En un Estado centralizado se puede entender que el poder tributario del Estado sea «originario» y el de los otros entes territoriales menores al mismo «derivado» de aquel. Pero no sucede así en un Estado descentralizado como el nuestro. Por ello, cuando nuestra Constitución dispone en su artículo 133.1 que «la potestad originaria para establecer los tributos corresponde exclusivamente al Estado, mediante ley», esta referencia a la «potestad originaria» del Estado en materia tributaria no puede ser entendida en el sentido de que el Estado sea el origen del poder tributario de los otros entes territoriales, dado que el apartado 2 del mismo artículo 133 de la Constitución dispone que «las comunidades autónomas y las corporaciones locales podrán establecer y exigir tributos, de acuerdo con la Constitución y las leyes». Se presenta así la Constitución como el fundamento jurídico no solo del poder tributario del Estado, sino también del poder tributario de estos otros entes. Ha sido el pueblo el que a través de la Constitución ha concedido poder tributario a las comunidades autónomas y a las corporaciones locales y no el Estado a través de la ley.

La expresión «potestad originaria» referida en este contexto al Estado solo puede identificarse así con que la Constitución es el único límite jurídico al poder tributario del Estado –dejando ahora al margen de nuestras consideraciones las implicaciones en materia tributaria del Derecho de la Unión Europea, que de todas formas encuentran anclaje en nuestra Constitución en su art. 93–, mien-

tras que el poder tributario de las comunidades autónomas y el de las corporaciones locales puede verse limitado o regulado por la ley estatal, pero solo en cuanto lo permita la Constitución ²³.

El artículo 31.3 de nuestra Constitución dispone que «solo podrán establecerse prestaciones personales o patrimoniales de carácter público con arreglo a la ley». En materia tributaria rige el principio de legalidad y su especificación el principio de reserva de ley. No puede crearse un tributo si no es a través de una ley. Las comunidades autónomas poseen capacidad legislativa dentro del ámbito de sus competencias. Así, en tal ámbito y respetando los límites establecidos por la Constitución, pueden crear tributos a través de las leyes de sus propios Parlamentos autonómicos. Debemos recordar que las leyes autonómicas no se encontrarán con respecto a las estatales en una relación de jerarquía, sino de competencia, debiendo moverse unas y otras en sus respectivos ámbitos competenciales delimitados por la Constitución y los Estatutos de Autonomía.

Distinta es la situación de las corporaciones locales, las cuales no pueden crear leyes y, por lo tanto, tampoco leyes tributarias. El establecimiento de un tributo y la regulación de sus elementos esenciales solo puede producirse mediante ley. Y dado que, como acabamos de señalar, las corporaciones locales no poseen capacidad legislativa, estas no podrán crear leyes tributarias.

El artículo 142 de nuestra Constitución dispone que «las Haciendas locales deberán disponer de los medios suficientes para el desempeño de las funciones que la ley atribuye a las corporaciones respectivas y se nutrirán fundamentalmente de tributos propios y de participación en los del Estado y de las comunidades autónomas». Junto a esto debemos recordar que el artículo 133.2 de la Constitución habla de la posibilidad de las corporaciones locales de establecer y exigir tributos. Entonces ¿cómo debemos interpretar el poder de establecer tributos de estas si no poseen potestad legislativa? Las corporaciones locales deberán partir de las leyes estatales y, en base a estas, deberán exigir los tributos que en las mismas se presenten como de establecimiento obligatorio y podrán optar o no por establecer a través de sus ordenanzas –que son manifestación de potestad reglamentaria– los tributos que en aquellas se presenten como de establecimiento facultativo. Con respecto a unos y otros, las corporaciones locales, en uso de su potestad reglamentaria, podrán desarrollar los aspectos de sus tributos que las leyes estatales, previa delimitación de sus elementos esenciales, dejan a la competencia de aquellas, respetando los límites del principio de legalidad y de la reserva de ley en materia tributaria.

La intervención de distintos entes públicos en la vida tributaria dentro de nuestro ordenamiento jurídico se presenta en la base de problemas de doble imposición interna, debido a la incidencia sobre una misma manifestación de riqueza de tributos de los mencionados entes públicos diferentes. Esto no quita que exista también la doble imposición ocasionada por varios impuestos de un mismo ente público.

Aun admitiendo la existencia de una esencial coordinación entre los distintos niveles impositivos internos, no por ello desaparecen los casos de doble imposición interna en nuestro ordena-

²³ Piénsese en la citada LOFCA, en relación con estas, y en el Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales en relación con las corporaciones de este tipo. Dicho Texto Refundido (en adelante TRLRHL) fue aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo.

miento jurídico. Las manifestaciones de capacidad económica son limitadas y si se quiere dotar de impuestos a los distintos niveles de entes con autonomía financiera, necesariamente nos encontraremos con el fenómeno de la doble imposición interna, dado que los posibles objetos de gravamen –y sobre todo en su contemplación más general– se ven sometidos a los impuestos estatales. Así pues, en principio, la articulación de impuestos de los que sean titulares entes inferiores al Estado, conllevará, en general, la doble imposición sobre los objetos imponible ya gravados por este último ²⁴.

Otra cosa será ver las medidas que se pueden utilizar para amortiguar la doble imposición entre los distintos niveles impositivos, o sea, entre los impuestos del Estado y los de los otros entes públicos. Y en este sentido se podrían dar diversas opciones. Desde luego, si se opta por no dotar a los entes inferiores al Estado de un impuesto que podría entrar en colisión con uno estatal, se evitaría esa doble imposición; el Estado debería, en tal caso, compensar al ente menor con transferencias o subvenciones con cargo a fondos del Presupuesto estatal, para suplir las necesidades financieras que la falta de ese impuesto ocasionaría al ente menor. Por otra parte, si es la ley estatal la que, dando plasmación a un esquema básico previsto en la Constitución, debe regular el establecimiento de los impuestos de los entes menores, o las directrices conforme a las cuales estos deban estructurarse, esa misma ley estatal podría prohibir al ente menor el establecer el impuesto, si es ese un ente menor que en principio puede establecer tributos ²⁵; o bien, si fuese la propia ley estatal la que estableciera el impuesto del ente menor, esa ley estatal podría amortiguar la doble imposición reduciendo la presión fiscal en los impuestos en colisión. Y esto último lo podría hacer reduciendo la cuantía de la carga tributaria a través de tipos de gravamen bajos o no demasiado altos en uno o en los dos impuestos, o bien considerando a uno de los impuestos gasto deducible para calcular la base imponible del otro, o permitiendo la deducción de la cuota de uno de los impuestos en la cuota del otro.

En relación con la posibilidad de deducción de la cuota de uno de los impuestos en colisión para la determinación de la deuda tributaria por el otro –desde una perspectiva hacendística y a la luz de los problemas del federalismo fiscal de Estados Unidos y Canadá–, DUE y FRIEDLANDER señalan que «un crédito total por el impuesto pagado a la unidad inferior de gobierno contra la deuda de impuesto a una superior elimina los problemas de concurrencia de varios poderes fiscales e incrementa así la capacidad de imposición de las unidades inferiores, pero no elimina de por sí la redundancia administrativa». Destacan estos autores que «de esta forma se elimina el temor de las unidades menores de aplicar el impuesto para no experimentar un receso en la actividad económica;

²⁴ Sobre este problema, en relación con las Haciendas locales, se detiene CALVO ORTEGA, poniendo de manifiesto que «el avance de los grandes impuestos sobre la renta, sobre los incrementos patrimoniales (en el supuesto de que constituyan una figura independiente), sobre el patrimonio y sobre el consumo, cada vez más generales y más personificados, deja un estrecho margen a la imposición municipal propia, entendiéndolo por tal aquella que tradicional y actualmente tiene un objeto de gravamen no sometido a los citados impuestos estatales. La doble imposición (un mismo sujeto es gravado dos o más veces por el mismo hecho imponible y, en el caso que nos interesa, por dos poderes tributarios diversos) parece punto menos que inevitable» («Principios tributarios y reforma de la Hacienda municipal», en *La Reforma de las Haciendas Locales*, Tomo I, Lex Nova, Valladolid, 1991, pág. 37).

²⁵ Piénsese en la prohibición, contenida en la LOFCA, de establecimiento de impuestos autonómicos con el mismo hecho imponible ya gravado por un impuesto estatal o piénsese en los límites que se dan, en base a esa misma ley, en relación igualmente con los tributos propios de las comunidades autónomas, con respecto a los hechos y materias imposables gravadas por los impuestos locales (art. 6).

si alguna unidad no aplica el gravamen, sus residentes no pagarán menos impuesto, dado que el gobierno central recibirá todos los ingresos. La puesta en práctica del sistema sin un aumento en las tasas impositivas del gobierno central aumenta la capacidad de imposición de las unidades inferiores comparada con la de aquel». Añaden estos autores que «si se concede el crédito nada más que por una parte del impuesto pagado en vez de por el total, la doble imposición desaparece solo en parte. En el caso de que el impuesto sea deducible como gasto para la determinación de la renta imponible y no del gravamen abonable de la unidad superior, el gobierno de esta sufraga solo una parte del costo del aumento en los impuestos de la unidad inferior»²⁶.

Ante cada supuesto se debería analizar qué método para evitar o atenuar la doble imposición interna sería el más conveniente y acorde con la realidad económica que se quiere gravar.

Todo acto de delimitación, diferenciación o división del poder tributario entre distintos entes conlleva necesariamente la creación de unas reglas para que los poderes tributarios diferenciados de esos entes no colisionen entre sí, o para que, en caso de colisionar, no se trate propiamente de una colisión, sino de una confluencia armonizada. Confluencia que, en principio, respondería a las necesidades recaudatorias de los entes titulares de los distintos poderes tributarios, y armonización que, principalmente, respondería a las garantías, derechos y necesidades del contribuyente, en cuanto plasmación de los principios constitucionales de justicia tributaria y de reparto justo de la carga tributaria. Sin duda alguna, es obvio también que tal armonización, armonía o integración, debe responder igualmente a intereses generales del ente, como pueda ser el fomento de la riqueza general.

Cuando los Estados, como entes soberanos²⁷, confluyen entre sí en relación con pretensiones de naturaleza tributaria, debe ser un acuerdo de los mismos el que determine los criterios de confluencia o armonización. Y esto salvo que exista una tercera instancia —piénsese en el caso de la Unión Europea, forjada bajo los esquemas de la integración y la supranacionalidad y no bajo los esquemas de las simples organizaciones internacionales de cooperación— a la que se le haya atribuido el ejercicio de competencias soberanas en este punto, y entonces sería esa tercera instancia la que podría establecer las reglas para dirimir los conflictos en materia tributaria entre entes soberanos.

Dentro de un Estado soberano contemporáneo la soberanía reside en el pueblo. Y es el pueblo el que, a través de la Constitución que el mismo aprueba, delimita los entes que pueden constituirse dentro de su territorio soberano y los poderes de los mismos. Pero el pueblo no lo delimita todo en la Constitución, sino solo lo que considera esencial. El resto lo delimita el Estado, titular de los máximos intereses generales y de solidaridad entre los distintos entes territoriales y entre sus ciudadanos. El Estado, así pues, deberá determinar la confluencia entre los poderes de los entes menores, sin desconocer o negar la esencia y existencia de los mismos. El Estado, llegado el caso, tiene que sacrificar su recaudación, reconociendo las correspondientes deducciones para la determinación de la carga

²⁶ *Análisis económico de los impuestos y del sector público* (Traducción al castellano por Ateneo de Buenos Aires; supervisión de la traducción por E.J. REIG), Editorial de Derecho Financiero, Editoriales de Derecho Reunidas, Madrid, 1990, pág. 620.

²⁷ Esto sin desconocer la relatividad del concepto de soberanía actualmente y en especial en su operatividad en el campo tributario.

tributaria de sus impuestos, para garantizar la suficiencia financiera de los entes locales. Sin ese sacrificio se podría producir una superposición de impuestos que podría llegar a entenderse contraria a la justicia tributaria. Del mismo modo, tal intervención normativa del Estado no puede anular totalmente la iniciativa tributaria de las comunidades autónomas, aunque ello implique la correspondiente doble imposición sobre un mismo objeto de gravamen.

3.4. Unidad *versus* pluralidad de sujetos pasivos

Ante el gravamen de una determinada manifestación de riqueza se puede dar una doble imposición sobre un mismo sujeto pasivo o sobre varios, ya se realice a través de una sola figura impositiva o de varias. El tráfico de la riqueza y las distintas posiciones de los sujetos tomadas en consideración por la ley tributaria en relación con las diversas manifestaciones de capacidad económica, hacen ver supuestos en los que el gravamen sobre un determinado sujeto se ve conectado con la imposición que recae sobre otro. Así se podría hablar de casos de doble imposición que afectan solo a un sujeto pasivo y de casos que afectan a varios.

Como supuesto de doble imposición en el que se ven implicados dos sujetos estaría el gravamen de los beneficios societarios a través de un impuesto a cargo de la sociedad y la tributación al mismo tiempo de los dividendos resultantes de la distribución de esos mismos beneficios mediante el impuesto que grava la renta de los socios. Por otra parte, como supuesto de doble imposición en relación con un único sujeto, podría presentarse el caso en que un bien inmueble es gravado por un impuesto real a cargo de su titular, debiendo este, además, tributar por tal bien en un impuesto general y personal.

4. EL ACTUAL PANORAMA NORMATIVO Y JURISPRUDENCIAL DE LA IMPUTACIÓN DE RENTAS INMOBILIARIAS EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS FRENTE AL IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES

Trece días antes de que se publicase oficialmente ²⁸ la actual Ley del IRPF –representada por 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– se publicaba oficialmente ²⁹ la Sentencia del Tribunal Constitucional 295/2006, de 11 de octubre (NFJ024032). Esta última versa sobre la antigua normativa de los rendimientos del capital inmobiliario procedentes de inmuebles urbanos de uso propio, que pasaron a quedar incluidos posteriormente en el concepto de imputación de rentas inmobiliarias dentro de la disciplina del IRPF. Ley y sentencia vinieron a consolidar aún más un régimen impositivo que podría recibir diversas críticas tanto en su consideración en sí mismo, como en su integración y

²⁸ BOE de 29 de noviembre de 2006.

²⁹ Suplemento del BOE de 16 de noviembre de 2006.

coordinación dentro del conjunto de nuestro sistema impositivo, si es que se quiere que este sea verdaderamente eso, es decir, un sistema. La actual Ley del IRPF volvió a recoger en lo esencial, en su artículo 85, la regulación de la imputación de rentas inmobiliarias que hasta ese momento se recogía en el artículo 87 del Texto Refundido de la Ley del IRPF, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, y al que vino a sustituir la citada actual Ley 35/2006. Por los inmuebles urbanos³⁰ que, sin ser su vivienda habitual o suelo no edificado, estén a disposición de su titular para su disfrute particular, en tanto que por ejemplo no están arrendados o no están afectos a su actividad económica, se computará una renta del 2 o del 1,1 por 100 del valor catastral, dependiendo del momento de revisión, modificación o determinación de este, según sea anterior o no al 1 de enero de 1994. Pero estos inmuebles, a su vez, están tributando también en el IBI, con lo que, en función de cuál se entienda que es el objeto de gravamen de este, podría cuestionarse hasta qué punto no sería conveniente que se articulase una deducción en la cuota del IRPF de las cuotas del IBI para eliminar la doble imposición que pudiese entenderse que existe entre ambos impuestos, estatal y local. Con ello se conseguiría una integración más armónica del gravamen de la imputación de rentas inmobiliarias dentro de nuestro sistema impositivo, al coordinarse en tal sentido el IRPF con el IBI.

A esta situación normativa habría que añadir la rotundidad del citado pronunciamiento del Tribunal Constitucional, en contra de las posibles opiniones de aquellos que quisieran tener la tentación de plantearse hasta qué punto el gravamen de la imputación de rentas inmobiliarias pudiese representar un gravamen de rentas ficticias. Frente a esa posible interpretación y hablando de los antiguos rendimientos del capital inmobiliario por inmuebles urbanos de uso propio, equivalentes a la actual imputación de rentas inmobiliarias en el IRPF, en el párrafo primero del fundamento jurídico 6 de la citada Sentencia del Tribunal Constitucional 295/2006 (NFJ024032) se señala que «los rendimientos de los inmuebles urbanos que contempla el precepto cuestionado integran la manifestación de una capacidad económica que si bien no deriva de una renta real —no hay un ingreso efectivamente producido— sí conecta con una renta potencial: cabe razonadamente entender que, en la medida en que tales inmuebles son susceptibles de generar un rendimiento al que «renuncia» su titular —el que podría obtenerse mediante su arrendamiento— estamos ante una «renta potencial» susceptible de ser sometida a imposición por el impuesto sobre la renta de las personas físicas, de la misma manera que —en relación con el impuesto andaluz de tierras infrautilizadas— hemos afirmado que la renuncia a obtener el rendimiento óptimo legalmente señalado para las fincas rústicas «es por sí mismo revelador de la titularidad de una riqueza real o potencial» [STC 37/1987, de 26 de marzo, FJ 13 (NFJ000269)]».

De esta manera, en el fondo, parece centrarse desde el Tribunal Constitucional la justificación del gravamen de la imputación de rentas inmobiliarias en la función social de la vivienda; en este caso, en concreto actualmente, de la segunda vivienda. Así esta, o se disfruta su utilidad y se tributa por ello, o se pone en circulación en el mercado en busca de un rendimiento del capital inmobiliario tributando por este, sin perjuicio de la posible utilización del inmueble en una actividad económica, al margen del cómputo de una tributación específica por el mismo.

³⁰ «Así como en el caso de los inmuebles rústicos con construcciones que no resulten indispensables para el desarrollo de explotaciones agrícolas, ganaderas o forestales» (art. 85 de la actual ley).

El principal problema que aborda el Tribunal Constitucional en su Sentencia 295/2006 (NFJ024032) consiste en determinar si, en esa antigua regulación del IRPF, por los entonces aún denominados rendimientos del capital inmobiliario, por inmuebles urbanos de uso propio, la remisión a la valoración establecida en el artículo 10 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del desaparecido Impuesto sobre el Patrimonio, que partía del mayor de tres valores, catastral, comprobado o de adquisición, podía implicar una violación del principio de igualdad. Y así lo estimó el Tribunal Constitucional, entendiendo que esos diferentes criterios de valoración, recurriendo al que generaba el resultado más alto, podía suponer una violación del principio de igualdad en materia tributaria. Una igualdad ante similares situaciones objetivas de capacidad económica puestas de manifiesto a partir de la renta del inmueble y, por tanto, contemplable desde el artículo 31.1 de nuestra Constitución y no desde el artículo 14 de esta, dado que no es una discriminación en función de las características subjetivas del contribuyente.

De todos modos, estamos hablando de una legislación ya derogada, pues la ley pasó a hacer referencia directa al valor catastral, referencia que es la que existe en la actualidad, salvo que no se haya fijado aún aquel.

Pero debemos detenernos en un tema, muy importante en nuestra opinión, en el que entiendo que el Tribunal Constitucional que no tiene que entrar para poder llegar a declarar la inconstitucionalidad de la remisión del párrafo primero del apartado b) del artículo 34 de la Ley 18/1991, de 6 de junio ³¹, al valor a efectos del desaparecido Impuesto sobre el Patrimonio. El abogado del Estado entendía que la cuestión de inconstitucionalidad que había dado lugar a esta sentencia debería haberse planteado también contra el artículo 10 de la Ley del desaparecido Impuesto sobre el Patrimonio, que es el que, estableciendo las reglas de valoración de los inmuebles a efectos de este impuesto, venía a concretar el contenido de la remisión que efectuaba ese antiguo artículo 34. Según el abogado del Estado la declaración de inconstitucionalidad del artículo 10 de la Ley 19/1991 era la única que podría haber conllevado la inconstitucionalidad de la referida norma del artículo 34 de la Ley 18/1991. A ello añadía el abogado del Estado que esas diferentes valoraciones del citado artículo 10 estarían justificadas y, dada la constitucionalidad de este precepto, no cabría entender la inconstitucionalidad de la citada remisión efectuada por el referido antiguo artículo 34.

De todos modos, el Tribunal Constitucional, partiendo de que el objeto de gravamen del IRPF y el objeto de gravamen del desaparecido Impuesto sobre el Patrimonio eran distintos, señaló que se podía declarar la referida inconstitucionalidad a efectos del IRPF, sin tener que entrar a cuestionar si las diferentes valoraciones que se aplicaban a efectos del gravamen del patrimonio resultaban o no legítimas constitucionalmente.

Pues bien, dejando ya a un lado la referencia a la citada sentencia del Tribunal Constitucional, que supuso uno de los datos más llamativos en la problemática de la evolución del tema que analizamos, nos tocará, a continuación centrarnos en cómo afrontar la falta de coordinación del gravamen de la imputación de rentas inmobiliarias con la imposición local sobre los inmuebles, problema en

³¹ Antigua Ley del IRPF.

relación con el cual, con la citada actual Ley del IRPF, se perdió una buena oportunidad para establecer legalmente una solución.

Junto a ello, debemos mencionar al menos el sector de la imputación de rentas inmobiliarias más olvidado por la doctrina, como es el relativo al Impuesto sobre la Renta de no Residentes, impuesto en cuya disciplina también se contempla la imputación de rentas inmobiliarias cuando el titular del inmueble es una persona física no residente, que no obtenga otra renta por el mismo. En relación con este otro impuesto deberían arbitrarse soluciones similares a las que proponemos más adelante con respecto al IRPF.

5. LA DOBLE IMPOSICIÓN ENTRE EL GRAVAMEN DE LA IMPUTACIÓN DE RENTAS INMOBILIARIAS Y EL IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES

5.1. Delimitación del problema

En el supuesto de imputación de rentas inmobiliarias, en el IRPF no se puede deducir lo pagado por el IBI. No se trata solo de que no pueda deducirse en cuota, sino que, en la regulación actual del IRPF, no puede ya ni siquiera deducirse en base. Y, como intentaremos explicar seguidamente, cierta confluencia entre el IBI y el gravamen de las rentas inmobiliarias en el IRPF sí se puede reconocer.

Es necesario destacar, ante la inclusión de las rentas procedentes de aplicar un tanto por ciento sobre el valor catastral del inmueble en el concepto de imputación de rentas inmobiliarias, que estamos ante auténticos casos de imputación de rentas y que encaja con ellos ese término de imputación que los califica. Y ello porque puede tratarse de inmuebles que en la práctica no reporten al contribuyente ninguna renta real, sino simplemente potencial, de forma que habrá casos en los que este, no obteniendo ninguna utilidad real del inmueble, no habiéndolo utilizado, tenga de todas formas que tributar por esa imputación de rentas inmobiliarias.

Al plantearnos aquí la confluencia entre el IBI y el IRPF, debemos partir de que se trata de un problema que sufrió ciertas variaciones a raíz de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, antigua Ley reguladora del IRPF. Pero es un problema que se ha ido dando igualmente en base a leyes anteriores que afectaban al mismo. Así pues, debemos detenernos en los precedentes normativos del problema. Y esto porque casi toda la construcción doctrinal del mismo, con sus posibles vías de solución, se ha desarrollado en base a esa normativa precedente, normativa que ha ido consolidando un problema ya tradicional en nuestro ordenamiento tributario.

Debemos partir necesariamente de la normativa anterior que afectaba al mismo. Esto nos permitirá, de un lado, comprobar el carácter persistente que, en parte, este problema ha adquirido en nuestro Derecho y, de otro, cómo el legislador, en vez de seguir las soluciones que de *lege ferenda* apuntaba la doctrina, ha agravado en ciertos casos el problema, aunque en materia de vivienda habitual lo haya eliminado.

En el apartado Uno del artículo 1 de la ya citada Ley 18/1991, de 6 de junio, antigua Ley reguladora del IRPF ³², se disponía que este impuesto era «un tributo de carácter directo y naturaleza personal y subjetiva que grava la renta de las personas físicas en los términos previstos en esta ley». Por otra parte, en el apartado Uno del artículo 5 de esa misma ley se establecía que constituía «el hecho imponible la obtención de renta por el sujeto pasivo», presentándose en la letra b) del apartado Cuatro de este artículo 5 como componentes de la renta del sujeto pasivo «los rendimientos derivados de cualquier elemento patrimonial que no se encuentre afecto de manera exclusiva a las actividades señaladas en la letra siguiente», letra siguiente que era la letra c) en la que se presentaban como componentes de la renta «los rendimientos de las actividades empresariales o profesionales que ejerza».

En el apartado Uno del artículo 31 de la Ley 18/1991 se establecía que tenían «la consideración de rendimientos íntegros del capital la totalidad de las utilidades o contraprestaciones, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, que provengan directa o indirectamente de elementos patrimoniales, bienes o derechos, cuya titularidad corresponda al sujeto pasivo y no se hallen afectos a actividades empresariales o profesionales realizadas por el mismo». Y en el apartado Dos, letra a), de ese mismo artículo se disponía que, en todo caso, se debían incluir como rendimientos del capital «los provenientes de los bienes inmuebles, tanto rústicos como urbanos, que no se hallen afectos a actividades empresariales o profesionales realizadas por el sujeto pasivo», especificándose en el último párrafo de este mismo apartado Dos del artículo 31 que «los rendimientos íntegros correspondientes a elementos patrimoniales, bienes o derechos, que se hallen afectos de manera exclusiva a actividades empresariales o profesionales realizadas por el sujeto pasivo se considerarán ingresos de las indicadas actividades».

Frente a la redacción originaria de la Ley 18/1991 analizada por el Tribunal Constitucional en la sentencia citada *supra*, el artículo 34 de la Ley 18/1991 adquirió una nueva redacción tras la reforma operada en su letra b) por el Real Decreto-Ley 12/1995, de 28 de diciembre, sobre medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera. Para empezar, el artículo 34 de la Ley 18/1991 disponía que tenían la consideración de rendimientos íntegros del capital inmobiliario «en el supuesto de inmuebles arrendados o subarrendados, el importe que por todos los conceptos se reciba del arrendatario o subarrendatario, incluido, en su caso, el correspondiente a todos aquellos bienes cedidos con el inmueble y excluido el Impuesto sobre el Valor Añadido» [primer párrafo de su apartado a)] ³³, y en el supuesto de los restantes inmuebles urbanos —excluido el suelo no edificado—, o sea, en relación con los inmuebles no arrendados, se establecía el deber de computar como rendimientos íntegros del capital inmobiliario el 2 por 100 del valor catastral del inmueble, con carácter general, y cuando se tratase de inmuebles cuyos valores catastrales hubieran sido revisados o modificados y hubiesen entrado en vigor a partir del 1 de enero de 1994 había que computar por tal tipo de rendimientos el 1,1 por 100 del valor catastral ³⁴ del inmueble [primer párrafo de su apartado b)]. Así pues,

³² Ley derogada por la citada Ley 40/1998.

³³ En el párrafo segundo del apartado a) del citado artículo 34 se establecía que «si el propietario o el titular del derecho real se reservase algún aprovechamiento, se computarán también como ingresos las cantidades que correspondan al mismo, siempre que dicho aprovechamiento no constituya en sí mismo una actividad empresarial, en cuyo caso se incluirán entre los ingresos de la mencionada actividad».

³⁴ En el párrafo segundo del artículo 34 b) de la Ley 18/1991 pasó ya a establecerse que «si a la fecha de devengo del impuesto los inmuebles a que se refiere esta letra carecieran de valor catastral o este no hubiera sido notificado al titular,

los rendimientos de inmuebles de naturaleza rústica podían ser considerados como rendimientos de las actividades empresariales agrícolas a las que estuviesen afectos o bien como rendimientos del capital cuando se tratase de rendimientos procedentes del arrendamiento o subarriendo de tales bienes, no considerándose producido ningún rendimiento del capital por los bienes inmuebles de naturaleza rústica fuera de estas situaciones.

Como hemos podido ver, el hecho imponible del IRPF era y es la obtención de renta por el sujeto pasivo, y su objeto de gravamen era y es la renta misma. Habría que preguntarse si podía y puede hablarse, con relación al gravamen por este impuesto de la imputación de rentas inmobiliarias y de los, en su antigua y actual denominación, rendimientos del capital inmobiliario³⁵, de una doble imposición del mismo con el IBI. De aceptarse que se pudiese aquí hablar de doble imposición lo sería siempre limitándonos, en este caso, de un lado, claro está, al ámbito inmobiliario, y, de otro, al ámbito subjetivo de las personas físicas, que son las únicas que pueden realizar el hecho imponible del IRPF.

Este impuesto gravaba y grava la renta y el IBI grava elementos patrimoniales de naturaleza inmobiliaria, constituyendo, en general, el hecho imponible de este último el ser titular de los mismos. Renta y patrimonio se distinguen como dos conceptos esenciales si se quieren diferenciar los índices de capacidad económica que gravan los impuestos directos. Han venido siendo, además, hasta que se dejó de aplicar el Impuesto sobre el Patrimonio en nuestro ordenamiento tributario, los dos genéricos objetos de gravamen de los impuestos directos, con independencia de que luego se limitasen o especificasen en los impuestos de naturaleza real. Si el IRPF grava la renta y el IBI el patrimonio, en principio, no podría hablarse de una doble imposición entre ambos impuestos.

No obstante, como hemos podido observar, la riqueza inmobiliaria puede generar rentas gravadas por el sistema tributario, mientras este grava también la simple titularidad de tal riqueza. Es más, la simple titularidad de un bien inmueble de naturaleza urbana, como hemos visto, obligaba a computar en favor de su titular un rendimiento –en la actualidad, recordemos, se da una imputación de rentas inmobiliarias– gravable por el IRPF. Esto nos hace ver la íntima conexión de estos dos impuestos con la titularidad de la riqueza inmobiliaria. Debemos recordar que SAINZ DE BUJANDA hablaba de la superposición del impuesto local que grava la propiedad de los bienes inmuebles, no solo «al gravamen sobre el valor efectivo del patrimonio global»³⁶ del propietario, sino también «al gravamen sobre la renta global» de este³⁷.

Ahora bien, todo esto se estructuraría simplemente así si nos moviésemos solo en el plano del objeto material del IBI. Ya hemos visto la distinción que introduce FERREIRO entre «objeto material» y «objeto-fin» del tributo, situando el primero en la riqueza efectivamente gravada por cada tributo

se tomará como valor de los mismos el 50 por 100 de aquel por el que deban computarse a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio. En estos casos, el porcentaje aplicable será el 1,10 por 100».

³⁵ Y esto sin perjuicio obviamente de las consideraciones que realizamos más adelante sobre la imputación de rentas inmobiliarias según la Ley 40/1998 y la Ley 35/2006.

³⁶ En función del tiempo en que escribía.

³⁷ *La Contribución Territorial Urbana. Trayectoria histórica y problemas actuales*, cit., pág. 33.

y el segundo en la riqueza que se quiere gravar, entendida como fin o fines del tributo³⁸. El patrimonio inmobiliario representa el objeto material de este impuesto local. Pero habría que preguntarse si lo que realmente quiere gravar (objeto-fin) el IBI es la renta³⁹ que se pueda entender que generaría tal tipo de bienes. Y así, apunta SIMÓN ACOSTA que «aunque el IBI es nominalmente un impuesto sobre la propiedad, grava indirectamente la renta de los inmuebles, por lo que su coordinación debe efectuarse principalmente con el IRPF y el Impuesto sobre Sociedades»⁴⁰. Se trataría ahora de analizar los mecanismos a través de los cuales se ha venido articulando la confluencia entre los citados impuestos⁴¹.

³⁸ «El objeto del tributo», cit., págs. 229 y ss., y, del mismo autor, «Contribución Territorial Urbana: el objeto del tributo», cit., págs. 24 y ss.

³⁹ Con relación al impuesto local sobre las fincas rústicas y urbanas que podría incluirse dentro de un esquema ideal propuesto sobre imposición local, FERREIRO señala que «se trata de un impuesto que quiere gravar rendimientos medios. Que intenta recuperar para la imposición local las virtudes del catastro milanés tan excelentemente expuestas en su día por el profesor EINAUDI. Un impuesto que al gravar rentas promedios prima al contribuyente activo y castiga a quien no utiliza adecuadamente sus bienes» (en la obra colectiva *El Proyecto de Ley reguladora de las Haciendas Locales*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 1988, págs. 24 y 25). En otra obra, señala igualmente FERREIRO que en el IBI «el legislador quiere gravar la renta que deriva de estos bienes, pero el gravamen se exige se produzca o no dicha renta» (*Curso de Derecho Financiero Español*, 13.ª edición, Madrid, 1991, pág. 354).

⁴⁰ Añade a continuación de lo anterior este autor que «el Impuesto sobre el Patrimonio (IEPPF) —siglas que se corresponden con la denominación del desaparecido impuesto en el momento en que escribía— también debe ser tenido en cuenta, puesto que se trata igualmente de un impuesto nominal sobre el patrimonio y efectivo sobre la renta». Analizando el paso de las Contribuciones Territoriales —vigentes en el momento en que escribía— al IBI —entonces solo plasmado en el Proyecto de Ley de Haciendas Locales, todavía no aprobado en aquel momento—, o sea, fijándose en la evolución del impuesto local que habría de gravar la riqueza inmobiliaria, señala SIMÓN ACOSTA que «el supuesto cambio de naturaleza del impuesto no tiene otra trascendencia que la modificación de la magnitud que constituye la base imponible: en el nuevo impuesto es el valor de los bienes, y en los impuestos actuales es su renta potencial. De todos modos, como la renta se determina de manera objetiva y, en el caso de la Contribución Territorial Urbana, es proporcional al valor catastral, no hay diferencia sustancial entre el gravamen de la propiedad y el gravamen de la renta, si se realizan en el tipo de gravamen los ajustes cuantitativos necesarios para que se obtenga la misma cuota». Llega este autor a la conclusión de que el IBI «no difiere sustancialmente de la naturaleza que ya tenían la Contribución Territorial Rústica y la Contribución Territorial Urbana. En ambos casos puede decirse que el hecho imponible es la propiedad de los inmuebles y el objeto o materia imponible, su renta: son impuestos nominales sobre la propiedad y efectivos sobre la renta de los inmuebles. Por este motivo debe concederse importancia al estudio de su coordinación con los impuestos estatales sobre la renta y el patrimonio, con el fin de evitar los efectos perversos de una doble imposición mal prevista» (*El Proyecto de Ley reguladora de las Haciendas Locales*, cit., pág. 43).

⁴¹ Así pues, en ocasiones los elementos renta y patrimonio se mezclan en la configuración de algún impuesto, centrando el hecho imponible en la titularidad de un elemento patrimonial y subyaciendo un objeto de gravamen basado en la renta. Tómese como ejemplo de esto la articulación del IBI. Como expone MARTÍNEZ GARCÍA-MONCÓ, el IBI puede ser presentado como un «impuesto nominal sobre el patrimonio y efectivo sobre la renta». Señala este autor, con relación al referido impuesto local, que «aunque el hecho imponible como lo regula la ley grava la propiedad o situaciones jurídicas análogas, el objeto imponible es la renta» («El nuevo Impuesto municipal sobre Bienes Inmuebles», en *La Reforma de las Haciendas Locales*, Tomo I, págs. 285 y 286). Esta disociación entre lo directamente contemplado y el trasfondo de lo que se grava, en la articulación del IBI, también la podemos encontrar expresada en otros términos. Así, CORS MEYA parte señalando que «nos encontramos a veces, como sucede con la antigua CTU, que el legislador vincula la base al objeto del tributo, el cual no coincide exactamente, aun estando ciertamente relacionado, con el del objeto del hecho imponible. Así, cuando se presume que un hecho implica otro, como en los impuestos de producto, en donde se grava la renta producida a través de la fuente de su producción, es decir, la titularidad de la fuente patrimonial de renta se configura como hecho imponible, en lugar de contemplar directamente la renta producida». Junto a ello, señala este autor que «también la base puede mantener la ligazón con el hecho y entonces es ella la que junto al hecho imponible mantienen una relación indirecta con el objeto del tributo, como sucede con el actual IBI. De una u otra forma, se está gravando un hecho a través de otro, con el que razonablemente se puede establecer un valor de relación» («La base imponible», en la *Revista española de Derecho Financiero*, núm. 72, 1991, pág. 498).

Si nos fijamos en los gastos deducibles en relación con los rendimientos del capital inmobiliario en el antiguo IRPF, nos encontramos con que en el apartado A) del artículo 35 de la Ley 18/1991 se disponía que tenían la consideración de gastos deducibles para la determinación del rendimiento neto procedente de inmuebles arrendados o subarrendados «los gastos necesarios para su obtención». Y según el artículo 7.Uno A b) del antiguo Reglamento del IRPF que desarrollaba esa ley había que considerar incluidos entre los gastos necesarios para la obtención de tales rendimientos «los tributos y recargos no estatales, así como las tasas, recargos y contribuciones especiales estatales, no repercutibles legalmente, cualquiera que sea su denominación siempre que incidan sobre los rendimientos computados o sobre los bienes o derechos productores de los mismos y no tengan carácter sancionador». Entre los tributos que inciden sobre los bienes o derechos productores de tales rendimientos está claro que se encontraba y se encuentra el IBI. Y en relación con los rendimientos de bienes inmuebles de naturaleza urbana no arrendados ni subarrendados se contemplaban expresamente en el apartado B) del artículo 35 de la Ley 18/1991 como gastos deducibles para la determinación de los rendimientos netos de este tipo de inmuebles «las cuotas y recargos, salvo el de apremio, devengados por el IBI». Se veía así el reconocimiento por parte del mismo legislador tributario de la conexión entre el gravamen por el IRPF y el gravamen por el IBI en relación con la riqueza inmobiliaria ⁴². Se trataba, en definitiva, de un reconocimiento legal de la doble imposición entre el IRPF y el IBI en este punto, poniéndose así de manifiesto que el objeto-fin de este segundo impuesto es el gravamen de la renta inmobiliaria, a través del mecanismo consistente en articular un objeto material estructurado sobre el patrimonio inmobiliario ⁴³.

Pues bien, visto todo lo anterior, debemos detenernos en la consideración de las cuotas pagadas por el IBI como gasto deducible. Si un sujeto aparecía gravado en el antiguo IRPF por el rendimiento potencial que le hubiese podido generar la titularidad de un inmueble, en ese caso para obtener el ren-

⁴² Fijándose en el tema de la fiscalidad de la vivienda, POVEDA BLANCO señaló, a la vista de los distintos impuestos que recaían sobre la misma, «la sobreimposición de que es objeto tanto a nivel estatal cuanto autonómico y local, ya que somete cualquier acción que lleve a comprar, heredar, donar, poseer, arrendar, usar, construir, promover, reparar y tantas otras acepciones verbales relacionadas con los bienes inmuebles». Destaca este autor que «el exceso de fiscalidad que soporta la vivienda no parece que pueda servir como señora de complacencia si se tiene en cuenta que importantes preceptos constitucionales avalan la necesidad de una moderación tributaria, desde el artículo 39, que proclama la necesaria intervención de los poderes públicos que "aseguran la protección social, económica y jurídica de la familia", hasta el artículo 47, que practica el derecho de todos los españoles "a disfrutar de una vivienda digna y adecuada"». Habló este autor de «la discriminación tributaria que sufren los bienes inmuebles, y entre ellos la vivienda», señalando que tal situación «atenta de lleno contra la necesaria armonía que debe primar en el sistema tributario, en el que es exigible el principio de igualdad de imposición objetiva, así como los de no discrecionalidad y no arbitrariedad», añadiendo que «la imposición debe eliminar el «dirigismo fiscal» y no debe perjudicar ni favorecer a bienes ni a sectores económicos». Dicho lo anterior –y con un cierto desliz de la pluma al utilizar el concepto de hecho imponible– POVEDA BLANCO señaló que «la supresión de la doble y hasta triple imposición que se produce en la vivienda por la superposición de varios tributos sobre un mismo hecho imponible –IRPF, IEPF, IBI– aconseja la adopción de medidas que eliminen tal problema mediante la deducción de unas cuotas en otras, lo que permitiría acabar con un régimen tributario netamente penalizador de la propiedad urbana» («La fiscalidad de la vivienda», en *Impuestos*, núm. 22, 1991, págs. 41 a 44).

⁴³ Y fijándose en tales mecanismos de coordinación entre estos impuestos tal y como se plasmaban, de forma similar, en la normativa vigente en el momento en que escribía, SIMÓN ACOSTA destacaba que los mismos implicaban una aceptación consciente de la doble imposición sobre la renta de los bienes inmuebles. Tales normas del IRPF y las aplicables en este punto con relación al Impuesto sobre Sociedades confirmaban, según este autor, que «existe doble imposición de la renta de los bienes inmuebles, la cual tributa en el IRPF o Impuesto sobre Sociedades y además soportará el impuesto municipal», o sea, el IBI, sucesor de las antiguas Contribuciones Territoriales (*El Proyecto de Ley reguladora de las Haciendas Locales*, cit., págs. 44 y 45).

dimiento tenía que ser titular del inmueble; y al ser titular del inmueble debía pagar también el IBI. Este impuesto no se paga «para» poder ser titular de un inmueble, sino «por» ser titular del mismo. Por ello, no encajaba fácilmente en el concepto de gasto deducible la cuota pagada por el IBI. No sería conceptualmente un gasto necesario «para»⁴⁴ la obtención del rendimiento que genera el inmueble sino una carga económica «por» la titularidad del mismo, titularidad que generaba el rendimiento. Ahora bien, en el caso de inmuebles urbanos de uso propio, el problema se resolvía expresamente en el artículo 35 B) de la Ley 18/1991 como hemos visto, estableciendo la deducibilidad del IBI, sin recurrir para ello al concepto de gasto necesario para la obtención de la renta.

En definitiva, el IBI no es un impuesto que se pague «para» poder ser titular de un inmueble, sino «por» ser titular del mismo. Por ello no se podía afirmar que fuese un gasto necesario para la obtención del rendimiento generado por el inmueble. También se podría decir que el inmueble es necesario para obtener el rendimiento, pero al razonar así lo único que se conseguiría es confundir en la comprensión de la verdadera realidad jurídica: debemos tener en cuenta que el objeto-fin del IBI es el gravamen de los rendimientos de los inmuebles, o sea, el objeto-fin sería la renta inmobiliaria. Por ello no se podía decir que este impuesto sea algo necesario para obtener esa riqueza.

Pues bien, estas son simplemente consideraciones sobre la delimitación conceptual del IBI como gasto deducible al haber sido presentado como gasto necesario para la obtención de ingresos, delimitación conceptual que vemos poco lógica e incoherente. De todas formas, es la vía de salida que nuestro Derecho venía otorgando a la doble imposición entre el IBI y el IRPF.

Resumiendo, si un impuesto quiere gravar la renta que produce o puede producir un inmueble, no se le puede considerar en principio como gasto necesario para obtener esa renta. Incluso en el caso en el que un sujeto utilice un inmueble de su propiedad para desarrollar en el mismo una actividad económica, el IBI querría gravar el rendimiento o utilidad que pueda generar ese inmueble a la actividad del sujeto pasivo, y así a este, rendimiento integrado dentro del resultado global de la actividad económica y que, como parte de ese resultado global –aunque no sea susceptible de individualización o de gravamen individualizado–, es gravado en el correspondiente impuesto estatal: IRPF o Impuesto sobre Sociedades.

De todos modos, volvemos a reiterar, el concepto de gasto necesario para obtener los rendimientos siguió apareciendo, con relación a los rendimientos de inmuebles arrendados, en el artículo 35 A) de la Ley 18/1991, sin perjuicio de su concreción reglamentaria que ya hemos visto. Y en relación con los rendimientos procedentes de inmuebles arrendados, la solución siguió siendo la misma con la Ley 40/1998 y sigue siendo la misma con la Ley 35/2006, continuando con la deducción del IBI de los rendimientos íntegros para calcular los rendimientos netos.

Así pues, es la consideración de la cuota del IBI como gasto deducible para el cálculo de los rendimientos netos en los impuestos estatales el mecanismo que nuestro Derecho ha venido arbitrando para atenuar la doble imposición entre los mismos. Ya hemos hecho referencia a la incoherencia conceptual de tal solución. De todas formas, no es una medida que pueda servir para eliminar la doble imposición entre los mencionados impuestos, sino simplemente una medida que sirve para atenuarla.

⁴⁴ Cfr. el ya mencionado artículo 35 A) de la Ley 18/1991.

Pero esa posibilidad de deducción del IBI como gasto (en base) en el IRPF que existía con la Ley 18/1991, desapareció para la imputación de rentas inmobiliarias con la Ley 40/1998 y tampoco se contempla en la Ley 35/2006, si bien es cierto que el referido problema de la doble imposición quedó solo para la segunda vivienda, ya que desde el 1 de enero de 1999 por la vivienda habitual no se computa imputación de rentas inmobiliarias en el IRPF.

5.2. Propuesta de solución

Desaparecería la doble imposición a que venimos haciendo referencia si el gravamen de la riqueza inmobiliaria se atribuyese con carácter exclusivo solo al Estado o solamente a las corporaciones locales. Lo primero significaría la desaparición del IBI, lo cual, dado que este constituye uno de los elementos esenciales del sistema de financiación municipal, parece en principio rechazable. Lo segundo rompería la unidad del concepto de renta en los impuestos estatales, perdiéndose con ello la consideración global sobre la renta en unos impuestos globales, generales y personales ⁴⁵ con los que se pretende precisamente medir la total capacidad económica que tales manifestaciones revelan en el sujeto pasivo; por ello, a primera vista, parece también rechazable.

Por otra parte, si se arbitrara la deducción de la cuota del IBI en la cuota del IRPF se eliminaría totalmente la doble imposición. Ahora bien, se ha discutido sobre si esta medida sería la más conveniente para actuar contra la citada doble imposición; y es más, en definitiva, se ha discutido sobre si está justificada la existencia de tal doble imposición.

Así, ante la forma en que se ha venido deduciendo el IBI, en sede de rendimientos, en los mencionados impuestos estatales, y que de esa manera la citada doble imposición no quedase eliminada, sino solo «ligeramente mitigada», ha señalado SIMÓN ACOSTA que «este sistema tiene una ventaja para el Estado: que no pierde la materia imponible, sino que se limita a compartirla con los municipios. Si el impuesto municipal fuera deducible de la cuota del impuesto estatal, los municipios podrían vaciar la recaudación que el Estado obtiene por estos conceptos. Es más, de este modo se induciría a los municipios a hacer uso de todas sus facultades impositivas, estableciendo el tipo de gravamen máximo posible, porque la mayor recaudación no se traduciría en un aumento efectivo de las cuotas a pagar por los electores contribuyentes, sino en una simple disminución de la recaudación estatal» ⁴⁶. Añade al respecto este autor que la deducción del IBI en la cuota de los impuestos estatales eliminaría «la responsabilidad del municipio frente al contribuyente, pues quien acaba soportando la carga del impuesto local es el presupuesto del Estado». De otro lado, señala este autor que «el que los inmuebles (o su renta) soporten una cuota suplementaria se justifica por el principio del beneficio pues, como hemos dicho, en el fundamento de la tributación local de los

⁴⁵ A excepción del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, impuesto esencialmente de naturaleza real.

⁴⁶ Hay que tener en cuenta que, más allá del tiempo en que el citado autor escribía, con el actual sistema de financiación autonómica, en el que una parte de la cuota del IRPF se encuentra cedida a la comunidad autónoma en la que el sujeto pasivo tiene su residencia, si se permitiese la deducción de la cuota del IBI en la cuota del IRPF podrían perder ingresos por este concepto tanto el Estado, como las comunidades autónomas, salvo que el IBI solo se dedujese de la cuota estatal y no de la cuota autonómica.

bienes inmuebles y muy especialmente en el de los bienes inmuebles urbanos, se encuentran los gastos realizados por los ayuntamientos, de los que se benefician los propietarios de bienes radicados en el término municipal». Como razón de peso contra la mencionada deducción en cuota destaca SIMÓN ACOSTA que «si el IBI se dedujera de la cuota del IRPF, solo se beneficiarían de la deducción quienes tuvieran en el impuesto estatal cuota de cuantía suficiente para absorber el impuesto municipal. Las personas de baja renta y las no obligadas a pagar (de facto, las no obligadas a declarar) el IRPF no podrían deducir el IBI». Y por último, como argumento en contra de tal deducción en cuota señala este autor que «si la cuota deducible no pudiera exceder de la parte de cuota íntegra del IRPF imputable a las rentas procedentes de los bienes inmuebles, esta condición dificultaría la práctica de las deducciones, pues si bien sería posible conocer la parte de cuota del IRPF imputable a los rendimientos de capital, no sería posible desglosar la correspondiente a las rentas imputables a inmuebles afectos a actividades económicas, dado que en tales casos la renta del bien inmueble está integrada y es inseparable de la renta empresarial». Por todas estas razones este autor ve en principio desaconsejable la citada deducción en cuota. Ahora bien, señala SIMÓN ACOSTA que tales razones «no la desaconsejan radical y absolutamente», añadiendo que «podría llegarse a una solución intermedia que conjugase mejor los factores que militan en pro y en contra de la deducción en cuota y no en base». Exponemos a continuación la solución que propone y los argumentos que utiliza este autor ⁴⁷.

La solución que propone SIMÓN ACOSTA es «la de permitir la deducción en la cuota del IRPF de la cuota del IBI resultante de la aplicación de los tipos impositivos mínimos, obligatorios en todo el territorio nacional. El exceso, es decir, la parte del impuesto de la que es responsable el ayuntamiento frente a sus electores, solo sería deducible en base». Frente al argumento en contra de la deducción en cuota que hemos visto que representaría «la eliminación del incentivo de responsabilidad del ayuntamiento ante sus electores», destaca este autor que «este argumento no es obstáculo frente a la deducción que proponemos pues la cuota deducible sería solo la que ha sido ordenada y dispuesta por el Estado con carácter general. La cuota establecida por el ayuntamiento se deduciría solo de la base imponible del IRPF».

A continuación señala SIMÓN ACOSTA que «la sobreimposición de los bienes inmuebles —especialmente los urbanos— se justifica por los especiales gastos del municipio en beneficio de la propiedad. Ahora bien, este argumento encuentra toda su razón de ser en la parte de cuota que es impuesta por el ayuntamiento, pero no para la que con carácter general se paga en todos los municipios españoles por decisión estatal. Lo lógico es justamente lo contrario: para esa cuota general debería evitarse la doble imposición, consintiendo a los contribuyentes rebajar la cuota del impuesto estatal con la que todos pagan a nivel municipal, cualquiera que sea el lugar donde estén ubicados los inmuebles. De este modo se logra un mayor grado de personalización del impuesto, permaneciendo solo como impuesto real o de producto la parte de cuota que el Ayuntamiento establece mediante elevaciones de los tipos mínimos previstos en la ley. La sobreimposición de los bienes inmuebles quedaría reducida a la cuota que es de responsabilidad municipal: esta sobrecuota es justamente la que tiene por causa los mayores gastos que el ayuntamiento pueda realizar sobre el nivel ordinario de gastos que le permita efectuar la financiación de la que no responde directamente ante su electorado».

⁴⁷ Las razones vistas y la solución y argumentos que a continuación se reproducen son expuestos por SIMÓN ACOSTA en la obra colectiva *El Proyecto de Ley reguladora de las Haciendas Locales*, cit., págs. 45 a 48.

Seguidamente, SIMÓN ACOSTA, con relación al argumento consistente en que los contribuyentes sin suficiente cuota en el IRPF no podrían beneficiarse de la citada deducción, señala que el mismo «solo es relativamente cierto». Señala este autor que «el que lo sea o no, depende de que la deducción que se consienta esté o no limitada por el importe de la parte de cuota del impuesto estatal imputable a los bienes inmuebles. Para resolver la cuestión podría concederse el derecho a la devolución del exceso de cuota municipal sobre la cuota estatal, de forma que la cantidad deducible recibiera el mismo tratamiento que tiene la deducción de las retenciones y los pagos a cuenta. Si la cuota deducible se configurase como un pago a cuenta del impuesto estatal, esta dificultad habría desaparecido. Si no se hiciera así, el impuesto municipal sería una especie de cuota mínima a la que quedaría sujeta la renta de bienes inmuebles. El configurar el impuesto de una u otra forma –ambas serían admisibles– dependería de la voluntad del legislador».

Por último, señala a este respecto SIMÓN ACOSTA que «sería difícil desglosar la cuota correspondiente a los bienes inmuebles en el IRPF, por desconocerse la renta atribuible a los inmuebles afectos a explotaciones. Esta dificultad podría salvarse imputando a tales bienes, a efectos de este cálculo, una cantidad de renta objetivamente determinada, del mismo modo que en el IRPF se imputa renta con criterios objetivos a los inmuebles no arrendados ni subarrendados».

Así pues, ante tales argumentos –que hemos reproducido literalmente, dada la profundidad e importancia en este tema del estudio del citado autor–, no podemos sino adherirnos a esta posición, en base a la cual, de *lege ferenda*, sería deseable que en relación con los impuestos estatales sobre la renta se permita la deducción de las cuotas del IBI en la cuota de aquellos (entendemos que en la cuota líquida para calcular la cuota diferencial⁴⁸, según lo expuesto *supra*, dada la naturaleza impositiva del IBI) solo hasta el límite mínimo que fija el TRLRHL y en lo que excedan del mismo entendemos que la deducción debería realizarse en la base por las razones apuntadas.

Eso sí, dadas las razones que hemos expuesto criticando la consideración de las cuotas por el mencionado impuesto local como gasto necesario para la obtención de los ingresos y así deducibles por este concepto, entendemos que la deducción del mencionado exceso –establecido por los ayuntamientos, aunque dentro de los límites que fija el TRLRHL– sobre la cuota mínima –resultante del tipo de gravamen mínimo establecido por el citado TRLRHL– debería deducirse de la base imponible para calcular la base liquidable y no directamente del importe imputado. Se trataría con ello de respetar la lógica conceptual apuntada *supra*.

Recapitulando, lo que ocurrió con la Ley 40/1998 y se ha mantenido en la Ley 35/2006, es que para esta imputación de rentas inmobiliarias, frente a lo que sucedía con la Ley 18/1991 en relación con los rendimientos del capital inmobiliario procedentes de inmuebles urbanos de uso propio, ha desaparecido la previsión de la deducción de las cuotas del IBI para determinar el importe de la renta imputada a incluir en la base imponible, lo cual resulta bastante criticable dado que agrava la confluencia de este impuesto con el IRPF en tales casos. De todas formas, hay que resaltar que, como hemos visto, la vivienda habitual dejó de generar las citadas rentas potenciales, o sea, no va a gene-

⁴⁸ Aunque no diese derecho a devolución por sí misma, como tampoco sucede, por ejemplo, con la deducción para evitar la doble imposición internacional, a diferencia de lo que ocurre con los pagos a cuenta.

rar esa imputación de rentas, quedando ya al margen de la citada problemática de la confluencia de los gravámenes mencionados. Es decir, desapareció la citada doble imposición en materia de vivienda habitual, dado que por esta no se va a dar una imputación de rentas inmobiliarias ⁴⁹, pero se agravó tal doble imposición en los casos en que sí se dé esa imputación, puesto que ya no se permite, en relación con los inmuebles que la generan, la deducción del IBI ni siquiera para determinar la renta gravable en el IRPF. Así, nos encontramos con un panorama muy diferente del que supondría la existencia de la deducción en cuota que proponemos.

6. OTRO TIPO DE RENTAS EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS Y OTROS IMPUESTOS DE TITULARIDAD ESTATAL

Aunque con ciertas diferencias, un problema parecido al que hemos visto en el IRPF en relación con la imputación de rentas inmobiliarias, se daría también con relación a los rendimientos del capital inmobiliario e incluso con respecto a los inmuebles afectos al desarrollo de actividades económicas. Entendemos que en estos otros casos también se debería permitir la deducción de las cuotas del IBI en la cuota del IRPF, al menos hasta el límite que proponemos y ello a pesar de que en estos casos quepa la deducción de las cuotas de este impuesto local como gasto en la base del IRPF; aquello en lo que la cuota del impuesto local superase el mínimo expuesto derivado de la norma estatal, se podría seguir deduciendo de esa misma forma en la base del impuesto estatal.

Ahora bien, fijándonos en otros impuestos, en el caso de la imputación de rentas inmobiliarias, esta no existe en el Impuesto sobre Sociedades, pero en relación con inmuebles arrendados o afectos a la actividad de la entidad, se podrían arbitrar también en este otro impuesto estatal soluciones similares a las que proponemos para el IRPF sobre la deducción en la cuota del impuesto estatal de la cuota del impuesto local, aunque limitada en su importe. Sí existe la imputación de rentas inmobiliarias en el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, pero solo para las personas físicas, supuesto en el cual se deberían establecer las mismas medidas que hemos propuesto con relación al IRPF.

7. LOS POSIBLES INCREMENTOS POR LOS MUNICIPIOS DE LOS TIPOS DE GRAVAMEN DEL IMPUESTO SOBRE BIENES INMUEBLES ANTE LA PLURIMPOSICIÓN INMOBILIARIA

Dados los problemas presupuestarios ante la crisis económica que afectan a los distintos tipos de entes públicos, estos, haciendo uso de su autonomía financiera y con corresponsabilidad fiscal, deberán asumir en muchos casos la elevación de tipos de gravamen. Es el caso de los municipios con respecto al IBI, donde, en relación con la mayoría de aquellos, se está bastante por debajo del tipo máximo que permite el TRLRHL. Ahora bien, cuando una corporación local intenta incrementar el

⁴⁹ En función de ello, no tendría sentido extender la deducción del IBI propuesta, a los supuestos de vivienda habitual, en los que, como hemos apuntado, no se da una tributación por imputación de rentas inmobiliarias.

tipo de gravamen del IBI dentro de los límites recogidos en el TRLRHL, se encuentra con que tal subida impositiva suele producir en la población un impacto más acusado de lo habitual, en atención a que la riqueza inmobiliaria, como hemos visto, está sometida a una importante plurimposición, que determina una gran carga tributaria.

Recordemos que resulta muy fácil para los entes públicos cargar impositivamente los inmuebles, pues, por muy elevada que sea su presión fiscal, al menos los terrenos no pueden desaparecer. Por todo ello, resulta más evidente la necesidad de solucionar la doble imposición entre el IBI y la imposición estatal sobre la renta de la manera expuesta. Con ello, las corporaciones locales podrían asumir con mayor convencimiento ante la población la decisión de incrementar, en su caso, los tipos de gravamen del IBI, dentro de los límites marcados por el TRLRHL, con un menor impacto sobre la carga fiscal global que deba soportar el contribuyente por un determinado inmueble.

EL TRIBUNAL SUPREMO SIENTA JURISPRUDENCIA DEFINITIVA SOBRE LA POSIBILIDAD DE SOLICITAR LA DEVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS PENDIENTES DE IVA NO COMPENSADO

[Comentario a las SSTs de 24 de noviembre y 23 de diciembre de 2010] *

J. ANDRÉS SÁNCHEZ PEDROCHE

*Profesor de Derecho Financiero y Tributario.
Rector de la UDIMA*

Extracto:

LA AEAT, los Tribunales Económico-Administrativos y la mayoría de los Tribunales de Justicia, entendían taxativamente el plazo para ejercer la deducción-compensación del IVA, lo que determinaba la imposibilidad de solicitar la devolución de los excesos no deducidos. El Tribunal Supremo zanja definitivamente la cuestión, sentando jurisprudencia y señalando que dicho plazo es de prescripción y no de caducidad.

Palabras clave: IVA, plazo, deducción, compensación, devolución y Tribunal Supremo.

* Véanse los textos íntegros de estas sentencias en RCyT CEF, núm. 335 (febrero 2011) y 336 (marzo 2011) o en *Normacef Fiscal y Contable* (NFJ041246 y NFJ041354, respectivamente).

THE HIGH COURT SETS A FINAL LEGAL PRECEDENT ABOUT THE POSSIBILITY OF ASKING FOR THE REFUND OF THE VAT SURPLUS AMOUNTS NOT DEDUCTED

[Comment on the HC rulings of 24 November and 22 December 2010] *

J. ANDRÉS SÁNCHEZ PEDROCHE

*Profesor de Derecho Financiero y Tributario.
Rector de la UDIMA*

Abstract:

THE State Agency of Tax Authorities, The Economic-Administrative Courts and most of the Courts of Justice had a restricted opinion about the time limit to exercise the right of deduction-offset of the Value Added Tax. This made it impossible to ask for the refund of the surplus amounts not deducted. The High Court of Justice resolved this question definitively, setting a legal precedent, and declared that the above mentioned time limit is a prescription one and not an expiration time limit.

Keywords: VAT, time limit, deduction, offset, refund and High Court.

* Véanse los textos íntegros de estas sentencias en RCyT CEF, núm. 335 (febrero 2011) y 336 (marzo 2011) o en *Normacef Fiscal y Contable* (NFJ041246 y NFJ041354, respectivamente).

Las recientes Sentencias del Tribunal Supremo (SSTS) de 24 de noviembre y 23 de diciembre de 2010 versan sobre la devolución de excesos no deducidos en el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y plazo para ejercitarla. La primera de ellas resuelve un recurso de casación ordinario y cuenta con un voto particular del Magistrado Martín Timón. La segunda falla un recurso de casación para unificación de doctrina. Ambas resoluciones corrigen la teoría de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), los Tribunales Económico-Administrativos y la mayoría de los Tribunales Superiores de Justicia (TSJ) las comunidades autónomas, que entendían el plazo para ejercer la deducción-compensación del IVA como taxativo, lo que determinaba la imposibilidad de solicitar la devolución de los excesos no deducidos. El TS zanja definitivamente la cuestión, sentando jurisprudencia y señalando que dicho plazo es de prescripción y no de caducidad.

La STS de 4 de julio de 2007 resolvió desestimatoriamente el recurso de casación para unificación de doctrina planteado por la Abogacía del Estado contra la STSJ de La Rioja de 21 de noviembre de 2001 (Ponente, don José Ignacio Ruiz de Palacios Villaverde). En dicha sentencia, el Alto Tribunal apuntaba la posibilidad –negada por la Administración hasta ese momento, y mucho más tarde también, bajo el alegato de que no sentaba jurisprudencia– de recuperar el exceso de cuotas soportadas de IVA, al afirmarse que cuando no existiese posibilidad para el sujeto pasivo de ejercitar la compensación por el transcurso del plazo fijado normativamente, la AEAT debía devolver el exceso de cuota no deducido a petición del contribuyente. El TS consideraba así correcta la doctrina defendida por el Tribunal de La Rioja ¹ en contra del criterio interpretativo sustentado por la AEAT y los propios Tribunales Económico-Administrativos, para los que los artículos 99 y 100 de la LIVA determinaban indefectiblemente la caducidad del derecho a la deducción del IVA soportado por no haberse ejercitado dentro del plazo legalmente señalado, sin posibilidad alguna de recuperar el tributo (se negaba también, por lo tanto, toda posible devolución). Así, la AEAT entendía que, por ejemplo, un saldo negativo generado en el tercer trimestre de 1996 tenía como fecha límite de compensación el 20 de octubre de 2000, transcurrida la cual se perdía cualquier derecho a la compensación y, por ende, toda posibilidad de devolución. La Administración interpretaba también que el referido plazo de los cuatro años se contaba desde la presentación de la declaración-liquidación en la que se generaba el saldo a compensar. El criterio hermenéutico seguido por la AEAT –tendente a eliminar los problemas gestores que otra solución podría comportarle– eludía, sin embargo, la referencia a una reiterada jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)

¹ Otra Sentencia del mismo Tribunal de 11 de septiembre de 2002 (Ponente don Ignacio Barriobero Martínez) sostenía idénticos fundamentos que la referida Sentencia de 21 de noviembre de 2001.

que impide limitar el derecho a la deducción con el fin de que el IVA cumpla una de sus funciones primordiales, cual es la de liberar completamente al sujeto pasivo del peso del impuesto devengado o ingresado en el marco de todas sus actividades económicas.

¿A quién le asistía la razón? ¿A la AEAT cuando velaba por el orden y el respeto taxativo de los plazos en la aplicación de los mecanismos gestores del IVA o al contribuyente cuando aludía al enriquecimiento injusto que podía derivarse de esa interpretación administrativa? Para contestar razonablemente a esta cuestión debemos formularnos otra previa: ¿en qué consiste el derecho a la deducción del IVA? Ejercitar el derecho a la deducción en la mecánica del tributo implica la consignación de aquellas cuotas soportadas deducibles para su detracción de las cuotas devengadas por repercusión de terceros. Si el saldo o resultado de esta sustracción fuese positivo, existirá obligación de ingreso, pero si fuese negativo surge una doble posibilidad: 1.^a Podrá compensarse con los saldos positivos resultantes de las declaraciones posteriores, con los límites que impone el artículo 99.5 de la LIVA (en el periodo de «cuatro años contados a partir de la presentación de la declaración-liquidación en que se origine dicho exceso»); 2.^a Podrá ser objeto de devolución a petición del interesado. El artículo 115.1 de la LIVA reconoce al contribuyente el derecho a obtener la devolución del saldo a su favor, existente a 31 de diciembre de cada año. Y dicho derecho a la devolución, frente a la opinión de la AEAT, los Tribunales Económico-Administrativos Regionales (TEAR), la Audiencia Nacional (AN) y muchos TSJ, no se somete a plazo alguno, más allá del general de prescripción. La LIVA no fija límite temporal específico para solicitar esa devolución. A tenor del artículo 115.1 de la Ley 37/1992 «los sujetos pasivos que no hayan podido efectuar las deducciones originadas en un periodo de liquidación por el procedimiento previsto en el artículo 99 de esta ley, por exceder continuamente la cuantía de las mismas de la de las cuotas devengadas, tendrán derecho a solicitar la devolución del saldo a su favor existente a 31 de diciembre de cada año en la declaración-liquidación correspondiente al último periodo de liquidación de dicho año». Ni en los restantes apartados de este mismo artículo, ni en otros preceptos del texto legal, o del reglamento del impuesto se somete este derecho a plazo determinado. Así pues, mientras que el derecho a compensar las cuotas soportadas debe ejercitarse en el mencionado plazo de cuatro años, el derecho a solicitar la devolución puede efectuarse sin sujeción a idénticas reglas de cómputo temporal que la compensación. Dicho de otra manera, durante los cuatro primeros años, existen dos alternativas para el contribuyente (compensar u obtener la devolución). Pasado ese tiempo, y bajo determinadas circunstancias, aún podría obtenerse la devolución. Por la simple circunstancia de que estos derechos sean alternativos y excluyentes, no se puede concluir que uno caduca si el otro ha vencido. Simplemente, desaparece la posibilidad de elegir entre los dos, pero no puede esfumarse un verdadero derecho de crédito por haberse extinguido una alternativa al mismo ².

Con ello no apuntamos que el plazo para obtener la devolución del IVA sea indefinido o que no tenga límite temporal alguno. Lo que siempre hemos afirmado es que dicho plazo no podía considerarse de caducidad como afirmaba la AEAT ³. Por asimilación se podría equiparar este supuesto

² Quizás el verdadero problema resida en el hecho de que la Administración ha sido poco proclive a considerar como un verdadero derecho de crédito el IVA soportado pendiente de compensación o devolución. Para percatarse de ello basta leer la Resolución del TEAC de 26 de junio de 1997 (Vocalía 5.^a), para la que «la solicitud de devolución de IVA presentada en la declaración del último periodo de liquidación no origina por sí misma un derecho de crédito frente a la Administración».

³ Así lo señalamos ya en nuestro trabajo «La caducidad del derecho a deducir el IVA soportado o la salvaguarda del principio de neutralidad fiscal declarada por el Tribunal Supremo». RCyT. CEF, núm. 303, junio 2008, págs. 41 y ss.

al de devolución de ingresos indebidos a que alude el artículo 66 de la Ley General Tributaria (LGT). La diferencia es que el plazo para solicitar esa posible devolución del IVA soportado en exceso es de prescripción, no de caducidad (lo que se revela de especial importancia cuando la AEAT haya requerido al contribuyente, sometiéndolo a determinados procedimientos administrativos con anterioridad a la declaración administrativa de caducidad de ese IVA soportado o cuando el propio contribuyente haya interrumpido su propio plazo de prescripción a través de cualquiera de sus actuaciones). Efectivamente, conviene advertir que a diferencia de la repercusión que se impone al sujeto pasivo que realiza el hecho imponible con carácter obligatorio, la deducción, por el contrario, es sencillamente una facultad o un derecho que permite a aquel compensar en su deuda tributaria lo satisfecho en la fase anterior y, subsidiariamente, si efectuada esta operación aún resultase un exceso a su favor, le legitima para ejercitar una acción de restitución frente al Tesoro con el fin de obtener la cantidad pertinente. Cuantía esta que, en opinión de la doctrina mayoritaria, constituye un auténtico crédito de impuesto ⁴. Además, es necesario señalar que tanto el derecho a la compensación como el derecho a la restitución son ambas manifestaciones de una misma figura y no dos derechos diversos, tesis esta que es también la mantenida por el Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) en su Resolución de 28 de abril de 2000, cuando declaró que «la devolución es solo una forma de hacer efectivo el saldo a favor del sujeto pasivo, siendo otra la compensación con cuotas devengadas posteriores, pero la devolución no es un concepto diferente del ejercicio del derecho a la deducción o de la compensación de cuotas deducibles». En definitiva, que la devolución no es un concepto radicalmente diferente del ejercicio del derecho a la compensación de saldos negativos, porque está en juego la salvaguarda de un principio tan relevante como el de neutralidad impositiva consagrado en la normativa comunitaria ⁵. Dicho principio tiene como objetivo liberar completamente al sujeto pasivo del peso del IVA devengado o ingresado en el marco de todas sus actividades económicas, garantizando su indemnidad fiscal cualesquiera que sean los fines o los resultados de las mismas, a condición de que estén, a su vez, sujetas al IVA (STJUE de 22 de febrero de 2001, ABBEY NATIONAL, C-408/98, apartado 24; STJUE de 8 de junio de 2000, MIDLAND BANK, C-98/98, apartado 24; STJUE de 27 de septiembre de 2001, CIBO PARTICIPATIONS, C-16/00, apartado 29; STJUE de 21 de febrero de 2006, HALIFAX, C-255/02, apartado 80) ⁶. En tal sentido, y como salvaguarda de dicho principio, el TJUE ha recordado incesantemente la absoluta necesidad de la devolución del excedente del IVA soportado como la columna vertebral del tributo, sin que las facultades reguladoras de los Estados miembros, o la comodidad gestora de sus Administraciones tributarias, puedan lesionar tan relevante idea orientadora. De esta manera queda claro que el plazo regulado por el artículo 99 de la LIVA podría comportar la extinción del derecho potestativo de opción por la compen-

⁴ Vid. CHECA GONZÁLEZ, *Las deducciones y devoluciones en el IVA*, Madrid, 2002, pág. 22 e HINOJOSA TORRALVO, *Los créditos de impuesto en el sistema tributario español*, Barcelona, 1995.

⁵ Un principio este que, según reiterada jurisprudencia del TJUE, se opone incluso a una diferenciación generalizada entre transacciones lícitas e ilícitas (STJUE de 12 de enero de 2006, Asuntos acumulados C-354/03, C-355/03 y C-484/03, FULCRUM ELECTRONICS-BOND HOUSE SYSTEMS; STJUE de 29 de junio de 1999, COFFEESHOP, C-158/98, apartados 14 y 21 y STJUE de 29 de junio de 2000, SALUMETS Y OTROS, C-455/98, apartado 19).

⁶ Como recuerda la STJUE de 18 de diciembre de 2007, CEDILAC, C-368/06, el derecho a la deducción del IVA establecido en los artículos 17 y siguientes de la Sexta Directiva forma parte del mecanismo del tributo y no puede limitarse (así lo afirman también las Sentencias de 6 de julio de 1995, BP SOUPERGAZ, C-62/93, apartado 18, y la de 21 de marzo de 2000, GABALFRISA y otros, C-110/98, apartado 43). La doctrina alemana considera al principio de neutralidad como un instrumento imprescindible para la plena realización de la finalidad de gravamen sobre el consumo. Vid. al respecto, BÁEZ MORENO, «El principio de neutralidad fiscal y el IVA como impuesto sobre el consumo. A propósito del gravamen de las actividades ilícitas», *QF*, n.º 1 y 2, enero 2008, *passim*, especialmente págs. 66 y 67.

sación, pero no daña en modo alguno ni la obligación tributaria ni los derechos de crédito que corresponden al sujeto pasivo derivados de la propia mecánica del impuesto, pues de otra forma se estaría menoscabando el principio de neutralidad como eje rector de aquella.

El TJUE ha recordado en múltiples ocasiones que el principio básico del sistema del IVA y de su mecanismo de funcionamiento no es otro que el de «gravar únicamente al consumidor final». «Por consiguiente, la base imponible del IVA que deben percibir las autoridades fiscales no puede ser superior a la contraprestación efectivamente pagada por el consumidor final y que sirvió de base para el cálculo del IVA que grava en definitiva a dicho consumidor» (STJUE de 24 de octubre de 1996, ELIDA GIBBS, asunto C-317/94, Rec. p. I-5339 apartado 18). De la misma manera, en la STJUE de 1 de abril de 1992, HONG-KONG TRADE (89/81, Rec. p. 1277, apartado 6), el Tribunal de Justicia consideró que «de la Directiva 67/227/CEE del Consejo, de 11 de abril de 1967, Primera Directiva en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios, se deduce que uno de los principios básicos en los que se basa el sistema del IVA es el de neutralidad, en el sentido de que en el interior de cada país las mercancías de naturaleza análoga soportan la misma carga fiscal, sea cual fuere la longitud del circuito de producción y distribución de las mismas». Ese principio rector está presente también en otras muchas Sentencias como las de 14 de febrero de 1985, ROPELMAN (C-268/83, Rec. p. 655 apartado 19) y de 21 de septiembre de 1988, COMISIÓN/FRANCIA (C-50/87, Rec. p. 4797, apartado 15), donde se insiste en que el régimen de deducciones tiene como fin liberar completamente al empresario del peso del IVA devengado o ingresado en el marco de todas sus actividades económicas, por lo que «el sistema común del IVA garantiza, por lo tanto, la perfecta neutralidad con respecto a la carga fiscal de todas las actividades económicas, cualesquiera que sean los fines o los resultados de las mismas, a condición de que dichas actividades estén a su vez sujetas al IVA». En la STJUE de 29 de febrero de 1996, INZO (C-110/94), relativa a la situación de una empresa que nunca había realizado ninguna operación imponible, el Tribunal de Justicia señaló, en sus apartados 20 y 21, que una vez nacido el derecho a la deducción, dicho derecho sigue existiendo aun cuando la actividad económica prevista no haya dado lugar a las operaciones gravadas. Y del mismo modo, añade la STJUE de 15 de enero de 1998, GHENT COAL (C-37/95), el derecho a la deducción pervive a pesar de que el sujeto pasivo no haya podido utilizar los bienes o servicios que dieron lugar a deducción en el marco de operaciones sujetas al impuesto por circunstancias ajenas a su voluntad, de manera que, como sigue afirmando la propia sentencia, el principio de neutralidad del IVA respecto a la carga fiscal de la empresa exige que los primeros gastos de inversión efectuados para las necesidades y con vistas a una actividad empresarial, sean considerados como actividades económicas, pues resultaría contrario a dicho principio que esas actividades no comenzasen hasta el momento en que el bien inmueble se explotase efectivamente y surgiesen los ingresos gravados.

De otra forma, es decir, soslayando el respeto a la neutralidad, se produciría un enriquecimiento injusto o una doble imposición (que a estos efectos vienen a coincidir, porque ignorar dicho principio supone finalmente un doble pago, pues al consumidor final se le repercutió, pero el sujeto pasivo no dedujo, ni compensó, ni le fue devuelta cantidad alguna). La prueba más palmaria de cuanto acabamos de señalar se colige de la STJUE de 24 de octubre de 1996, ELIDA GIBBS antes citada, donde el Tribunal de Luxemburgo invoca ambos principios de consumo:

«21. Dicho principio básico –se refiere el TJCE al de neutralidad– aclara el papel y las obligaciones de los sujetos pasivos en el mecanismo establecido para la recaudación del IVA. 22. En efecto, el IVA no grava a los sujetos pasivos, sino que, cuando estos últimos intervienen en el proceso de producción y distribución anterior a la fase de gravamen final, sea cual sea el número de transacciones producidas, su única obligación consiste en recaudar el impuesto en cada fase del proceso por cuenta de la Administración tributaria, entregándolo a continuación a esta última. 23. A fin de garantizar la perfecta neutralidad del mecanismo para los sujetos pasivos, la Sexta Directiva establece, en su Título XI, un régimen de deducciones cuyo objetivo es liberar al sujeto pasivo de todo gravamen indebido del IVA. Como señaló el Tribunal de Justicia en su Sentencia de 5 de mayo de 1982, Schul (15/81, Rec. p. 1409), apartado 10, un elemento básico del sistema del IVA consiste en que, en cada transacción, el IVA solo es exigible previa deducción del importe del IVA que ha gravado directamente el coste de los diversos elementos constitutivos del precio de los bienes y servicios, y el mecanismo de las deducciones está concebido de forma que únicamente los sujetos pasivos están autorizados a deducir del IVA que deben soportar el IVA que ya gravó los bienes y servicios en la fase precedente. 24. De todo ello se deduce que, habida cuenta en cada caso del mecanismo del IVA, de su funcionamiento y del papel de los intermediarios, la Administración tributaria no puede en definitiva percibir un importe superior al pagado por el consumidor final.»

Con todo ello, si algo demuestra la jurisprudencia del TJUE es la supremacía de los principios generales del ordenamiento comunitario sobre la propia ley escrita y el servicio que dicha metodología rinde a la mejor consecución del mercado interior que aquel persigue ⁷.

El Tribunal Supremo, en esa Sentencia de 4 de julio de 2007 (Ponente, don Juan Gonzalo Martínez Micó) a la que aludíamos anteriormente, reconoció el derecho del sujeto pasivo del IVA a solicitar la devolución del importe que no hubiera podido compensarse, a pesar de haber optado en un principio por la compensación y de que hubiese caducado el derecho a realizar dicha compensación por el transcurso de los cuatro años previstos en la normativa reguladora del impuesto. De esta manera, el Alto Tribunal resolvía una interrogante que, como hemos señalado, había causado una intensa confrontación entre los contribuyentes y la Administración tributaria. Dicha interrogante no era otra que saber con certeza qué es lo que ocurría cuando transcurrían cuatro años desde la fecha de presentación de la declaración en la que se había originado el exceso de cuotas a compensar y el sujeto pasivo no había compensado dichos excesos. Pues bien, la respuesta del Alto Tribunal fue meridianamente clara: puede producirse la pérdida del derecho a compensar en periodos posteriores, pero en tal caso queda incólume la paralela obligación de la Administración de devolver al sujeto pasivo, previa solicitud, su crédito tributario materializado en el exceso de cuota no deducido. Con ello que-

⁷ Como afirman CAAMAÑO ANIDO, CALDERÓN CARRERO y MARTÍN JIMÉNEZ *Jurisprudencia Tributaria del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas*, op. cit. pág. 913, las sentencias del TJUE expresan una interpretación de la norma en abstracto, no circunscrita al caso concreto, sino dotada de validez general, siendo así una suerte de *leading case* o precedente con autoridad general. En el mismo sentido SCHICK, «Sobre dos problemas de Derecho fiscal alemán: la retroactividad y los conflictos entre el Derecho Europeo y el Derecho fiscal nacional», *Crónica Tributaria*, n.º 56, págs. 179 y ss., reconoce la existencia de un principio de «interpretación del Derecho interno conforme al Derecho comunitario», de análogo perfil que el de la interpretación de las leyes de acuerdo con la Constitución. Dicho de otra manera, los órganos jurisdiccionales internos deben inaplicar «por su propia autoridad» –sin necesidad alguna de esperar a su abrogación o derogación– la norma interna incompatible con el Derecho comunitario. En tal sentido, pueden verse las SSTJUE de 13 de noviembre de 1990, MARLEASING/LA COMERCIAL, C-106/89; y de 30 de mayo de 1990, KARELLA/MINISTRO INDUSTRIA CONRADSEN/MINISTERIET, C-19 y 20/90; y C161/78.

daba patente también que el derecho a la deducción está formado por un derecho a la compensación y, subsidiariamente, por un derecho a la devolución, siendo ambas manifestaciones jurídicas diversas al servicio del principio de neutralidad impositiva ⁸.

El TS recordaba que por encima de la normativa nacional, las Directivas Comunitarias imponen la salvaguarda del principio de neutralidad impositiva ⁹. Un relevante principio que quedaría laminado si el derecho de crédito que el sujeto pasivo ostenta frente a la Hacienda Pública se esfumase como consecuencia de un plazo unívoco para ejercitarlo. Por lo tanto, añadía el Alto Tribunal, las dos posibles vías que normativamente se articulan para la recuperación del IVA soportado (compensación *versus* devolución) no operan de modo simultáneo o coincidente, sino de modo alternativo ¹⁰ y caducada la posibilidad de deducir, no cabe utilizar dicha perención como pretexto para negar

⁸ Idea ya defendida por el TEAC en Resolución de 28 de abril de 2000 cuando declaraba que la devolución es solo una forma de hacer efectivo el saldo a favor del sujeto pasivo, siendo la otra la compensación con cuotas devengadas posteriores, «pero la devolución no es un concepto diferente del derecho a la deducción o de la compensación de cuotas deducibles».

⁹ «En materia de devolución del excedente del IVA, conviene recordar las características del sistema común del IVA en la Sexta Directiva Comunitaria (77/388/CEE), tal como las pone de relieve la Sentencia de 25 de octubre de 2001 del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Asunto C-78/2000, aps. 28 a 34). a) Del artículo 17 de la Sexta Directiva resulta que los sujetos pasivos están autorizados para deducir del IVA por ellos devengado el IVA soportado por los bienes adquiridos y los servicios recibidos. Este derecho a deducción constituye, según jurisprudencia reiterada, un principio fundamental del sistema común del IVA establecido por la legislación comunitaria. b) Como ha destacado reiteradamente el Tribunal de Justicia, las características del sistema común del IVA permiten inferir que el régimen de deducciones tiene por objeto liberar completamente al empresario del peso del IVA, devengado o ingresado, en el marco de todas sus actividades económicas. El sistema común del IVA garantiza, por lo tanto, la perfecta neutralidad con respecto a la carga fiscal de todas las actividades económicas a condición de que dichas actividades estén sujetas al IVA. A falta de disposiciones que permitan a los Estados miembros limitar el derecho a la deducción atribuido a los sujetos pasivos, este derecho debe poder ejercerse inmediatamente para la totalidad de los impuestos que han gravado las operaciones anteriores. c) Si, durante un periodo impositivo, la cuantía de las deducciones supera la de las cuotas devengadas y el sujeto pasivo no puede efectuar, por tanto, la deducción mediante imputación, conforme a lo dispuesto en el artículo 18, apartado 2, de la Sexta Directiva, el apartado 4 del propio precepto prevé que los Estados miembros puedan o bien trasladar el excedente al periodo impositivo siguiente o bien proceder a la devolución según las modalidades por ellos fijadas. d) Del propio tenor del artículo 18, apartado 4, de la Sexta Directiva y, en particular, de los términos «según las modalidades por ellos fijadas», se deduce que los Estados miembros disponen de un margen de maniobra al establecer las modalidades de devolución del excedente del IVA. e) No obstante, ya que la devolución del excedente del IVA constituye uno de los elementos fundamentales que garantiza la aplicación del principio de neutralidad del sistema común del IVA, las modalidades de devolución del excedente del IVA fijadas por los Estados miembros no pueden ser tales que lesionen dicho principio de neutralidad haciendo recaer sobre el sujeto pasivo, total o parcialmente, el peso del IVA. f) De todo ello se desprende que las modalidades de devolución del excedente del IVA fijadas por un Estado miembro deben permitir al sujeto pasivo recuperar, en condiciones adecuadas, la totalidad del crédito que resulte de ese excedente del IVA» (STS de 4 de julio de 2007, FJ 4.º).

¹⁰ «Para resolver esta cuestión debe acudir a la Sexta Directiva que, según se ha dicho, consagra como principio esencial del IVA el de la neutralidad, el cual se materializa en la deducción del IVA soportado. La naturaleza del impuesto en cuestión es la de un impuesto indirecto que recae sobre el consumo; su finalidad es la de gravar el consumo de bienes y servicios realizado por los últimos destinatarios de los mismos, cualquiera que sea su naturaleza o personalidad; recae sobre la renta gastada y no sobre la producida o distribuida por los empresarios o profesionales que la generan, siendo estos los que inicialmente soportan el impuesto en sus adquisiciones de bienes, resarcándose del mismo mediante el mecanismo de la repercusión y deducción en la correspondiente declaración. Con la finalidad de garantizar esa neutralidad, el artículo 18.4 de la Directiva señalada establece, como hemos dicho, que cuando la cuantía de las deducciones autorizadas supere la de las cuotas devengadas durante un periodo impositivo, los Estados miembros podrán trasladar el excedente al periodo impositivo siguiente o bien proceder a la devolución. La norma señalada, dada la finalidad que con ella se persigue, ofrece a los sujetos pasivos la posibilidad de compensar en un plazo de cinco años, actualmente de cuatro, el exceso de cuotas soportadas sobre las repercutidas o no deducido en periodos anteriores y no solicitar la "devolución" en dichos

el derecho a la recuperación del crédito que el sujeto pasivo ostenta frente a la Hacienda Pública, pues de otra forma se produciría un enriquecimiento injusto para la Administración, desvirtuándose el principio de neutralidad y, por lo mismo, la naturaleza más íntima o constitutiva del tributo ¹¹. El razonamiento del TS resultaba plausible y ponía adecuadamente en su lugar todas las piezas que conforman un asunto tan complejo como la mecánica gestora del IVA, pues frente a razones –por muy importantes que fuesen– de orden, simplificación o simple comodidad gestora (plazo de caducidad e inexistencia de una obligación de devolución de oficio), se aducía un inconveniente mucho más relevante, cual era el enriquecimiento injusto que podía generarse para el Erario público, desatendiendo el principio de neutralidad fiscal como eje vertebrador del tributo (además de la traición explícita que supondría a la configuración del propio elemento subjetivo de impuesto, cuya satisfacción última corre de cuenta del consumidor final). La inmensa mayoría de los pronunciamientos judiciales que no habían reparado hasta ese momento en las graves consecuencias jurídicas reveladas por el TS, partían de una interpretación literal de la LIVA (especialmente en lo que a la caducidad atiene) soslayando el resto de criterios exegéticos y principios informadores aludidos en la normativa comunitaria y, por ende, en nuestro Ordenamiento Jurídico. En esta misma línea –que niega aquella cínica aseveración de que la coartada sea aplicar el Derecho, para no cumplir con la justicia–, se enmarcan otros saludables pronunciamientos del TS atinentes, por ejemplo, al sistema de retenciones

años, pero, en ningún caso, les puede privar de que, con carácter alternativo a la compensación que no han podido efectuar, les sea reconocida la posibilidad de obtener la devolución de las cuotas para las que no hayan obtenido la compensación. Las posibilidades de compensación o devolución han de operar de modo alternativo. Pero aunque el sujeto pasivo del impuesto opte por compensar durante los cinco años (ahora cuatro) siguientes a aquel periodo en que se produjo el exceso del impuesto soportado sobre el devengado, debe poder optar por la devolución del saldo diferencial que quede por compensar. El sujeto pasivo tiene un crédito contra la Hacienda Pública que se abstrae de su causa y que debe poder cobrar aun después de concluir el plazo de caducidad. La pérdida por el sujeto pasivo del derecho a resarcirse totalmente del IVA que soportó supondría desvirtuar el espíritu y finalidad del Impuesto. Por todo ello, entendemos, de acuerdo con el criterio mantenido por la sentencia recurrida, que no hay caducidad del derecho a recuperar los excesos no deducidos, aunque sí pérdida del derecho a compensar en periodos posteriores al plazo establecido, de forma que cuando no exista posibilidad para el sujeto pasivo de ejercitar la "compensación" por transcurso del plazo fijado, la Administración debe "devolver" al sujeto pasivo el exceso de cuota no deducido».

¹¹ «Así pues, en la declaración en que se cumplen cinco años (cuatro años desde el 1 de enero de 2000), cuando ya no es posible "optar" por insuficiencia de cuotas devengadas, desde luego que se puede pedir la devolución. Por eso la sentencia recurrida había entendido que procede la devolución de cuotas soportadas declaradas a compensar y no compensadas, aunque hubieran transcurrido más de cinco años. Caducado el derecho a deducir, o sea, a restar mediante compensación, la neutralidad del IVA solo se respeta y garantiza cuando se considere que empieza entonces un periodo de devolución, precisamente porque la compensación no fue posible, y que se extiende al plazo señalado para la prescripción de este derecho, después del cual ya no cabe su ejercicio. Por cualquiera de los procedimientos que se establecen (compensación y/o devolución) se debe poder lograr el objetivo de la neutralidad del IVA. El derecho a la recuperación no solo no ha caducado (aunque haya caducado la forma de hacerlo efectivo por deducción continuada y, en su caso, por compensación), sino que nunca se ha ejercido, de modo que no es, en puridad, la devolución (como alternativa de la compensación) lo que se debe producir, sino que es la recuperación no conseguida del derecho del administrado que debe satisfacer la Administración en el tiempo de prescripción. Como ha puesto de relieve la doctrina, se podría haber establecido en la Ley que si a los cinco años (ahora cuatro) de optar por la compensación no se hubiera podido recuperar todo el IVA soportado, atendiendo a las fechas en que se soportó, la Administración iniciaría de oficio el expediente de devolución; se habría garantizado así la neutralidad como principio esencial del impuesto. Pero lo cierto es que no se ha regulado de esta forma, tal vez por el principio "coste-beneficio" pro Fisco. Pero aun siendo así, resulta difícilmente admisible (y menos si se invoca la autonomía de las regulaciones nacionales) negar el derecho a la devolución del IVA soportado, que realiza el principio esencial del impuesto. En vez de expediente de oficio, habrá que promover un expediente de devolución a instancia de parte. No arbitrar algún medio para recuperar el crédito frente a la Hacienda Pública generaría un enriquecimiento injusto para la Administración pues nada obstaba para que, una vez practicada la comprobación administrativa y observada la pertinencia del crédito, se ofreciera al sujeto pasivo la posibilidad de recuperarlo por la vía de la devolución».

en aquellos casos en los que la práctica diaria demostraba la existencia de un doble pago, por ejemplo, cuando el contribuyente no se había deducido las mayores retenciones alumbradas por las actas inspectoras y bajo el pretexto administrativo de que se trataba de sujetos pasivos distintos ¹². O las más recientes de 17 de septiembre y 23 de diciembre de 2010, en las que el propio TS varía su jurisprudencia anterior y obliga a reparar el daño patrimonial derivado de la aplicación de una normativa contraria al Derecho comunitario, con independencia de que el reclamante hubiera intentado o agotado los recursos administrativos o judiciales oportunos contra las liquidaciones firmes. Pero incluso en otros pronunciamientos relativos al IVA, el TS —también con ocasión de la interposición de un recurso de casación para unificación de doctrina— recuerda la necesidad de no tergiversar el instituto de la caducidad para optimizar o maximizar el interés recaudatorio. Concretamente, en la STS de 29 de septiembre de 2008, un ayuntamiento de la provincia de Guadalajara había dejado de declarar e ingresar unas cantidades por IVA al entender que las operaciones realizadas (obras de urbanización en un polígono industrial por el sistema urbanístico de cooperación) quedaban no sujetas al tributo. Personada la Inspección consideró, por el contrario, que el Consistorio actuaba como empresario y quedaba plenamente sujeto al impuesto, pero dada la fecha de inicio de las actuaciones de comprobación (18 de octubre de 1996) declaró el carácter no deducible de parte de las cuotas soportadas en 1991 por caducidad del derecho a deducir. El objeto del litigio se refería pues al cómputo del plazo de caducidad del derecho a la deducción de las cuotas soportadas con ocasión de una regularización administrativa, no habiendo presentado declaración el obligado tributario (en este caso el Ayuntamiento de Cabanillas del Campo), por considerar erróneamente que no era sujeto pasivo del impuesto. Y siendo cierta la existencia del plazo para ejercitar el derecho a la deducción en la LIVA, el Alto Tribunal apuntó la necesidad de entender el instituto de la caducidad no como el fatal transcurso de un plazo temporal inexorable o automático, sino como un mecanismo más al servicio de la gestión del gravamen que no podía ni debía dañar su coherencia interna ¹³.

¹² Tal fue el caso de la STS de 27 de febrero de 2007 (Ponente, don Manuel Vicente Garzón Herrero), en la que se recordaba la imposibilidad de exigir las cantidades que debieron retenerse cuando la liquidación de la deuda principal ya se hubiese producido, el retenido hubiese deducido la cantidad que se le retuvo (no la que debió retenerse) y la obligación principal se hubiese extinguido o, al menos, no existiesen discrepancias entre los sujetos intervinientes. Y todo ello, sin perjuicio de la imposición de las correspondientes sanciones e intereses al retenedor que incumplió con sus obligaciones legales.

¹³ «Sin embargo, la caducidad, como institución que supone el decaimiento de un derecho, no puede contemplarse solo desde una perspectiva objetiva o temporal, identificándola con el mero transcurso del tiempo. Antes, por el contrario, para que se produzca parece procedente exigir también que el titular del derecho haya dejado, por pasividad, de ejercitarlo. Por ello, si el contribuyente no declara, por entender que no es sujeto pasivo del impuesto, no puede sostenerse que ha despreciado su derecho al reintegro del IVA. Cuando se ve sometido a una comprobación por la Inspección y se regulariza la situación, en la que hay que atender a todos los componentes que deberían haber constatado en la autoliquidación. Lo anterior adquiere mayor solidez si se tiene en cuenta que el derecho a deducir constituye el eje cardinal sobre el que se estructura el IVA, al haberse adoptado en la Unión Europea la modalidad del IVA "a tipo consumo", lo que hace que el IVA soportado por un sujeto pasivo que no sea consumidor final de lo adquirido sea recuperable por exigencia del principio de neutralidad. Por tanto, aducir en estos casos la caducidad significaría desconocer el ejercicio del derecho a deducir las cuotas soportadas, derecho que forma parte indisoluble del mecanismo de liquidación de este impuesto, todo ello para alcanzar la plena neutralidad del IVA, que constituye su objetivo fundamental, tal como el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha declarado en numerosas Sentencias, entre otras, en las de 21 de septiembre de 1988, As 50/87, Comisión/República Francesa; 6 de octubre de 2005, As. C-204/03, Comisión/Reino de España, y 30 de marzo de 2006, As-C-184/04, Undeskaupungin Kaup, en las que se ha señalado que las limitaciones del derecho de deducción solo se permiten en los casos previstos expresamente por la Sexta Directiva. Por otra parte, aunque la regla general es la de que el derecho a la deducción nace en el momento en que se devenguen las cuotas deducibles, no cabe olvidar que no siempre es así, como admite la Sentencia del TJCE de 29 de abril de 2004, As-152/02, Terra Baubedarf-Handel GMBH en la que se declaró que el dere-

Desde el año 2007, y tras el pronunciamiento del TS el 4 de julio, algunos TSJ como el de Madrid variaron su tradicional doctrina, reconociendo a los contribuyentes la posibilidad de obtener el IVA declarado caducado, vencido e irrecuperable por la AEAT. Pero la atmósfera en la que respiraban los contribuyentes y la propia Administración estaba ciertamente enrarecida, por cuanto que esta se negaba a aplicar el fallo y los razonamientos del TS, bajo el alegato de que con una sola sentencia no podía hablarse de jurisprudencia que obligara a acatar esa doctrina. Efectivamente, la STS de 4 de julio de 2007 no constituía por sí sola jurisprudencia, ni sentaba doctrina legal, dado que el fallo era desestimatorio de las pretensiones de la Administración, ni constituía un criterio reiterado que hubiera alcanzado una cierta trascendencia normativa. Sin duda, era a esto último a lo que se aferraba un sentir administrativo poco proclive a aceptar de buen grado la impecable doctrina vertida el 4 de julio de 2007¹⁴. Ahora bien, esa sentencia no constituía un simple pronunciamiento –uno más– del TS, sino que derivaba de un recurso de casación especial o excepcional (el de casación para unificación de doctrina) encargado de dirimir la adecuación a Derecho de una de las dos sentencias enfrentadas (SSTS de 22 de junio de 1995 y 10 de diciembre de 1996). Por lo tanto, y desde una consideración objetiva de formación de la jurisprudencia, la Sentencia de 4 de julio de 2007 revestía una función especialmente relevante, cual era la de declarar como doctrina correcta la que entendía que debía prevalecer, incidiendo de paso sobre las sentencias consideradas ilegales, que ya no podrían usarse en el futuro como precedentes judiciales en la medida en que el Alto Tribunal hubiera afirmado que contenían una doctrina gravemente errónea y, por lo mismo, contraria a Derecho.

Confirmando las tesis de la STS de 4 de julio de 2007, el Alto Tribunal ha vuelto a pronunciarse sobre la recuperación del exceso de cuotas soportadas de IVA, una vez transcurrido el plazo de su posible compensación. Se trata de las Sentencias de 24 de noviembre de 2010 (6878/2010, Rec. 546/2006) y 23 de diciembre de 2010 (7147/2010, Rec. 82/2007). La primera de ellas resuelve un

cho a la deducción debe ejercerse en el periodo impositivo en el que concurren los dos requisitos exigidos por el artículo 18.2 de la Sexta Directiva, esto es, que se haya realizado la entrega de bienes o la prestación de servicios y que el sujeto pasivo esté en posesión de la factura o del documento que, según los criterios fijados por cada Estado miembro, se estime que produce los efectos de la factura, por lo que es posible distinguir entre nacimiento y ejercicio del derecho. En definitiva, no cabe prescindir de las circunstancias concretas de cada caso. Tanto la sentencia de contraste como la impugnada se refieren a unas entidades que no liquidaron el IVA, por entender que no se encontraban sujetas al tributo sobre las que actúa la actual inspección, incluyendo en la regularización todo el IVA devengado en el periodo de liquidación, pero no la deducción de todo el IVA soportado por haber transcurrido el plazo previsto para efectuarla. Además, en el caso de autos, el actuario emitió dos informes al acta, considerando deducibles en el primero las cuotas soportadas en el tercer trimestre de 1991, primer periodo no prescrito, si bien señalando que el devengo se producía en la fecha de cada factura y no en el momento del cobro de los pagos al tratarse de anticipos a cuenta, mientras que en el segundo informe, que confirmó la liquidación del Inspector-Jefe, aunque acepta el criterio del devengo pretendido por el sujeto pasivo, mantiene que la caducidad del derecho a la deducción no se produce simultáneamente en todas las cuotas soportadas en un periodo de liquidación, sino que se produce individualmente, lo que suponía no admitir como deducibles las facturas con devengo entre el 1 de julio y el 18 de octubre de 1991. Por todo ello, hay que concluir, como solicita el ayuntamiento recurrente y mantiene la sentencia de contraste, que inspeccionado y liquidado un periodo trimestral de liquidación del IVA que determina la deuda legalmente exigible, es obligado atender a todos los componentes –IVA devengado e IVA soportado deducible– que deberían constar en la práctica de la obligada autoliquidación».

¹⁴ Ignorando que, en algún caso, el TS ha considerado suficiente una sola sentencia ante la evidencia de la doctrina invocada. La STS de 2 de septiembre de 1993 señala a este respecto que «aunque el recurrente solo cita una sentencia, lo que de por sí no acredita la reiteración de resoluciones que constituye la esencia de la jurisprudencia conforme la define el artículo 1 núm. 6 del Código Civil, como la doctrina invocada es evidente, procede estudiar el motivo».

recurso de casación ordinario, la segunda un recurso de casación para unificación de doctrina¹⁵. Esta última, pues, supone la segunda sentencia del TS en unificación de doctrina que confirma la corrección jurídica de las tesis vertidas en la STSJ de La Rioja de 21 de noviembre de 2001 y su fundamentación jurídica reposa sobre una mera reproducción de la doctrina contenida en la de 4 de julio de 2007. La primera, sin embargo, es algo más rica en matices, pues aunque se basa igualmente en esa misma doctrina y casa, por los mismos motivos que la anterior, la SAN de 13 de octubre de 2005 que confirmaba la liquidación administrativa, contiene un voto particular que alude a una jurisprudencia del TJUE que podría desvirtuar, a juicio del magistrado discrepante¹⁶, las conclusiones finales adoptadas por la mayoría de la Sala.

El TS estima en ambos casos los recursos de casación interpuestos al considerar que las liquidaciones administrativas impugnadas implicaban un frontal desconocimiento del principio de neutralidad impositiva en quienes habían manifestado de una forma inequívoca su clara voluntad de hacer efectivo su derecho a la deducción, y ello pese a que una de las recurrentes dejara firme el recurso de reposición formulado contra la denegación de la solicitud de devolución formulado en su día. Pero el Alto Tribunal dice algo, a mi juicio, más importante —ya apuntado por nosotros tiempo atrás¹⁷—: que la posible recuperación del exceso de IVA soportado se adecuaba más al esquema del instituto de la prescripción del derecho que hay en juego, que a la caducidad del plazo o del procedimiento empleado para la compensación¹⁸, lo que exigiría que en todos estos casos en los que han sido actuaciones admi-

¹⁵ Las Sentencias de contraste eran las del TSJ de Canarias de 14 de julio de 2006 (que había estimado parcialmente las pretensiones del contribuyente, anulando las sanciones pero confirmando la pérdida del derecho a recuperar el exceso de IVA soportado) y la del TSJ de La Rioja de 21 de noviembre de 2001, que había sido confirmada luego como correcta por el TS en su Sentencia de 4 de julio de 2007.

¹⁶ Que es curiosamente al mismo tiempo su Ponente (don Manuel Martín Timón).

¹⁷ Vid. nuestro trabajo «La caducidad del derecho a deducir el IVA soportado o la salvaguarda del principio de neutralidad fiscal declarada por el Tribunal Supremo», *RCyT*. CEF, núm. 303, junio 2008, pág. 45.

¹⁸ «Desde los parámetros reseñados es patente que la entidad recurrente ejerció en su día el derecho a la devolución, que fue denegada (parece que indebidamente a la luz de la jurisprudencia del TJUE). Es verdad que el actor no recurrió esta resolución, pero no es menos verdad que la responsabilidad superior por los efectos que de esa denegación se derivan recae en quien adoptó la resolución denegatoria, luego cuestionada por el TJUE. Con posterioridad, y a la vista de tal denegación, el actor ejercita en sus declaraciones el derecho a la compensación, derecho que no puede hacerse efectivo porque la actividad empresarial no produce bienes en cuantía suficiente para devengar el IVA pendiente de compensación. A la vista de los datos expuestos es palmaria, en nuestra opinión, la improcedencia de la liquidación impugnada. De entrada, porque la reclamación del recurrente contra la denegación de la devolución del IVA hace entrar en juego lo previsto en el apartado segundo del artículo 100 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, que establece (...) El precepto citado obliga a contar el plazo de cinco años desde que la resolución de la controversia queda firme, y no la fecha de la entrega de los inmuebles a que se refiere la resolución impugnada. Como en el asunto que decidimos la notificación al interesado de la resolución no consta, es evidente que no ha transcurrido el plazo que el texto legal llama de caducidad (lo que solo se contempla a efectos dialécticos) y es evidente que la firmeza de la resolución habría tenido lugar en el segundo trimestre de 1994, razón por la que el derecho podría haberse ejercitado hasta el segundo trimestre de 1999 y no el primero, como afirma la resolución impugnada. Además, es patente que el artículo 99 de la ley no emplea la expresión caducidad, que sí recoge el artículo 100, y que la estructura del derecho a la deducción que se regula más permite hablar de un plazo de prescripción que de caducidad, lo que habilitaría para que se produjeran causas de interrupción de la prescripción cuando se formulase la petición de compensación. Por último, es evidente que la liquidación impugnada implica un frontal desconocimiento del principio de neutralidad del IVA en quien ha manifestado de modo permanente una clara voluntad de hacer efectivo su derecho a la deducción, derecho que no se ha podido consumir, primero, por una resolución equivocada de la Administración (denegación de la devolución en su día solicitada), y, en segundo término, por la imposibilidad económica de ejercitar la segunda opción para deducir que la ley reconoce: la compensación».

nistrativas las que han negado la compensación, se brindase la posibilidad de recuperación del exceso soportado, so pena de vulnerar la prohibición de enriquecimiento injusto que de otra forma ciertamente se generaría ¹⁹.

De conformidad con la doctrina vertida por el TS en estas tres Sentencias a las que nos venimos refiriendo (4 de julio de 2007, 24 de noviembre y 23 de diciembre de 2010), el plazo de compensación-deducción del IVA puede decaer por el transcurso del tiempo establecido en la LIVA (cuatro años), pero el derecho a la devolución queda sometido a un plazo de prescripción susceptible de interrupción, de manera que resulta necesario atender a ambos dos plazos con sus distintas consecuencias y presupuestos. Ahora bien, la STS de 24 de noviembre de 2010 cuenta con un voto particular del Magistrado Martín Timón que discrepa del sentir mayoritario de la Sala por una razón fundamental: el excesivo peso que se otorga al principio de neutralidad y la desconexión que esa desmesurada ponderación supone en relación con otros pronunciamientos del TJUE en los que dicho principio cede frente a otros también relevantes, como el de seguridad jurídica. Efectivamente, el voto particular participa de la idea expresada por la mayoría, en cuya virtud, si no se permitiese que el derecho a la deducción se ejercitara respecto de la totalidad de las cuotas soportadas en la fase anterior, se vulneraría el principio de neutralidad. Sin embargo, incide especialmente en la inmediatez de dicha posibilidad (y cita en apoyo de su razonamiento la evolución que nuestra propia legislación ha sufrido a través del Real Decreto 2126/2008, de 26 de diciembre, posibilitando la devolución mensual), de manera que una cosa es la rapidez con la que puede ejercitarse el derecho a la deducción y otra el plazo de duración de su ejercicio, y si bien lo primero no debe retrasarse, dilatarse o entorpecerse normativamente (debe ser inmediato), no existiría inconveniente alguno en exigir una cierta diligencia al sujeto pasivo para el acabado cumplimiento de su ejercicio (fijación de un plazo), pues otra cosa podría lesionar el principio de seguridad jurídica. Queda claro, en opinión del Magistrado discrepante, que el principio de seguridad jurídica no debería sufrir a costa de la neutralidad, trayendo a colación la STJUE de 8 de mayo de 2008 (Asunto ECOTRADE, C-95/07), en la que dicho tribunal declaraba conforme a la normativa comunitaria el establecimiento de plazos nacionales de compensación más reducidos que los previstos en la normativa española (en concreto, se declaraba legal el exiguo plazo de dos años para compensar el IVA soportado previsto en la legislación italiana) y la STJUE de 21 de enero de 2010 (Asunto ALMSTOM, C-472/08), en la que se apuntaba la necesidad de fijar un límite temporal para el ejercicio del derecho a deducir y el de solicitud de devolución del excedente. Por otra parte, y esta sería la segunda razón del Magistrado discrepante disiente de la mayoría, en la SAN casada no se demostró en momento alguno que los recurrentes hubieran solicitado expresamente la devolución, por lo que no verificado dicho extremo, su concesión por parte del TS equivaldría en cierta medida a la obligación de devolución de oficio por parte de la AEAT, un extremo negado expresamente por la STS de 4 de julio de 2007 ²⁰.

¹⁹ Reproduciendo íntegra y literalmente la doctrina contenida en su Sentencia de 4 de julio de 2007.

²⁰ «Nada que ver tiene el supuesto que da origen a la Sentencia de 4 de julio de 2007 con la recurrida ahora en casación, en el que en ningún momento ha habido debate procesal sobre la existencia o no de derecho a devolución porque en ningún momento se ha solicitado la misma. No niego que pueda existir derecho a la devolución y, por lo tanto, no niego nuestra doctrina; lo que niego es que sea ese derecho el que se encuentra en el debate que la sentencia recurrida resuelve, que, por ello, no debería ser casada. Que el supuesto no es el mismo parece demostrarlo la sentencia a la que presta su conformidad la mayoría, que anula la liquidación girada, sin reconocer el derecho a devolución al mismo tiempo, como hiciera la Sentencia de la Sala de lo Contencioso Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de La Rioja de 21 de noviembre de 2000, que fue la confirmada por la de esta Sala y Sección de 4 de julio de 2007. Y es que, efectivamente,

Reconociendo el peso específico de las objeciones vertidas en este voto particular, no creo que sus razonamientos puedan prevalecer o ser considerados de mayor fuste jurídico que los expresados por el sentir mayoritario de la Sala. La tesis central que se desprende de las tres SSTs aludidas es que caducada la posibilidad de deducir o compensar el IVA correspondiente, aún sería factible la solicitud de la devolución. Y en nada se opone esta doctrina, al contrario de lo que parece querer manifestar el voto particular, a la consignada por el TJUE en el caso «ECOTRADE», donde el Tribunal de Luxemburgo únicamente declara la legalidad de los plazos de caducidad para deducir o compensar el IVA soportado (extremo este que no ha sido negado en momento alguno por el TS) o incluso se afirma que la Sexta Directiva no se opone a una normativa nacional que prevea un plazo de caducidad inferior al que tiene la Administración para proceder a la recaudación del IVA impagado (de manera que ese plazo de caducidad para compensar pudiera ser de dos años y el de cobro de cuatro, tal y como ocurre, por ejemplo, en la legislación italiana):

«44. Además, la posibilidad de ejercer el derecho a deducir sin ninguna limitación temporal sería contraria al principio de seguridad jurídica, que exige que la situación fiscal del sujeto pasivo, en lo que se refiere a sus derechos y obligaciones en relación con la Administración fiscal, no se pueda poner en discusión de forma indefinida. 45. En consecuencia, no es atendible el criterio de que el derecho a deducir no puede estar sometido a ningún plazo de caducidad. 46. Debe añadirse que un plazo de caducidad cuya terminación tiene el efecto de sancionar al contribuyente insuficientemente diligente que haya omitido solicitar la deducción del IVA soportado, con la pérdida del derecho a deducir, no puede considerarse incompatible con el régimen establecido por la Sexta Directiva, siempre que, por una parte, dicho plazo se aplique de igual forma a los derechos análogos en materia fiscal basados en el Derecho interno y a los basados en el Derecho comunitario (principio de equivalencia), y, por otra parte, no haga en la práctica imposible o excesivamente difícil el ejercicio del derecho a deducir (principio de efectividad) (veáanse las Sentencias de 27 de febrero de 2003, Santex, C-327/00, Rec. p. I-1877, apartado 55, y de 11 de octubre de 2007, Lämmerzahl, C-241/06, Rec. p. I-0000, apartado 52) (...) 68. Dicha práctica va también más allá de lo necesario para garantizar la correcta recaudación del IVA y para evitar el fraude en el sentido del artículo 22, apartado 8 de la Sexta Directiva, ya que puede llevar incluso a la pérdida del derecho a deducir si la rectificación de la declaración por la Administración fiscal tiene lugar una vez finalizado el plazo de caducidad del que dispone el sujeto pasivo para proceder a la deducción (véanse por analogía la Sentencia Gabalfrisa y otras antes citada, apartados 53 y 54).»

Y algo parecido, en nuestra opinión, se expresa en la STJUE de 21 de enero de 2010 (Asunto ALMSTOM), al contrario de lo que parece querer enfatizar el Magistrado discrepante:

no hay pretensión de evolución; en realidad no la hubo nunca desde enero de 1994, ni en la vía judicial, ni tampoco solicitud a tal efecto en la vía administrativa. Por ello, deberíamos haber desestimado el recurso y confirmado la liquidación girada, al haber caducado el derecho a la compensación. Por último, no puede compartir que habiendo declarado base positiva en enero de 1994, consumando con ello el derecho a la deducción, se afirme la existencia de una clara voluntad de hacer efectivo el derecho a la deducción no hecho posible por denegación (que había tenido lugar con anterioridad a dicha fecha, en mayo de 1993) o por «imposibilidad económica» de llevar a cabo la compensación, pues precisamente por esta última razón, y como he dicho antes, la entidad tuvo cinco oportunidades de solicitar la devolución del saldo a su favor a 31 de diciembre. En todo caso, entiendo que la doctrina de la Sentencia de 4 de julio de 2007 debe aplicarse en su integridad y, por tanto, también cuando, ante la falta de regulación, declara que "en vez de expediente de oficio habrá que promover expediente de devolución a instancia de parte". Aquí, vuelvo a insistir, desde enero de 1994 no se ha producido ninguna solicitud de devolución. Finalmente, expreso mi respeto y acatamiento de la decisión mayoritaria».

«16. En efecto, por un lado, por analogía con la que se aplica al ejercicio del derecho a deducir, la posibilidad de presentar una solicitud de devolución del excedente del IVA sin ninguna limitación temporal sería contraria al principio de seguridad jurídica, que exige que la situación fiscal del sujeto pasivo, en lo que se refiere a sus derechos y obligaciones en relación con la administración fiscal, no se pueda poner en discusión de forma indefinida (Sentencia de 8 de mayo de 2008, Ecotrade, C-95/07 y C-96/07, Rec. P. I-3457, apartado 44). 17. Por otro lado, según reiterada jurisprudencia, al no existir una normativa comunitaria en materia de devolución de tributos nacionales percibidos indebidamente, corresponde, en particular, al ordenamiento jurídico interno de cada Estado miembro designar los órganos jurisdiccionales competentes y configurar la regulación procesal de los recursos judiciales destinados a garantizar la salvaguardia de los derechos que el Derecho comunitario confiere a los justiciables, siempre que dicha regulación no sea menos favorable que la referente a recursos semejantes de naturaleza interna (principio de equivalencia) ni haga imposible en la práctica o excesivamente difícil el ejercicio de los derechos conferidos por el ordenamiento jurídico comunitario (principio de efectividad) (véanse, en particular, las Sentencias de 17 de noviembre de 1998, Aprile, C-228/96, Rec. P. I-7141, apartado 18, así como de 11 de julio de 2002, Marks & Spencer, C-62/00, Rec. P. I-6325, apartado 34). 18. En lo que respecta al principio de equivalencia, no resulta de los autos ni tampoco se alegó ante el Tribunal de Justicia que el plazo de prescripción establecido por el artículo 16, apartado 10, de la Ley de Impuestos y Tributos no respeta dicho principio. 19. En lo que respecta al principio de efectividad, procede recordar que el Tribunal de Justicia ha reconocido la compatibilidad con el Derecho de la Unión de la fijación de plazos razonables de carácter preclusivo para recurrir, en interés de la seguridad jurídica, que protege tanto al contribuyente como a la Administración interesados (véase, en este sentido la Sentencia Aprile, antes citada, apartado 19 y la jurisprudencia citada). En efecto, tales plazos no hacen prácticamente imposible el ejercicio de los derechos conferidos por el Ordenamiento Jurídico de la Unión. 20. En lo que respecta a la cuestión de qué debe entenderse por plazo "razonable", es preciso recordar, igualmente, que el Tribunal de Justicia ya ha declarado, en particular, que un plazo de caducidad de dos años no puede por sí mismo hacer imposible o excesivamente difícil en la práctica el ejercicio del derecho a deducir, dado que el artículo 18, apartado 2, de la Sexta Directiva permite que los Estados miembros exijan que el sujeto pasivo ejerza su derecho a deducir durante el mismo periodo en el que ha nacido tal derecho (Sentencia Ecotrade, antes citada, apartado 48). 21. Con mayor motivo se impone la misma conclusión respecto de un plazo de prescripción de tres años, como el aplicable en el asunto principal, puesto que, en principio, dicho plazo permite al sujeto pasivo normalmente diligente hacer valer útilmente los derechos que le corresponden según el Ordenamiento Jurídico de la Unión».

Insistimos, al sujeto pasivo puede caducarle la posibilidad de deducir o de compensar su IVA soportado, por exceder continuamente las cuotas deducibles de las devengadas o por cualquier otra causa (indiligencia, olvido, etc.). Así lo señalan expresamente las normativas nacionales y el propio TJUE en los casos ECOTRADE y ALMSTOM. Pero que no se haya deducido o compensado no quiere decir que no pueda solicitarse la devolución correspondiente, porque tal derecho a la devolución no caduca, sino que prescribe por el transcurso del plazo nacional fijado en cada Estado miembro (en España cuatro años desde la última actuación administrativa o del propio contribuyente dirigida a obtener dicha devolución). No hay pues incompatibilidad alguna en la doctrina del TS y del TJUE, como parece apuntar el voto particular, ni sacrificio del principio de seguridad jurídica en

el altar de la neutralidad ²¹. De la misma manera que no hay contradicción alguna en afirmar, por ejemplo, que un procedimiento administrativo de comprobación limitada caduque por rebasamiento del plazo de seis meses previsto normativamente para su conclusión y que la AEAT pueda iniciar o principiar otro nuevo procedimiento si los ejercicios concernidos por esas actuaciones inquisitivas no hubiesen prescrito. Interpretadas las SSTJUE de esta manera, que consideramos la más correcta, se logra armonizar una necesaria paridad procedimental y sustantiva entre la Administración y los contribuyentes, pues carecería de sentido que aquella interrumpiera la prescripción del sujeto pasivo a todos los efectos para señalar, por ejemplo, la imposibilidad de deducción de las cuotas soportadas por rebasamiento del plazo legal de cuatro años y, al mismo tiempo, se impidiera recuperar dicho exceso obviando completamente la interrupción de la prescripción que con esa actuación se hubiera producido y la prohibición del enriquecimiento injusto que de otra forma se generaría.

²¹ Ya lo sosteníamos mucho antes en nuestro trabajo «La posibilidad de recuperar el IVA caducado tras la Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de julio de 2007 y el pronunciamiento del TJCE en el caso ECOTRADE», *REGAF*, n.º 54, julio de 2008, pág. 27.

INCIDENCIA EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES DE LAS NORMAS PARA LA FORMULACIÓN DE LAS CUENTAS ANUALES CONSOLIDADAS Y LA REFORMA DEL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas

Extracto:

LA presente colaboración pretende esbozar las consecuencias fiscales más relevantes de la reforma contable llevada a efecto por el Real Decreto 1159/2011, de 17 de septiembre.

La estrecha relación entre el Impuesto sobre Sociedades y el Derecho Contable se pone de relieve una vez más. Esta vez en un campo tan delicado como el de las combinaciones de negocios.

El artículo se divide en tres materias: combinaciones de negocios de carácter general, combinaciones de negocios entre partes vinculadas y cuentas consolidadas.

El contenido del mismo es eminentemente fiscal. Respecto de la regulación contable el lector podrá encontrar en las páginas de esta revista valiosos comentarios.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, reforma contable, combinaciones de negocios y cuentas consolidadas.

EFFECT ON THE INCOME TAX OF THE STANDARDS FOR THE PREPARATION OF THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS AND OF THE GENERAL ACCOUNTING PLAN REFORM

EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas

Abstract:

THIS collaboration aims to outlining the most important tax consequences of the accounting reform being implemented by the Royal Decree 1159/2011 of 17 September.

Once again the close relationship between the Corporate Income Tax and Accounting Law is highlighted; this time in an area so complex as business combinations.

The article is divided into three areas: business combinations, related-party business combinations and consolidated accounts.

The article deals predominantly with taxes. Nevertheless, valuable comments can be found in this magazine's pages with respect to accounting regulation.

Keywords: Corporate Income Tax, accounting reform, business combinations and consolidated accounts.

Sumario

Introducción.

1. Cuentas consolidadas.
 - 1.1. Alcance de las normas internacionales de información financiera.
 - 1.2. Conversión a euros de las cuentas con altas tasas de inflación.
 - 1.3. Determinación de relaciones de vinculación.
 - 1.4. Régimen de las eliminaciones e incorporaciones.
2. Modificación del Plan General de Contabilidad.
 - 2.1. Combinaciones de negocios.
 - 2.2. Normas particulares sobre operaciones vinculadas.
3. Fecha de entrada en vigor.

NOTA: El autor agradece al profesor Germán López Espinosa que le haya facilitado la valiosa documentación concerniente a la interpretación de la reciente modificación del Plan General de Contabilidad. Y a Florentina Ros Amorós por sus acertadas y constructivas observaciones. Los errores y carencias son de la exclusiva responsabilidad del autor.

*«... los principios contables generalmente aceptados
lo han de ser a nivel internacional.
A esta necesidad profesional responde el nacimiento de la
Comisión de Normas Internacionales de Contabilidad...»*

FERNÁNDEZ-PIRLA, J.M., *Una aportación a la construcción del
Derecho Contable*, pág. 77; Instituto de Planificación Contable, 1986.

INTRODUCCIÓN

El Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, ha aprobado las *Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC)* y modificado determinadas normas y aspectos del Plan General de Contabilidad (PGC). El origen de estas reformas ha de encontrarse en las normas internacionales de información financiera (NIIF 3), de manera tal que nuestro Derecho Contable se inscribe en el contexto de lo internacional, pero sin renunciar a las fuentes de producción normativa castizas, de forma tal que la norma resultante aúne las características de ambas fuentes impulsoras. La tarea acometida por el titular de la potestad reglamentaria, bien se comprende, no es fácil.

La configuración de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en función del resultado contable (art. 10.3 del TRLIS), así como las remisiones que el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS) efectúa a determinadas normas contables, surten el efecto de conectar aquella magnitud fiscal con la evolución de la normativa contable, y, por ende, le confiere rasgos de internacionalización.

Como no hay rosas sin espinas, la modificación de las normas contables arroja, de inmediato, algunas incertidumbres respecto de la obligación tributaria por el Impuesto sobre Sociedades. Las más de ellas podrán resolverse sin dificultad mediante la interpretación basada en los criterios previstos en el Código Civil, fundamentalmente atendiendo *al espíritu y finalidad* de las normas, a la que, como no podía ser de otra manera, se aplican con rigor y magisterio los tribunales de justicia y la jurisdicción económico-administrativa. Otras incertidumbres, las menos, tal vez ameriten una reforma normativa clarificadora.

La presente colaboración comenta alguna de las incidencias que, en el Impuesto sobre Sociedades, derivan de la reciente reforma contable.

1. CUENTAS CONSOLIDADAS

A diferencia de las normas contables relativas a las cuentas individuales que tienen una influencia directa y relevante respecto de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, de acuerdo con lo previsto en el artículo 10.3 del TRLIS, las normas sobre las cuentas consolidadas la tienen limitada, pues la base imponible consolidada no se construye a partir del resultado contable consolidado sino que es la expresión de la suma de las bases imponibles individuales, corregida con las eliminaciones e incorporaciones que procedan. Seguidamente se comentan algunas implicaciones fiscales de las *NOFCAC*.

1.1. Alcance de las normas internacionales de información financiera

Con carácter previo conviene examinar, desde la perspectiva de sus implicaciones fiscales, el artículo 3.3 del Real Decreto 1159/2010, a cuyo tenor, ante la ausencia de una norma o interpretación en materia de cuentas consolidadas *los administradores deberán utilizar su juicio profesional para definir un cierto criterio contable que sea lo más respetuoso con el Marco Conceptual previsto en el PGC. A tal efecto, se podrán considerar las prácticas que se siguen en el sector; así como cualquier otro desarrollo normativo relevante, incluidas las normas internacionales de información financiera adoptadas por los Reglamentos de la Unión Europea.*

De acuerdo con el texto precedente los reglamentos de la Comisión pueden ser traídos a colación para colmar lagunas.

En relación con las cuentas individuales no existe una declaración normativa semejante. En efecto, el apartado 7.º del Marco Conceptual de la Contabilidad del PGC omite toda referencia a dichos reglamentos, y la consulta 74.1 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), concerniente a esta materia, igualmente omite toda referencia explícita al valor supletorio de las normas internacionales de información financiera, e incluso parece rechazar tal valor supletorio ya que extracta un informe de la Abogacía del Estado en el que se afirma *la no obligatoriedad de aplicación supletoria de las NIIF*.

Como quiera que los reglamentos de la Comisión incorporan el contenido de las NIIF, acontece que estas van a poder jugar un papel en la formación de las cuentas consolidadas que se les niega o al menos no se les reconoce explícitamente respecto de las cuentas individuales, lo cual no parece lógico por cuanto las cuentas consolidadas se distinguen de las individuales por razón del sujeto contable pero los hechos que reflejan no son distintos por naturaleza. La lógica apunta a que en las cuentas individuales también se cubran las lagunas mediante los reglamentos de la Comisión.

Ahora bien, la lógica de la expansión de las NIIF recogidas en los reglamentos de la Comisión ha de ser contemplada con cautela en el ámbito fiscal debido al imperio del principio de reserva de

ley. Ciertamente, los reglamentos de la Comisión son normas jurídicas, pero no es tan claro que puedan entenderse abarcadas por el referido principio. Por ello, la aplicación directa de los reglamentos de la Comisión en calidad de norma supletoria a los efectos de determinar el resultado contable en cuanto antecedente de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, ofrece serias dudas.

Por otra parte, la dicción del artículo 10.3 del TRLIS convoca a *las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas*. Los reglamentos de la Comisión no pueden entenderse comprendidos en dicho conjunto normativo. En efecto, los mismos no desarrollan el Código de Comercio ni otras leyes en materia de contabilidad. Cuestión distinta es que los referidos reglamentos puedan ser utilizados en la tarea de interpretación de la norma contable, comprendida en dicho conjunto normativo, que resulte aplicable.

1.2. Conversión a euros de las cuentas con altas tasas de inflación

El artículo 12.3 del TRLIS ha creado una partida fiscalmente deducible que se construye en función de la evolución de los fondos propios de la entidad participada. Los fondos propios se determinan de acuerdo con *lo establecido en el Código de Comercio y demás normativa contable de desarrollo*, incluso si la entidad participada estuviere domiciliada en el extranjero. Los fondos propios así calculados deben ser convertidos a euros.

Bien se comprende que si la entidad está afectada por un contexto económico caracterizado por altas tasas de inflación la conversión a euros probablemente determinará un descenso de los fondos propios imputable a la depreciación de la moneda extranjera, aun cuando aquella hubiere obtenido beneficios y tuviere activos cuyo valor sea superior al contable por mor de la inflación. Tomar en consideración el efecto de la depreciación de la moneda y no tomar el efecto de acrecentamiento de valor de los activos sobre su valor contable supone una asimetría determinante de efectos perversos. Sin embargo, la norma fiscal nada establece sobre el particular.

Por el contrario, las normas contables, tanto las relativas a las cuentas individuales como a las consolidadas, sí establecen previsiones que, en esencia, tienen por objeto tomar en consideración, para distintos efectos, el fenómeno inflacionista, mediante la actualización de los activos y pasivos no monetarios.

Así, la norma 9.^a 2.5.3 del PGC prevé que, para determinar el patrimonio neto a tomar en consideración a efectos del deterioro, *los valores a considerar serán los resultantes de los estados financieros ajustados en el sentido expuesto en la norma relativa a moneda extranjera*, la cual establece que *los ajustes se realizarán de acuerdo con los criterios incluidos sobre ajustes por altas tasas de inflación en las NOFCAC, que desarrollan el Código de Comercio*.

Estos criterios son los establecidos en el artículo 62 de las NOFCAC, que, en síntesis, ordena que las cuentas anuales sean *reexpresadas mediante la utilización de un índice general de precios*

que refleje los cambios en el poder adquisitivo de la moneda, lo que implica, entre otros aspectos, que *los activos y pasivos no monetarios contabilizados al coste histórico, incluidas las amortizaciones acumuladas, se actualizarán desde la fecha de adquisición o de revalorización*.

La reexpresión incide sobre las cuentas consolidadas, pero también sobre las cuentas individuales de la entidad que participa en la sometida a las altas tasas de inflación en la medida en que influye sobre el patrimonio neto de esta última y por esa vía sobre el deterioro de la participación.

En suma, las normas contables corrigen el patrimonio neto de las entidades sometidas a altas tasas de inflación a los efectos de calcular el deterioro. ¿Tiene trascendencia fiscal esa corrección?

El artículo 12.3 del TRLIS convoca a las normas contables para determinar *los fondos propios* de la entidad participada, y dichas normas contables apuntan a que la reexpresión afecta a los fondos propios en la medida en que la contrapartida de la reexpresión es una partida de *reservas*.

En efecto, el artículo 62.3 e) de las *NOFCAC* ordena incluir en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada *una partida con la denominación pérdida o ganancia monetaria neta... (cuyo) importe se corresponderá con el de los ajustes realizados para actualizar las partidas no monetarias*, y, en el mismo sentido, del artículo 62.3 c) de las *NOFCAC* puede inferirse que la reexpresión se refleja en una partida de *reservas*, ya que en el primer ejercicio en que se realicen los ajustes por inflación *el importe de las reservas se determinará por diferencia con el resto de partidas del balance*.

Ahora bien, esa partida de *reservas*, aun cuando se calcula en función de las cuentas anuales de la entidad sometida a altas tasas de inflación, limita su eficacia contable a la función de conversión a euros de las cuentas anuales para hacerlas idóneas a los efectos de la determinación de las cuentas consolidadas. Por tanto, en las cuentas individuales propiamente dichas no aparecerá la reexpresión a menos que las normas contables locales establezcan otra cosa, y es precisamente a estas cuentas a las que se refiere el artículo 12.3 del TRLIS según reiterada interpretación administrativa.

Si la cuestión no es dudosa enfocada desde el prisma de la técnica que sirve a los principios, sí ofrece una cierta indefinición a la vista de las normas positivas...

1.3. Determinación de relaciones de vinculación

El artículo 16.3 del TRLIS tipifica un conjunto de situaciones de vinculación por referencia a la noción de *grupo*, y precisa que *existe grupo cuando una entidad ostente o pueda ostentar el control de otra u otras según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio*. Este artículo ha sido desarrollado por los artículos contenidos en la Sección 1.^a del Capítulo I de las *NOFCAC*. En particular, el artículo 2 de las *NOFCAC* no se limita a reproducir los criterios contenidos en el artículo 42 del Código de Comercio como determinantes de la existencia de *control* en

cuanto elemento aglutinante de las entidades en el *grupo* sino que incorpora otros varios. Esta ampliación tiene su fundamento en que de la dicción literal del artículo 42 del Código de Comercio se desprende que los criterios tipificados en el mismo no son de carácter cerrado.

Las circunstancias en cuestión están configuradas de una manera muy abierta, a tal punto que su existencia no implica la presunción de la existencia de control sino que, simplemente, *podrían determinar la existencia de control*, si bien la NOFCAC pone especial énfasis en inscribir en el elenco de la dependencia a las *denominadas entidades de propósito especial*, sobre las cuales no se tiene una participación y que se identifican por razón de *la participación del grupo en los riesgos y beneficios de la entidad, así como su capacidad para participar en las decisiones de explotación y financieras de la misma* (art. 2.2 de las NOFCAC).

¿Abarca la remisión que efectúa el artículo 16.3 del TRLIS al artículo 42 del Código de Comercio a las circunstancias determinantes de control tipificadas por el artículo 2.2 de las NOFCAC?

Una interpretación integradora de los preceptos concernidos llevaría a una respuesta afirmativa. Lo relevante, bajo esta consideración, es que exista *grupo* en sentido de la norma contable, de manera tal que si existe grupo contable también existe relación de vinculación a efectos fiscales, en los términos previstos en la regla que apela al *grupo*. Esta interpretación es la que, por otra parte, se adecua más a la función de la relación fiscal de vinculación. Esta función no es otra que evitar la transferencia subrepticia de resultados entre entidades o personas físicas mediante precios distintos a los de mercado, situación que puede acontecer no solo en los supuestos de control previstos en el artículo 42 del Código de Comercio sino también en los descritos en el artículo 2.2 de las NOFCAC.

Sin embargo, también es posible sostener que el artículo 16.3 del TRLIS no se remite a la noción contable de *grupo* sino única y exclusivamente a los *criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio*.

La dificultad interpretativa esbozada se presenta a raíz de las nuevas NOFCAC ya que las contenidas en el Real Decreto 1815/1991 no tipificaban circunstancias adicionales determinantes de control respecto de las previstas en el Código de Comercio.

1.4. Régimen de las eliminaciones e incorporaciones

El artículo 77.2 del TRLIS establece que *las eliminaciones y las incorporaciones se realizarán de acuerdo con los criterios establecidos en el artículo 46 del Código de Comercio y demás normas de desarrollo*.

El artículo 46 del Código de Comercio regula los ajustes y eliminaciones propios de la consolidación, y está desarrollado en el Capítulo III de las NOFCAC, titulado *Método de integración global*.

En relación con la regulación contable precedente (RD 1815/1991) las novedades se centran en la *eliminación inversión-patrimonio neto*, así como en el registro de la *participación de socios externos*. Por el contrario, respecto de las eliminaciones e incorporaciones de resultados por operaciones internas las novedades son menores, pues además del reconocimiento en patrimonio neto de determinados ingresos y gastos, en línea con lo previsto en el Plan General de Contabilidad, solo cabe destacar la nueva regla concerniente a la incorporación de resultados por causa de la salida de sociedades del grupo.

Ahora bien, la incidencia fiscal de todo ello es escasa. En efecto, el artículo 71.3 del TRLIS priva de eficacia fiscal a la eliminación inversión-patrimonio neto, de manera tal que los valores de los activos y pasivos resultantes de aplicar el método de adquisición serán fiscalmente irrelevantes, como también lo será el *fondo de comercio de consolidación* y la *diferencia negativa de consolidación*. Y en lo que concierne a la salida de entidades del grupo habrá de estarse a la previsión contenida en el artículo 73.2 del TRLIS, de manera que dicha salida será determinante de la incorporación aun cuando el activo objeto de la operación que en su día motivó un resultado interno eliminado permanezca en el seno del grupo.

En fin, las eliminaciones e incorporaciones más sensibles están reguladas expresamente por normas contenidas en el Capítulo VII del Título VII del TRLIS.

2. MODIFICACIÓN DEL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

El artículo 4 del Real Decreto 1159/2010 ha modificado las siguientes normas de registro y valoración del PGC:

- 9.^a 2.5.1, relativa a la valoración de inversiones en entidades del grupo, multigrupo y asociadas.
- 13.^a, concerniente al impuesto sobre beneficios.
- 19.^a, dedicada a las combinaciones de negocios.
- 21.^a 2, sobre normas particulares en operaciones vinculadas.

Por otra parte, se ha incorporado una nueva regla para la elaboración de las cuentas anuales, modificado el cuadro de conciliación de cuentas y el modelo normal de memoria, así como las descripciones y relaciones contables relativas a determinados hechos contables.

Interesa especialmente a la tributación sobre los beneficios algunas de las modificaciones habidas en las normas 19.^a y 21.^a.

2.1. Combinaciones de negocios

La nueva redacción de la norma 19.^a del PGC es, básicamente, continuadora de la precedente, salvo en lo concerniente a la determinación del fondo de comercio en las combinaciones de negocios por etapas, pero incorpora desarrollos y precisiones que han mejorado notablemente el reflejo contable de estas operaciones ¹.

Desde la perspectiva fiscal las normas contables relativas a las combinaciones de negocios tienen efectos limitados en la medida en que buena parte de las mismas se realizan a través de las operaciones reguladas en el Capítulo VIII del Título VII del TRLIS o en el artículo 15 del TRLIS.

Ahora bien, como se verá seguidamente, las normas contables provocan ciertas representaciones contables cuyo tratamiento fiscal puede resultar dudoso. Por otra parte, algunas normas fiscales se remiten a las normas contables relativas a la consolidación (art. 89.3 del TRLIS) o a las combinaciones de negocios (art. 91 del TRLIS).

Los comentarios que siguen se centran en las combinaciones de negocios realizadas bajo la forma de fusión.

2.1.1. Efectos de la valoración por el valor razonable en las combinaciones de negocios por etapas. Las dos perspectivas de análisis: ¿artículo 15 o artículo 89 del TRLIS?

De acuerdo con lo previsto en el apartado 2.7 del norma 19.^a, en el caso de una combinación de negocios realizada por etapas, el fondo de comercio se calculará por diferencia entre el coste de la combinación de negocios *más el valor razonable en la fecha de adquisición de cualquier inversión previa* y el valor de los de los activos identificables menos el de los pasivos asumidos. Consecuentemente, las participaciones previas deben valorarse por el valor razonable con imputación a la *partida 14.b) o 16.b) de la cuenta de pérdidas y ganancias* de la entidad adquirente. Se trata de la cuenta de pérdidas y ganancias individual, no de la consolidada, por cuanto la norma 19.^a versa sobre las cuentas individuales.

La cuestión fiscal es el tratamiento que debe recibir tal imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias.

El análisis fiscal discurre por diferentes vías según que se califique el hecho de la valoración por el valor razonable aisladamente o en el contexto de una fusión. Existen motivos para sostener ambos enfoques.

La norma contable habla de *cualquier beneficio o pérdida que surja como consecuencia de la valoración por el valor razonable*, de manera tal que, bajo esta perspectiva, el análisis fiscal debería

¹ LIZANDA, J.M. *Plan General de Contabilidad e Impuesto sobre Sociedades*, págs. 453 a 459.

residenciarse en la tributación de los ingresos o gastos derivados de la valoración por el valor razonable. Es decir, debería residenciarse en el artículo 15 del TRLIS.

Ahora bien, la valoración por el valor razonable de la participación previa no procede en todo tipo de combinaciones de negocios sino solamente en aquellas en las que, por su naturaleza, ha de aplicarse el *método de adquisición*, esto es, una fusión, entre otras. Así, en una combinación de negocios resultante de la adquisición de una participación que determine el control no se aplica el método de adquisición y, por lo tanto, no deberá valorarse la participación previa por el valor razonable. Esa valoración procederá si concurre una posterior fusión, de manera tal que, bajo esta perspectiva, el análisis fiscal debería residenciarse en la tributación derivada de la anulación de la participación en un proceso de fusión. Es decir, debería residenciarse en el artículo 89 del TRLIS.

Seguidamente se despliegan las dos perspectivas de análisis.

2.1.1.1. Tributación desde la perspectiva de la valoración por el valor razonable

El artículo 15.1 del TRLIS ordena no integrar en la base imponible las variaciones de valor derivadas de la valoración por el valor razonable *mientras no deban imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias*, de manera tal que, en sentido contrario, toda imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias derivada de la valoración por el valor razonable debe integrarse en la base imponible. Por otra parte, aun cuando pudiera forzosamente calificarse el supuesto de hecho como revalorización contable, procedería igualmente su integración en la base imponible por cuanto la norma contable obliga a *incluir su importe en la cuenta de pérdidas y ganancias*.

No obstante, tomando en consideración el criterio sentado por la Dirección General de Tributos respecto de la valoración por el valor razonable en el caso de la cartera de negociación [Consulta V0218/2009, de 6 de febrero (NFC032060)], debe señalarse que habrá lugar a la aplicación de la deducción para evitar la doble imposición de plusvalías del artículo 30.5 del TRLIS, cuando el exceso del valor razonable respecto del valor contable de la participación previa estuviera respaldado por *beneficios no distribuidos... generados por la entidad participada durante el tiempo de tenencia de la participación*.

De esta suerte parece abrirse paso un nuevo supuesto de valoración por el valor razonable, cuyo amparo legal ha de encontrarse en el apartado 5 del artículo 38 bis del Código de Comercio, determinante de la correspondiente tributación.

Ahora bien, así como la valoración por el valor razonable de la denominada *cartera de negociación* era algo ya asumido con carácter general en los ámbitos contable y fiscal debido a la normativa contable del Banco de España (Circular 4/1991 y Circular 4/2004), el nuevo supuesto de valoración por el valor razonable es realmente novedoso. Y la tributación, si procediere, inesperada.

Verdad es que esta tributación inesperada se vería compensada por el mayor valor, contable y fiscal, de los activos adquiridos como consecuencia de la fusión, pero esta compensación vendría, básicamente, por la vía de la amortización de los activos adquiridos, de manera tal que en la balanza habría una tributación actual contra una merma en la tributación futura distribuida a lo largo de varios periodos impositivos. Desde luego esta tributación sería contraria a la filosofía del régimen fiscal especial del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS.

2.1.1.2. Tributación desde la perspectiva de la anulación de la participación

En el régimen del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS no hallamos una previsión sobre el particular, lo cual es lógico ya que esta normativa es anterior a la contable nacida de la reciente modificación de la norma 19.^a del PGC. La filosofía de este régimen descarta, como es sabido, la tributación por causa de la operación de fusión.

La tributación a la que conduce dicha filosofía es clara: el abono a la cuenta de pérdidas y ganancias del beneficio derivado de la valoración por el valor razonable no tributa y el mayor valor de los activos adquiridos imputable al mismo carece de eficacia fiscal. La filosofía descarta la tributación, pero lo importante es determinar si la letra de la ley responde a la filosofía o la contradice o, simplemente, provoca una orfandad total o laguna legal.

Pues bien, para que la filosofía estuviera respaldada por la letra de la norma sería preciso que de la misma pudiera inferirse, de una parte, la no integración en la base imponible del abono a la cuenta de pérdidas y ganancias derivado de la valoración por el valor razonable, y de otra parte, la carencia de eficacia fiscal del valor de los activos recibidos correspondiente al mayor valor, inherente al valor razonable, de la participación que se anula como consecuencia de la fusión.

El artículo 89.1 del TRLIS excluye de la base imponible *la renta positiva derivada de la anulación de la participación, siempre que se corresponda con reservas de la entidad transmitente*. ¿Deriva la renta contabilizada de la anulación de la participación? ¿Se produce tal correspondencia?

La renta no deriva estrictamente de la anulación de la participación sino de la valoración por el valor razonable de la participación previa. Sin embargo dicha valoración solo es pertinente en una combinación de negocios por causa de fusión y de ahí que, tal vez forzosamente, se pueda entender que el beneficio contabilizado por aplicación del valor razonable forma parte de la renta positiva derivada de la anulación de la participación.

La correspondencia con reservas de la entidad participada solo puede establecerse sin disputa cuando el valor razonable de las inversiones previas no exceda del correlativo valor en libros de la entidad transmitente. Cuando el valor razonable excede del valor en libros parece que no puede establecerse la referida correspondencia, a menos que a consecuencia de la propia transmisión patrimonial inherente a la fusión surja una reserva. ¿Surge tal reserva?

La nueva redacción de la norma 19.^a 1 del PGC establece que *las empresas adquiridas que se extingan o escindan en una combinación de negocios, deberán registrar el traspaso de los activos y pasivos integrantes del negocio transmitido cancelando las correspondientes partidas del balance y reconociendo el resultado de la operación en la cuenta de pérdidas y ganancias, por diferencia entre el valor en libros del negocio transmitido y el valor razonable de la contraprestación recibida a cambio*, de manera tal que la entidad transmitente registra, en definitiva, un aumento de sus resultados y por ende de sus *reservas* las cuales estarán en correspondencia con el resultado contabilizado por la entidad adquirente como consecuencia de la valoración por el valor razonable. Se recordará, por otra parte, que ese resultado no tributa en el régimen especial en los términos previstos en el artículo 84 del TRLIS. ¿Es esta la reserva que restaura la correspondencia?

Ciertamente, para así sostenerlo, hay que entender que la *contraprestación recibida a cambio* por la entidad adquirida incluye también el valor razonable, en el momento de la operación de fusión, de la inversión financiera previa. Ahora bien, la entidad transmitente no percibe contraprestación alguna por causa de la inversión financiera previa. La recibieron, en su día, los accionistas que lo fueron de la entidad ahora absorbida, pero no esta última. Sin embargo, considerando que la contraprestación recibida por la entidad transmitente finalmente ha de ser entregada a sus socios se puede advertir una coincidencia de fondo entre las dos situaciones comentadas.

Todavía resta otro argumento. Una consulta de la Dirección General de Tributos, tal vez ya olvidada porque fue emitida en 1997, indicó que *en cuanto al concepto de reservas de la entidad transmitente, deben entenderse tanto las reservas expresas reflejadas en la contabilidad de dicha entidad, como las tácitas que corresponden bien a la existencia de un fondo de comercio o a un mayor valor de los activos de la misma*. Si el paso del tiempo no ha avinagrado la contestación ahí está el argumento que salva el escollo. Esta es, ciertamente, la reserva que restaura la correspondencia.

En lo que concierne al valor fiscal de los activos recibidos, de acuerdo con lo previsto en los artículos 89.3 y 85 del TRLIS los elementos patrimoniales adquiridos *se valorarán, a efectos fiscales, por los mismos valores que tenían en la entidad transmitente antes de realizarse la operación*. ¿Cuál era ese valor? Parece que no puede ser otro que el existente antes de la entrega de los mismos.

Resta todavía por indagar si la *diferencia* a que se refiere el artículo 89.3 del TRLIS, en la parte imputable a la valoración por el valor razonable de la participación previa que se anula, tendrá eficacia fiscal. La respuesta ha de ser negativa porque, en realidad, tal diferencia no es imputable a la valoración por el valor razonable ya que la misma debe calcularse tomando como minuendo *el precio de adquisición de la participación*, sin perjuicio, claro está, de que en el precio de adquisición de la participación debería computarse cualquier modificación derivada de la valoración por el valor razonable en cuanto tal valoración, con cambio en pérdidas y ganancias, hubiere resultado procedente de acuerdo con las normas contables y, de acuerdo con lo previsto en el artículo 15.1 del TRLIS, se hubiere integrado en la base imponible.

A la vista de los razonamientos precedentes, el punto esencial en orden a definir y fundamentar un tratamiento de la valoración por el valor razonable de la participación previa coherente con la filosofía del régimen del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS reside en determinar si puede enten-

derse que en la entidad adquirida ha de aflorar un resultado a causa de la transmisión de su patrimonio, y por lo tanto una *reserva*, imputable a la inversión previa realizada por la entidad adquirente o, alternativamente, si la reserva tácita puede jugar el papel de *reserva*. Esta última es la interpretación que se postula, de acuerdo con la consulta referida, aun cuando no por ello debe ocultarse que su contenido no se compadece bien con la técnica general de eliminación de la doble imposición de plusvalías de participaciones significativas contenida en el artículo 30.5 del TRLIS, ya que este artículo toma como base de cálculo de la deducción los beneficios acumulados durante el tiempo de tenencia de la participación, esto es, las reservas expresas.

2.1.2. Imputación de la diferencia de fusión a bienes y derechos

El artículo 89.3 del TRLIS establece que *la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y los fondos propios se imputará a los bienes y derechos adquiridos, aplicando el método de integración global establecido en el artículo 46 de Código de Comercio y demás normas de desarrollo*. Esa diferencia recibe habitualmente la denominación de diferencia de fusión.

Como es sabido, el objetivo de la norma es imputar el precio de adquisición de la participación entre los distintos elementos patrimoniales adquiridos incluido, en su caso, el fondo de comercio, de manera tal que el valor de adquisición de la participación finalmente quede distribuido entre los distintos elementos patrimoniales adquiridos (activos identificables, pasivos asumidos, fondo de comercio), los cuales determinarán por causa de su consumo, amortización, y en su caso deterioro, gastos contables que serán fiscalmente deducibles bajo el cumplimiento de los requisitos legalmente establecidos.

El método de integración global está regulado en el citado artículo 46 del Código de Comercio y en el Capítulo III de las *NOFCAC*, aprobadas por el Real Decreto 1159/2010. El método de integración global tiene un objeto más amplio que la pura valoración de los activos y pasivos que han de formar parte de las cuentas anuales consolidadas. Tal valoración forma parte del método de integración global y a ella es a la que, en rigor, remite el artículo 89.3 del TRLIS. Esta valoración descansa en el denominado *método de adquisición*. El presupuesto necesario de esta valoración es la adquisición de una participación determinante del control sobre una entidad que, por tal motivo, pasa a ser dependiente.

Pues bien, a tenor de lo establecido en el artículo 22 de las *NOFCAC*, la aplicación del método de adquisición se realiza de la siguiente manera:

- De acuerdo con lo previsto en la norma de valoración 19.^a del PGC, para el caso en que el patrimonio de la entidad dependiente constituya un negocio. En consecuencia, los elementos patrimoniales adquiridos como consecuencia de la fusión se valorarán en los términos previstos para contabilizar una combinación de negocios. No obstante, cuando la fusión involucre a entidades que pertenezcan a un mismo grupo en el sentido de la norma 13.^a de elaboración de las cuentas anuales, se aplicarán las normas previstas en el apartado 2 de la norma 21.^a del PGC.

- De acuerdo con las reglas previstas para cada elemento transmitido cuando el patrimonio de la entidad participada no constituya un negocio. Se sigue de la regla precedente que no podrá aflorarse un fondo de comercio.

La remisión de la norma fiscal al artículo 46 del Código de Comercio y las normas reglamentarias que lo desarrollan a los efectos de imputar la diferencia de fusión entre los distintos elementos adquiridos no es afortunada. En efecto, esas normas versan sobre la valoración de elementos patrimoniales en el momento de la toma de control, mientras que la diferencia de fusión fiscal se calcula, según reiterada doctrina administrativa, en relación con la situación patrimonial existente en el momento de la inscripción registral.

Esta divergencia entre la norma contable y la fiscal determina que el fondo de comercio contable no tenga necesariamente un valor equivalente a la magnitud fiscal a la que se refiere el artículo 89.3 del TRLIS constituida por *la parte de la diferencia que no hubiera sido imputada* a los bienes y derechos adquiridos.

La reforma contable no ha aliviado este problema, lo cual es lógico porque el mismo debe resolverse en sede fiscal y, por el contrario, ha aflorado otros varios.

Así, el ya tratado anteriormente de la valoración por el valor razonable en sede de la entidad adquirente de las inversiones previas a la toma de control, o el no menos importante de la imposibilidad de aflorar un mayor valor del fondo de comercio una vez adquirido el control aun cuando el precio pagado en las posteriores adquisiciones también incluya ese mayor valor del fondo de comercio.

¿El orden de los factores no altera el producto?

Así, cuando se adquiere primero el 40 por 100 y luego el 60 por 100, el control se obtiene a causa de la segunda adquisición y el fondo de comercio se determina por referencia al valor razonable de la primera adquisición más el valor de adquisición de la segunda que, lógicamente, coincidirá con su valor razonable. En suma, el fondo de comercio se determina por referencia al valor razonable. Por tanto, una fusión impropia inmediatamente posterior a la toma de la segunda participación genera una diferencia de fusión contable por referencia al valor razonable. Ya se ha visto cuál es el problema fiscal, y su posible solución, en el apartado 2.1.1 anterior.

Por el contrario, cuando se adquiere primero el 60 por 100 y luego el 40 por 100 el control ya se obtuvo con la primera adquisición, de manera tal que el fondo de comercio hay que referirlo a la misma. Por tanto, una fusión impropia inmediatamente posterior a la toma de la segunda participación no puede poner de manifiesto fondo de comercio adicional alguno al ya derivado de la primera toma de participación, lo que eventualmente implica el cargo a una reserva en sede de la entidad adquirente.

Así, las normas contables a las que se remite el artículo 89.3 del TRLIS pueden imputar una porción de la diferencia de fusión a una partida de *reservas*, siendo así que dicho artículo pivota sobre

la hipótesis de que la distribución se efectúa entre *bienes y derechos*. ¿Cuál será la eficacia fiscal de ese cargo en reservas? ¿Tendrá la consideración de un gasto fiscalmente deducible? ¿No la tendrá y, además, impedirá la eficacia fiscal de esa porción de valor por cuanto no se imputa a bienes y derechos?

Desde la perspectiva de la filosofía que anima al régimen del Capítulo VIII del Título VII la respuesta parece ser clara: el cargo a reservas no tiene la consideración de partida fiscalmente deducible, pero tampoco impide la eficacia fiscal de esa parte de la diferencia de fusión supuesto, claro está, que se cumplan los requisitos previstos en el artículo 89.3 del TRLIS. ¿Se ve esta filosofía reflejada en la norma?

Si el artículo 89.3 del TRLIS se interpreta en el sentido de que la *parte de aquella diferencia que no hubiera sido imputada* a bienes y derechos ha de coincidir con el fondo de comercio contable, la filosofía halla concreción en la norma interpretando que la imputación contable a *reservas* tiene como contrapartida la anulación en contabilidad de un fondo de comercio existente pero que no puede aflorar por haber sido adquirido el control tiempo atrás. Si el artículo 89.3 se interpreta en el sentido de que la *parte de aquella diferencia que no hubiera sido imputada* a bienes y derechos no está asociada a reflejo contable de partida alguna, la filosofía también halla concreción, ya que la imputación contable a reservas sería irrelevante.

2.1.3. *Adquisiciones inversas*

Como consecuencia de las normas contables relativas a la determinación de la entidad adquirente puede suceder que la entidad que entrega la contraprestación tenga la consideración de adquirida. Por tanto la entidad adquirente legal (absorbente legal) resulta ser la entidad adquirida en términos contables, y la entidad adquirida legal (absorbida legal) resulta ser la entidad adquirente en términos contables. Estas operaciones se denominan *adquisiciones inversas*, y para su contabilización se deberán *tener en cuenta los criterios incluidos en las NOFCAC que desarrollan el Código de Comercio*.

A las adquisiciones inversas se refiere el artículo 33 de las *NOFCAC*. Las reglas que establece este precepto están pensadas desde la perspectiva de una operación de intercambio de participaciones en cuya virtud los socios de la entidad dependiente obtienen el control de la dominante, y por ello esta última se considera adquirida y la primera adquirente, con la consecuencia contable de que *los activos y pasivos de la sociedad dependiente (sociedad adquirente) mantienen los valores previos a la fecha de adquisición... los activos y pasivos de la sociedad dominante (sociedad adquirida), excluida la participación en la sociedad dependiente (sociedad adquirente), se valoran de acuerdo con lo establecido en el artículo 25 (valor razonable), y de que el fondo de comercio se residencia en la sociedad dominante (sociedad adquirida)*.

Estos criterios son los que han de aplicarse a las fusiones y escisiones determinantes de adquisiciones inversas.

En la combinación de negocios formalizada a través de una fusión calificada como adquisición inversa la entidad que satisface la contraprestación mediante la emisión de instrumentos de patrimonio es la entidad adquirida en términos contables y, por otra parte, la entidad que se extingue es la entidad adquirente en términos contables. A partir de la inscripción registral solo existe la entidad adquirida en términos contables, pero adquirente en términos legales. Será en los libros de esta entidad en donde deban registrarse todos los elementos patrimoniales, esto es, los de la entidad legalmente adquirida pero contablemente adquirente, y los de la entidad legalmente adquirente pero contablemente adquirida. Entre esos elementos no podrán contabilizarse aquellos que no estaban reflejados en el balance de la entidad legalmente adquirida, como es el caso del fondo de comercio o de otros intangibles no registrados. Por el contrario, deberán contabilizarse esos mismos elementos referidos al patrimonio de la entidad legalmente adquirente, pero adquirida en términos contables. Y la contrapartida deberá ser una partida de *reservas*.

Además de los criterios contables precedentes el apartado 2.2 de la norma 19.^a establece normas referentes a la retroacción contable, de manera que *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 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.*

El TRLIS no contempla expresamente las fusiones calificadas contablemente como adquisiciones inversas.

Tratándose de una fusión propia acogida al régimen del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS los valores contables resultantes de la combinación de negocios son indiferentes ya que ha de aplicarse una regla fiscal de valoración, en cuya virtud los elementos patrimoniales transmitidos se valoran *por los mismos valores que tenían en la entidad transmitente antes de realizarse la operación*. Esta regla implica una suerte de congelación de valores que se impone, a efectos fiscales, a las normas contables. La congelación de valor está pensada, ciertamente, en relación con los elementos de la entidad que legalmente es adquirida (sociedad absorbida) y contablemente adquirente, pero no respecto de los elementos de la entidad que legalmente es adquirente (sociedad absorbente) y contablemente adquirida, pero no es difícil admitir una interpretación según la cual la referida congelación de valor se aplica tanto respecto de la entidad transmitente legal como de la entidad transmitente contable.

El mismo resultado práctico se deriva de interpretar que la regla de congelación de valor se aplica respecto de los elementos jurídicamente transmitidos, en tanto que respecto de aquellos que experimentan una valoración por el valor razonable el posible aumento de valor carece de eficacia fiscal puesto que la contrapartida es una partida de *reservas*, de manera tal que la regla prevista en el artículo 15.1 del TRLIS impediría su inclusión en la base imponible, así como cualquier otro efecto fiscal.

Tratándose de una fusión impropia en la que la entidad legalmente adquirente (contablemente adquirida) ha adquirido la participación sobre la entidad legalmente adquirida (contablemente adqui-

rente) mediante un intercambio de participaciones con los socios anteriores de la entidad adquirida, se plantean dos cuestiones. En primer lugar, la determinación del importe de la diferencia de fusión (diferencia entre el precio de adquisición de la participación y los fondos propios de la entidad participada) a que se refiere el artículo 89.3 del TRLIS y, en segundo lugar, la imputación de la diferencia de fusión entre los distintos elementos patrimoniales.

La diferencia de fusión será la diferencia entre el precio de adquisición de la participación y los fondos propios de la entidad participada o entidad dependiente en los términos de la adquisición inversa. Ahora bien, si la operación de intercambio de participaciones hubiere estado acogida al régimen del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS, el precio de adquisición será el satisfecho en su día por los socios para adquirir la participación intercambiada, de acuerdo con lo previsto en el artículo 87.3 del TRLIS.

Por lo que se refiere a la imputación de la diferencia de fusión, la remisión que efectúa el artículo 89.3 del TRLIS a las normas de consolidación lleva al artículo 33 de las *NOFCAC* el cual establece que los activos y pasivos de la entidad participada o dependiente contablemente considerada como adquirente, esto es, la entidad absorbida, *mantienen los valores previos a la fecha de adquisición*. Por tanto, la diferencia de fusión no podrá imputarse a elementos patrimoniales concretos, de manera que *la parte de la diferencia no imputada* coincidirá con la total diferencia de fusión, lo cual suscita una incertidumbre respecto de la forma en como deberá hacerse fiscalmente efectiva la referida diferencia de fusión, habida cuenta de que el artículo 89.3 del TRLIS presupone que la mencionada diferencia de fusión ha de imputarse a bienes y derechos concretos y, en su caso, al fondo de comercio.

También plantea una cierta indefinición la imputación de ingresos y gastos a la *cuenta prima de emisión o asunción*, ya que por tal motivo no queda afectado el resultado contable en cuanto elemento nuclear de la base imponible.

Un aspecto fiscal de cierto relieve es la subrogación en el derecho a la compensación de bases imponibles negativas. Este derecho está reconocido en el artículo 90 del TRLIS, con ciertas limitaciones para el caso en que la entidad absorbida estuviere participada por la entidad absorbente o ambas formasen parte del mismo grupo mercantil.

Si la fusión se califica de inversa podría dudarse respecto de la procedencia de la subrogación en el derecho a la compensación de bases imponibles negativas, de manera tal que las mismas no serían compensables en sede de la entidad legalmente adquirente sino en sede de aquella que originó el derecho. Ahora bien, esta entidad ya no existe legalmente, ya que ha sido absorbida, por más que, a efectos contables, pueda ser considerada como adquirente. Las normas contables no resucitan a la entidad absorbida, sino que se limitan a imponer unas reglas respecto de la valoración de los elementos patrimoniales involucrados en la operación. Por tanto a efectos fiscales habrá de estarse a la configuración jurídica de la operación, y procederá la subrogación en el derecho a la compensación de pérdidas en sede de la entidad legalmente adquirente, aun cuando tenga la consideración contable de adquirida.

Cuestión distinta es que, en ocasiones, con la pretensión patológica de hacer efectiva una compensación de bases imponibles negativas que, en caso de plantearse la fusión en sentido alternativo

no sería posible debido a las restricciones previstas en el artículo 90 del TRLIS, la entidad que asume el papel de absorbente es la participada. En este caso, se habría intentado eludir la norma relativa a la restricción, y la pretensión no debería prosperar, como así lo entendió la Consulta V0404/2004, de 13 de diciembre (NFC036482).

2.1.4. Fecha de adquisición

El apartado 2.2 de la norma 19.^a del PGC regula detalladamente la incidencia contable de los aspectos temporales de las combinaciones de negocios realizadas bajo el negocio jurídico de fusión o escisión.

Hay varios hitos relevantes en los procesos de fusión o escisión: el del acuerdo de los consejos de administración respecto del proyecto de fusión, el de la junta de accionistas que adopta el acuerdo de fusión, y el de la inscripción registral. Durante el periodo de tiempo que media entre ellos las entidades concernidas continúan sus operaciones ordinarias, y deben reflejarlas en contabilidad; además, la entidad adquirente debe reflejar el hecho de la adquisición y la transmitente el hecho de la transmisión.

La fecha del acuerdo entre los consejos de administración carece de relevancia a efectos contables. En la fecha del acuerdo de la junta de accionistas se produce el control o adquisición en términos contables, pero la entidad adquirida mantiene su personalidad jurídica hasta la inscripción registral, y por tanto el dominio sobre sus activos y la responsabilidad por sus deudas en términos jurídico-privados. Es en el momento de la inscripción registral cuando *la adquirente reconocerá los elementos patrimoniales del negocio adquirido aplicando los criterios de reconocimiento y valoración recogidos en el apartado 2.4 de esta norma*. Ciertamente, los activos identificables y los pasivos asumidos, así como el fondo de comercio, deben ser definidos por la entidad adquirente en la *fecha de adquisición* pero su reflejo contable solo procede en el momento de la inscripción registral.

Consecuentemente, si antes de la inscripción registral se produce el cierre del ejercicio, las entidades concernidas deberán formular cuentas anuales, pero en las mismas no se reconocerán los efectos de la fusión o escisión a menos que la inscripción registral fuere anterior a la finalización del plazo previsto por la legislación mercantil para formular cuentas anuales, esto es, tres meses contados a partir del cierre del ejercicio social (art. 253 del TRLSC). Por tanto, si la inscripción se produce después de transcurrido ese plazo, la entidad adquirente no mostrará en sus cuentas anuales los efectos de la fusión o escisión, excepto una mención en memoria, en tanto que si se produce antes la entidad adquirente *recogerá en sus cuentas anuales los ingresos y gastos y los flujos de efectivo correspondientes a la sociedad adquirida desde la fecha de adquisición, así como sus activos y pasivos identificables*. La entidad adquirida reflejará correlativamente la combinación de negocios.

En consecuencia, según cuál sea la fecha de registro, las primeras cuentas anuales posteriores al acuerdo de fusión de la entidad adquirente recogerán, o no, los efectos de la misma. Si estas cuentas no lo hacen lo harán las siguientes, de manera tal que recogerán los elementos patri-

moniales existentes en la fecha de las juntas de accionistas corregidos mediante el reflejo de las operaciones realizadas por la entidad adquirida a partir de dicha fecha.

El artículo 91 del TRLIS establece que *las rentas de las actividades realizadas por las entidades extinguidas... se imputarán de acuerdo con lo previsto en las normas mercantiles*. Por tanto, las operaciones realizadas a partir de la fecha de adquisición (generalmente la de la junta de accionistas que aprueba la fusión o escisión) por la entidad adquirida afectan al resultado contable y a la determinación de la base imponible de la entidad adquirente. ¿Cuáles son esas operaciones? Todas las reflejadas en los libros de la entidad adquirida a partir de la fecha de adquisición.

Entre esas operaciones estarán las de amortización o deterioro de los elementos patrimoniales existentes en la fecha de adquisición y registrados en las cuentas de la entidad adquirida, pero es dudoso que estén las de los activos identificables no registrados en dichas cuentas, ya que estas amortizaciones comenzarán a producirse a partir del reconocimiento de esos activos en las cuentas de la entidad adquirente, esto es, a raíz de la inscripción registral. Hasta ese momento esas amortizaciones carecen de representación contable tanto en los libros de la entidad adquirida como en los de la entidad adquirente. Otro tanto puede predicarse del eventual deterioro del fondo de comercio.

Frente a esta visión estricta de la retroacción contable en cuanto constreñida a las operaciones registradas en los libros de la entidad adquirida desde el momento de la adquisición, se dibuja otra más amplia que abarcaría también las operaciones no registradas en los libros de contabilidad de la entidad adquirida relativas a los activos identificables y pasivos asumidos y al fondo de comercio producidas a partir de la fecha de adquisición, singularmente la amortización y el deterioro de los mencionados activos.

¿Cuál de las dos visiones es la apropiada? La respuesta ha de hallarse en las normas contables. Y la verdad es que estas no zanján la cuestión de manera concluyente, pues sí es claro que los gastos e ingresos contabilizados por la entidad adquirida desde la fecha de adquisición están bajo el efecto de la retroacción, y también que los activos identificables y pasivos asumidos así como el fondo de comercio se reconocen y valoran en la fecha de adquisición e inscriben contablemente en la fecha de inscripción registral, no lo es tanto si la entidad adquirente debe reflejar también en dicha fecha la amortización o el deterioro de los activos surgidos de la fusión o escisión o el deterioro del fondo de comercio, habidos desde la fecha de adquisición.

En el caso del fondo de comercio adicionalmente debe notarse que la configuración de la partida fiscalmente deducible del artículo 12.6 del TRLIS exige la dotación de la reserva indisponible mercantilmente regulada.

Por el contrario, sí está perfectamente claro que la retroacción contable afecta a la base imponible de las entidades que intervienen en la fusión, pero no al periodo impositivo ni al devengo del impuesto de las mismas ².

² LIZANDA, J.M. *Plan General de Contabilidad e Impuesto sobre Sociedades*, pág. 463.

2.1.5. Coste de la combinación de negocios (*fusiones propias e impropias*)

El apartado 2.3 de la norma 19.^a del PGC regula el coste de la combinación de negocios.

Conviene recordar que en las fusiones propias acogidas al régimen del Capítulo VIII del Título VII el coste de la combinación de negocios carece de relevancia fiscal. En efecto, el coste de la combinación de negocios refleja el valor real de la entidad adquirida y, por tanto, representa un valor que ha de equivaler al valor contable *ex-post* de la fusión de los activos identificables y de los pasivos asumidos y, en su caso, del fondo de comercio, pero esa valoración contable es fiscalmente irrelevante pues, de acuerdo con lo previsto en el artículo 85 del TRLIS, los elementos patrimoniales adquiridos se valorarán, a efectos fiscales, *por los mismos valores que tenían en la entidad transmitente antes de realizarse la operación*.

En las fusiones impropias acogidas al citado régimen el coste de la combinación de negocios, por el contrario, sí es relevante ya que coincide con el *precio de adquisición de la participación* en el sentido del artículo 89.3 del TRLIS, el cual, enfrentado a los fondos propios de la entidad adquirida, determina una diferencia de fusión llamada a tener, bajo el cumplimiento de ciertas condiciones, efectos fiscales.

El coste de la combinación de negocios puede incluir la denominada contraprestación contingente, la cual *deberá registrarse como un activo, un pasivo o como patrimonio neto de acuerdo con su naturaleza* [norma 19.^a 2.3 b)] de manera tal que en la contabilidad de la entidad adquirente aparecerán las cuentas correspondientes las cuales evolucionarán de acuerdo con el desenvolvimiento de los eventos futuros en los cuales se sustenta aquella.

Estas cuentas, en definitiva, reflejan pagos o cobros eventuales en relación con la adquisición de los elementos patrimoniales de la entidad adquirida. Por tanto, en las fusiones propias, carecen de relevancia al estar fijado el valor, a efectos fiscales, de esos elementos patrimoniales, pero en las fusiones impropias, en cuanto debido a su naturaleza pudieran ser consideradas como formando parte del *precio de adquisición de la participación* en el sentido del artículo 89.3 del TRLIS, sí tendrán efectos fiscales pues, en efecto, influyen sobre el importe de la diferencia de fusión. Y es lógico que así sea por cuanto la contraprestación contingente genera, correlativamente, derechos u obligaciones para los transmitentes de la participación y, por ende, contribuye a la determinación del importe obtenido en la transmisión de la misma.

En fin, los gastos que acompañan a las combinaciones de negocios tienen la consideración fiscal que se deriva de su tratamiento contable. Por tanto, los gastos que formen parte de la combinación de negocios seguirán la suerte fiscal de este concepto, los imputables a la emisión de instrumentos de patrimonio o pasivos financieros la delimitada por su imputación contable de acuerdo con lo previsto en la norma 9.^a del PGC, y los *honorarios abonados a asesores legales, u otros profesionales que intervengan en la operación* serán fiscalmente deducibles ya que tienen la consideración contable de *un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias*, y por el mismo motivo lo serán *los incurridos por la entidad adquirida relacionados con la combinación*, los cuales no pueden incluirse en el coste de la combinación de negocios.

2.1.6. Reconocimiento y valoración de activos identificables y pasivos asumidos

El reconocimiento y valoración de los activos identificables y de los pasivos asumidos regulados en la norma 19.^a 2.4 del PGC plantea algunas cuestiones de índole fiscal. Seguidamente se abordan dos de ellas: los fondos de comercio preexistentes y la asunción de contingencias.

2.1.6.1. Fondos de comercio preexistentes

La entidad absorbida puede tener contabilizados fondos de comercio, los cuales pueden estar incurso en un proceso de determinación de la partida fiscalmente deducible del artículo 12.6 del TRLIS o bien de acuerdo con lo previsto en el artículo 89.3 del TRLIS. Pues bien, estos fondos de comercio no se recogerán en la contabilidad de la entidad adquirente por no tener la condición de activos identificables. Con motivo de la nueva combinación de negocios podrá surgir un fondo de comercio, pero los pretéritos desaparecerán, lo que plantea el problema de la continuidad de las partidas fiscalmente deducibles que pudieran haberse configurado respecto de los mismos.

¿Esa desaparición puede ser asimilada al deterioro?

Si así fuere la totalidad del fondo de comercio desaparecido determinaría una partida fiscalmente deducible, supuesto que estuviera sujeto al régimen del artículo 12.6 del TRLIS, ya que la doctrina administrativa ha admitido el deterioro como partida fiscalmente deducible, y tal vez pudiera darse la misma solución para el fondo de comercio amparado por el artículo 89.3 del TRLIS a causa de la remisión que el mismo efectúa al artículo 12.6 del TRLIS. Esta solución no sería congruente con el régimen fiscal del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS, basada, como es sabido, en la continuidad.

En realidad lo que acontece es que la norma contable relativa a las combinaciones de negocios impone la desaparición de un fondo o fondos de comercio registrados en la contabilidad de la entidad adquirida por causa de su consideración de activos no identificables, pero de ahí no puede seguirse que estaban deteriorados. La desaparición no se debe al deterioro sino al imperativo de la contabilización de la combinación de negocios.

Desde la consideración precedente solo cabe postular la prolongación en sede de la entidad adquirente en la combinación de negocios de los efectos fiscales que se hubieran producido en sede de la entidad adquirida a causa de los fondos de comercio en cuestión, lo que parece congruente con la filosofía del régimen fiscal del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS. Va de suyo que el nuevo fondo de comercio surgido en la combinación de negocios no podrá deparar efectos fiscales que se solapen con los ya producidos por los fondos desaparecidos.

Otra solución podría ser dar por cancelados los efectos fiscales de los fondos desaparecidos y otorgársela plenamente al fondo de comercio surgido en la combinación de negocios. Pero esta solución rompería la filosofía de continuidad del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS, y para restau-

larla habría que entender que el nuevo fondo de comercio se subroga, hasta el importe de los saldos concurrentes, a efectos fiscales, en los preexistentes desaparecidos por causa de la combinación de negocios.

2.1.6.2. Asunción de contingencias

El número 7 del subapartado 2.4 c) de la norma 19.^a establece que *en el caso de que el negocio adquirido incorpore obligaciones calificadas como contingencias, la empresa adquirente reconocerá como pasivo el valor razonable de asumir tales obligaciones*. Ese reconocimiento motivará la contabilización de una provisión cuya contrapartida habrá de ser el fondo de comercio.

Tratándose de una fusión propia ni el fondo de comercio ni la provisión tienen efectos fiscales por cuanto tales elementos no estaban registrados en el balance de la entidad adquirida o transmitente.

En el caso de fusión impropia la diferencia de fusión del artículo 89.3 del TRLIS se calcula por referencia a los fondos propios de la entidad transmitente los cuales no están afectados por la obligación contingente, y de ahí que el fondo de comercio no genere una partida fiscalmente deducible y que la reversión de la provisión a la cuenta de pérdidas y ganancias no determine un ingreso computable, debiendo notarse que la reversión de la provisión, una vez transcurrido el año desde la fecha de adquisición, ha de efectuarse necesariamente contra la cuenta de pérdidas y ganancias, de acuerdo con las normas sobre contabilidad provisional que más adelante serán examinada.

Los pagos realizados para saldar las contingencias deberían ser fiscalmente deducibles pues, aunque no repercuten sobre la cuenta de pérdidas y ganancias, el fondo de comercio que fue contrapartida en la constitución de la provisión no motivó, como se ha indicado, una partida fiscalmente deducible.

2.1.7. Fondo de comercio o diferencia negativa

El fondo de comercio derivado de una fusión propia acogida al régimen del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS carece de eficacia fiscal, por cuanto se trata de una partida que aparece como consecuencia de la combinación de negocios, esto es, no estaba reflejada contablemente en sede de la entidad transmitente.

Por el contrario, la parte de la diferencia de fusión no imputable a elementos patrimoniales determinará la partida fiscalmente deducible prevista en el artículo 12.6 del TRLIS, habida cuenta de la remisión que al mismo efectúa el artículo 89.3 del TRLIS.

Como ya se ha comentado, la parte de la diferencia de fusión no imputable a elementos patrimoniales en el sentido del artículo 89.3 del TRLIS no tienen por qué coincidir con el fondo de comer-

cio contable. Sin embargo, el artículo 12.6 del TRLIS descansa sobre la asunción de que el valor contable originario del fondo de comercio determina la partida fiscalmente deducible por vigésimas partes anuales.

La aparente falta de sintonía entre los preceptos citados puede salvarse bajo el entendimiento de que, tratándose de un fondo de comercio derivado de una fusión impropia, ha de atenderse a una base de cálculo de la partida fiscalmente deducible configurada por la imputación de la diferencia de fusión en los términos previstos en el artículo 89.3 del TRLIS, pero cuya deducción queda supeditada al cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo 12.6 del TRLIS, entre ellos el de aplicación del beneficio a reservas que cubran el importe de la partida fiscalmente deducible [Consulta V1227/2010, de 2 de junio (NFC038580)].

2.1.8. Contabilidad provisional

El reflejo contable de una combinación de negocios consiste en la incorporación de los elementos patrimoniales del negocio adquirido (activos identificables, pasivos asumidos, fondo de comercio) conjuntamente con el reflejo del coste de dicha adquisición o combinación (activos entregados, pasivos incurridos o asumidos, instrumentos de patrimonio emitidos). Los valores inherentes a esos elementos patrimoniales pueden no estar definidos plenamente en el momento de la adquisición, en cuyo caso se deben utilizar valores provisionales y efectuar una valoración definitiva dentro de un periodo de valoración que *en ningún caso será superior a un año desde la fecha de adquisición*, de acuerdo con lo previsto en el apartado 2.6 de la norma 19.^a del PGC.

Los cambios en las valoraciones iniciales o *ajustes a los valores provisionales* efectuados en dicho periodo se realizan con efectos retroactivos, esto es, se imputan al reflejo contable de la adquisición, utilizándose como contrapartida *el fondo de comercio o la diferencia negativa*, pues, en efecto, el valor de uno u otra *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*.

Ahora bien, una vez transcurrido el periodo de valoración, todos los ajustes que deban realizarse *se reconocerán como cambios en las estimaciones*, lo que implica que la contrapartida del ajuste será la *cuenta de pérdidas y ganancias* del ejercicio o una de patrimonio neto dependiendo de la naturaleza del elemento patrimonial respecto del que se practique el ajuste.

Véase que una vez transcurrido el año a partir de la adquisición (acuerdo de la junta de accionistas en fusiones y escisiones), muta por completo el reflejo contable de los ajustes de valoración relativos a la combinación de negocios. Esta mutación no parece apropiada por cuanto los ajustes proceden de sucesos ocurridos en o antes de la fecha de adquisición. De esta manera el ajuste que antes del periodo de valoración hubiera tenido como contrapartida el fondo de comercio o la diferencia negativa ahora tendrá la cuenta de pérdidas y ganancias. Así, un mayor coste de la combinación de negocios determinará una pérdida, e inversamente un menor coste un beneficio, y lo propio sucederá, según el signo de la mutación del cambio de valor, respecto de los ajustes sobre los activos identificables y pasivos asumidos.

Todos estos movimientos posteriores al periodo de valoración inciden sobre el resultado contable y, por lo tanto, en principio, sobre la base imponible. No obstante, pudiera entenderse que, tratándose de operaciones acogidas a Capítulo VIII del Título VII del TRLIS, no debería producirse impacto alguno sobre la base imponible en virtud de la norma de continuidad de valor de los elementos transmitidos de los artículos 85 y 89.3 del TRLIS, supuesto que los ajustes de valor versen respecto de los referidos elementos patrimoniales, en cuyo caso tales ajustes carecerán de eficacia fiscal.

2.1.9. Transacciones separadas

El apartado 2.8 de la norma 19.^a del PGC establece un conjunto de reglas cuya finalidad es distinguir la operación de combinación de negocios de aquellas otras que realizan entre las entidades concernidas pero que no forman parte de la combinación de negocios, a los efectos de que se contabilicen *de acuerdo con lo previsto en la correspondiente norma de registro y valoración y, originar, en su caso, un ajuste en el coste de la combinación de negocios.*

La norma contable cita tres casos, a modo de ejemplo, y de ellos merece especial atención el tercero, que consiste en la compensación por haber recibido un negocio deficitario, de manera tal que *si el 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.* Lo normal es que el activo lo entreguen los accionistas de la entidad adquirente o un tercero por cuenta de ellos.

Puesto que la contrapartida de la provisión es un activo, la provisión no causa impacto en la cuenta de pérdidas y ganancias y, por lo tanto, no será fiscalmente deducible ni tampoco lo será cuando se aplique a su finalidad. Sin embargo, las diferencias que efectivamente surjan entre los riesgos previstos y los materializados sí incidirá en la cuenta de pérdidas y ganancias, y, por tanto, en la base imponible. El activo recibido no motiva un ingreso, sin perjuicio de la posterior incidencia que puedan tener en la cuenta de pérdidas y ganancias los hechos contables relativos a la misma. En suma, respecto de estos elementos patrimoniales no rigen las normas de valoración contenidas en el Capítulo VIII del Título VII del TRLIS relativas a la operación de fusión, sin perjuicio de lo que más adelante se dirá en relación con el título jurídico por el que se efectúa la entrega del activo.

Nótese que lo relevante no es que el negocio sea deficitario sino que, por tal motivo, los accionistas entregan a la entidad adquirente un activo. El equilibrio financiero también se hubiera podido lograr minorando la contraprestación de la combinación de negocios, en cuyo caso la representación contable reflejaría el valor razonable del negocio directamente con la contrapartida de los instrumentos de patrimonio emitidos. Por el contrario, en el caso de la transacción separada, el valor razonable del negocio se refleja a través de la provisión con la contrapartida de los instrumentos de patrimonio emitidos, y el activo recibido se reflejará por su valor razonable con la contrapartida de una emisión adicional de instrumentos de patrimonio.

La consideración precedente permite discernir que el título jurídico bajo el que se realiza la entrega del activo es la aportación, y, consecuentemente, serán aplicables las normas fiscales relativas a esta operación, ya sean las del artículo 15 del TRLIS o, si concurrieren los requisitos necesarios, las del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS.

2.1.10. Valoración posterior

El subapartado 2.9 de la norma 19.^a del PGC establece reglas para la contabilización posterior a la adquisición. La regla general no es más que una remisión a las reglas relativas a cada elemento patrimonial. De la aplicación de estas reglas podrán derivarse imputaciones a la cuenta de pérdidas y ganancias que incidirán sobre la base imponible.

De las reglas especiales conviene destacar la relativa a la contraprestación contingente *clasificada como un activo o un pasivo que sea un instrumento financiero* ya que, una vez transcurrido el periodo de valoración, *deberá valorarse en todo caso por su valor razonable, registrando cualquier ganancia o pérdida en la cuenta de pérdidas y ganancias*.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 15.1 del TRLIS esa valoración por el valor razonable tiene plenos efectos fiscales. Aparece, de esta manera, un nuevo supuesto de valoración por el valor razonable con efectos sobre la base imponible.

Nótese que las normas de valoración fiscal del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS no son aplicables por cuanto las mismas versan exclusivamente sobre los elementos transmitidos y en relación con el hecho de la transmisión. Tampoco parece que pueda verse alterado el importe de la diferencia de fusión a que se refiere el artículo 89.3 del TRLIS puesto que lo que incide sobre la cuenta de pérdidas y ganancias no es el valor de la contraprestación contingente sino su variación de valor una vez transcurrido el periodo de valoración.

2.1.11. Valoración de la participación retenida

En el apartado II de la exposición de motivos del Real Decreto 1159/2010 se lee que *las nuevas normas de consolidación regulan los criterios para contabilizar la eliminación inversión-patrimonio neto, por remisión al método de adquisición regulado en la norma de registro y valoración 19.^a del PGC*, y que en las adquisiciones por etapas se produce una importante novedad ya que *la participación previa debe valorarse a valor razonable*.

Ya se han comentado anteriormente los problemas fiscales derivados de dicha valoración por el valor razonable. Ahora se examina si se plantea otro problema similar para el caso de pérdida de control con retención parcial de la participación, ya que la exposición de motivos lo parangona con el de las participaciones previas al control, afirmando que *del mismo modo, si se retiene una participación tras la pérdida de control sobre una dependiente, analizada la operación desde la perspectiva del grupo como sujeto que informa, la permuta del conjunto de activos y pasivos que se dan de*

baja a cambio de la contraprestación recibida, incluida la participación retenida, exige contabilizar esta última por su valor razonable y reconocer el correspondiente resultado.

Del texto podría desprenderse que las cuentas individuales de la entidad que transmite parcialmente, además de las consolidadas, deben reflejar el valor razonable de la participación retenida con imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias. Si esto fuera así la valoración por el valor razonable determinaría un ingreso o un gasto que se integraría en la base imponible, de acuerdo con lo previsto en el artículo 15.1 del TRLIS.

Se opina, por el contrario, que esa interpretación no es la pertinente. En efecto, la norma 19.^a del PGC no establece nada en relación con las cuentas individuales por causa de este hecho. Las cuentas individuales reflejarán la renta obtenida en la transmisión de la parcial de la participación. Nada más. La participación retenida quedará valorada por su valor contable, de acuerdo con la norma 9.^a del PGC.

2.2. Normas particulares sobre operaciones vinculadas

Desde que en la exposición de motivos de la Ley 36/2006 se proclamara que *el régimen fiscal de las operaciones vinculadas recoge el mismo criterio de valoración que el establecido en el ámbito contable*, y la norma 21.^a del PGC apelara al valor razonable para contabilizar las operaciones vinculadas, la sintonía entre lo mercantil, lo contable y lo fiscal, ha venido siendo uno de esos temas que podríamos denominar, en el contexto de la imposición sobre los beneficios, clásicos.

Hoy en día parece que la sintonía está bastante asentada, en términos generales, debido a la meritoria unidad de criterio con la que sobre esta materia se han pronunciado el ICAC y la Dirección General de Tributos. La cuestión que se aborda seguidamente es si esta sintonía también se despliega en el ámbito de las combinaciones de negocios.

2.2.1. Sintonía entre lo contable y lo mercantil en materia de operaciones vinculadas

La norma 21.^a del PGC, concerniente a las operaciones entre empresas vinculadas, ha sido modificada en los siguientes aspectos y con las finalidades que seguidamente se describen:

- Calificar como *negocio* a las participaciones en el patrimonio neto que otorguen el control sobre una empresa que constituya un *negocio* (en la redacción original se consideraba que las participaciones no constituían un *negocio*).
- Valorar por el valor contable consolidado las aportaciones no dinerarias de *negocios* entre empresas del grupo.
- Valorar por el valor contable consolidado las operaciones de fusión y escisión relativas a *negocios* entre sociedades dependientes (en la redacción original tal valoración se limitaba a las operaciones en las que intervenía la entidad dominante o una subdominante).

- Precisar la fecha de efectos contables en las operaciones de fusión y escisión entre empresas del grupo, que será la de inicio del ejercicio en el que se produce la operación o la de adquisición de la participación determinante de la incorporación si es posterior.
- Regular la contabilización de las operaciones de reducción de capital, reparto de dividendos y disolución de sociedades cuando el objeto es un *negocio*, mediante el reconocimiento de una reserva en sede de la entidad transmitente que recoja la diferencia entre el importe de la deuda con el socio o propietario y el valor contable del negocio entregado.

Las valoraciones precedentes se apartan de las que se derivan de la ecuación de canje, la cual debe establecerse *sobre la base del valor real del patrimonio* (art. 25 de la Ley 3/2009). Las diferencias que se derivan de la aplicación de estas reglas contables se deben registrar en una partida de *reservas*.

Véase el agudo contraste entre la legislación mercantil y la representación contable de las operaciones de fusión y escisión, y véase también el no menos agudo contraste entre la regla general de contabilización de las operaciones vinculadas, asentada en el *valor razonable*, y las normas particulares de contabilización concernientes a las también operaciones vinculadas consistentes en aportaciones no dinerarias, fusiones y escisiones, cuando el objeto sea un *negocio*.

El contraste se explica, aunque tal vez no se justifique, por el objetivo de impedir la afloración de valor en las operaciones societarias internas más allá del límite del valor contable consolidado de los elementos transmitidos. En particular, lo que se persigue es evitar la afloración de fondos de comercio en las operaciones societarias internas.

2.2.2. *Sintonía entre lo contable y lo fiscal en materia de operaciones vinculadas*

Si contemplamos el conjunto de normas y reglas concernientes a las operaciones entre empresas del grupo (terminología contable) u operaciones vinculadas (terminología fiscal) vemos lo siguiente:

- Que las reglas contables generales (norma 21.^a 1 del PGC) y las normas fiscales (art. 16 del TRLIS) son convergentes, ya que ambas pivotan sobre el *valor razonable* o *valor de mercado*.
- Que las reglas contables particulares (norma 21.^a 2 del PGC) y las normas fiscales generales (art. 15 del TRLIS) son divergentes ya que las primeras descansan en el *valor contable consolidado*, por tanto en una modalidad del valor de adquisición, y las segundas lo hacen en el *valor de mercado*.
- Que las reglas contables particulares (norma 21.^a 2 del PGC) y las normas fiscales especiales (Capítulo VIII del Título VII del TRLIS) tienden hacia una cierta convergencia ya que se asientan en los valores contables preexistentes a la operación. Pero esta convergencia no es plena ya que los valores contables en el ámbito contable son los de las cuentas consolidadas y en el ámbito fiscal los de las cuentas individuales, sin perjuicio de considerar, en su caso, los ajustes fiscales.

Véase que las reglas contables particulares originan diferencias que deben registrarse en una *partida de reservas*. Ahora bien, las reservas integran los fondos propios y esta magnitud tiene diversos efectos fiscales (configuración de la *partida fiscalmente deducible* del art. 12.3 del TRLIS, elemento de cálculo en la norma antisubcapitalización del art. 20 del TRLIS...); además, las propias reservas forman parte del beneficio no distribuido a los efectos de determinar la base de cálculo en la deducción por plusvalías de cartera de valores (art. 30.5 del TRLIS).

A través de esta vía indirecta se puede producir un cierto impacto en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

2.2.3. *Fecha de efectos contables*

Con carácter general la fecha de efectos contables es aquella en la que se acuerda por la junta general la operación de fusión o escisión, ya que esta es la fecha de adquisición por tomarse en ella el control. Tratándose de operaciones de fusión o escisión entre empresas del grupo, la fecha de efectos contables será *la de inicio del ejercicio en que se aprueba la fusión siempre que sea posterior al momento en que las sociedades se hubieren incorporado al grupo (norma 21.ª 2.2.2 del PGC)*.

De esta manera se supera la anterior doctrina del ICAC, más permisiva.

Esta regla contable tiene valor fiscal, habida cuenta de la remisión del artículo 91 del TRLIS a las normas mercantiles a los efectos de imputar las rentas obtenidas por las entidades involucradas en las operaciones de fusión y escisión.

Algunas situaciones derivadas de la misma pueden deparar una cierta perplejidad. Así, en una escisión total con constitución de nuevas entidades beneficiarias inscrita en el año siguiente al del acuerdo, se produce una disociación, en relación con el periodo impositivo, entre el sujeto pasivo y la base imponible.

2.2.4. *Operaciones de reducción de capital, reparto de dividendos y disolución de sociedades*

Cuando las operaciones referidas impliquen la transmisión de un negocio y, a causa de la persona del beneficiario, el referido negocio permanezca en el grupo de empresas *la empresa cedente contabilizará la diferencia entre el importe de la deuda con el socio o propietario y el valor contable del negocio entregado con abono a una cuenta de reservas*.

Las reservas saldan la diferencia entre el valor razonable de la deuda y el valor en libros del negocio.

En cuanto la diferencia no se refleja en el resultado contable no formaría parte de la base imponible si no fuera porque el artículo 15.2 c) y 3 del TRLIS ordena integrar en la base imponible de la entidad transmitente *la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos transmitidos y su valor contable*.

La empresa cesionaria contabilizará el negocio recibido por el valor del mismo en las cuentas contables consolidadas, pudiendo ponerse de manifiesto una diferencia entre dicho valor y el valor razonable del crédito, que *se registrará en una partida de reservas*.

En cuanto resultare un cargo a reservas tal vez pudiera entenderse que, por aplicación de lo previsto en el artículo 19.3 del TRLIS, su importe es fiscalmente deducible. Sin embargo, tal interpretación desconocería que el artículo 15.2 c), 4, 5 y 6 del TRLIS ordena valorar por el valor normal de mercado a los activos transmitidos a los socios por causa de las operaciones de reducción de capital, distribución de beneficios y disolución de sociedades e integrar en la base imponible dicho valor normal de mercado (beneficios distribuidos), o su exceso sobre el valor contable de la participación (reducción de capital).

Se sigue de lo expuesto que las normas contables contenidas en el apartado 2.3 de la norma 21.^a del PGC carecen de eficacia fiscal. Sin embargo, en la medida en que afectan a las *reservas* lo hacen sobre los fondos propios, y por ende influyen en la determinación de la partida fiscalmente deducible del artículo 12.3 del TRLIS.

Ahora bien, cualquiera que fuere el signo del impacto sobre la partida fiscalmente deducible del artículo 12.3 del TRLIS parece que, desde una perspectiva teórica, no debería tenerlo. Nótese que la norma contable está diseñada para evitar la afloración de un fondo de comercio, a cuyo efecto valora el negocio transmitido por su valor contable consolidado. Si embargo, el valor razonable del negocio podrá ser distinto, y de ahí la diferencia que se salda con *reservas*. Extraer de este movimiento de las reservas consecuencias que están relacionadas con el deterioro de la participación no parece lo más congruente, a pesar de que a ello pudiera llevar la literatura legal.

3. FECHA DE ENTRADA EN VIGOR

La disposición final cuarta del Real Decreto 1159/2010, establece que *entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial del Estado y será de aplicación a las cuentas anuales individuales y consolidadas de los ejercicios que se inicien a partir del 1 de enero de 2010*.

Las nuevas normas contables tienen efecto retroactivo por cuanto afectan a operaciones y hechos contables realizados con anterioridad a su entrada en vigor. En el ámbito del Impuesto sobre Sociedades la retroactividad deriva, con carácter general, de que las nuevas normas contables afectan a operaciones y hechos contables producidos en un periodo impositivo iniciado antes de la entrada en vigor de las nuevas normas contables.

Ahora bien, esa retroactividad no atrae el reproche constitucional por cuanto la obligación tributaria se devenga después de dicha entrada en vigor.

Dicho esto, lo cierto es que el mayor cuidado en el dominio de la seguridad jurídica tal vez hubiera requerido que los efectos fiscales de las nuevas normas contables se hubieran proyectado respecto de los periodos impositivos iniciados después de su entrada en vigor.

LOS DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN PRIVADA EN I+D: UN PASO MÁS EN EL CAMINO INFINITO HACIA EL CONOCIMIENTO, EL QUIÉN Y EL DÓNDE SÍ IMPORTAN

FÉLIX J. LÓPEZ ITURRIAGA

Profesor Titular del Departamento de Economía Financiera.

Universidad de Valladolid

Profesor del Máster en Investigación en Economía de la Empresa.

Universidad de Valladolid

EMILIO J. LÓPEZ MILLÁN

Director Financiero de la Residencia Médica Asistida

Nuestra Señora del Mar, SL

Máster en Investigación en Economía de la Empresa.

Universidad de Valladolid

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:

LA inversión en I+D es un factor clave en el mundo competitivo en el que vivimos. El estudio de sus determinantes nos ayudará a lograr una mayor eficiencia de los esfuerzos dedicados a la innovación.

En este documento de trabajo analizamos, a través de un repaso a la literatura académica existente, algunos de los modeladores fundamentales de la inversión privada en I+D partiendo de sus características intrínsecas para acabar aportando un nuevo avance materializado en dos determinantes concretos hasta ahora no estudiados en profundidad a nivel mundial, el tipo específico de accionista (tanto si es de referencia como si es minoritario) y la protección legal que ofrece al inversor las leyes del país en el que está ubicada la empresa canalizadora de la inversión innovadora.

Palabras clave: I+D, estructura de propiedad y protección legal.

DETERMINANTS OF R&D PRIVATE INVESTMENT: A STEP BEYOND ALONG THE LONG WAY TO KNOWLEDGE, WHO AND WHERE MATTERS

FÉLIX J. LÓPEZ ITURRIAGA

Profesor Titular del Departamento de Economía Financiera.

Universidad de Valladolid

Profesor del Máster en Investigación en Economía de la Empresa.

Universidad de Valladolid

EMILIO J. LÓPEZ MILLÁN

Director Financiero de la Residencia Médica Asistida

Nuestra Señora del Mar, SL

Máster en Investigación en Economía de la Empresa.

Universidad de Valladolid

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:

R&D investment is a key factor in this competitive world. The analysis of its determinants may help us to achieve a better efficiency in our R&D efforts.

In this paper we analyze, among previous literature, some R&D private investment modulators departing from their intrinsic characteristics and finishing approaching a new breakthrough materialized in two never before worldly studied determinants, the specific sort of shareholder (either reference shareholder either minority shareholder) and the legal protection offered to the investor by the country in which the company is stabilized.

Keywords: R&D, capital structure and legal protection.

Sumario

1. Introducción.
2. Motivaciones del proyecto.
3. El modelo propuesto.
 - 3.1. Alcance.
 - 3.2. Contabilidad del arrendatario.
 - 3.3. Contabilidad del arrendador.
4. Impacto del nuevo modelo contable en las empresas
 - 4.1. Impacto sobre los datos financieros.
 - 4.2. Impacto sobre el control interno y procesos.
 - 4.3. Impacto sobre la recopilación de la información.
 - 4.4. Impacto sobre el negocio.
 - 4.5. Impacto fiscal.
 - 4.6. Impacto en cifras de dicho cambio contable.
5. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

*«Si te encuentras un diamante que nadie reclama, el diamante es tuyo.
Si encontraras una isla que a nadie pertenece, la isla es tuya.
Si eres el primero en tener una idea y la haces patentar, nadie puede
aprovecharla: es tuya. Las estrellas son mías,
puesto que nadie, antes que yo, ha pensado en poseerlas.»*

El Principito, Antoine SAINT EXUPERY, 1943.

Desde tiempos recónditos, desde los orígenes del hombre y aún más allá, desde los orígenes de la naturaleza, la innovación ha sido un tema de vital importancia. Vital, porque la innovación supone ser el primero en conocer, el primero en llegar, el primero en descubrir, el primero en poseer... Y esto significa un extra, un tesoro, una ventaja competitiva frente a los demás.

Quizá por eso la noción de innovación está tan presente en nuestro entorno de forma natural, adherida a nuestro instinto más básico. Por ese motivo, debido a su importancia, ha ocupado un lugar privilegiado en todas las facetas del ser humano, incluida, y como no podía ser de otro modo, la literatura, donde si sabemos leer entre líneas podemos encontrar menciones a la innovación en cualquier tipo de lectura, desde en libros puramente académicos o prensa diaria, hasta en los textos dirigidos al público más infantil, ya que la investigación, el descubrimiento, la innovación, forman parte de nuestro mundo de un modo tal, que ningún escrito que pretendiese dibujar la mente humana podría obviar un principio tan básico y natural al hombre.

Como pequeña muestra de la cotidianeidad del concepto de innovación, hemos querido abrir este trabajo con una breve referencia a la obra maestra de Antoine SAINT EXUPERY, en la que podemos apreciar ideas tan esenciales y aprehendidas al concepto más puro de innovación, que bien podría haber servido a modo de definición, un tanto poética, de lo que actualmente denominamos investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

Además, incluye un lazo de unión que nosotros recorreremos en este trabajo, el ligamen que une la innovación con la legislación.

Para entender mejor la importancia de la I+D debemos, en primer lugar, contextualizarla. Para ello, debemos hacer un pequeño esfuerzo de imaginación, hasta llegar a visualizar la empresa como un ser vivo. Un ser vivo que nace, crece, evoluciona y muere. Un ser vivo que como todos los seres vivos, lucha cada día contra el problema básico de la existencia, la supervivencia.

La lucha por la vida, o la busca por la vida en palabras del celebre Pío BAROJA, se desarrollará en un hábitat repleto de competidores con el mismo objetivo, perpetuarse en el tiempo en el tablero del juego de la vida, un juego en la mayoría de las ocasiones de suma cero.

En consecuencia, la supervivencia dependerá de la capacidad de cada individuo, empresa, institución u organización de saber privilegiar unas necesidades sobre otras, de conseguir los máximos recursos útiles del acotado abanico existente, y de exprimirlos del modo más eficiente posible, o al menos, del modo más eficiente al alcance de la mano, del conocimiento o de la tecnología.

Y aquí es donde la I+D supone una ventaja competitiva tan importante que puede llegar a ser juez y verdugo, ya que los futuros frutos de la inversión realizada en el presente, traducidos en nuevos productos, sistemas, servicios, o la mejora de los ya existentes, pueden declinar la balanza hacia el mañana o el fin.

En definitiva, la necesidad del desarrollo y la innovación como condición sine qua non para la supervivencia, gracias a las ventajas competitivas que los logros obtenidos ofrecen, es un hecho demostrado por la ciencia tanto en la vida de las especies (DARWIN, 1859) como en la vida de las empresas (POTER, 1984).

Por ello, es básico y necesario conocer en profundidad todo lo relativo a la inversión en I+D, diseccionar todos y cada uno de los determinantes de este tipo de inversión, e identificar aquellas teclas clave que la impulsen, mejoren, optimicen o faciliten, para una vez asimilado todo ese conocimiento previo al alcance de nuestras manos, aproximarnos a sus límites si es posible y dar uno o dos pasos mas allá, y de este modo escalar un peldaño más que nos sitúe en clara posición de privilegio frente a nuestros competidores.

Vivir es competir, innovar es vivir.

Sumergiéndonos en textos académicos, podemos encontrar numerosas referencias a la importancia de la innovación en el desarrollo de las empresas debido, por poner algún ejemplo entre los más representativos, al predominio de los factores intangibles en el sistema económico en el que vivimos hoy en día (LEV y ZAMBON, 2003), al importante peso de las partidas destinadas a inversión (BOND y VAN REENEN, 2003), o al hecho de que se haya demostrado que aquellos países más intensivos en inversión en I+D, a su vez, son aquellos que presentan mayor riqueza y tasas más rápidas de crecimiento (MORCK y YEUNG, 2001).

La comentada importancia del tema, y la de sus consecuencias nos ha llevado a decidir finalmente a escoger la promoción de la I+D como centro y motivo de nuestra propia investigación. Sobre todo dos hechos fundamentales, el primero es que cada vez se alcen más voces alertando sobre el bajo nivel de inversión en actividad innovadora, muy inferior al nivel óptimo y socialmente necesario (NAKAMURA, TIESSEN y DIEWERT, 2003) y el segundo es la grandísima repercusión como beneficio social que tiene la inversión destinada a I+D, llevándola hasta el punto de ser considerada un bien público (HALL y VAN REENEN, 2000). Todo esto en el contexto actual de crisis económica nos ha empujado definitivamente a encaminar nuestros esfuerzos hacia la I+D e intentar, de alguna manera, encontrar determinantes que puedan actuar como posibles soluciones que incrementen el esfuerzo inversor en innovación.

Y, si las referencias anteriores no fueran suficientemente elocuentes por sí mismas, al poder ser consideradas desfasadas en el tiempo o poco vinculadas a la realidad económica al considerarse textos puramente académicos, podríamos añadir a nuestra exposición de motivos publicaciones tan actuales y tangibles como la realizada por la Comisión Europea el pasado 17 de marzo en su *Clasificación Europea de la Innovación* correspondiente a 2009. España, con un 17.º puesto entre los 27 países analizados, queda encuadrada en la tercera división (en palabras un tanto eufemísticas de la Comisión Europea, el grupo de innovadores moderados) junto con países como Grecia, Italia o Portugal, caracterizados por una deficiente protección legal de los inversores en general y más concretamente de los accionistas con participaciones minoritarias. Entre los puntos fuertes de nuestro país se subraya el apoyo del Gobierno a las actividades de I+D, mientras que las principales debilidades corresponden a la escasa inversión empresarial (de hecho, es la segunda tasa más baja de la Unión Europea) y la falta de colaboración entre el sector público y privado.

Pasando de publicaciones realizadas fuera de nuestras fronteras a otras propias de nuestro país, el problema se podría reflejar en cifras del *Instituto Nacional de Estadística* del siguiente modo: en 2004 la inversión del Estado español en I+D supuso un 1,07 por 100 del Producto Interior Bruto (PIB) y un 1,35 por 100 en 2008. Puesto que en 2008 el PIB decreció por primera vez en muchos años, los valores absolutos no divergen demasiado entre 2004 y 2008. Esto significa un estancamiento y una pérdida de tiempo hacia la convergencia con la media europea del 2 por 100, y, lo que es más grave, en otros países avanzados la participación privada en innovación supone entre el 65 y el 70 por 100 del total, mientras que en España solo alcanza el 54,9 por 100.

Esta realidad muestra que el esfuerzo inversor del Estado manifiesta síntomas de agotamiento, a la vez que los últimos datos macroeconómicos desaconsejan nuevos incrementos del déficit público con el fin de subvencionar la inversión privada en I+D. ¿Cómo conseguir, por tanto, que aumente la inversión en I+D sin carga adicional para las maltrechas arcas del Estado?

La respuesta pasa por acometer reformas estructurales para paliar las debilidades tradicionales del sistema corporativo español que, como explícitamente recoge la exposición de motivos del anteproyecto de Ley de Ciencia aprobado por el Gobierno el 13 de marzo del pasado año 2010, «no ha logrado solventar la baja contribución del sector privado a la financiación y ejecución de actividades de I+D», y así crear un caldo de cultivo propicio para la necesaria iniciativa privada.

Este trabajo contiene seis grandes apartados. Tras la introducción, en el siguiente epígrafe, realizaremos un ejercicio de síntesis y análisis de la I+D y los modeladores de su inversión hasta formar una base teórica que nos permita plantearnos nuevos retos y desarrollar nuestras hipótesis en el epígrafe 3. La descripción de la muestra objeto de estudio, la selección de las variables empleadas y la explicación de la metodología aplicada constituyen el contenido de la siguiente sección, la número cuatro, mientras que en el quinto epígrafe exponemos los principales resultados estadísticos. Un último apartado de conclusiones destaca los resultados e ideas fundamentales del artículo y apunta posibles líneas de trabajo encaminadas a la mejora del esfuerzo inversor en I+D de las empresas.

2. BASE TEÓRICA

Para comenzar, nuestro primer paso debe ser definir la I+D y encuadrar los posibles escenarios que puedan albergar a los determinantes de la inversión, para una vez asentada la tierra bajo nuestros pies, poder continuar sintetizando los factores modeladores clave y extraer sus principales implicaciones, donde habremos de buscar algún terreno no conquistado e intentar alcanzarlo.

Aunque las definiciones son muchas y variopintas, y podrían ocuparnos varias de las páginas de este trabajo de investigación, nosotros nos hemos decantado por una definición puramente legislativa y otra más conceptual y académica que creemos contiene en sí misma toda la esencia que configura la idea de investigación, desarrollo e innovación.

- Investigación: es la indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico o tecnológico.
- Desarrollo: es la aplicación de los resultados de la investigación, o de cualquier otro tipo de conocimiento científico, para la fabricación de nuevos materiales, el diseño de nuevos procesos, sistemas de producción o prestación de servicios, así como la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes. Esta actividad incluirá la materialización de los resultados de la investigación en un plano, esquema o diseño, así como la creación de prototipos y proyectos piloto.

(Norma UNE 166000:2006)

«La I+D es un tipo de inversión en el que los flujos monetarios aplicados se transforman en capital humano que una vez acumulado, en ocasiones, acaba generando resultados positivos para el inversor gracias al impacto que las ideas alumbradas durante el normalmente largo proceso de investigación tienen sobre la productividad y el esfuerzo continuado de innovación.»

(GRILICHES, 1992)

Respecto a los posibles escenarios, en líneas generales, podríamos encuadrar los factores de la inversión privada en I+D en cuatro escalones: el nivel básico o intrínseco a la I+D, el nivel de producción o de necesidad y capacidad, el nivel de organización o de disponibilidad y selección y el nivel de entorno o lugar.

El nivel básico podría definirse como aquel intrínseco a la inversión en I+D. Aquí nos encontraríamos con determinantes propios y específicos de este tipo de inversión, como son sus características particulares y diferenciadoras con respecto al resto de inversiones, que, como es lógico, serán un determinante clave de la inversión a ella misma destinada. Un ejemplo que podría enmarcarse en este nivel sería el mayor ratio de retorno requerido por los recursos destinados a la inversión en I+D (HALL, 2005). En este ejemplo podemos observar fácilmente cómo una característica inherente al tipo de inversión se convierte en un determinante efectivo de sí misma.

Así como en el primer nivel son las características del tipo de inversión las que influyen, aquí encuadramos las características de la propia empresa inversora y su producto o producción. En este nivel las dos ideas que prevalecen sobre el resto son la necesidad de la empresa de invertir en I+D y su capacidad para hacerlo. Tanto las necesidades del negocio, que puede requerir en función del sector en el que se desenvuelve este tipo de inversión en mayor o menor medida, como la estabilidad y capacidad de generación de flujos de caja de la producción de la empresa, serán partícipes en la toma de decisiones de inversión en I+D.

La diferenciación del producto (GRABOWSKI, 1968), los flujos de caja (BHAGAT y WELCH, 1995), o la concentración del sector (MANSFIELD, 1981) son algunos de los ejemplos de determinantes de la inversión en I+D encuadrados dentro del presente nivel productivo.

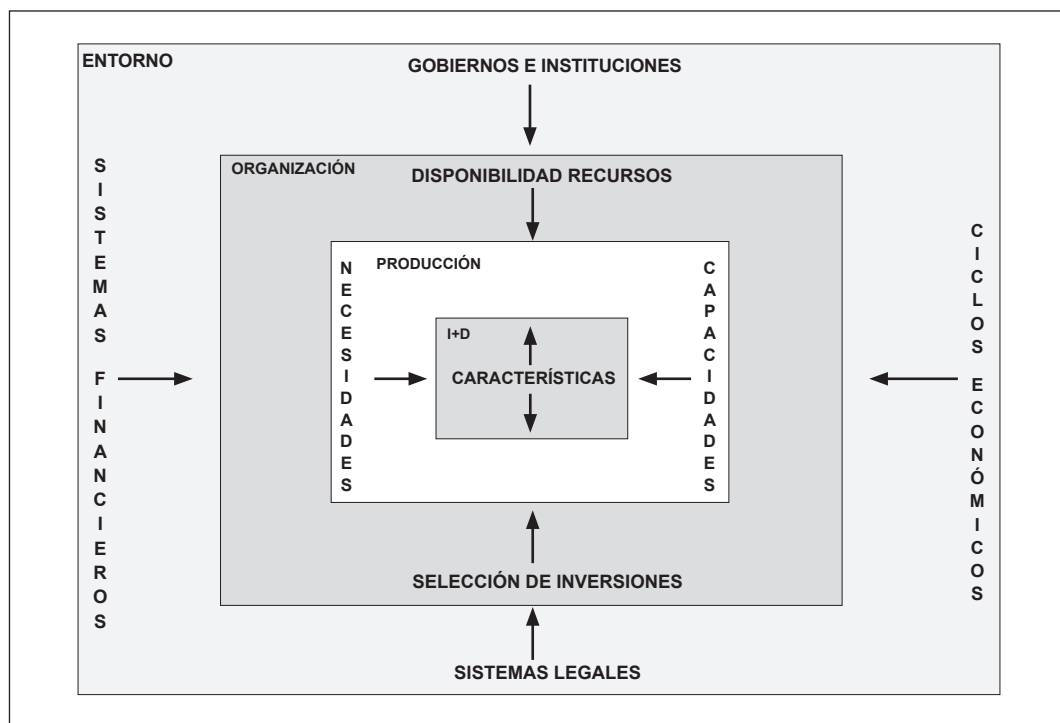
En un siguiente nivel, el de organización, observamos dos ideas principales, la disponibilidad de recursos (tanto generados a nivel interno como adquiridos por vías externas) de los que dispone la empresa para todas sus inversiones y la selección de proyectos de inversión, ya que en un símil de seres vivos dentro de otro ser vivo, los diferentes posibles destinos de los fondos disponibles competirán entre sí por disponer del máximo posible de recursos, recursos que como ya sabemos son limitados. Parece claro que tanto la obtención o la salida de fondos como el resto de las oportunidades de inversión serán factores que afectarán en gran medida a la cantidad final destinada a I+D.

Los beneficios (REYNARD, 2009), la inversión en inmovilizado material (CHIAO, 2002), o los dividendos (FAZZARI y ATHEY, 1987) constituyen algunos de los determinantes ubicados en el nivel de organización.

Por último y usando de nuevo nuestro símil inicial, al igual que un ser vivo se ve influenciado, condicionado e incluso caracterizado por el entorno en el que habita, una empresa se verá influenciada, condicionada y caracterizada por el influjo del sistema financiero, del sistema legal, institucional o económico en el que se encuentra situada. De modo que encontramos en el entorno institucional-legal otro marco determinante de la inversión en I+D. El desarrollo del sistema finan-

ciero (LOVE, 2003) o el tipo de sistema impositivo (STOLOWY y JENNY-CAZAVAN, 2001) por citar algunos de los más estudiados, son determinantes localizados en este último nivel.

Cualquier determinante que pudiéramos llegar a conocer debería situarse en alguno de estos niveles en función de su origen sin que ninguno de ellos sea más importante o más determinante, valga la redundancia, por el mero hecho de pertenecer a uno u otro escalafón.



Una vez definida brevemente la I+D y entendidos los niveles en los que se sitúan los determinantes, nuestro siguiente paso será exponer las características intrínsecas a esta particular inversión, que confieren a la I+D unos rasgos especiales y diferentes a otros tipos de inversión, pues solo desde el conocimiento de los rasgos distintivos de la actividad de innovación seremos capaces de escudriñar los auténticos y fundamentales determinantes de esta inversión.

Partiendo del rasgo más básico de la I+D, que no es otro que su especificidad y unicidad (WILLIAMSON, 1988), como no podía ser de otra manera tratándose de proyectos de innovación, podemos extraer el resto de sus características intrínsecas.

Esta unicidad de la innovación conlleva una gran dificultad en su utilización fuera de su ámbito original, lo que a su vez supone una mayor dificultad a la hora de valorar los proyectos de I+D, y por consiguiente un mayor coste de investigación financiera de la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

El hecho de que se trate de procesos pioneros, es decir, que nunca antes se desarrollaron, nos conduce a presuponer una mayor incertidumbre sobre los rendimientos de la inversión destinada a

innovación, como consecuencia de la mayor posibilidad de fracaso de este tipo de proyectos, la incertidumbre de su desarrollo y la variabilidad de sus costes.

Esto origina que, como reconoce la literatura académica, la mayor parte del valor de las empresas intensivas en I+D provenga de sus oportunidades de crecimiento y no de los denominados *assets in place* (STULZ, 1990).

Además de la unicidad y el consiguiente aumento del riesgo, los proyectos de I+D tienen la peculiaridad de, en general, tener un mayor periodo de carencia hasta la obtención de resultados positivos (SCHALLER, 1993). Esto unido a la legislación mercantil y financiera relativa a la I+D que limita las ventajas competitivas de los logros alcanzados a través de la inversión en I+D ocasiona que los costes de imitación sean sensiblemente menores que los de innovación.

La especificidad, asimismo, implica que la mayor parte del gasto destinado a I+D se vincule a sueldos de personal altamente especializado (HALL, 2005). Esto tiene a su vez dos consecuencias, la primera son unos altos costes de ajuste (BERNSTEIN, 1986), ya que contar con un personal tan especializado, implica un largo proceso de aprendizaje y una muy baja elasticidad de la política de contrataciones de las empresas intensivas en este tipo de activos. La segunda consecuencia es la dificultad para preservar el conocimiento y las ventajas competitivas alcanzadas a través de esta inversión toda vez que ni se puede garantizar plenamente la permanencia en la empresa del personal que desarrolla estas tareas ni se puede asegurar el secreto industrial.

En definitiva, las características propias de la I+D conducen a unos mayores costes de la financiación externa (SINGH y FAIRCLOTH, 2005) y a la necesidad de una alta independencia de la gestión frente a la propiedad (BAY SINGER *et al.*, 1991), lo que puede dar origen a costes de agencia derivados tanto de la relación entre la sociedad y sus acreedores como de la relación entre la propiedad y el control.

Los problemas de agencia han sido identificados por la investigación académica a lo largo de la historia de la economía (Adam SMITH, 1776) (BERLE y MEANS, 1932) (COASE, 1937), como un factor común, y modelador fundamental, de las decisiones de las empresas en general y de las decisiones de inversión en particular. En nuestro caso, además, su influencia sobre los factores clave que determinan la inversión final se verá incrementada debido a las características específicas de los activos de I+D.

Los conflictos de intereses, base de la teoría de la agencia, no son un problema exclusivo de la economía, sino que son un problema inherente a cualquier faceta del ser humano, con lo que al igual que en el caso del concepto de innovación, podemos encontrar referencias menos académicas, pero igualmente válidas, que nos sirvan a modo de definición:

«Cuando un Ministro piensa más en él que en su Príncipe y en todo no busca sino su provecho, estamos en presencia de un Ministro que nunca será bueno y en quien el Príncipe nunca podrá confiar»

El Príncipe, Nicolás MAQUIAVELO, 1513.

Bastaría con cambiar los vocablos Ministro por Directivo y Príncipe por Accionista y tendríamos una definición, tan válida como sencilla fuera posible imaginar, del concepto que formula la teoría de la agencia.

Volviendo a un plano más científico, el supuesto básico de la teoría de la agencia es que los intereses de los directivos suelen divergir de los intereses de los accionistas, y en ocasiones esta divergencia es tan amplia que puede llegar a crear conflictos (JENSEN y MECKLING, 1976).

Los directivos tienden a centrar sus intereses en la búsqueda de poder personal, prestigio, posicionamiento en la sociedad o en la maximización de su retribución, lo que puede llevarles a adoptar medidas, que tratando de conseguir sus fines personales, dejen a un lado aquellos propios de los accionistas.

Sobre este punto, las preferencias de los directivos por incrementar el tamaño de su empresa (como fuente de poder o de mayor retribución) unidas a una gran discrecionalidad sobre los flujos monetarios, constituyen una de las mas citadas explicaciones sobre el nacimiento de la ineficiencia ocasionada por la separación entre propiedad y control (WILLIAMSON, 1964).

La base que da lugar a una relación de agencia es la dependencia de un agente de la actuación de otro. De este modo, una relación de agencia podría definirse a través de un contrato en el que una de las partes llamada agente, se compromete a llevar a cabo una serie de acciones en beneficio de la otra parte llamada el principal (JENSEN y MECKLING, 1976).

Los problemas de agencia se presentan en situaciones en las que concurren asimetrías informativas (ARROW, 1971), como las definidas por la literatura académica como información oculta o selección adversa (*ex ante*) y acciones ocultas o riesgo moral (*ex post*). Estas situaciones que suponen una transferencia de riqueza de los accionistas hacia los directivos, pueden y suelen originar distorsiones en las decisiones de inversión y financiación. De modo que los accionistas tratarán de dificultar este tipo de prácticas mediante una serie de mecanismos de control, si bien es muy difícil alcanzar un equilibrio perfecto ya que estos mecanismos tienen elevados costes (MYERS, 2003), con lo que los costes de agencia terminan por ser inevitables.

Además de estos comportamientos de los directivos encaminados a su beneficio personal, hay otra serie de comportamientos directivos no alineados con los intereses de los accionistas, que acaban por provocar turbulencias en el comportamiento inversor de la empresa (STEIN, 2003).

En este contexto de problemas de agencia, se encuadran las asimetrías informativas originadas por las decisiones de inversión de las empresas, ya que donde hay inversión hay necesidad de financiación y donde hay financiación hay un contrato de agencia, donde el principal es el prestamista y el agente es el prestatario. Este conflicto de intereses entre acreedores y propietarios amplía la tradicional visión del punto de equilibrio de la deuda (MODIGLIANI y MILLER, 1963), ya que habida cuenta de la menor información, en cantidad o calidad, que tienen los acreedores en comparación con los propietarios y directivos, estos impondrán una mayor prima de riesgo a los recursos prestados en

compensación (AKERLOF, 1970). Esta mayor prima de riesgo puede llegar a originar otro tipo de problemas como son los de restricción de la financiación (STIGLITZ y WEISS, 1981) que acabarán derivando en problemas de infra-inversión (MYERS, 2003).

Como ya dijimos antes, los problemas de agencia son comunes a todo tipo de inversión, pero en el caso de la inversión en I+D se verán incrementados. Esto ocurre, principalmente, porque los problemas de asimetrías informativas se ven agudizados a causa de las características propias de la I+D comentadas al inicio de esta base teórica.

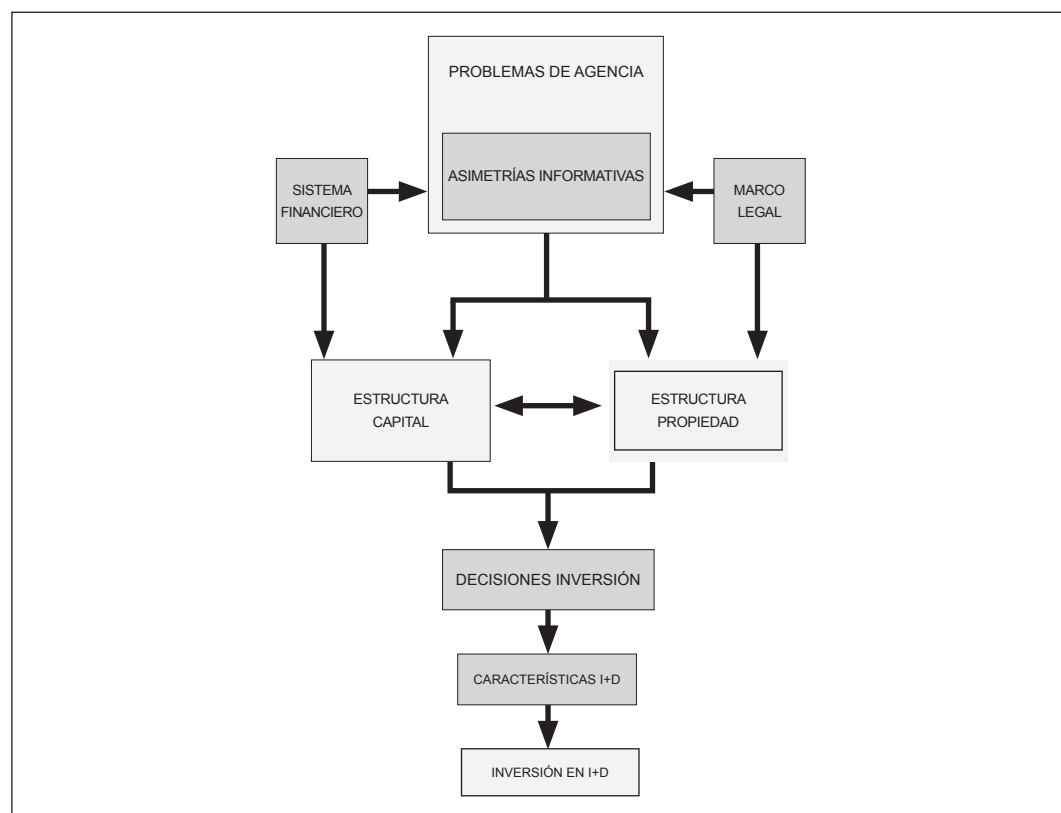
El contenido de los proyectos de I+D tiende a no ser revelado para no perder fuentes de ventaja competitiva y mantener los beneficios derivados de la inversión mientras la ley mantenga su privilegio de patente. Por tanto, la empresa será reacia a divulgar muchos detalles del proyecto y, en consecuencia, la empresa tendrá mucha y mejor información sobre la inversión que los potenciales suministradores de financiación externa del proyecto (HALL, 2002). Esto ocasiona que en términos generales el coste de financiar con recursos externos los proyectos de innovación sea mayor que el de la autofinanciación. Además, en el caso de bienes tan específicos como los activos de I+D, resulta más complicado hacer comprender al mercado la rentabilidad de un proyecto, teniendo en cuenta la especificidad de los activos, y la dificultad de su valoración. Otro caso particular de asimetría informativa, es el derivado del uso indebido de información de los proyectos de innovación por parte de los directivos buscando ganancias personales con esta información corporativa (ABOODY y LEV, 2000).

También los problemas de sustitución de activos (JENSEN y MECKLING, 1976) vienen originados de la mezcla entre teoría de la agencia y características propias de la innovación. Asumiendo una deuda limitada, los incrementos inesperados de riesgo en la empresa supondrían un incremento del valor del capital social en detrimento de la deuda materializada y valorada con anterioridad. Por tanto, la sustitución de activos con menos riesgos por otros de más riesgo, constituirá una transferencia de calidad de los acreedores a los accionistas. Debido a la dificultad de monitorización y control de las inversiones en I+D, los directivos de empresas intensivas en este tipo de inversión tienen más oportunidades de caer en este tipo de maniobra (GALAI y MSULIS, 1976).

Con base en todo lo anterior, el mercado no concederá financiación o lo hará a un coste prohibitivo si la empresa destinataria es intensiva en I+D, pues es difícil asegurar que los recursos inicialmente asignados a un fin determinado no acaben financiando activos de más riesgo.

Otra situación en la que las características de la I+D incrementan los problemas de agencia es la originada por la alta incertidumbre de los proyectos innovadores, que ocasiona una gran dificultad en la elaboración de los contratos de financiación por la necesidad de evaluar continuamente la viabilidad del proyecto (DIXIT y PINDICK, 1994).

Estos problemas de agencia son la piedra angular que nos guiará a lo largo de este trabajo hacia los determinantes finales de la inversión privada en I+D.



Las anteriores reflexiones teóricas y sus consecuencias, aplicadas al caso concreto de la inversión en I+D, nos encaminan a las principales implicaciones para las empresas intensivas en este tipo de inversión: una estructura financiera diferente, una estructura de propiedad influyente y una cobertura legal necesaria.

Aunque la perspectiva financiera no es sino una faceta más a considerar en este complejo entramado, los anteriores problemas obligan a las empresas intensivas en I+D a diseñar una política financiera particular (HIMELBERG y PETERSEN, 1994), caracterizada por el mayor coste de la financiación externa debida, entre otras causas, a los altos costes de investigación de la deuda (CHIAO, 2002), a las altas posibilidades de impago de la deuda vinculadas a las inversiones en innovación, ya que la I+D supone una inversión a largo plazo que produce pérdidas en sus comienzos y solo en ocasiones beneficios en el medio término (SCHALLER, 1993), o a que los prestamistas se decanten por empresas que generen flujos de caja en periodos cortos más que en largos y a ser posible que eviten proyectos impredecibles y arriesgados como son los de innovación.

Este mayor coste de la financiación externa se traduce en una mayor dependencia de los fondos internos al tener que financiar este tipo de inversión con beneficios presentes y fondos acumulados (KAMIEN y SCHWARTZ, 1978), lo que ocasiona la necesidad de retener liquidez y recortar el pago de dividendos (GUGLER, 2001).

A esta necesidad de financiación interna, debemos añadir su propia conveniencia, por causas como que el citado valor de las empresas intensivas en I+D venga dado por sus oportunidades de crecimiento, lo que implica para los propios accionistas la conveniencia de financiarlos con capital propio (BAH y DUMONTIER, 2001), o que los propios trabajadores y clientes de empresas intensivas en activos específicos como la I+D, al no tener posibilidades de encontrar fácilmente quien le oferte un empleo tan singular o un producto tan avanzado, favorezcan la financiación interna de la empresa para evitar la bancarrota (TITMAN, 1984).

Si la estructura de capital es particular en las empresas intensivas en I+D, por consiguiente, también habrá de serlo en la de propiedad. La alta financiación interna de las empresas innovadoras conlleva una gran influencia de los propietarios en la política de inversión de la empresa, ya que por ejemplo, esta necesidad de financiación con recursos propios supone una política concreta de dividendos la cual tiene efectos sobre la estructura de propiedad (LINTNER, 1956). Otras de las características de la inversión en I+D, como la alta volatilidad de los resultados o la ausencia de garantías de los proyectos, encaminan a las empresas hacia preferencias como incrementar capital, atomizándolo antes que tener que recurrir a adquirir deuda externa (CARPENTER y PETERSEN, 2002).

Asimismo, y al igual que en el caso de la estructura de capital, problemas de agencia derivados de las asimetrías informativas propias de la inversión en actividad innovadora, como la mayor necesidad de vigilancia de los accionistas sobre los directivos debido a la especificidad de los proyectos de I+D, tienen su efecto modulador sobre la estructura de propiedad (ESATERBROOK, 1984).

Ante estas estructuras de capital y propiedad tan particulares y bajo el presupuesto de conflicto de intereses (HALL, 2002), los derechos inherentes a la propiedad de una acción se convierten en algo fundamental, así pues, las diferencias legales de protección colaboran a explicar tanto la estructura de capital como la estructura de propiedad (LA PORTA, LOPEZ DE SILANES, SHLEIFER y VISHNY, 1998).

En el caso de la inversión en I+D al verse incrementados de forma sustancial los problemas de agencia, la protección legal de los propietarios y sus recursos adquieren una gran repercusión en las decisiones de inversión. Respecto a este punto hay diferentes estudios sobre los costes y beneficios de los diferentes tipos legales de protección a los inversores (GROSSMAN y HART, 1998).

Una buena cobertura legal supone una disminución del riesgo de robo de tecnología, así como unos estándares financieros y contables bien formalizados e implementados sirven para minimizar las posibles asimetrías informativas y sus consecuencias (LOVE, 2003).

En definitiva, la protección legal es un modulador de la inversión innovadora, ya que como es lógico, en el caso específico de la inversión en I+D, no resulta fácil encontrar inversores dispuestos a aceptar una escasa retribución por dividendos en compensación por invertir en proyectos arriesgados, con unos activos susceptibles de ser usados discrecionalmente y cuyos beneficios provienen de ventajas competitivas que tienen su recorrido normalmente limitado por las leyes de patentes de cada país.

3. PLANTEAMIENTO DE LAS HIPÓTESIS

Si bien la estructura financiera de las empresas intensivas en I+D ha sido ya largamente estudiada, no podría decirse lo mismo sobre los otros dos factores principales anteriormente descritos, por este motivo, nosotros enfocaremos nuestros esfuerzos en la dirección donde creemos la literatura académica es menos densa, con el ánimo de estudiar determinantes aun no analizados en profundidad a nivel mundial, determinantes que se encuadrarán en aspectos tan influyentes en las decisiones de inversión de las empresas como la estructura de propiedad (POTER, 1990) y el marco legislativo (LA PORTA, LOPEZ DE SILANES, SHLEIFER y VISHNY, 1998).

Diversos estudios anteriores han relacionado los grupos de poder en la propiedad de las empresas y la inversión en I+D, pero han obtenido resultados dispares (GRAVES, 1988). Una probable causa de esta diversidad de conclusiones es que ningún estudio previo ha diferenciado el tipo concreto de grupo de poder, y solo recientes estudios publicados analizan las implicaciones de la identidad de los accionistas en la inversión destinada a innovación, pero en escenarios concretos y particulares de ciertas economías (TRIBO, BERRONE y SURROCA, 2007).

Además de los ya mencionados e importantísimos problemas de agencia, existen varios motivos válidos para considerar que el tipo concreto de accionista sí influye en la cantidad de recursos que una empresa intensiva en I+D destina a la inversión en innovación (GUGLER, 2001). Características propias de las empresas intensivas en I+D como el bajo ratio de dividendo sobre beneficios (GAVER y GAVER, 1993), la necesidad de los gestores de una gran independencia (BAY SINGER *et al.*, 1991) o la dificultad para hacer ver a los propietarios la diferencia entre mala gestión e inversión a futuro (STEIN, 1989) nos reafirman en la presunción de que el quién debe importar.

Analizaremos cuatro tipos diferentes de accionistas: los bancos e instituciones financieras, las empresas u organizaciones, los inversores institucionales y los inversores particulares.

Los bancos, a pesar de ser entidades adversas al riesgo y con tendencia a invertir a corto plazo y en activos de bajo riesgo (GRINBLATT y TITMAN, 1998), también mantienen relaciones comerciales con las empresas en las que tienen algún tipo de participación de capital (KROSZNER y STRAHAN, 2001). Esto supone que el banco a la vez acreedor y propietario ve incrementado su habitual riesgo de impago de las deudas con el riesgo inherente de cualquier accionista a perder su inversión, por lo que tratará de influir en la política de inversión de la empresa participada ignorando los proyectos con más riesgo para evitar la bancarrota (AMIHUD y MURGIA, 1997).

Asimismo, la presencia de bancos en la estructura de propiedad de las empresas estimula la obtención de recursos mediante financiación externa como los créditos (PETERSEN y RAJAN, 1994), lo cual choca frontalmente con el tipo de estructura de financiación requerida por las empresas intensivas en I+D.

Hipótesis 1: *La presencia de bancos en el accionariado tiene influencia negativa en el esfuerzo inversor en innovación de la empresa participada.*

Los inversores institucionales, entre los que incluimos fondos de inversión, fondos de pensiones, fondos soberanos, fundaciones, etc., tienen en común una política de inversión caracterizada por un menor control efectivo de la dirección de sus empresas participadas (ENG y SHACKELL, 2001), y una visión más a largo plazo de su inversión (HALL y WEINSTEIN, 1996), lo cual supone un comportamiento más efectivo para la inversión en I+D, inversión a la que este tipo de accionista sabe reconocer como clave para el éxito en el mercado (TRIBO, BERRONE y SURROCA, 2007).

Además, a diferencia de los bancos, los inversores institucionales rara vez tienen relaciones acreedoras con sus empresas participadas (KROSZNER y STRAHAN, 2001).

Hipótesis 2: *La presencia de inversores institucionales en el accionariado tiene influencia positiva en el esfuerzo inversor en innovación de la empresa participada.*

Cuando una empresa es propietaria de otra (nosotros solo consideramos el caso de inversión puramente especulativa ya que gracias a los datos consolidados de nuestra muestra eliminamos las inversiones estructurales) mediante una inversión financiera cuyo único objetivo es la rentabilidad a corto o medio plazo, las oportunidades de crecimiento carecen de valor a no ser que sean apreciadas por el mercado en la cotización de las acciones, cosa que no es común cuando se trata de proyectos innovadores (AKERLOF, 1970), lo cual no parece invitar a favorecer este tipo de inversión.

Otro hecho que retrae a las empresas a favorecer el gasto en innovación en las empresas que forman su cartera de inversión financiera es que la I+D suele recurrir con mayor asiduidad a las ampliaciones de capital como vía de financiación (CARPENTER y PETERSEN, 2002), y ningún accionista con vista en el corto plazo y el beneficio especulativo destinará sus recursos a inversiones que probablemente en un futuro le supongan mayores esfuerzos de efectivo para mantener la rentabilidad estimada al inicio.

De igual modo, la tendencia de este tipo de accionista a la rentabilidad a corto plazo influirá sobre los gerentes, quienes se preocuparán más de mantener los flujos de caja constantes y el valor de mercado en óptima situación, que de realizar las oportunidades de crecimiento que ofrece la innovación (SINGH y FAIRCLOTH, 2005).

Hipótesis 3: *La presencia de empresas en el accionariado tiene influencia negativa en el esfuerzo inversor en innovación de la compañía participada.*

Por último, respecto al inversor individual, nuestras expectativas son ambiguas, debido a la heterogeneidad de los individuos, su distinta aversión al riesgo y sus diferentes expectativas de rentabilidad (TRIBO, BERRONE y SURROCA, 2007).

Hipótesis 4: *La presencia de individuos en el accionariado no tiene influencia estadísticamente significativa en el esfuerzo inversor en innovación de la empresa participada.*

Todas nuestras anteriores hipótesis se basan en la presencia en el capital de un tipo de accionista y la variación de la inversión en innovación en relación con la variación del porcentaje de par-

ticipación de ese tipo concreto de accionista. Si nuestros razonamientos anteriores son válidos para un porcentaje de participación cualquiera, deberían ser, con mayor razón, válidos cuando la participación sea mayoritaria.

Hipótesis 5: *La presencia de un tipo concreto de accionista mayoritario tiene la misma influencia que la presencia de ese mismo tipo de accionista, aun siendo minoritario, en el esfuerzo inversor en innovación de la empresa participada.*

La legislación modifica los derechos de los accionistas, y los derechos de los accionistas modifican la estructura de propiedad (HART, 1995). Y como sabemos que la estructura de propiedad modifica la inversión, podemos concluir que la legislación es un determinante de la inversión.

En el contexto de los problemas propios de la inversión I+D, los posibles conflictos entre accionistas de referencia y minoritarios adquieren una relevancia mayor de la habitual. De ese modo, el marco legislativo que regula estas relaciones deviene en un factor clave, hasta el punto de que las empresas tienden a autorregularse (COFFEE, 1999).

Si como recientes estudios han demostrado (LA PORTA *et al.*, 1998 y 2000), la protección legal del inversor varía entre distintos países, siendo esta protección mayor en aquellos países cuyas leyes tienen origen anglosajón (*ley común*) y menor en aquellos cuyas leyes tienen origen latino (*ley civil*), la tendencia inversora en innovación deberá variar en correlación con la protección que recibe el inversor, ya que los problemas de agencia, la discrecionalidad de los directivos y la expropiación de valor propias de la inversión en innovación, suponen que solo bajo una seguridad legal suficiente los accionistas aceptarán destinar los recursos internos de la empresa a financiar proyectos de I+D.

Hipótesis 6: *La protección legal del accionista tiene influencia positiva en el esfuerzo inversor en innovación de las empresas.*

La protección legal da forma al valor del control de las empresas y por tanto determina el equilibrio dentro de las estructuras de propiedad. En las grandes compañías de la mayoría de países el verdadero problema de agencia no se origina entre los directivos y los accionistas, sino entre los accionistas de control y los minoritarios (SHLEIFER y VISHNY, 1997).

El vacío legislativo en los entornos de peor protección legal obliga a una autorregulación del sistema corporativo mediante una mayor concentración de los derechos de control y de explotación de las inversiones en I+D, ya que el retorno de la inversión en innovación no queda garantizado debido a la deficiente protección legal (LA PORTA *et al.*, 1998 y 2000). Por este motivo la concentración de la propiedad será necesaria para la inversión en innovación en aquellos países donde las leyes por sí mismas no garanticen los mismos derechos que obtendrían los accionistas en otros países con mejor cobertura legal del inversor.

Hipótesis 7: *La concentración de la propiedad, a modo de sustitutivo de la protección legal cuando esta es escasa, tiene influencia positiva en el esfuerzo inversor en innovación de las empresas.*

4. MUESTRA Y METODOLOGÍA

La tipología, estratificación y selección de las empresas se basa en la metodología usada en el *European Innovation Scoreboard* que anualmente publica la Comisión Europea. Los datos contenidos en esa publicación revelan que los sectores más intensivos en I+D son –como no podía ser de otro modo– el sector farmacéutico, el biotecnológico y la investigación médica, el sector automovilístico, el sector de nuevas tecnologías y sistemas informáticos, y el sector de las comunicaciones. En consecuencia, hemos centrado nuestro análisis en tales ramas de la actividad para estudiar qué factores corporativos y legales modelan la implicación de las empresas en inversiones en I+D. A través de esta selección de la muestra hemos conseguido evitar que la ausencia de necesidad de inversión en innovación pudiera desvirtuar nuestros resultados, ya que al centrarnos en empresas todas ellas ubicadas en sectores de referencia en I+D se da por supuesto que todas las compañías seleccionadas necesitan de la innovación como medio de supervivencia frente a la competencia y que las diferencias en el esfuerzo dedicado a la I+D no provienen de la ausencia de necesidad inversora.

Una vez seleccionados los sectores, hemos extraído de la base de datos *Thomson One Banker* un listado de 1.852 empresas con múltiples datos contables y de propiedad, provenientes de sus cuentas oficiales, auditadas y registradas durante el periodo 2003-2007, ambos inclusive. Tras una revisión de los datos, hemos descartado aquellas referencias incompletas o erróneas, depurando la muestra hasta conformar nuestra base de datos final formada por 1.091 empresas y 4.585 referencias.

Los datos han sido tomados en su divisa funcional y convertidos a euros según el cambio oficial publicado por el *Banco Central Europeo* a cierre de cada ejercicio económico. Asimismo, en referencia a la tipología de los datos cabe destacar el hecho de que todos ellos provengan de cuentas consolidadas, lo que nos ha ayudado a descartar la inversión en innovación por medio de filiales o inversiones estructurales y a evitar del mismo modo una posible duplicidad de datos, ya que al tratar cifras consolidadas el conjunto de la inversión en innovación se verá reflejada en las mismas y en ningún caso una misma inversión aparecerá registrada en dos empresas, matriz y filial, diferentes.

Respecto a la base legal contable que ampara nuestra muestra destacamos dos grandes bloques de empresas, las que reportan bajo normativa *IFRS* y las que lo hacen bajo normativa *US GAAP*. Si bien un estudio más detallado de las normativas contables nos lleva a considerar que ambos grupos mantienen criterios parecidos respecto al registro de la I+D, y que por tanto la divergencia de normativas no tendrá efecto sobre nuestra muestra, el hecho de que durante 2003 y 2004 no fueran todavía aplicables normativas estandarizadas a nivel mundial nos llevó a meditar la posibilidad de una desviación en nuestros resultados, con lo que para cerciorarnos de la validez de la muestra, incluimos los distintos ejercicios económicos como variables *dummy*. Al no obtener ningún fundamento estadístico que confirmase algún efecto relevante en los resultados, descartamos el riesgo de no comparabilidad de la muestra entre los dos periodos con distinta normativa y dimos validez final a la muestra sobre la que aplicaremos nuestras hipótesis.

La muestra internacional está formada por empresas de Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Gran Bretaña, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Holanda, Portugal y Suecia. Aunque los 19 países de la muestra tienen en

común un desarrollo económico puntero y una elevada renta per cápita de sus ciudadanos, existen notables diferencias en lo relativo al origen histórico de su legislación financiera.

A este respecto, es conveniente hacer referencia a la contrastada clasificación de LA PORTA, LOPEZ DE SILANES, SHLEIFER y VISHNY (1998), autores que tipifican los países en función del origen histórico de su legislación financiera. Basándose en ese criterio, se pueden distinguir dos grupos de países. Por un lado, los adscritos al modelo de *ley común* o Derecho consuetudinario (Reino Unido, Australia, Canadá, EE.UU. e Irlanda, cuyo fundamento legal se basa en la jurisprudencia) y, por otro, los que podríamos encuadrar en el grupo de *ley civil* (países influenciados por el antiguo Derecho Romano y que fundamentan su ley en códigos, como Francia, Italia, España o Alemania). Los criterios sobre los que se define cada uno de los grupos son su capacidad de protección al accionista minoritario, la protección de los acreedores ante la expropiación, la calidad de la implantación de sus leyes, la eficiencia de su sistema judicial o sus estándares contables entre otros, siendo en general todos ellos mayores o mejores en el grupo de *ley común*.

Con base en esta clasificación hemos definido nuestra variable independiente dicotómica LEGAL, usada en el contexto de protección legal del accionista. Esta variable toma el valor uno cuando la empresa se ubica en un marco legal de tipo común y valor cero en caso de situarse en un país con peor protección del inversor como son aquellos regidos por leyes *civiles*. También en el contexto legal usaremos otra variable independiente en este caso para medir la concentración de la propiedad de las empresas. Esta variable HERF, se trata del generalmente aceptado índice de *Herfindal*, usado por la literatura académica (MAURY y PAJUSTE, 2005) para medir la concentración de poder de los accionistas de referencia. La variable HIGHCONC separará la muestra en función de su concentración en tres tramos a partir de sus percentiles 33 y 66 tomando valor uno si la empresa se encuentra en el tramo de las muy concentradas y cero si se sitúa en el de las poco concentradas.

El resto de variables independientes son las referentes al tipo de accionista (BANCOS, INSTITUCIONAL, CORPORATIVO, INDIVIDUAL) ya explicadas durante el planteamiento de las hipótesis y que representan el porcentaje de propiedad de cada tipo de accionista.

La variable dependiente que hemos usado para medir la intensidad de la inversión en I+D de las empresas, IDVENTAS, es el ratio calculado con base en la relación entre las ventas del ejercicio y la evolución del inmovilizado intangible entre el ejercicio anterior y el corriente. Si bien se pudiera considerar que la relación perfecta para el estudio de la intensidad de inversión en innovación pudiera ser aquella entre las ventas y el gasto incurrido en cada ejercicio, la imposibilidad de diferenciación de este gasto concreto dentro de las cuentas anuales y la facilidad que existe para su manipulación contable, nos ha llevado a inclinarnos por el ratio generalmente aceptado (*European Techno-Economic Policy Support* y *EU Industrial R&D Investment Scoreboard*) como medida del esfuerzo inversor en innovación de las empresas que relaciona las ventas con el gasto activado de cada ejercicio con base en las normas de registro de los estándares contables internacionales.

Asimismo, la variable CLASIF nos servirá para dividir las empresas en tres tramos (a partir de los percentiles 33 y 66 de la variable IDVENTAS) según su intensidad inversora tomando valor uno cuando la empresa se encuentra en el tramo de máximo esfuerzo inversor y cero si se localiza en el tramo de menor intensidad inversora.

Como variables de control, hemos seleccionado el nivel de endeudamiento (LEV), que con base en la teoría precedente debe tener una correlación negativa con el esfuerzo inversor en innovación, el nivel de liquidez (LIQ), cuya correlación debe ser positiva con la I+D, el resultado operativo (ROA), que debido a la normativa contable debe tener una correlación negativa con la inversión en I+D ya que la mayoría del esfuerzo dedicado a innovación se presenta como gasto del ejercicio contablemente, y el tamaño de la empresa (LOGACT).

TABLA 1. *Composición de la muestra.*

Muestra	Común	Civil	Banco	Institucional	Corporativo	Individual	Total
Empresas	577	514	253	1.087	590	668	1.091
Observaciones	2.406	2.179	700	4.555	2.036	2.223	5.585

TABLA 2. *Definición de las variables.*

Abreviatura	Variable	Definición
IDVENTAS	Esfuerzo inversor en innovación	Ventas netas / Variación intangibles $n - (n - 1)$
LEGAL	Protección legal de los accionistas	1 Países bajo ley común y 0 Países bajo ley civil.
HERF	Concentración de la propiedad	$\sum (\%Ci / \sum Ci - 5)^2$; siendo Ci el % de propiedad del accionista
HIGHCONC	Intensidad de la concentración	1 empresas de alta concentración, 0 si baja.
BANCO	Capital en manos de bancos	% propiedad de bancos
INSTITUCIONAL	Capital en manos de inversores institucionales	% propiedad de inversores institucionales
CORPORATIVO	Capital en manos de empresas	% propiedad de empresas
INDIVIDUAL	Capital en manos de particulares	% propiedad de particulares
CLASIF	Intensidad de la inversión	1 empresas de mucha intensidad, 0 si baja.
LOGACT	Tamaño de la empresa	Logaritmo del valor contable del activo
LEV	Endeudamiento	Valor contable de la deuda / Valor contable de los recursos propios
LIQ	Liquidez	Tesorería + activos financieros
ROA	Rentabilidad del activo	Beneficio bruto / Activo total

Respecto a la metodología estadística usada, hemos partido del hecho de que nuestra base de datos constituye un panel de datos equilibrado, entendiéndose por tal aquel panel de datos en el que todas las observaciones están presentes en todos los periodos.

La metodología de datos de panel permite el tratamiento de la heterogeneidad inobservable constante asociada a los efectos fijos, es decir, aquellas particularidades específicas de cada empresa

que se mantienen a lo largo del tiempo. Asimismo, la metodología de datos de panel presenta la ventaja del control de la posible endogeneidad de las variables a través de la estimación mediante el método generalizado de los momentos o *Generalized Method of Moments* (GMM).

No obstante, aunque la estimación GMM en primeras diferencias elimina el sesgo derivado de la existencia de efectos fijos y, al mismo tiempo, permite tratar los problemas de endogeneidad (ARELLANO y BOVER, 1990; ARELLANO y BOND, 1991; BOND, 2002), presenta algunas deficiencias (ALONSO y ARELLANO, 1999) que pueden ser enmendadas mediante la utilización de un estimador MGM ampliado. Se trata del denominado estimador de sistemas o *system estimator*, en el cual las primeras diferencias retardadas de las series son también utilizadas como instrumentos por las ecuaciones en niveles (BLUNDELL y BOND, 2000; BLUNDELL *et al.*, 2000; BOND, 2002). En nuestro caso, hemos fijado un mínimo de dos periodos de retardo para el empleo de las variables explicativas como instrumentos.

La consistencia de los estimadores GMM depende de la ausencia de autocorrelación serial de segundo orden del término de error de los residuos de las regresiones y de la validez de los instrumentos. Por ese motivo, en las **tablas 6, 7 y 8** se presentan las pruebas de especificación del modelo (ARELLANO y BOND, 1991, 1998).

La validez de los instrumentos se prueba a través del test de sobreidentificación de restricciones de Hansen que evalúa la validez conjunta de los instrumentos seleccionados. Se realiza también otra prueba para comprobar que el término de error de las regresiones no presenta correlación serial de segundo orden, ya que la propia definición del modelo hace muy probable la existencia de correlación serial de primer orden.

5. RESULTADOS

A modo de un leve primer acercamiento a los resultados, empezaremos por exponer en la siguiente tabla (**tabla 3**), los estadísticos descriptivos básicos (media, desviación estándar, valor mínimo y máximo) de las principales variables usadas a lo largo de la ardua verificación estadística.

Como podemos observar, todos los valores, tanto de la variable dependiente IDVENTAS, como de las demás independientes y de control, se sitúan dentro de parámetros razonables. Ello es debido a una previa y tediosa labor de depuración. Ejemplo de ello es el acotamiento al que hemos restringido los valores del ratio ventas/I+D, basándonos de nuevo en los mínimos y máximos considerados razonables según la *Scoreboard*, circunscribiéndolo a porcentajes comprendidos entre el 0,20 y el 44 por 100 y descartando las observaciones fuera del mismo.

Respecto a dos variables dicotómicas construidas a partir de los percentiles 33 y 66 como son HIGHCONC y CLASIF, sus estadísticos descriptivos nos permiten atisbar una tendencia de la muestra hacia una baja concentración de la propiedad y un nivel alto de esfuerzo inversor en innovación, en concordancia con nuestros presupuestos.

TABLA 3. *Estadísticos descriptivos de la muestra.*

Variable	Media	Desv. est.	Mínimo	Máximo
IDVENTAS	9.67	9.05	0.20	43.98
HERF	0.34	0.19	0.20	1.00
BANCO	0.78	2.26	0.00	32.52
INSTITUCIONAL	18.29	15.51	0.00	100.00
CORPORATIVO	10.56	18.94	0.00	100.00
INDIVIDUAL	12.00	64.57	0.00	100.00
LOGACT	5.54	2.22	0.00	15.49
LEV	0.14	0.17	0.00	1.50
LIQ	0.27	0.21	0.00	1.00
ROA	0.09	0.18	-3.80	3.00
HIGHCONC	0.28	0.45	0.00	1.00
CLASIF	0.55	0.49	0.00	1.00

A continuación en la **tabla 4**, presentamos los valores medios y su desviación estándar según el marco institucional-legal en que se encuentra ubicada la empresa.

Los datos descriptivos de nuevo nos reafirman en nuestras formulaciones. En primer lugar, observamos como la media de la inversión en innovación es mayor en países del bloque de ley común, en los que la protección al inversor es mejor y mayor, que en aquellos países sujetos a una ley de origen civil.

Asimismo la concentración de la propiedad es menor en los países de ley común en comparación con los países bajo ley civil, en consonancia con nuestra concepción de la concentración como sustitutivo de la cobertura legal del marco institucional-legal.

También los datos nos sugieren otras tendencias respecto a la estructura de propiedad de las empresas intensivas en I+D en función de las leyes que amparan a sus accionistas y del tipo de sistema financiero, tendencias estas que concuerdan con la literatura académica, la cual, considera a los países de ley civil enfocados hacia un sistema financiero orientado hacia los bancos, al contrario que el caso de los países bajo ley común enfocados a la inversión institucional y al mercado (HALL y WEINSTEIN, 1996).

TABLA 4. *Valores medios y desviación por bloque legal.*

Variable	Bloque bajo ley civil		Bloque bajo ley común	
	Media	Desv. est.	Media	Desv. est.
IDVENTAS	7.05	7.95	11.95	9.33

.../...

Variable	Bloque bajo ley civil		Bloque bajo ley común	
	Media	Desv. est.	Media	Desv. est.
.../...				
HERF	0.40	0.22	0.29	0.14
BANCO	1.50	2.88	0.15	1.20
INSTITUCIONAL	9.19	10.06	26.27	15.05
CORPORATIVO	18.22	22.03	3.86	12.32
INDIVIDUAL	15.13	92.88	9.26	15.77
LOGACT	5.36	2.20	5.70	2.23
LEV	0.16	0.17	0.12	0.17
LIQ	0.22	0.18	0.31	0.22
ROA	0.09	0.16	0.09	0.20

Para terminar con nuestra breve exposición de estadísticos descriptivos, adjuntamos la **tabla 5**, donde se muestran los resultados obtenidos sobre la intensidad de inversión en I+D en función del tipo de propietario.

TABLA 5. *Valores medios IDVENTAS por grado de intensidad.*

Variable	CLASIF = 1	CLASIF = 0	$P_r (ITI > ITI)$
BANCO	0.37	1.35	0.00
INSTITUCIONAL	22.20	13.03	0.00
CORPORATIVO	7.34	15.23	0.00
INDIVIDUAL	12.87	11.97	0.76
LIQ	0.36	0.19	0.00
LEV	0.10	0.18	0.00
ROA	0.05	0.11	0.00

Como hemos comentado durante la descripción de las variables, CLASIF, divide la muestra en tres tramos, tomando valor uno cuando la intensidad de la inversión en innovación es alta (comprendida entre los percentiles 66 y 100) y valor cero cuando se sitúa en el tramo de baja intensidad (entre los percentiles 0 y 33).

A la luz de los datos, podemos inclinarnos a extraer que los tests de medias nos conducen de nuevo a soportar inicialmente nuestras hipótesis de partida. La participación de bancos en el capital es mayor en empresas de baja intensidad que en aquellas de alta intensidad, los inversores institucionales tienen mayor porcentaje de participación en las empresas muy intensivas que en las que invierten menos en innovación, mientras que lo contrario ocurre en los casos en que las empresas son

participadas por otras empresas. Respecto a los inversores particulares, los resultados ofrecidos por los tests de medias carecen de significación estadística suficiente.

También la estadística descriptiva representada en la tabla anterior, nos ayuda a confirmar los valores de control de nuestras variables de LIQ, LEV y ROA, ya que a tenor de los resultados, se confirma que la liquidez es mayor cuanto más se invierte en I+D, al contrario de lo que ocurre con el resultado operativo o la deuda de las empresas, que tienen una correlación negativa con el esfuerzo innovador.

Una vez presentados los estadísticos descriptivos, a continuación expondremos los resultados definitivos obtenidos en nuestro análisis explicativo que darán validez a todas nuestras hipótesis.

En la siguiente **tabla (número 6)**, se muestran los resultados obtenidos de la regresión establecida sobre la influencia que la presencia de un tipo de accionista concreto en la estructura de propiedad de una empresa tiene sobre la intensidad de la inversión en innovación de esa empresa.

TABLA 6. *Resultados relación inversión I+D vs. Participación capital.*

Variable dependiente = IDVENTAS				
	Bancos	Institucional	Corporativo	Individual
Propiedad	-4,302 *** (0,914)	0,349 *** (0,078)	-0,466 *** (0,074)	0,029 (0,018)
LIQ	4,260 ** (1,913)	10,328 *** (1,258)	5,396 *** (1,607)	14,667 *** (1,133)
LEV	2,986 (2,474)	-2,545 * (1,443)	-6,459 *** (1,602)	-2,750 * (1,560)
ROA	-11,274 *** (1,942)	-14,296 *** (11,631)	-15,864 *** (1,836)	-20,110 *** (2,394)
LOGACT	-1,304 ** (0,593)	-0,209 (0,289)	-0,340 * (0,176)	0,088 (0,116)
Observ.	3.793	3.793	3.669	3.669
AR2	-1,40	-0,12	0,40	0,34
Hansen	32,86	37,29	67,75	39,85

*** indica un nivel de confianza del 99%, ** del 95% y * del 90%.

Nuestros resultados no dejan lugar a dudas en la interpretación de los mismos, confirmando sin ambages nuestras cuatro primeras hipótesis, con una significación estadística altísima, avalada a su vez por la no significación de los tests de Arellano-Bond y de Hansen.

A un nivel de confianza superior al 99 por 100 sobre una muestra siempre superior a las 3.500 observaciones, confirmamos que la presencia de bancos en el accionariado de las empresas tiene influencia negativa en la inversión en I+D de la empresa participada, la presencia de inversores institucionales positiva y la de empresas negativa. Sobre la influencia de particulares no existe tendencia definida soportada estadísticamente.

Asimismo los valores de control concuerdan todos ellos con los supuestos y reafirman los resultados, a excepción del caso de la deuda cuando son bancos quienes participan en el capital de la empresa. En este caso, no existe influencia significativa en términos estadísticos, al contrario de lo que podríamos esperar según la base teórica establecida en la que ya se comentó cómo la inversión en I+D conlleva financiación interna y menor nivel de deuda. Sin embargo, este resultado es razonable, ya que las empresas con fuertes relaciones con los bancos (como es el caso de ser participadas por uno o varios de ellos) son menos sensitivas a la liquidez y tienen más facilidad de acceso a financiación bancaria (HOSHI *et al.*, 1991).

Extraemos en consecuencia que la estructura de propiedad y más concretamente quiénes son los accionistas influyen claramente, y en distintas direcciones según la tipología del accionariado, sobre el esfuerzo inversor en innovación de las empresas a nivel internacional.

Asimismo y como establecimos en la hipótesis número cinco, si un tipo concreto de accionista minoritario es capaz de influir claramente sobre la inversión en I+D de una empresa, con mayor razón esto ocurrirá cuando ese accionista posea la mayoría del capital, lo cual supondría que sus características, preferencias e intereses pudieran modelar libremente la política de inversión de la empresa.

Los resultados de la siguiente **tabla (número 7)** confirman también esta hipótesis, con un muy alto nivel de significación, incluida la variable de control LEV que esta vez cumple con nuestros parámetros incluso en el caso de los bancos, ya que a diferencia del caso en el que el banco participa de forma minoritaria en la propiedad (lo cual puede facilitar la financiación externa a la empresa), cuando el banco o bancos son mayoritarios, la mencionada baja sensibilidad a la liquidez se ve incrementada al coexistir los riesgos de impago de deuda y una gran inversión en valores.

Con base en los anteriores resultados, nos permitimos concluir que los bancos y empresas cuando actúan como accionistas, tanto mayoritarios como minoritarios, influyen negativamente en la inversión en innovación de la empresa participada, al contrario que los inversores institucionales que favorecen la inversión en I+D de sus participadas.

TABLA 7. Resultados relación inversión I+D vs. Participación mayoritaria capital.

Variable dependiente = IDVENTAS				
Variable	Bancos	Institucional	Corporativo	Individual
Propiedad	-0,118 *** (0,040)	0,089 * (0,051)	-0,111 *** (0,041)	0,010 (0,014)
LIQ	29,280 *** (1,611)	3,567 * (1,906)	12,675 *** (2,418)	10,340 *** (1,569)
LEV	-6,661 *** (1,209)	-5,568 * (2,863)	-5,653 * (2,940)	-7,893 *** (1,901)
ROA	-6,964 *** (2,474)	-24,895 *** (2,085)	-17,877 *** (4,856)	-10,743 *** (1,511)

.../...

Variable dependiente = IDVENTAS				
Variable	Bancos	Institucional	Corporativo	Individual
.../...				
LOGACT	0,776 *** (0,157)	-0,155 (0,182)	0,030 (0,256)	0,150 (1,246)
Observ.	41	1.812	715	804
AR2	0,13	-0,08	-0,23	0,31
Hansen	11,65	73,25	19,10	36,93

*** indica un nivel de confianza del 99%, ** del 95% y * del 90%.

Pasando al otro determinante estudiado a lo largo de este trabajo, la protección legal del inversor, a continuación en la **tabla número 8** reflejamos los resultados de nuestro análisis explicativo.

Estos resultados vuelven a confirmar todas nuestras hipótesis de partida a un nivel de significación máximo.

TABLA 8. Resultados relación inversión I+D vs. Legislación.

(Variables dependientes = HERF y LEGAL)			
Variable	Ley civil	Ley común	Protección
HERF	11,118 *** (3,567)	-13,9189 (10,570)	
LEGAL			2,983 *** (0,671)
LIQ	7,472 *** (1,393)	8,686 *** (3,287)	4,147 ** (1,775)
LEV	-5,498 * (3,145)	-21,444 ** (9,827)	-31,924 *** (5,623)
ROA	-7,453 *** (1,528)	-19,069 *** (2,866)	-18,914 *** (1,987)
LOGACT	-0,160 ** (0,150)	0,061 (0,288)	0,278 * (0,164)
Observaciones	1.764	1.905	3.669
AR2	-0,50	-0,17	-0,61
Hansen	40,59	31,08	53,20

*** indica un nivel de confianza del 99%, ** del 95% y * del 90%.

Respecto a la protección legal del inversor, con base en el valor positivo de la variable dicotómica LEGAL, y avalados por los análisis previos descriptivos, podemos concluir que las empresas amparadas por una legislación de tipo común invierten más en innovación y que la protección legal

que supone este marco institucional-legal para los accionistas influye positivamente en el esfuerzo inversor en I+D de las empresas participadas.

Si bien, no hemos encontrado fundamento estadístico que nos permita concluir que una legislación de tipo civil desfavorezca la inversión en innovación, el hecho, estadísticamente demostrado, de que la cobertura legal de los sistemas bajo ley común favorezca el esfuerzo inversor en innovación, nos permite concluir que la protección legal del accionista –que como se ha desarrollado en la base teórica es mejor y mayor en países regidos por ley común– tiene influencia positiva en el esfuerzo inversor en innovación de las empresas.

Asimismo, y confirmando nuestra última hipótesis, la número siete, los resultados indican cómo las empresas bajo un entorno legal civil se autorregulan por medio de la concentración de la propiedad para sustituir el vacío protector al que se ven abocados sus accionistas. Algo que no ocurre en países bajo normativa común ya que no necesitan de este tipo de mecanismos de autoprotección de los inversores, por lo que la variable calculada según la concentración de la propiedad no tiene ningún efecto sobre los montantes destinados a inversión innovadora.

En estos casos se puede confirmar que allá donde la legislación no ofrece garantías suficientes al accionista para emprender inversiones de un carácter tan específico como la I+D, la concentración de la propiedad es un sustitutivo que tiene influencia positiva en el esfuerzo inversor en innovación de las empresas.

Otro punto a remarcar de nuestros resultados es que a pesar de poder considerar la concentración del accionariado como impulsor de la inversión en innovación, esta no alcanza el mismo grado cobertor que alcanza la protección ofrecida por las leyes.

Resumen de resultados:

- La participación de bancos o empresas en la propiedad de una compañía influye negativamente en la inversión en innovación de las empresas.
- La participación de inversores institucionales en la propiedad de una compañía influye positivamente en la inversión en innovación de las empresas.
- La protección legal del accionista influye positivamente en la inversión en innovación de las empresas.
- La concentración de la propiedad influye positivamente en la inversión en innovación de las empresas en países donde la protección del accionista es menor.

6. CONCLUSIONES

La investigación y el desarrollo es y debe ser uno de los pilares sobre los que cualquier economía o sociedad puntera y avanzada debe sostenerse.

Al comienzo de este artículo hemos enumerado y detallado algunas de las razones que hacen de la innovación un tipo de inversión especial y de una importancia vital para las empresas. Para obtener pruebas del extremo valor en la actualidad de la inversión en I+D o de la alta relevancia que ha adquirido basta con abrir cualquier periódico y contar el número de noticias relativas a innovación.

Por tanto, cualquier paso que nos permita avanzar en el estímulo de este tipo de inversión nos ayudará a recorrer un largo camino, puesto que la innovación implica un crecimiento multiplicador y exponencial de los recursos usados hasta su obtención y desarrollo final, y lo que es más importante, tiene un enorme efecto sobre la sociedad no solo gracias al crecimiento económico que supone la innovación, sino, sobre todo, gracias al efecto que el avance tecnológico y los resultados finales producidos por la I+D tienen en el bienestar de las personas.

Nuestro artículo se ha desarrollado sobre una base teórica cuyo hilo conductor se ha cimentado en los problemas de agencia. Estos conflictos mezclados con las características propias de una inversión tan específica como la estudiada, nos han llevado a focalizar nuestra atención en las principales implicaciones de la inversión en I+D para las empresas, implicaciones como una destacada y necesaria financiación interna, y una influencia mayor de los accionistas y la legislación en la política de inversión.

Estos hechos nos llevaron a encaminar nuestro estudio hacia líneas hasta ahora no estudiadas como la influencia que sobre el esfuerzo inversor en innovación de las empresas tienen la tipología del accionista y la protección legal de los países.

Los resultados obtenidos nos confirman que un determinado tipo de accionista puede influir positiva o negativamente en la inversión en I+D. Los bancos o las empresas que participan en el capital de otras compañías con mero fin especulativo, no aprecian las oportunidades de crecimiento que ofrece la inversión en innovación al contrario que otros tipos de accionistas, como los inversores institucionales, cuyas características les convierten en la clase de propietario idóneo para fomentar el esfuerzo inversor privado en I+D.

Asimismo, nuestros resultados nos revelan que la naturaleza del entorno legal desempeña un papel significativo en la inversión en I+D, siendo el esfuerzo privado en I+D mayor en los países donde la ley confiere al inversor más protección. Esto significa que en los países regidos por ley común, que son aquellos países en los que la ley confiere al inversor mayor protección, el esfuerzo inversor privado en I+D es mayor que en países donde la protección al inversor es menor.

En ese entorno en el que la protección legal es menor (*ley civil*), el vacío legislativo hace necesario otro tipo de protección del inversor, que normalmente los sistemas corporativos autorregulan por medio de una mayor concentración del accionariado. Esta protección sustitutiva denota la necesidad real que tienen las empresas de contar con mecanismos de protección al inversor como medio de incrementar su capacidad inversora en innovación. Sin embargo esta autoprotección de los países de *ley civil* no llega a alcanzar el grado necesario requerido por los inversores, de modo que la iniciativa privada se traslada a aquellos países con mayor protección legal, países de *ley común*.

En definitiva, cuanto mayor es la convergencia legal de un país con el máximo nivel posible de protección al inversor mayor es la inversión en I+D.

Todo esto se enmarca en una coyuntura de crisis económica global en la que se busca un cambio de modelo, que, en el caso de nuestro país, debe fundamentarse principalmente en un incremento de la productividad alcanzable mediante el aumento de la inversión en I+D.

Nosotros, tras la demostración empírica de nuestras hipótesis, abrimos un camino al Sector Público para hacer efectivo ese cambio de modelo, sin incrementar el gasto público, legislando de una manera que suponga un incremento de la protección de los inversores. También abrimos un camino al sector privado para que, dirigiendo sus necesidades de financiación interna hacia un tipo concreto de inversor, o formulando cláusulas específicas en sus estatutos que fomenten una protección mayor de sus accionistas especialmente los minoritarios, finalicen promoviendo el esfuerzo inversor global privado en I+D.

Las condiciones siempre cambian y solo quien se adapta sobrevive.

No nos afínquemos en el inmovilismo, atrevámonos a modificar nuestro escenario por medio de las leyes que lo rigen. El conformismo o la falta de atrevimiento puede convertir algo que fue bueno en su origen en desfasado e incluso perjudicial.

Las leyes si no se adaptan a las circunstancias, al transcurrir del tiempo, pueden terminar por ser tan nocivas como el mal que quisieron evitar...

«No debemos hacer de la ley uno de esos espantajos que se plantan en tierra para asustar a las aves de rapiña, ni dejarla siempre en la misma actitud inmóvil, o el hábito acabará por hacer de ella su percha y no el objeto de su terror.»

Medida por Medida, William SHAKESPEARE, 1623.

Bibliografía

- ABOODY, D. y LEV, B. [2000]: «Information asymmetry, R&D, and insider gains», *The Journal of Finance*, 55, págs. 2.747-2.766.
- AKERLOF, G. [1970]: «Market for lemons», *The Quarterly Journal of Economics*, 84, págs. 488-500.
- ALONSO-BORREGO, C. y ARELLANO, M. [1999]: «Symmetrically normalized instrumental variable estimation using panel data», *Journal of Business & Economic Statistics*, 17, págs. 36-49.
- AMIHUD, Y. y MURGIA, M. [1997]: «Dividends, Taxes and Signaling: Evidence from Germany», *American Finance Association*, vol. 52(1), págs. 397-408.
- ARELLANO, M. y BOND, S. [1991]: «Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations». *Review of Economic Studies*, vol. 58, págs. 277-297.
- [1998]: *Dynamic panel data estimation using DPD98 for Gauss: A guide for users*, págs. 1-27.

- ARELLANO, M. y BOVER, O. [1990]: «La econometría de datos de panel». *Investigaciones Económicas* (Segunda época), vol. 14, n.º 1, págs. 3-45.
- ARROW, K.J. [1971]: *Essays in the theory of risk-bearing*, North-Holland Pub. Co.
- BAH, R. y DUMONTIER, P. [2001]: «Research and Development intensity and corporate financial policy: some international evidence», *Journal of Business Finance & Accounting*, 28, págs. 671-692.
- BAYSINGER, B.D. *et al.* [1991]: «Effects of board and ownership structure on corporate R&D strategy», *Academy of management journal*, 34, págs. 205-214.
- BERLE, A. y MEANS, G. [1932]: *The modern corporation and private property*, McMillan, NY.
- BERNSTEIN, J. [1986]: *R&D, tax incentives and the structure of production and financing*, University of Toronto Press, 1986.
- BHAGAT, S. y WELCH, I. [1995]: «Corporate research and development investments: international comparisons», *Journal of Accounting and Economics*, 19, págs. 443-470.
- BLUNDELL, R.W.; BOND, S.R. y WINDMEIJER, F. [2000]: «Estimation in dynamic panel data models: improving on the performance of the standard GMM estimator», en: BALTAGI, B. (ed.), *Nonstationary Panels, Panel Cointegration, and Dynamic Panels, Advances in Econometrics*, 15, págs. 53-91.
- BLUNDELL, R.W. y BOND, S.R. [2000]: «GMM estimation with persistent panel data: an application to production functions», *Econometric Reviews*, 19, págs. 321-340.
- BOND, S. [2002]: «Dynamic panel data models: A guide to micro data methods and practice», *Working Paper*, The Institute for Fiscal Studies.
- BOND, S. y VAN REENEN, J. [2003]: «Microeconomic models of investment and employment», The Institute of Fiscal Studies, 61, págs. 197-222.
- CARPENTER, R.E. y PETERSEN, B.C. [2002]: «Capital market imperfections, high-tech investment and new equity financing», *The economic journal*, 112, F54-F72.
- CHIAO, C. [2002]: «Relationship between debt, R&D and physical investment, evidence from US firm-level data», *Applied financial economics*, 12, págs. 105-121.
- COASE, R. [1937]: «The nature of firm», *4 Economía*, págs. 386-405.
- COFFEE, J. [1999]: «The future as history: the prospects for global convergence incorporate governance and its implications», *Northwestern law review*, 93, págs. 631-707.
- DIXIT, A.K. y PINDICK, R.S. [1994]: *Investment under uncertainty*, Princeton University Press.
- ENG, L.L. y SHACKELL, M. [2001]: «The implications of long-term performance plans and institutional ownership for firms' R&D investments». *Journal of accounting, auditing & finance*, 16, págs. 117-139.
- ESATERBROOK, F.H. [1984]: «Two agency cost explanations of dividends». *American economic review*, 74, págs. 650-659.
- FAZZARI, S.M. y ATHEY, M.J. [1987]: «Asimetric information, financing constraint and investment», *Review of economics studies*, 69, págs. 481-487.
- GALAI, D. y MASULIS, R.W. [1976]: «The option pricing model and the risk factor of stock». *Journal of financial economics*, 3, págs. 53-81.
- GAVER, J.J. y GAVER, K.M. [1993]: «Additional evidence on the association between the investment opportunity set and corporate financing divided and compensation policies». *Journal of accounting economics*, 16, págs. 125-160.
- GRABOWSKI, H.G. [1968]: «The determinants of industrial R&D: a study of a chemical, drug and petroleum industries». *Journal of political economy*, 76, págs. 292-306.

- GRAVES, S.B. [1988]: «Institutional ownership and corporate R&D in the computer industry». *Academy of management journal*, 31, págs. 417-428.
- GRILICHES, Z. [1992]: «The research for R&D spillovers». *The scandinavian journal of economics*, 94, págs. 29-47.
- GRINBLATT, M. y TITMAN, S. [1998]: *Financial markets and corporates strategy*, McGraw-Hill.
- GROSSMAN, S.J. y HART, O. [1998]: «Implicit contracts under asymmetric information», *Quarterly journal of economics*, págs. 123-156.
- GUGLER, K. [2001]: «Corporate governance and economic performance». *Oxford economy press*.
- HALL, B.H. [2002]: «The financing of R&D», *NBER Working Paper Series*, 8773, págs. 1-34.
- [2005]: «The financing for innovation». *Balckwell handbook of technology and innovation management*.
- HALL, B.H. y VAN REENEN, J. [2000]: «How effective are fiscal incentives for R&D, a review of the evidence». *Research policy*, 29, págs. 449-469.
- HALL, B.J. y WEINSTEIN, D.E. [1996]: «The myth of the patient japanese: corporate miopy and financial distress in Japan and US». *NBER working paper*, 5818.
- HART, O. [1995]: «Firms contracts and financial structure», *Oxford university press*.
- HIMMELBERG, C. y PETERSEN, B. [1994]: «R&D and internal finance», *The Review of Economics and Statistics*, 76, págs. 38-51.
- HOSHI, T. *et al.* [1991]: «Corporate structure, liquidity and investment», *Quarterly journal of economics*, 106, págs. 33-60.
- JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. [1976]: «Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure». *Journal of Financial Economics*, vol. 3 (4), págs. 305-360.
- KAMIEN, M.J. y SCHWARTZ, N.L. [1978]: «Self-financing for an R&D project». *American economic review*, 68, págs. 252-261.
- KROSZNER, R. y STRAHAN, A. [2001]: «Bankers onboard: monitoring, conflicts of interest and lender liability», *Journal of financial economics*, 62, págs. 415-452.
- LA PORTA, R.; LOPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R.W. [1998]: «Law and finance», *Journal of Political Economy*, vol. 106, págs. 1.113-1.155.
- [2000]: «Investor protection and corporate governance». *Journal of Financial Economics*, vol. 58 (1-2), págs. 3-27.
- LEV, B. y ZAMBON, S. [2003]: «Intangibles and intellectual capital: an introduction to a special issue». *European accounting review*, 12, págs. 597-603.
- LITNER, J. [1956]: «Distribution of incoims of corporations among dividends, retains earnings and taxes», *American economic review*, 46, págs. 97-113.
- LOVE, I. [2003]: «Financial development and financing constraints: international evidence from the structural investment model». *The review of financial studies*, 16, págs. 765-791.
- MANSFIELD, E. [1981]: «Imitation costs and patents: an empirical study». *The economic journal*, 91, 907-918.
- MAQUIAVELO, N. [1513]: «El Príncipe».
- MAURY, B. y PAJUSTE, A. [2005]: «Multiple large shareholders and firm value». *Journal of Banking & Finance*, vol. 29, págs. 1.813-1.834.
- MODIGLIANI, F. y MILLER, M.H. [1963]: «Corporate income taxes and the cost of capital: a correction». *The american economic review*, 53, págs. 433-443.

- MORK, R. y YEUNG, B. [2001]: «The economic determinants of innovation». *Canada research publications program*, pág. 25.
- MYERS, S.C. [2003]: «Financing of corporations». *Handbook of the economics of finance*, págs. 215-253.
- NAKAMURA, A.O.; TIESSEN, P. y DIEWERT, W.E. [2003]: «Information failure as an alternative explanation of under investment in R&D», *Managerial and decision economics*, 24, págs. 231-239.
- PETERSEN, M.A. y RAJAN, R.G. [1994]: «The benefits of lending relationships», *Journal of finance*, 49, págs. 3-37.
- POTER, M. [1984]: «Estrategia competitiva-técnicas para el análisis de los sectores industriales de la competencia», *Economía editorial continental*.
- [1990]: «The competitive advantage of nations», *New York free press*.
- REYNARD, S. [2009]: «Modeling monetary policy», *Working papers 2010-4*, Swiss international bank.
- SAINT EXUPERY, A. [1943]: «El Principito».
- SCHALLER, H. [1993]: «Asimetric information, liquidity constraints and canadian investment». *The canadian journal of economics*, 26, págs. 552-574.
- SHAKESPEARE, W. [1623]: «Medida por medida».
- SHLEIFER, A. y VISHNY, R. [1997]: «Survey of corporate governance», *J. finance*, 52, págs. 737-783.
- SINGH, M. y FAIRCLOTH, S. [2005]: «The impact of corporate debt on long term investment and firm performance», *Applied Economics*, 37, págs. 875-883.
- SMITH, A. [1776]: «La riqueza de las naciones».
- STEIN, J.C. [1989]: «Efficient capital markets, inefficient firms: A model of myopic corporate behavior», *Quarterly journal of economics*, págs. 655-659.
- [2003]: «Agency, information, and corporate investment», *Handbook of the economics of finance*, págs. 101-141.
- STIGLITZ, J.E. y WEISS, A. [1981]: «Credit rationing in markets with imperfect information». *American economic review*, 71, págs. 393-409.
- STOLOWY, H. y JENNY-CAZAVAN, A. [2001]: «International accounting disharmony: The case of intangibles». *Accounting, auditing and accountability journal*, 14, págs. 477-496.
- STULZ, R.M. [1990]: «Managerial discretion and optimal financing policies». *Journal of financial economics*, 26, págs. 3-27.
- TITMAN, S. [1984]: «The effect of capital structure on a firms' liquidation decision». *Journal of financial economics*, 13, págs. 137-151.
- TRIBO, J.A.; BERRONE, T. y SURROCA, J. [2007]: «Do the type and number of blockholders influence R&D investment? New evidence from Spain». *Corporate governance: international review*, 15, págs. 828-842.
- WILLIAMSON, O.E. [1964]: *The economics of discretionary behaviour*, Prentice-Hall.
- [1988]: «Corporate finance and corporate governance». *The journal of finance*, 43, págs. 567-591.

MÉTODO DE INTEGRACIÓN GLOBAL (VI)

JUAN DEL BUSTO MÉNDEZ

*Inspector de Entidades de Crédito (Banco de España)
Profesor del CEF*

Extracto:

EN este trabajo se tratan dos problemáticas diferenciadas. La primera parte de la unidad se ocupa del tratamiento que debe darse en cuentas consolidadas a aquellas situaciones en las que entre dos sociedades dependientes se dan relaciones de participación recíproca. La segunda parte recoge aquellas situaciones en las que no quepa entender que se ha producido el supuesto de hecho que contemplan las normas para aplicar el método de adquisición: la toma de control de un negocio, bien porque entre ambas sociedades existía previamente una situación de control o porque el conjunto de activos adquirido no puede considerarse un negocio.

Palabras clave: relaciones recíprocas, excepciones método de adquisición, transmisión de participaciones y activos que no constituyen negocio.

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS (VI)

JUAN DEL BUSTO MÉNDEZ

Inspector de Entidades de Crédito (Banco de España)

Profesor del CEF

Abstract:

THIS work treats two different problematic. In the first part of the chapter we introduce the accounting treatment of the inter-related companies in the consolidated statements. Second part of this chapter treats the transactions outside the scope of the acquisition method (those in which there is no acquirer obtaining the control of a business, either because the entities combined were under common control or because the group of assets acquired does not constitute a business).

Keywords: interrelated companies, acquisitions out of the scope of business combinations, transmission of securities and group of assets that do not constitute a business.

Sumario

1. Participaciones recíprocas entre sociedades dependientes.
 - 1.1. Atribución de los cambios en patrimonio neto en los casos de participaciones recíprocas.
 - 1.2. Cálculo del fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación en las combinaciones de negocios en las que se dé una relación de participaciones recíprocas previa.
 - 1.3. Constitución de la interrelación con posterioridad a la toma de control.
2. Excepciones al método de adquisición: adquisición de una sociedad dependiente que no constituye un negocio.
 - 2.1. Determinación de cuando una sociedad constituye un negocio.
 - 2.2. Aplicación de las normas generales de reconocimiento del PGC.
 - 2.3. Tratamiento de los socios externos.
 - 2.4. Aplicación a los casos de adquisiciones inversas.
3. Transmisión de participaciones entre sociedades del grupo.
 - 3.1. Eliminación del resultado de la operación y necesidad de mantener las valoraciones previas a la transmisión.
 - 3.2. Consideración de los resultados generados en la sociedad cuyas participaciones se transmiten desde la fecha de adquisición hasta la de transmisión de la participación.
 - 3.3. Consideración del resto de cambios en el patrimonio neto de la sociedad.
 - 3.4. Efecto de la variación en el porcentaje de participación del grupo.
4. Combinaciones de negocios entre empresas del grupo.

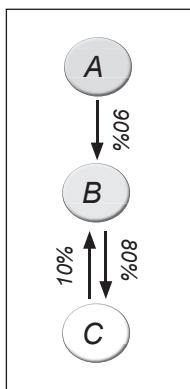
Bibliografía.

1. PARTICIPACIONES RECÍPROCAS ENTRE SOCIEDADES DEPENDIENTES

Podemos encontrarnos ante estructuras societarias en las que las relaciones de propiedad no son unidireccionales, sino que existen participaciones recíprocas entre algunas de las sociedades que conforman el grupo. Estas interrelaciones pueden plantear problemas en la consolidación de estados contables, tanto en la atribución de los cambios de patrimonio neto, como a la hora de establecer el valor razonable de los activos netos adquiridos en la combinación de negocios.

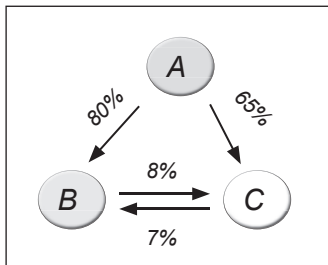
Podemos diferenciar dos tipologías de interrelaciones entre sociedades dependientes.

- a) La primera de ellas hace referencia a aquellas situaciones en las que una de las sociedades domina a otra sociedad, y esta a su vez tiene una participación sobre la sociedad dominante.



En nuestro ejemplo vemos cómo «A» es la sociedad que domina a la sociedad «B» y esta a su vez domina a la sociedad «C», luego «A» domina a ambas sociedades (a la sociedad «B» de forma directa y a la sociedad «C» de forma indirecta), dándose a su vez entre las sociedades dependientes («B» y «C») una relación recíproca.

- b) La segunda de las tipologías sería aquella en que las dos sociedades interrelacionadas son sociedades dependientes directas de una sociedad común, sin que entre ellas, a pesar de mantener participaciones recíprocas, se dé una relación directa dominante-dependiente.



Entendemos que, según la letra de la norma, ambas situaciones caen bajo el supuesto de hecho que contempla el artículo 37 de las normas de consolidación como participaciones recíprocas entre sociedades dependientes. En los dos casos las sociedades «B» y «C» serían dependientes de la sociedad «A», y se daría una participación recíproca entre ambas. Por lo que a los dos tipos de relaciones se les debería aplicar lo dispuesto en el artículo 37.

A pesar de que las participaciones recíprocas se permiten en derecho español, se encuentran sometidas a ciertas condiciones y limitaciones establecidas en la Ley de Sociedades de Capital (RDLeg.1/2010, de 2 de julio). La regulación societaria de las participaciones recíprocas diferencia dos supuestos de hecho: aquellas que se constituyan entre la sociedad dominante y la dependiente, y el resto de casos (en los que no se pueda identificar esa relación de dependencia entre las dos sociedades interrelacionadas). Se establecen tratamientos jurídicos diferenciados para cada uno de los dos supuestos.

Para el caso de la adquisición de acciones de la sociedad dominante [similar al caso a) expuesto y en el que se pone de manifiesto en el subgrupo «BC» en el que «B» ejerce el dominio directo sobre «C» y «C» posee acciones de la sociedad dominante] debe considerarse el artículo 142 de la anterior ley, que asimila el régimen de las acciones propias al de la adquisición de acciones de la sociedad dominante, estableciendo que quedarán en suspenso todos los derechos correspondientes a las acciones de las sociedades dominantes, tanto políticos como económicos, y la necesidad de dotar una reserva indisponible por el importe de las acciones adquiridas. Adicionalmente se establece en la Ley de Sociedades de Capital un límite a la adquisición de acciones de la sociedad dominante del 20 por 100 en el artículo 146.

En el caso de que la interrelación no se dé entre una sociedad dominante y su dependiente (caso «A»), sino entre dos sociedades participadas [caso b)], el límite que establece para estos casos la Ley de Sociedades de Capital en el artículo 151 es del 10 por 100.

1.1. Atribución de los cambios en patrimonio neto en los casos de participaciones recíprocas

Las variaciones en el patrimonio neto que experimenten las sociedades dependientes deben atribuirse a la sociedad dominante y a los socios externos en relación con la participación que posean. Mientras que esa relación en algunos casos es inmediata (basta aplicar el porcentaje de participación), en los casos en los que las sociedades dependientes tengan relaciones recíprocas, la atribución daría lugar a un bucle (el patrimonio neto ajustado de una de las sociedades depende del de la otra y viceversa, con lo que se entraría en un bucle en la atribución de incrementos de patrimonio neto), lo que dificulta dicha atribución. Las normas de consolidación establecen en el artículo 37 la necesidad de considerar esa interrelación en la atribución de los cambios de patrimonio neto.

«Artículo 37. Participaciones recíprocas entre sociedades dependientes.

2. Para calcular las reservas en sociedades consolidadas procedentes de sociedades dependientes participadas recíprocamente, y para determinar la participación en los ajustes por cambios de valor

y en las subvenciones, donaciones y legados recibidos por la sociedad dependiente, **la variación del patrimonio neto de cada una de ellas se calculará teniendo en cuenta dicha interrelación.»**

No se establece en las normas de consolidación, sin embargo, cuál es la metodología que se debe seguir para realizar esas atribuciones. Para calcular las variaciones de patrimonio neto que se debe atribuir a cada una de las partes en estos casos deberemos hacer uso de un sistema de ecuaciones simultáneas. Siendo «A» y «B» las sociedades interrelacionadas, y suponiendo que lo que deseamos despejar es el resultado del ejercicio que cabe atribuir a cada sociedad, deberíamos plantear el sistema de la siguiente forma:

- Resultado del ejercicio ¹ («A») = Resultado del ejercicio ² contable de «A» + (% de participación de «A» sobre «B») × Resultado del Ejercicio ¹ («B»)
- Resultado del ejercicio ¹ («B») = Resultado del ejercicio ² contable de «B» + (% de participación de B sobre «A») × Resultado del ejercicio ¹ («A»)

Obtenemos así un sistema de dos ecuaciones y dos incógnitas (incrementos del patrimonio neto vía resultado del ejercicio en las sociedades «A» y «B» en este caso concreto) que despejaremos teniendo como datos del problema las cifras contables de resultado del ejercicio de cada sociedad dependiente homogeneizadas, agregadas y ajustadas por las eliminaciones previas propias del proceso de consolidación en su método de integración global.

Al resolver el sistema de ecuaciones hemos terminado calculando los resultados del ejercicio ajustados correspondientes incluyendo la participación en el resultado de las sociedades de las que se dispone participación recíproca, por lo que el resultado del ejercicio ajustado por la participación recíproca obtenido deberá repartirse entre la participación efectiva que mantenga el grupo y los socios externos, no debiendo atribuirse ningún importe por el tanto de participación efectiva derivado de la relación recíproca al haber sido objeto de atribución en el propio sistema de ecuaciones de cara al cálculo de lo que denominamos resultado del ejercicio ajustado.

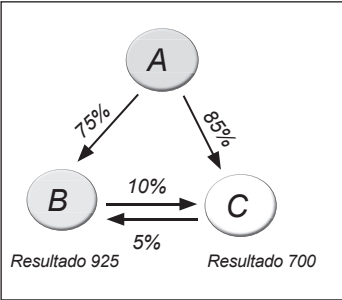
Para ver cómo debe realizarse esa atribución cuando nos encontremos ante una situación de interrelación recíproca, procederemos con un ejemplo numérico:

Sea el grupo de sociedades formado por las sociedades «A», «B» y «C», en el que la sociedad «A» es la dominante del grupo, ya que tiene el 75 por 100 del capital social de la sociedad «B» y el 85 por 100 del capital social de la sociedad «C». A su vez las sociedades «B» y «C» se encuentran interrelacionadas, ya que la sociedad «B» es propietaria del 10 por 100 del capital social de la sociedad «C», mientras que la sociedad «C» es propietaria del 5 por 100 del capital social de la sociedad «B». Sabiendo que el resultado contable del ejercicio ha ascendido a 925 u.m. en la sociedad «B» y

¹ Resultado del ejercicio ajustado de la sociedad teniendo en cuenta la interrelación recíproca.

² Resultado del ejercicio homogeneizado, agregado y ajustado por las eliminaciones previas en el proceso de consolidación previas a la eliminación inversión-patrimonio neto, y en este caso concreto al de atribución de resultados del ejercicio (dato conocido en el sistema de ecuaciones planteado).

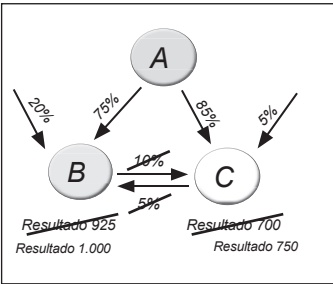
a 700 u.m. en la sociedad «C», debemos realizar la atribución del resultado del ejercicio de las sociedades dependientes entre el grupo y socios externos mediante un sistema de ecuaciones.



Vemos cómo la atribución del resultado del ejercicio daría lugar a interrelaciones circulares, ya que el resultado de la sociedad «B» debería atribuirse en parte a la sociedad «C», ya que está participada por la misma en un 5 por 100. Sin embargo parte de ese resultado volvería a la sociedad «B» después de la atribución, ya que la sociedad «B» participa en un 10 por 100 en la sociedad «C», y en esa proporción se le deberían atribuir los resultados que generase dicha sociedad. Para evitar esas relaciones circulares debemos establecer un sistema de ecuaciones que permita atribuir esos resultados generados.

$$\text{«B»} = 925 + 10\% \times \text{«C»}$$
$$\text{«C»} = 700 + 5\% \times \text{«B»}$$

Despejando las ecuaciones, obtenemos que el resultado del ejercicio atribuido de la sociedad «A», una vez considerada la interrelación, es de 1.000 u.m. mientras que el resultado de la sociedad «B» sería de 750 u.m. Esos resultados deben atribuirse entre el grupo y los socios externos, sin que quepa ya considerar las participaciones recíprocas entre las sociedades dependientes, que ya han sido objeto de atribución previa en el propio sistema de ecuaciones.



	Atribuido al grupo	Atribuido a socios externos
Resultado del ejercicio de «B»	75% × 1.000 = 750	20% × 1.000 = 200
Resultado del ejercicio de «C»	85% × 750 = 637,5	5% × 750 = 37,5

Se puede comprobar cómo el total de resultados atribuidos entre el grupo y socios externos ($750 + 637,5 + 200 + 37,5 = 1.625$) coincide con el total de los resultados contables reconocidos ($925 + 700 = 1.625$).

Idéntico sistema de ecuaciones deberíamos utilizar para asignar los incrementos de reservas o el resto de cambios en los componentes de patrimonio neto que sucedan entre las sociedades interrelacionadas.

- $\Delta \text{Reservas}^3(\text{«A»}) = \Delta \text{Contable de reservas}^4(\text{«A»}) + (\% \text{ de participación sobre «B»}) \times \Delta \text{Reservas}(\text{«B»})$
- $\Delta \text{Reservas}^3(\text{«B»}) = \Delta \text{Contable de reservas}^4(\text{«B»}) + (\% \text{ de participación sobre «A»}) \times \Delta \text{Reservas}(\text{«A»})$

EJEMPLO 1:

Atribución de incrementos del patrimonio neto entre sociedades interrelacionadas

El 1 de enero del ejercicio X1 se constituye el grupo de sociedades compuesto por «A», «B» y «C». En el mismo, la sociedad «A» es la dominante de «B», de la que posee el 80 por 100, y esta controla a la sociedad «C» en un 75 por 100. A su vez, la sociedad «C» posee el 10 por 100 de las acciones y derechos de voto de la sociedad «B». Todas las participaciones fueron adquiridas en la misma fecha referida más arriba (01-01-X1). Las adquisiciones se realizaron por su valor nominal, sin que quepa atribuir a ningún elemento un valor razonable distinto del valor contable en dicho momento.

La situación patrimonial a finales del ejercicio X2 es la que se desprende de la siguiente información.

Cuentas 31-12-X2	Sociedad «A»	Sociedad «B»	Sociedad «C»
Participación en empresas del grupo, «B»	2.400	–	300
Participación en empresas del grupo, «C»	–	750	–
Otros activos	15.900	5.425	2.200
Total activo	18.300	6.175	2.500
Capital	10.000	3.000	1.000
Reservas	1.500	625	400
Resultado del ejercicio	1.800	550	500
Otros pasivos	5.000	2.000	600
Total patrimonio neto y pasivo	18.300	6.175	2.500

.../...

³ Reservas ajustadas de la sociedad teniendo en cuenta la interrelación recíproca.

⁴ Reservas homogeneizadas, agregadas y ajustadas por las eliminaciones previas en el proceso de consolidación previas a la eliminación inversión-patrimonio neto (dato conocido en el sistema de ecuaciones planteado).

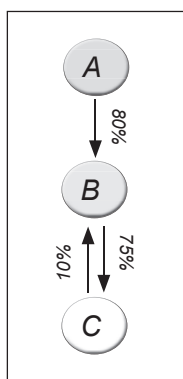
.../...

Se pide:

Efectuar el asiento en forma de libro diario de eliminación inversión-patrimonio neto y el de atribución de resultados pertinentes. De igual forma, proceder a realizar la hoja de trabajo para formar el balance consolidado del grupo «ABC» a 31 de diciembre de X2.

Solución:

En este caso hay una relación de dependencia recíproca entre las sociedades subsidiarias «B» y «C» (dependencia indirecta). El diagrama de la relación es el siguiente:



Para reconocerse en ambas sociedades los incrementos de patrimonio neto debidos a reservas que deben atribuirse entre el grupo y los socios externos debemos establecer un sistema de ecuaciones:

- Reservas ajustadas «B» = Reservas «B» contables + 75% × Reservas ajustadas «C»
- Reservas ajustadas «C» = Reservas «C» contables + 10% × Reservas ajustadas «B»

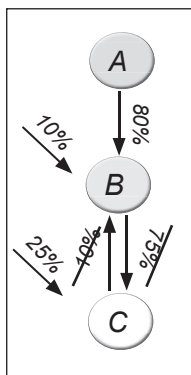
$$\text{«B»} = 625 + 75\% \times \text{«C»}; \text{«C»} = 400 + 10\% \times \text{«B»}$$

Despejando en el sistema de ecuaciones obtenemos que las reservas de «B» son de 1.000 u.m. y las de «C» de 500 u.m.

Asignando esas reservas entre la participación que ostenta el grupo y los socios minoritarios, no controladores o socios externos (nótese que la interrelación recíproca ya se ha considerado en el sistema de ecuaciones, por lo que al haber sido ya objeto de asignación no procede considerarla en el reparto).

.../...

.../...



Reservas atribuidas al grupo

$$(80\% \times 1.000) = 800$$

Reservas atribuidas a los socios externos:

- Socios externos del grupo en «B» $(10\% \times 1.000) = 100$
- Socios externos del grupo en «C» $(25\% \times 500) = 125$

Para atribuir los resultados generados en el presente ejercicio X2 será necesario establecer un nuevo sistema de ecuaciones:

- Resultado del ejercicio ajustado «B» = Resultado del ejercicio «B» agregado + $75\% \times$ Resultado del ejercicio ajustado «C»
- Resultado del ejercicio ajustado «C» = Resultado del ejercicio «C» agregado + $10\% \times$ Resultado del ejercicio ajustado «B»

$$\text{«B»} = 550 + 75\% \text{ «C»}; \text{«C»} = 500 + 10\% \text{ «B»}$$

Despejando obtenemos que el resultado de «B» es de 1.000 u.m., y el de «C» de 600 u.m.

Asignando esos resultados entre la participación que ostenta el grupo y los socios minoritarios:

Resultado del ejercicio atribuido al grupo:

$$(80\% \times 1.000) = 800$$

Resultado del ejercicio atribuido a los socios externos:

- Socios externos del grupo en «B» $(10\% \times 1.000) = 100$
- Socios externos del grupo en «C» $(25\% \times 600) = 150$

.../...

.../...

Comprobamos que la cantidad atribuida al grupo y socios externos ($800 + 100 + 150 = 1.050$) coincide con los datos contables que se desprendían de los libros de las sociedades «B» y «C» ($550 + 500 = 1.050$).

Los socios externos aparecerán por su participación en el capital social ($10\% \times 3.000 + 25\% \times 1.000 = 550$) más la participación en las reservas por los resultados generados en el ejercicio anterior.

La eliminación inversión-patrimonio neto a 31 de diciembre de X1 sería:

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Cuenta	Debe	Haber
Capital («B»)	3.000	
Capital («C»)	1.000	
Reservas («B»)	625	
Reservas («C»)	400	
Participación en empresas del grupo, «C» («B»)		750
Participación en empresas del grupo, «B» («C»)		300
Participación en empresas del grupo, «B» («A»)		2.400
Reservas en sociedades consolidadas (80% s/1.000)		800
Intereses de socios externos ($225 + 10\% \text{ s/3.000} + 25\% \text{ s/1.000}$)		775

La atribución del resultado del ejercicio sería:

AJUSTE SOBRE BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	550	
Resultado del ejercicio («C»)	500	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo (80% s/1.000)		800
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos (10% s/1.000 + 25% s/600)		250

Cuenta	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («A»)	1.800	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo		1.800

La hoja de trabajo para la obtención del balance de situación consolidado quedaría como sigue:

.../...

.../...

Cuentas 31-12-X2	«A»	«B»	«C»	Agregado	Elimin.	Consol.
Participación en empresas del grupo, «B»	2.400	–	300	2.700	(2.700)	–
Participación en empresas del grupo, «C»	–	750	–	750	(750)	–
Otros activos	15.900	5.425	2.200	23.525		23.525
Total activo	18.300	6.175	2.500	26.975	(3.450)	23.525
Capital	10.000	3.000	1.000	14.000	(4.000)	10.000
Reservas	1.500	625	400	2.525	(1.025)	1.500
Resultado del ejercicio	1.800	550	500	2.850	(2.850)	–
Reservas en sociedades consolidadas					800	800
Resultado atribuido al grupo					2.600	2.600
Resultado atribuido a socios externos					250	250
Socios externos					775	775
Otros pasivos	5.000	2.000	600	7.600		7.600
Total patrimonio neto y pasivo	18.300	6.175	2.500	26.975	(3.450)	25.525

1.2. Cálculo del fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación en las combinaciones de negocios en las que se dé una relación de participaciones recíprocas previa

Las normas de consolidación establecen que esas relaciones recíprocas no deben considerarse a la hora de calcular el fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación, remitiéndose a lo establecido en el artículo 26 para registrar las combinaciones de negocios.

«Artículo 37. *Participaciones recíprocas entre sociedades dependientes.*

1. En caso de participaciones recíprocas entre las sociedades dependientes, **se deberá calcular el fondo de comercio o diferencia negativa de consolidación** de acuerdo con lo establecido en el artículo 26 y siguientes, **y sin que afecte al cálculo del patrimonio neto tal interrelación.»**

Sin embargo una primera lectura de dicho párrafo del artículo 37 parece ir en contra de lo dispuesto al final del artículo, donde se establece que si las inversiones recíprocas se producen antes de la toma de participación de la dominante, será necesario estimar esa interrelación que no habíamos considerado previamente.

«Artículo 37. *Participaciones recíprocas entre sociedades dependientes.*

3. En todo caso hay que tener en cuenta la cronología de las participaciones. **Si las inversiones recíprocas se producen antes de la toma de participación de la dominante**, será necesario reali-

zar los cálculos derivados de la interrelación que previamente no se habían considerado en la elaboración de cuentas consolidadas anteriores.»

Entendemos que esa interrelación no debe considerarse para el reparto del patrimonio neto a la adquisición de la sociedad, pero sí debe considerarse dicha interrelación a la hora de atribuir el valor razonable de los activos netos que se han adquirido por la sociedad y el que corresponde atribuir a socios externos. Recordemos que las cifras de patrimonio neto son saldos contables reconocidos por la sociedad adquirida, y que a efectos de la contabilidad de la toma de control de la sociedad adquirente, las mismas, resultan irrelevantes ya que lo que debe reconocer en las cuentas consolidadas son los activos identificables adquiridos y los pasivos asumidos a su valor razonable en la fecha de incorporación o de adquisición al grupo de la sociedad dependiente.

EJEMPLO 2:

Adquisición de dos sociedades con participaciones recíprocas

Las sociedades «B» y «C» se encuentran interrelacionadas, ya que «B» posee un 5 por 100 de la sociedad «C», mientras que «C» posee un 10 por 100 de la sociedad «B». El 31-12-X1 la sociedad «A» adquiere simultáneamente un 60 por 100 del capital social de la sociedad «B» por 8.000 u.m. y un 70 por 100 del capital de la sociedad «C» por 9.000 u.m. Con los datos que se facilitan a continuación elabore la hoja de trabajo del balance de situación consolidado para realizar las cuentas consolidadas del grupo.

Cuenta	«A»	«B»	«C»
Participación empresas del grupo («B»)	8.000		1.000
Participación empresas del grupo («C»)	9.000	500	
Otros activos	23.000	7.500	9.000
Total activos	40.000	8.000	10.000
Capital	10.000	3.250	6.500
Reservas	30.000	4.750	3.500
Total patrimonio neto y pasivo	40.000	8.000	10.000

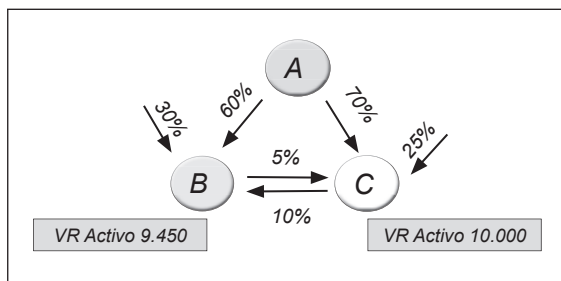
Al momento de la adquisición se estimó que el valor razonable de los activos identificables de la sociedad «B», excluida la participación en «C», era de 9.450 u.m. y que el valor razonable de los activos identificables de la sociedad «C», excluida la participación en «B», ascendían a 10.000 u.m.

Solución:

Esas interrelaciones entre sociedades darían lugar a un bucle similar al que veíamos en los repartos de patrimonio neto, solo que en este caso se darían con el valor razonable de los activos adquiridos.

.../...

.../...



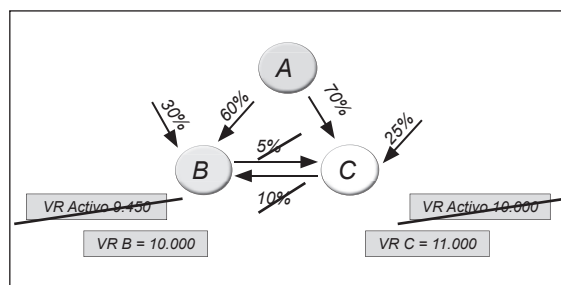
Entendemos que en este caso deberíamos establecer un sistema de ecuaciones, similar a los que veíamos antes, para calcular el valor razonable ajustado tras tener en cuenta la interrelación recíproca de los activos que corresponden a cada una de las sociedades, y sacar por diferencias el valor de los fondos de comercio en cada una de las sociedades.

Valor razonable del patrimonio neto ajustado de «B» = $9.450 + 5\% \times \text{Valor razonable del patrimonio neto ajustado de «C»}$.

Valor razonable del patrimonio neto ajustado de «C» = $10.000 + 10\% \times \text{Valor razonable del patrimonio neto ajustado de «B»}$.

- $\text{VR «B»} = 9.450 + 5\% \times \text{«C»}$
- $\text{VR «C»} = 10.000 + 10\% \times \text{«B»}$

Despejando el sistema obtenemos que el valor razonable ajustado de la sociedad «B» será de 10.000 u.m., y 11.000 u.m. en el caso de la sociedad «C». Esos valores razonables deben repartirse entre la participación del grupo (y por diferencias calcular el fondo de comercio) y la que ostenten los socios externos.



En el caso, la inversión realizada por «A» en «B»:

- (+) Contraprestación transferida 8.000 u.m
- (-) Valor razonable activos identificables netos de pasivos asumidos 6.000 u.m.
 (60% s/Valor razonable ajustado de «B» en la fecha de adquisición: $60\% \times 10.000$)

.../...

.../...

(=) Fondo de comercio (diferencia de primera consolidación) 2.000 u.m.
Socios externos del grupo en «B» 3.000 u.m.
(30% s/Valor razonable ajustado de «B» en la fecha de adquisición: 30% s/10.000)

En el caso de la inversión realizada por «A» en «C»:

(+) Contraprestación transferida 9.000 u.m.
(-) Valor razonable activos identificables netos de pasivos asumidos 7.700 u.m.
(70% s/Valor razonable de los activos identificables adquiridos netos de pasivos
asumidos: 70% s/11.000)

(=) Fondo de comercio (diferencia de primera consolidación) 1.300 u.m.
Socios externos del grupo en «C» 2.750 u.m.
(25% s/ Valor razonable ajustado de «C» en la fecha de adquisición: 25% × 11.000)

La eliminación inversión-patrimonio neto a 31 de diciembre de X1 sería:

AJUSTE SOBRE BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («B»)	3.250	
Reservas («B»)	4.750	
Capital social («C»)	6.500	
Reservas («C»)	3.500	
Fondo de comercio en «B»	2.000	
Fondo de comercio en «C»	1.300	
Otros activos («B») (plusvalía identificable en «B»)	1.950	
Otros activos («C») (plusvalía identificable en «B»)	1.000	
Participación empresas del grupo: «B» («A»)		8.000
Participación empresas del grupo: «B» («C»)		1.000
Participación empresas del grupo: «C» («A»)		9.000
Participación empresas del grupo: «C» («B»)		500
Socios externos en «B» (30% s/10.000)		3.000
Socios externos en «C» (25% s/11.000)		2.750

Y la hoja de trabajo del balance de situación para llegar al balance consolidado:

Cuenta	«A»	«B»	«C»	Agreg.	Elimin.	Consolid.
Participación empresas del grupo («B»)	8.000		1.000	9.000	(9.000)	–
Participación empresas del grupo («C»)	9.000	500		9.500	(9.500)	–
Otros activos	23.000	7.500	9.000	39.500	2.950	42.450

.../...
.../...

.../...

Cuenta	«A»	«B»	«C»	Agreg.	Elimin.	Consolid.
.../...						
Fondo de comercio en «B»					2.000	2.000
Fondo de comercio en «C»					1.300	1.300
Total activos	40.000	8.000	10.000	58.000	(12.250)	45.750
Capital	10.000	3.250	6.500	19.750	(9.750)	10.000
Reservas	30.000	4.750	3.500	38.250	(8.250)	30.000
Socios externos del grupo en «B»					3.000	3.000
Socios externos del grupo en «C»					2.750	2.750
Total patrimonio neto y pasivo	40.000	8.000	10.000	58.000	(12.250)	45.750

EJEMPLO 3:

Las sociedades «B» y «C» se encontraban interrelacionadas, ostentando la sociedad «B» un 70 por 100 de las acciones de la sociedad «C», mientras que esta posee a su vez un 10 por 100 de las acciones de la sociedad «B». El 31-12-X1 la sociedad «A» adquiere el 75 por 100 de las acciones de la sociedad «B» por un importe de 8.900 u.m.

Cuentas a 31-12-X1	«A»	«B»	«C»
Participación empresas del grupo: «B»	8.900		180
Participación empresas del grupo: «C»		900	
Otros activos	31.100	4.600	2.620
Total activos	40.000	5.500	2.800
Capital	10.000	2.000	1.000
Reservas	30.000	3.500	1.800
Total patrimonio neto y pasivo	40.000	5.500	2.800

Se estimó que el valor razonable de los activos identificables de «B» sin la participación en «C» ascendía a 7.200 u.m., mientras que el valor razonable de los activos identificables de «C» sin la participación en «B» se estimó en 3.500 u.m.

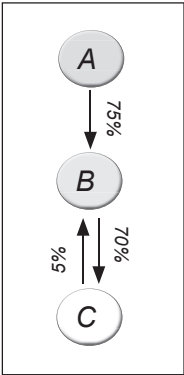
Solución:

Al adquirir la sociedad dominante («A») el control sobre el subgrupo consolidable debe reconocer los activos identificables adquiridos en esa combinación de negocios por sus valores razonables. Sin embargo, la interrelación recíproca entre la sociedad dominante y la dependiente del subgrupo complica el cálculo del fondo de comercio o diferencia

.../...

.../...

negativa de consolidación que debe reconocer la sociedad dominante («A») al momento de la toma de control y cuál es el valor que corresponde reconocer a los socios externos.



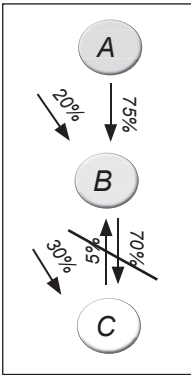
Al igual que en el caso anterior se da una interrelación recíproca por lo que debemos establecer una ecuación simultánea para calcular el valor razonable que corresponde al grupo en la fecha de adquisición de control.

Valor razonable patrimonio neto ajustado «B» = 7.200 + 70% s/Valor razonable ajustado patrimonio neto de «C».

Valor razonable patrimonio ajustado de «C» = 3.500 + 5% s/Valor razonable ajustado patrimonio neto de «B».

- VR «B» = 7.200 + 70% «C»
- VR «C» = 3.500 + 5% «B»

Despejando obtenemos que el valor razonable ajustado de la sociedad «B» (una vez atribuida su participación recíproca en «C») es de 10.000 u.m., y el valor razonable ajustado de «C» (también habiendo atribuido su participación en «B») sería de 4.000 u.m. Corresponde atribuir la proporción de esos activos adquiridos entre el grupo y los socios externos con los tantos de participación, sin considerar las interrelaciones que ya han sido objeto de reparto:



.../...

.../...

(+) Contraprestación transferida: (precio de adquisición) de participación en «B» ..	8.900
(-) 75% s/Valor razonable activos identificables adquiridos netos de pasivos asumidos (75% s/Valor razonable ajustado patrimonio neto «B»: $75\% \times 10.000$)	7.500
(=) Diferencia de 1.ª consolidación (fondo de comercio de consolidación)	1.400
Cálculo de los socios externos en «B» (20% s/10.000)	2.000
Cálculo de los socios externos en «C» (30% s/4.000)	1.200

1.3. Constitución de la interrelación con posterioridad a la toma de control

En el caso de que las participaciones recíprocas se constituyan con posterioridad a la toma de control de la sociedad dominante, el tratamiento que debe darse es análogo a las variaciones de participación en sociedades dependientes una vez se ha adquirido el control de la sociedad. Aunque en los estados individuales de la sociedad que adquiere las acciones de otra dependiente se deben reconocer como un activo, para el grupo no suponen un activo, sino una devolución de aportaciones a los socios (un incremento de la participación del grupo tras haber alcanzado el control). El efecto es idéntico a una amortización de acciones, por lo que dará como efecto una disminución del patrimonio de la sociedad y una disminución de los socios externos reconocidos. Se debe calcular el valor del patrimonio neto por el que estaban reconocidos previamente los socios externos, y llevar la diferencia entre ese importe y la cantidad desembolsada contra reservas de la inversora.

«Artículo 37. *Participaciones recíprocas entre sociedades dependientes.*

3. (...) Cuando la **inversión recíproca se produzca una vez que exista control, no se reconocerá fondo de comercio ni diferencia negativa de consolidación adicional**, en sintonía con lo establecido en el artículo 29.»

2. EXCEPCIONES AL MÉTODO DE ADQUISICIÓN: ADQUISICIÓN DE UNA SOCIEDAD DEPENDIENTE QUE NO CONSTITUYE UN NEGOCIO

La primera de las excepciones que establecen las normas de consolidación al método de adquisición es la adquisición de una sociedad que no constituya un negocio (art. 38). Dicho método de adquisición resulta adecuado para la adquisición (de control) de negocios en funcionamiento, o en el caso de las cuentas consolidadas, para la adquisición de las participaciones que den el control sobre un negocio en marcha. Esa metodología no podrá aplicarse a la adquisición de una serie de activos

y pasivos que no conformen un negocio, o en el caso de las cuentas consolidadas una participación sobre una sociedad constituida únicamente por una serie de activos y pasivos sin que pueda entenderse que se traten de un negocio.

2.1. Determinación de cuándo una sociedad constituye un negocio

No aclara este artículo, ni ningún otro artículo de las normas de consolidación, qué debemos entender por un negocio, remitiéndose el artículo 22.2 a la definición dada a tal efecto en el Plan General de Contabilidad (PGC), donde la norma de registro y valoración 19.^a define negocio como «un 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»⁵.

Al momento de la adquisición de una sociedad será necesario realizar un juicio sobre si constituye un negocio, en cuyo caso se aplica el método de adquisición ya visto, o si la sociedad no se puede entender que constituya un negocio, expresamente previsto como una de las excepciones al método de adquisición.

2.2. Aplicación de las normas generales de reconocimiento del PGC

Al no poder aplicarse el método de adquisición para estas adquisiciones se remiten las normas de consolidación a las reglas generales establecidas en el PGC. Debemos entender en estos casos que lo que se adquiere no es una sociedad, sino un conjunto de activos y pasivos, por lo que debe reconocerse esa adquisición de activos y pasivos conforme a las reglas generales para cada uno de ellos.

«Artículo 38. *Adquisición de una sociedad dependiente que no constituye un negocio.*

1. Si se consolidan sociedades que no constituyen un negocio, los **elementos patrimoniales** de una sociedad dependiente **se reflejarán en las cuentas anuales consolidadas conforme a las reglas establecidas en el PGC para la adquisición de cada uno de ellos**, tanto en la fecha de incorporación al grupo como en ejercicios posteriores, hasta su enajenación o disposición por otra vía.»

Esa remisión a las normas generales dará lugar a que no todos los activos y pasivos identificables deban reconocerse por su valor razonable, si no según lo dispuesto en sus normas de registro y valoración⁶.

Para aquellos elementos que las normas generales establecen el coste como criterio de reconocimiento inicial, ese será el criterio que debemos utilizar. En estos casos el importe desembolsado en la

⁵ Definición introducida por el Real Decreto 1159/2010 que modifica, aunque solo ligeramente, la definición que contenía hasta el momento el PGC (RD 1514/2007).

⁶ A pesar de que con el nuevo PGC el criterio de reconocimiento inicial para muchos activos y pasivos es el valor razonable para otros, como el inmovilizado material según la norma de registro y valoración 2.^a, se sigue manteniendo el criterio de reconocimiento inicial por el coste.

adquisición de la participación será el precio de adquisición, que, como indican las normas de consolidación en su artículo 38.2, deberá distribuirse entre los diferentes activos adquiridos y pasivos asumidos.

«(...)

2. En este caso, el **valor contable de la participación se distribuirá en función del valor razonable relativo de los diferentes activos identificables adquiridos, y pasivos asumidos, sin que proceda el reconocimiento de fondo de comercio de consolidación o diferencia negativa de consolidación.**»

No se permite reconocer ninguna diferencia de primera consolidación, por lo que el importe íntegro de la adquisición debe repartirse entre los elementos identificados.

2.3. Tratamiento de los socios externos

No se contemplan normas especiales para los socios externos reconocidos en estos casos, sino que se remite el artículo 38 a la regulación general de los socios externos en las normas de consolidación (recogida en el art. 27).

«Artículo 38. *Adquisición de una sociedad dependiente que no constituye un negocio.*

(...) 3. El tratamiento contable de los **socios externos seguirá el criterio general** regulado en las presentes normas.»

Aunque no lo digan expresamente las normas de consolidación, entendemos que el criterio general debe aplicarse considerando las peculiaridades del caso, si atendemos a lo dispuesto para los socios externos en los casos generales vemos que esa valoración se realiza en función de participación en el patrimonio neto y los ajustes realizados para valorar los activos y pasivos a sus valores razonables (como dispone el art. 25).

«Artículo 27. *Participación de socios externos.*

1. La valoración de los socios externos se realizará **en función de su participación efectiva** en el **patrimonio neto** de la sociedad dependiente una vez **incorporados los ajustes** derivados de la aplicación del **artículo 25.**»

En el caso de las adquisiciones de sociedades que no constituyan un negocio, hemos visto que se trataban de una excepción al método de adquisición, por lo que no valorábamos los activos y pasivos a su valor razonable, sino que realizábamos una distribución del coste de la participación entre esos activos y pasivos. Debemos entender en estos casos que la valoración se realizará teniendo en cuenta el valor por el que se reconocen esos activos en el grupo (distribución de los costes).

2.4. Aplicación a los casos de adquisiciones inversas

Establecen las normas de consolidación que en el caso de que se produzca una adquisición inversa deberá tenerse en cuenta lo establecido para los casos de adquisición de sociedades que no constituyan un negocio.

«Artículo 38. *Adquisición de una sociedad dependiente que no constituye un negocio.*

4. Si de conformidad con lo previsto en el artículo 23.2 la **adquisición** se califica como **inversa**, resultarán aplicables los **criterios recogidos en el artículo 33 en todo aquello que no se oponga a lo dispuesto** en los apartados anteriores.»

El tratamiento contable de las adquisiciones inversas se basa en reconocer activos y pasivos de la sociedad identificada a efectos contables como adquirida (que coincidirá con la dominante legal) contablemente a sus valores razonables. Sin embargo en el caso de que dicha sociedad no constituya un negocio, no podrán reconocerse esos activos y pasivos por sus valores razonables, ni reconocer una diferencia de primera consolidación.

«Artículo 33. *Adquisición inversa.*

2.b) Los **activos y pasivos de la sociedad dominante** (sociedad adquirida), excluida la participación en la sociedad dependiente (sociedad adquirente), **se valoran de acuerdo con lo establecido en el artículo 25.**»

En el caso de que la adquirida contable (dominante legal) no constituya un negocio, aplicar este precepto iría en contra del artículo 38, por lo que para salvar esa contradicción entre artículos el apartado cuarto del artículo 38 establece que tendrá carácter preferente lo establecido para las adquisiciones de sociedades que no constituyan un negocio, aplicándose a todos aquellos aspectos que entren en contradicción con lo establecido para el caso de las adquisiciones inversas.

EJEMPLO 4:

Adquisición inversa

La sociedad «A, que no constituye un negocio, adquiere el 31 de diciembre de X1 el 100 por 100 de las acciones de la compañía «B» a través de una ampliación de capital de 600.000 u.m. emitida al 125 por 100. El capital social de ambas entidades estaba representado por 100.000 acciones. Se estimó que el valor razonable de las acciones de la sociedad «A» era de 2,5 u.m./acción, y para la sociedad «B» de 7,5 u.m./acción, por lo que la relación de canje acordada fue de una acción de «B» por cada tres acciones de «A».

Cuentas	Sociedad «A»		Sociedad «B»	
	Valor contable	Valor razonable	Valor contable	Valor razonable
Construcciones	130.000	150.000	300.000	420.000
Terrenos	70.000	100.000	60.000	120.000
Maquinaria			200.000	190.000
Clientes			75.000	75.000
Total activo	200.000	250.000	635.000	805.000

.../...
.../...

.../...

Cuentas	Sociedad «A»		Sociedad «B»	
	Valor contable	Valor razonable	Valor contable	Valor razonable
.../...				
Capital social	200.000	–	120.000	–
Reservas			410.000	–
Deudas con entidades de crédito			60.000	60.000
Proveedores			45.000	45.000
Total patrimonio neto y pasivo	200.000	–	635.000	105.000

Se pide:

Elaboración del balance de situación consolidado referente al grupo de sociedades.

Solución:

El primer paso que debemos realizar es registrar en libros individuales la ampliación de capital de la sociedad «A» y la recepción de las acciones de la sociedad «B». Según dice el enunciado, el capital social de «A» se amplía en 600.000 u.m. al 125 por 100, recibándose como aportación no dineraria el total de las acciones de la sociedad «B». La valoración que se ha realizado de la sociedad «B» al objeto de su aportación en la ampliación de capital fue de 750.000 u.m.

Asiento de libro diario en la contabilidad individual.

Por la emisión de acciones:

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
190	Acciones emitidas	750.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción		750.000

Por la suscripción y aportación no dineraria en forma de participaciones:

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
2403	Participaciones en empresas del grupo, «B»	750.000	
190	Acciones emitidas		750.000

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	750.000	
100	Capital social (300.000 accs. × 2 u.m./acc.)		600.000
110	Prima de emisión (25% × 2 u.m./acc. × 300.000 accs.)		150.000

.../...

.../...

Las cuentas individuales y la agregación de las mismas quedarían del siguiente modo.

Cuentas	«A»	«B»	Agregado
Construcciones	130.000	300.000	430.000
Terrenos	70.000	60.000	130.000
Maquinaria		200.000	200.000
Clientes		75.000	75.000
Participación en empresas del grupo, «B»	750.000		750.000
Total activo	950.000	635.000	1.585.000
Capital social	800.000	120.000	920.000
Reservas		410.000	410.000
Prima de emisión	150.000		150.000
Deudas con entidades de crédito		60.000	60.000
Proveedores		45.000	45.000
Total patrimonio neto y pasivo	950.000	635.000	1.585.000

A pesar de que la dominante legal sea «A», ya que ostenta el control del 100 por 100 de la dependiente «B», vemos cómo los socios anteriores de la sociedad dependiente legal (sociedad «B») han obtenido el control de la sociedad dominante legal (adquirida contable). Se debe calificar a esta operación de adquisición inversa, por lo que debemos registrarla conforme a lo dispuesto en el artículo 33, con la cautela que supone aplicar el artículo 38 referente a la adquisición de sociedades que no constituyen un negocio en todos aquellos casos que vayan en contra de lo dispuesto para las adquisiciones inversas.

Siguiendo el artículo 33.2 debemos considerar a la sociedad dependiente legal («B») como la sociedad adquirente contable, mientras que la sociedad dominante legal («A») debe ser considerada como la sociedad adquirida contable. Los activos y pasivos de la sociedad dependiente legal (adquirente contable) mantienen los valores previos a la fecha de la adquisición [art. 33.2 a)]. En el caso de las adquisiciones inversas los activos y pasivos de la sociedad dominante (sociedad adquirida a efectos de consolidación) se valorarán por su valor razonable [art. 33.2 b)]. Sin embargo en el caso de que la sociedad adquirida no constituya un negocio, aplicar este criterio iría en contra del principio de aplicar el método de adquisición únicamente a aquellas adquisiciones que constituyan una combinación de negocios como recoge el artículo 22, y contrariaría la excepción que recoge para ese caso el artículo 38. Habrá que entenderse que el artículo 33.2 b) en nuestro caso debe ceder en favor del criterio de reconocer mediante el coste asignado que hemos estado viendo en los ejercicios previos.

El artículo 33.2 c) establece que el fondo de comercio debe calcularse comparando el valor razonable de los instrumentos que la sociedad adquirente debería haber emitido para dar a los antiguos socios de la adquirida contable el porcentaje de instrumentos que poseen de la dominante legal después de la adquisición inversa. Queda vacía de contenido en nuestro caso la parte relativa al cálculo del fondo de comercio, ya que no puede surgir el mismo al no tratarse la sociedad adquirida de un negocio.

.../...

.../...

Sin embargo resulta relevante la parte en la que establece cómo se debe calcular el coste de la combinación. Debemos calcular el valor razonable de los instrumentos que deberían haberse emitido por la adquirente contable para que los socios antiguos de la adquirida contable poseyesen el porcentaje que mantienen actualmente de las acciones de la sociedad «A». Actualmente poseen el 25 por 100 de las acciones de «A» (200.000/800.000), por lo que debería haber ampliado el capital social de «B» en 40.000 u.m. $[33.333 \text{ accs.} \times \times 1,20 \text{ u.m./acc. (nominal)}]$ para que mantuviesen esa participación en el capital de la sociedad «B». Sabemos que las acciones tienen un valor razonable del 625 por 100 del nominal (un valor razonable 7,50 u.m. sobre un nominal de 1,20 u.m.), por lo que el valor razonable de esa ampliación sería de 250.000 u.m. $[33.333,33 \text{ accs.} \times 1,20 \text{ u.m./acc. (nominal acción)} \times 625\%]$.

Ese es el importe que debemos reconocer como coste de adquisición de la sociedad «A», importe que debemos asignar a los activos y pasivos identificables en función de su valor razonable. No tenemos ninguna dificultad a la hora de la asignación en este caso, ya que coincide el coste asignado y el valor razonable, de modo que reconoceremos los activos y pasivos por sus valores razonables. Los ajustes que surjan en dichas valoraciones, a tenor del artículo 33.2 b), deberán realizarse contra reservas de la sociedad dominante.

1. El primer ajuste que debemos realizar para llegar al balance consolidado implica la revalorización de los activos identificables que componen la empresa y que no constituye un negocio, todo ello atendiendo siempre a la norma general de registro y valoración inicial de cada uno de los activos identificables:

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Cuenta	Debe	Haber
Construcciones	20.000	
Terrenos	30.000	
Reservas («A»)		50.000

2. La siguiente eliminación que se debe realizar, como así lo indica el real decreto en el artículo 33.2 d), es dar de baja la participación en la dependiente contra la proporción correspondiente en las partidas de patrimonio neto de la sociedad dependiente. En nuestro caso la sociedad dependiente se encuentra íntegramente participada por la dominante legal, por lo que anularemos todas las partidas de patrimonio neto de la sociedad dependiente. Por las diferencias que surjan se deben ajustar las reservas de la sociedad dominante.

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Cuenta	Debe	Haber
Capital social («B»)	120.000	
Reservas («B»)	410.000	
Reservas («A»)	220.000	
Participación en empresas del grupo, «B»		750.000

.../...

.../...

La hoja de trabajo para la obtención del balance de situación consolidado quedaría como sigue:

Concepto	«A»	«B»	Agregado	Ajustes eliminaciones	Consolidado
Construcciones	130.000	300.000	430.000	20.000 (1)	450.000
Terrenos	70.000	60.000	130.000	30.000 (1)	160.000
Maquinaria		200.000	200.000		200.000
Clientes		75.000	75.000		75.000
Participación en «B»	750.000		750.000	(750.000) (2)	
Total activo	950.000	635.000	1.585.000	(700.000)	865.000
Capital social	800.000	120.000	920.000	(120.000) (2)	800.000
Reservas		410.000	410.000	(580.000) (1) y (2)	(170.000)
Prima de emisión	150.000		150.000		150.000
Deudas con entidades de crédito		60.000	60.000		60.000
Proveedores		45.000	45.000		45.000
Patrimonio neto y pasivo	950.000	635.000	1.585.000	(700.000)	835.000

3. TRANSMISIÓN DE PARTICIPACIONES ENTRE SOCIEDADES DEL GRUPO

La consideración del grupo de sociedades como una única entidad económica impide reconocer las operaciones entre sociedades que formen el grupo, debiendo entenderse por no realizadas, y difiriendo los resultados de las mismas hasta que los elementos objeto de la operación salgan del grupo. La transmisión de participaciones de sociedades que formen el grupo no es ajena a este diferimiento, de modo que cuando sean objeto de transmisión participaciones de sociedades que formen parte del grupo, deberá diferirse el resultado reconocido en las cuentas individuales. Del mismo modo el valor de los elementos patrimoniales de las sociedades cuyos instrumentos son objeto de transmisión tampoco debe alterarse.

Ya vimos cómo en el caso de la venta de participaciones del grupo con pérdida de control (art. 31) los resultados reconocidos en las cuentas individuales eran objeto de ajuste por aquellas variaciones en el patrimonio neto generadas en la dependiente desde la fecha de adquisición de control de la sociedad cuyos instrumentos de patrimonio son objeto de transmisión entre empresas del grupo (por las reservas en sociedades consolidadas desde la fecha de adquisición, por los ajustes por cambios de valor generados desde la fecha de adquisición, por las subvenciones, donaciones y legados recibidos, por los resultados del ejercicio previos), bien se hubieran generado en el ejercicio en el que se procede a la venta de la participación, bien en ejercicios previos, debiendo reconocerse el remanen-

te tras dichos ajustes como un beneficio o una pérdida por el resultado que subsistiera después de esos ajustes por la parte correspondiente a la participación vendida.

Ese resultado consolidado que se hubiera reconocido en las cuentas anuales consolidadas si la venta se hubiera realizado a terceros ajenos al grupo con pérdida de control del grupo es el que debemos diferir, debiendo realizar los ajustes similares a los que realizábamos en las ventas que produzcan una pérdida de control, por aquellas variaciones de patrimonio neto producidas en la sociedad dependiente, previas a la transmisión de la participación.

3.1. Eliminación del resultado de la operación y necesidad de mantener las valoraciones previas a la transmisión

Dado que ha de entenderse que la operación no se ha realizado cuando se produce una transmisión de participaciones intragrupo, los resultados que se hubieran reconocido en los estados individuales de la transmitente deberán ser eliminados a efectos de elaborar las cuentas anuales consolidadas del grupo, mediante su diferimiento hasta que las participaciones salgan del grupo. La sociedad que adquiere las participaciones no deberá aplicar el método de adquisición, ya que el control ya se tenía con anterioridad a esa transmisión. Por lo que no podrán alterarse las valoraciones realizadas al momento de la adquisición original por parte del grupo.

«Artículo 39. *Transmisiones de participaciones entre sociedades del grupo.*

1. A los efectos de este artículo, se entiende por **sociedades del grupo** las que forman parte del **grupo definido en la Sección 1.ª** del Capítulo I de estas normas.

2. En las **transmisiones entre sociedades del grupo** de participaciones en el capital de otra sociedad de dicho grupo, **no se alterarán los importes de las valoraciones de elementos patrimoniales**, ni del fondo de comercio ni de la diferencia negativa de consolidación preexistente, **debiéndose diferir los resultados de dicha operación hasta que se realicen frente a terceros**. Se entenderá realizado frente a terceros cuando se enajenen o la sociedad dependiente deje de formar parte del grupo.»

3.2. Consideración de los resultados generados en la sociedad cuyas participaciones se transmiten desde la fecha de adquisición hasta la de transmisión de la participación

Cuando la sociedad dependiente cuyas participaciones son objeto de transmisión hubiera generado resultados (no distribuidos en forma de dividendos) entre la fecha de adquisición de control o de incorporación al grupo de la sociedad y la finalización del ejercicio previo al de la transmisión de las mismas a otras empresas del grupo, ya habremos ido atribuyendo parte de esos resultados del ejercicio no distribuidos en forma de dividendos a la sociedad transmisora de las participaciones mediante los asientos de eliminación inversión-patrimonio neto y de atribución de resultados del ejercicio en función del ejercicio en el que se hubieran generado los mismos.

Dichos resultados deben entenderse ya realizados para el grupo en los estados financieros consolidados, por lo que únicamente serán objeto de diferimiento aquellos que se hayan reconocido en libros individuales de la transmitente por la venta intragrupo de la participación y que rebasen los resultados generados y atribuidos con anterioridad (las reservas en sociedades consolidadas vigentes al momento previo a la transmisión de la participación). Los mismos deberán reclasificarse como reservas. De no realizarse la anterior, estaríamos atribuyendo dos veces esos resultados en los estados financieros consolidados. A saber: primero al momento de generarse por la sociedad dependiente mediante la atribución de resultados, y segundo, al momento de la venta de sus participaciones por parte de la sociedad dominante.

«Artículo 39. *Transmisiones de participaciones entre sociedades del grupo.*

(...)

3. El **resultado que se debe diferir** es el que resultaría sobre la base del valor de la participación en la fecha de transmisión **teniendo en cuenta** la parte proporcional de las reservas y del **resultado del ejercicio generado por la sociedad dependiente...** A tal efecto, el beneficio o pérdida reconocido en las cuentas anuales individuales de la sociedad que enajena la participación deberá ajustarse de acuerdo con los siguientes **criterios**:

a) El importe que tenga su origen en las **reservas en sociedades consolidadas generadas** desde la fecha de adquisición, **se reconocerá como reservas de la sociedad que enajena la participación.**»

3.3. Consideración del resto de cambios en el patrimonio neto de la sociedad

Tanto los resultados generados en el ejercicio, como el resto de variaciones en el patrimonio neto que experimenta la sociedad deben reconocerse en los estados consolidados según su naturaleza. Los ingresos y gastos directamente imputados a patrimonio neto de la sociedad dependiente deben figurar por el mismo importe y de acuerdo con su naturaleza en los libros consolidados, como si las participaciones no hubieran sido objeto de transmisión dentro del grupo.

«Artículo 39. *Transmisiones de participaciones entre sociedades del grupo.*

(...)

3. El resultado que se debe diferir es el que resultaría sobre la base del valor de la participación en la fecha de transmisión teniendo en cuenta la parte proporcional de las reservas y del **resultado del ejercicio** generado por la sociedad dependiente, así como de los **ajustes por cambios de valor y las subvenciones, donaciones y legados recibidos desde la fecha de adquisición.** A tal efecto, el beneficio o pérdida reconocido en las cuentas anuales individuales de la sociedad que enajena la participación deberá ajustarse de acuerdo con los siguientes **criterios**:

a) El importe que tenga su origen en las reservas en sociedades consolidadas generadas desde la fecha de adquisición, se reconocerá como reservas de la sociedad que enajena la participación.

- b) El importe que tenga su origen en los **ingresos y gastos generados** por la dependiente en el ejercicio hasta la fecha en que se produce la transmisión **deberá lucir según su naturaleza**.
- c) El importe que tenga su origen en los **ingresos y gastos reconocidos directamente en el patrimonio neto** de la sociedad dependiente desde la fecha de adquisición, pendientes de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidadas, deberán **lucir** en las subagrupaciones A-2) y A-3) del balance consolidado de **acuerdo con su naturaleza**.
- d) El **beneficio o pérdida que subsista se eliminará contra la participación** en la sociedad dependiente que ha sido objeto de transmisión.»

EJEMPLO 5:

Eliminación del resultado del ejercicio generado por la dependiente objeto de transmisión y atribuible a la transmitente previamente a la transmisión de participaciones del grupo

La sociedad «A» adquirió el 01-01-X1 el 100 por 100 de las acciones de «B», siendo a esa fecha el patrimonio neto contable de «B» de 6.000 u.m. A 01-01-X4 la sociedad «B» adquiere el 70 por 100 de la sociedad «C» por un importe de 2.500 u.m. El valor razonable de los activos identificables de «C» en esa fecha se estimó en 3.300 u.m. El patrimonio neto contable de la sociedad «C» en ese momento era de 2.800 u.m. Suponemos que las plusvalías adquiridas permanecen en la sociedad.

Cuentas a 01-01-X6	Sociedad «A»	Sociedad «B»	Sociedad «C»
Participaciones empresas del grupo, «B»	6.400		
Participaciones empresas del grupo, «C»		2.500	
Otros activos	61.600	13.550	4.300
Total activo	68.000	16.050	4.300
Capital	20.000	5.000	1.000
Reservas	46.000	11.050	3.300
Resultado del ejercicio	2.000		
Total patrimonio neto y pasivo	68.000	16.050	4.300

El 31-12-X6 la sociedad «B» vende la participación en la sociedad «C» a la sociedad «A» por 4.700 u.m.

Conceptos 31-12-X6	Sociedad «A»	Sociedad «B»	Sociedad «C»
Participaciones empresas del grupo, «B»	6.400		
Participaciones empresas del grupo, «C»	4.700		
Otros activos	59.600	20.050	5.100
Total activo	68.000	20.050	5.100

.../...
.../...

.../...

Conceptos 31-12-X6	Sociedad «A»	Sociedad «B»	Sociedad «C»
.../...			
Capital	20.000	5.000	1.000
Reservas	46.000	11.050	3.300
Resultado del ejercicio	2.000	4.000	800
Total patrimonio neto y pasivo	68.000	20.050	5.100

Se pide:

Elabore los ajustes en forma de asientos de libro diario sobre el balance de situación agregado, sobre la cuenta de pérdidas y ganancias agregada así como la hoja de trabajo del balance de situación consolidado a 31-12-X6 antes de la venta de la transmisión de la participación, y después de la misma, comentando las diferencias.

Solución:

Comenzaremos la resolución del ejemplo con la elaboración del balance consolidado previo a la transmisión de la participación. Vemos que se trata de las mismas sociedades que en el ejercicio anterior, solo que en este caso tenemos la situación al final del ejercicio, por lo que adicionalmente a la información que dábamos en el supuesto anterior para el 01-01-X6 en este caso tenemos reconocido el resultado generado en este ejercicio a 31-12-X6.

En primer lugar, debemos realizar la eliminación inversión-patrimonio neto en la sociedad «C».

Las diferencias de primera consolidación, que ya habíamos calculado en el ejemplo anterior, eran:

- (+) Coste de la contraprestación transferida 2.500 u.m.
- (-) 100% s/Valor razonable activos netos adquiridos 2.310 u.m.
- [70% × Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos a 01-01-X4:
- 70% s/Patrimonio neto de los activos identificables netos de pasivos asumidos: 70% s/2.800 = = 1.960.
 - 70% s/Plusvalía activos identificables de la participación en «B»: 70% s/(3.300 – 2.800) = = 350]
- (=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio de consolidación) 190 u.m.

ANTES DE LA TRANSMISIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL DE «C» ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO

Con todo ello ya podemos realizar la eliminación de inversión de «B» en «C» patrimonio neto ajustado de «C» a 31-12-X6.

.../...

.../...

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («C»)	1.000	
Reservas («C»)	3.300	
Otros activos	500	
Fondo de comercio en «C»	190	
Participaciones empresas del grupo, «C»		2.500
Reservas en sociedades consolidadas [70% s/(3.300 – 1.800)]		1.050
Socios externos [30% s/(4.300 + 500)]		1.440

El anterior asiento de eliminación inversión-patrimonio neto puede ser separado en dos partes (de forma alternativa a lo que hemos realizado previamente en un único asiento de eliminación inversión-patrimonio neto).

1. Por el patrimonio neto vigente en la fecha de adquisición

AJUSTE SOBRE BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («C»)	1.000	
Reservas («C»)	1.800	
Otros activos	500	
Fondo de comercio en «C»	190	
Participaciones empresas del grupo, «C»		2.500
Intereses de socios externos [30% s/(2.800 + 500)]		990

2. Por la evolución del patrimonio neto desde la fecha de adquisición

AJUSTE SOBRE BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Reservas («C») (3.300 – 1.800)	1.500	
Reservas en sociedades consolidadas en «C» [70% s/(3.300 – 1.800)]		1.050
Intereses de Socios externos (30% s/1.500)		450

Además tenemos un resultado reconocido en este ejercicio de 800 en la contabilidad individual de la sociedad «C», que deberá atribuirse en función de su participación el grupo y los socios externos:

.../...

.../...

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («C»)	800	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo («B») (70% s/800)		560
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos (30% s/800)		240

AJUSTE SOBRE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS AGREGADA

Concepto	Debe	Haber
Saldo del resultado del ejercicio atribuido al grupo («B»)	560	
Saldo del resultado del ejercicio atribuido a socios externos	240	
Saldo del resultado del ejercicio («B»)		800

AJUSTE SOBRE ESTADO DE INGRESOS Y GASTOS RECONOCIDO AGREGADO (COMENTARIO)

Segunda etapa de consolidación de estados financieros a 31-12-X6 previamente a la participación en empresas del grupo.

Para calcular las diferencias de primera consolidación de la sociedad «B»:

(+) Coste de la contraprestación transferida 6.400 u.m.

(-) 100% s/Valor razonable activos netos adquiridos 6.000 u.m.

(100% × Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos a 01-01-X1:

- 100% s/Patrimonio neto de los activos identificables netos de pasivos asumidos: 100% s/6.000
- 10% s/Plusvalía activos identificables en la fecha de adquisición de la participación en «B»: 100% s/0)

(=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio de consolidación): 400 u.m.

Al realizarse las eliminaciones en consolidación por etapas habremos atribuido a la sociedad «B» las reservas en sociedades consolidadas generadas por la sociedad «C», que tendremos que eliminar en esta fase para atribuir entre el grupo y socios externos (aunque en nuestro caso está íntegramente participada, no correspondiendo ninguna atribución a socios externos).

Cuentas de balance	Debe	Haber
Capital social («B»)	5.000	
Reservas («B»)	11.050	

.../...

.../...

.../...

Cuentas de balance	Debe	Haber
.../...		
Fondo de comercio en «B»	400	
Reservas en sociedades consolidadas en «C» $[70\% \text{ s}/(2.800 - 1.500)]$	1.050	
Participaciones empresas del grupo, «B»		6.400
Reservas en sociedades consolidadas $\{100\% \text{ s}/[70\% \text{ s}/(2.800 - 1.500) + (11.050 - 1.000)]\}$		11.100

Podríamos hacer lo mismo que lo propuesto previamente, pero de forma alternativa:

1. Asiento de eliminación inversión-patrimonio neto correspondiente a la diferencia de primera consolidación

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («B»)	5.000	
Reservas («B»)	1.000	
Fondo de comercio en «B»	400	
Participaciones empresas del grupo, «B»		6.400

2. Atribución de la variación de patrimonio neto acaecida en el subgrupo desde la fecha de adquisición

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Reservas («B») $(11.050 - 1.000)$	10.050	
Reservas en sociedades consolidadas en «C» de «B»	1.050	
Reservas en sociedades consolidadas en subgrupo «BC» $[100\% \text{ s}/(11.100 - 1.050)]$		11.100

Y por la atribución al grupo del resultado reconocido por «B» y la parte de resultado atribuido de la dependiente «C».

Cuentas de balance	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	1.800	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo («B»)	560	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo		2.360

.../...

.../...

Cuentas de balance	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («A»)	2.000	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo		2.000

Y los ajustes a realizar en las cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas.

Cuentas de pérdidas y ganancias	Debe	Haber
Saldo del resultado del ejercicio atribuido al grupo	4.360	
Saldo del resultado del ejercicio atribuido al grupo («B»)		560
Saldo del resultado del ejercicio («B»)		1.800
Saldo del resultado del ejercicio («A»)		2.000

La hoja de trabajo del balance de situación consolidado a 31-12-X6 quedaría como sigue:

Cuentas a 31-12-X6	«A»	«B»	«C»	Agregado	Elimin.	Consolid.
Participaciones empresas del grupo, «B»	6.400			6.400	(6.400)	–
Participaciones empresas del grupo, «C»		2.500		2.500	(2.500)	–
Otros activos	61.600	15.350	5.100	82.050	500	82.550
Fondo de comercio en «B»					400	400
Fondo de comercio en «C»					190	190
Total activo	68.000	20.050	5.100	93.150	(7.810)	83.140
Capital	20.000	5.000	1.000	26.000	(6.000)	20.000
Reservas	46.000	11.050	3.300	60.350	(14.350)	46.000
Resultado del ejercicio	2.000	1.800	800	4.600	(4.600)	–
Reservas en sociedades consolidadas en «BC»					11.100	11.100
Socios externos en «C»					1.440	1.440
Resultado atribuido al grupo					4.360	4.360
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos					240	240
Total patrimonio neto y pasivo	68.000	20.050	5.100	93.150	(7.810)	83.140

Una vez realizada la hoja de trabajo referente al balance de situación consolidado a 31-12-X6 con la situación previa a la transmisión elaboraremos los ajustes en forma de asiento de libro diario sobre los estados financieros agregados así como la hoja de trabajo referente al balance consolidado una vez realizada dicha transmisión. Al transmitirse las participaciones entre las empresas que conforman el grupo se habrá reconocido en los libros individuales de las sociedades un beneficio atribuido a esa venta que debe diferirse en los estados consolidados, ya que no se habrá realizado mediante su venta a terceros ajenos.

En la transmisión de la participación por parte de la sociedad «B» a su dominante (la sociedad «A») los asientos que habrán realizado habrán sido:

.../...

.../...

Contabilidad individual «B»

Concepto	Debe	Haber
Bancos c/c	4.700	
Participaciones empresas del grupo, «C»		2.500
Beneficio enajenación participaciones grupo		2.200

Contabilidad individual «A»

Concepto	Debe	Haber
Participaciones empresas del grupo, «C»	4.700	
Bancos c/c		4.700

CONTABILIDAD CONSOLIDADA

Dentro del resultado reconocido por la transmitente en su contabilidad individual, parte se debe a resultados generados por la dependiente en ejercicios previos atribuidos a la sociedad «B» por su participación en la sociedad dependiente, ya hemos visto en el ejercicio anterior que ese importe debe incrementar las reservas de la sociedad transmisora. Por el resultado de la sociedad que es objeto de transmisión también se debe realizar un ajuste al resultado reconocido en la sociedad transmisora. El tratamiento a nivel consolidado de ese resultado debe ser una atribución del resultado generado por la sociedad dependiente a la sociedad del grupo (los resultados generados previamente a la transmisión de la participación en la participación efectiva son atribuibles a la sociedad inversora hasta la fecha de la transmisión intergrupo de la participación).

(+) Resultado reconocido en la contabilidad individual de la transmitente (sociedad «B»)	2.200 u.m.
(-) Reservas en sociedades consolidadas en «C» atribuible a «B»: 70% s/ (3.300 – 1.800).....	1.050 u.m.
(-) Resultado del ejercicio atribuido a «B»: (70% s/800)	560 u.m.
(=) Resultado consolidado que todavía no se puede considerar realizado	590 u.m.

Ese beneficio de 2.200 u.m. reconocido por la sociedad transmisora (sociedad «B») en su contabilidad individual debe eliminarse, difiriendo parte del mismo por no entenderse realizado (590 u.m.), reconociendo la parte realizada en ejercicios previos como un incremento de las reservas de la sociedad y reclasificando la parte correspondiente al resultado del ejercicio como un resultado atribuido al grupo.

El importe reconocido en la contabilidad individual como resultado del ejercicio que ha de considerarse resultados del ejercicio generados previamente a la transmisión de la participación con origen en los resultados de ejercicios previos incrementará las reservas de la sociedad transmitente:

.../...

.../...

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	1.050	
Reservas («B»)		1.050

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	560	
Resultado del ejercicio atribuido a «B»		560

La diferencia que subsista la eliminamos contra la participación:

Concepto	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B»)	590	
Participaciones empresas del grupo, «C»		590

El resultado reconocido en la contabilidad individual de «B» también debe anularse en la cuenta de pérdidas y ganancias agregada:

AJUSTE SOBRE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS AGREGADA

Concepto	Debe	Haber
Beneficio enajenación de participaciones del grupo	2.200	
Saldo de resultado del ejercicio («B»)		2.200

Una vez realizado el ajuste nos quedará valorada la participación en libros de «A» por un importe de 4.110 u.m. (4.700 u.m. del precio de adquisición por parte de «A» menos los 590 que acabamos de ajustar). Para realizar la eliminación de inversión en «C» («A»)-patrimonio neto de la sociedad «C» debemos mantener las valoraciones que se dieron los elementos que conforman el patrimonio de la sociedad «C» al momento de la fecha de adquisición de control por parte de «B» (fecha de incorporación al grupo de «C»). Según el enunciado, el patrimonio neto de «C» tenía un valor contable de 2.800 u.m. y le atribuimos un valor razonable de 3.300 u.m., lo que justifica un incremento del valor de los activos que figuran en libros de «C» por esa plusvalía adquirida. Al momento de la adquisición, se desembolsaron 2.500 u.m. por el 70 por 100 de los activos identificables netos ($0,7 \times 3.300 = 2.310$ u.m.), lo que supone reconocer un fondo de comercio en la adquisición por importe de 190 u.m.

Una vez «rescatadas» las valoraciones patrimoniales al momento de la adquisición original, ya podemos proceder a la eliminación inversión en «C» («A»)-patrimonio neto de la sociedad «C». En este caso la sociedad dominante es «A», por lo que se dará de baja

.../...

.../...

la participación adquirida en «C», después del ajuste de eliminación, contra las partidas de patrimonio neto existentes al momento de la adquisición (entre las que se encuentra el resultado de la sociedad «C»):

AJUSTE SOBRE BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («C»)	1.000	
Reservas («C»)	3.300	
Resultado del ejercicio («C»)	800	
Activos	500	
Fondo de comercio en «C»	190	
Participaciones empresas del grupo, «C»		4.110
Socios externos en «C» (30% s/4.800)		1.440
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos en «C» de «A» (30% s/800)		240

AJUSTE EN LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS AGREGADA

Concepto	Debe	Haber
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a «B» [70% s/800 (como contrapartida del abono realizado sobre el balance de situación agregado por el resultado del ejercicio generado por «C» en X6 atribuible a «B»)]	560	
Saldo de resultado del ejercicio atribuido a socios externos (30% s/800)	240	
Saldo de resultado del ejercicio («C»)		800

Tras este asiento de ajuste cuadrarían las cuentas de resultado del ejercicio atribuidas en la cuenta de pérdidas y ganancias agregada así como sobre el balance de situación agregado.

Al momento de la adquisición de la sociedad «B», según se desprende del enunciado, se desembolsó un precio de adquisición de 6.400 por el 100 por 100 de un patrimonio neto valorado en 6.000, al no existir plusvalías identificadas atribuibles a activos concretos en ese momento se debe reconocer un fondo de comercio de 400 u.m., importe que mantendremos en las cuentas consolidadas en X6.

En el asiento de ajuste de eliminación inversión en «B» de «A»-patrimonio neto (ajustado) de la sociedad «B» debemos considerar el saldo de las reservas («B») ajustadas al comienzo del ejercicio en el que se incrementaban las reservas de la sociedad por los resultados generados por la sociedad «C» antes de su venta (que suponían un incremento de reservas de 1.050 u.m.).

.../...

.../...

Concepto	Debe	Haber
Capital social («B»)	5.000	
Reservas («B») (11.050 + 1.050)	12.100	
Fondo de comercio en «B»	400	
Participaciones en empresas del grupo, «B»		6.400
Reservas en sociedades consolidadas en «B»		11.100
[100% s/(1.050) + 100% (11.050 – 1.000)]		

El resultado del ejercicio generado por la sociedad «B», considerando el ajuste por la venta de las participaciones de empresas del grupo (resultado del ejercicio ajustado), debe ser objeto de atribución a los socios externos por su participación en «C» si procede así como a la sociedad dominante o al grupo. Como la sociedad «B» se encuentra íntegramente participada todo el importe se atribuirá al grupo.

Concepto	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («B») (4.000 – 2.200)	1.800	
Resultado del ejercicio atribuido al grupo		1.800

AJUSTE SOBRE CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Concepto	Debe	Haber
Saldo del resultado del ejercicio atribuido a «B»	1.800	
Saldo del resultado del ejercicio de «B»		1.800

La hoja de trabajo tendente a la obtención del balance de situación consolidado a 31-12-X6 quedaría como sigue:

Cuentas a 31-12-X6	«A»	«B»	«C»	Agregado	Elimin.	Consolid.
Participaciones empresas del grupo, «B»	6.400			6.400	(6.400)	–
Participaciones empresas del grupo, «C»	4.700			4.700	(4.700)	–
Otros activos	56.900	20.050	5.100	82.050	500	82.550
Fondo de comercio en «B»					400	400
Fondo de comercio en «C»					190	190
Total activo	68.000	20.050	5.100	93.150	(10.010)	83.140
Capital social	20.000	5.000	1.000	26.000	(6.000)	20.000
Reservas	46.000	11.050	3.300	60.350	(14.350)	46.000
Resultado del ejercicio	2.000	4.000	800	6.800	(6.800)	0
Reservas en sociedades consolidadas					11.100	11.100
Socios externos					1.440	1.440

.../...
.../...

.../...

Cuentas a 31-12-X6	«A»	«B»	«C»	Agregado	Elimin.	Consolid.
.../...						
Resultado del ejercicio atribuido a socios externos en «C»					240	240
Resultado atribuido al grupo					4.360	4.360
Total patrimonio neto y pasivo	68.000	20.050	5.100	93.150	(10.010)	83.140

Podemos comprobar cómo la imagen que se da del grupo consolidado es idéntica a la que habíamos obtenido previamente antes de la transmisión de la participación. Al haber realizado los ajustes previos a la consolidación por esa transmisión no han afectado a los libros consolidados, de manera que será indiferente que se realice la transmisión a efectos contables.

3.4. Efecto de la variación en el porcentaje de participación del grupo

Cuando con motivo de la transmisión de participaciones entre empresas del grupo se vea alterado el porcentaje de participación efectiva del grupo ⁷, según establecen las normas de consolidación, se deberá atender al tratamiento dispuesto para las modificaciones de la participación sin pérdida del control (art. 29 RD 1159/2010). Se entenderá que la modificación de la participación responde a negocios con los socios externos, por lo que las diferencias se llevarán contra reservas de la inversora. No se alterarán las valoraciones dadas a los elementos patrimoniales ni al fondo de comercio.

«Artículo 39. *Transmisiones de participaciones entre sociedades del grupo.*

En su caso, **resultará aplicable lo dispuesto en el artículo 29 respecto a la variación efectiva en el porcentaje de participación del grupo en la citada sociedad.**

EJEMPLO 6:

Efecto de la variación en el porcentaje de participación del grupo

La sociedad «A» adquirió el 60 por 100 del capital social de la sociedad «B» el 01-01-X3 por un valor de 1.200 u.m. En ese momento los fondos propios (parte del patrimonio

.../...

⁷ Se refiere la norma a variaciones del porcentaje de participación del grupo, no a variaciones del porcentaje efectivo de participación de la matriz. Por lo que la transmisión de participaciones entre sociedades dependientes en las que la matriz tenga tantos de control diferentes no dará lugar a una variación en el porcentaje de participación del grupo, ya que es indiferente a la hora de considerar el porcentaje de participación del grupo en que la sociedad se encuentre.

.../...

neto) de la sociedad «B» ascendía a 1.500 u.m. entre los que figuraban unas acciones propias que representaban el 20 por 100 del capital social, adquiridas por un valor de 500 u.m. No se ha identificado ninguna plusvalía no reconocida contablemente. Los balances de esas sociedades a esa fecha eran los siguientes:

Concepto 01-01-X7	Sociedad «A»	Sociedad «B»
Participación empresas del grupo, «B»	1.200	
Otros activos	11.800	2.500
Total activo	13.000	2.500
Capital social	5.000	1.000
Reservas	8.000	2.000
(Acciones propias en situaciones especiales)		(500)
Total patrimonio neto y pasivo	13.000	2.500

La sociedad «B» vende ese 20 por 100 de acciones propias a «A» por un importe de 500 u.m. el mismo 01-01-X7, por lo que la nueva situación contable sería:

Concepto 01-01-X7	Sociedad «A»	Sociedad «B»
Participación empresas del grupo, «B»	1.700	
Otros activos	11.300	3.000
Total activo	13.000	3.000
Capital social	5.000	1.000
Reservas	8.000	2.000
Total patrimonio neto y pasivo	13.000	3.000

Se pide:

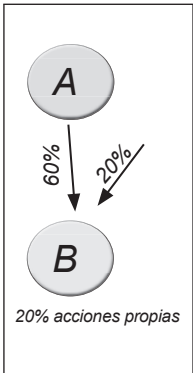
Formule los ajustes en forma de asiento de libro diario sobre los estados financieros agregados pertinentes así como la hoja de trabajo del balance de situación tendente a la obtención de las cuentas consolidadas al 01-01-X7 antes y después de la venta de las acciones propias por parte de la sociedad «B» a la sociedad «A». Comente los efectos contables de dicha venta.

Solución:

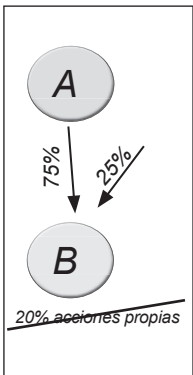
Según los datos del ejemplo, la sociedad «A» ostenta un 60 por 100 de las acciones de la sociedad «B», sin embargo para establecer el porcentaje de participación efectiva habrá que considerar las acciones propias que han sido adquiridas por la sociedad «B», gráficamente:

.../...

.../...



Las acciones propias de la sociedad «B» no tendrán ni derechos económicos ni políticos, de modo que a nuestros efectos de elaboración de los estados consolidados el efecto es similar a una amortización de las acciones. Considerando el efecto de las acciones propias vemos que el porcentaje efectivo que tiene la sociedad «A» es del 75 por 100 (60% del total del 80% no «amortizado»). La participación que ostentan los socios externos es del 25 por 100 (20% sobre ese 80% no «amortizado»).



Ahora ya podemos calcular las diferencias de primera consolidación:

- (+) Coste de la contraprestación transferida 1.200 u.m.
- (-) 75% s/Valor razonable activos netos adquiridos 1.125 u.m.
- (75% × Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos a 01-01-X3:
- 75% s/Patrimonio neto de los activos identificables netos de pasivos asumidos: 75% s/1.500
- 75% s/Plusvalía activos identificables en la fecha de adquisición de la participación en «B»: 75% s/0)
- (=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio de consolidación): 75 u.m.

.../...

.../...

Al momento de la adquisición, la sociedad tenía un patrimonio neto de 1.500 u.m. En este ejercicio el patrimonio neto adquirido era de 2.500 u.m. Ese incremento en el patrimonio neto se debe a resultados reconocidos por la sociedad «B» que no se han distribuido, por lo que debemos reconocer una reserva en sociedades consolidadas por el porcentaje de participación de la sociedad «A» en la dependiente «B» ($75\% \times 1.000 = 1.500$).

El asiento de eliminación inversión en «B» («A»)-patrimonio neto «B» con fecha 01-01-X7 previamente a la transmisión de la participación quedaría en este ejercicio del siguiente modo:

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («B»)	1.000	
Reservas («B»)	2.000	
Fondo de comercio	75	
Acciones propias en situaciones especiales («B»)		500
Participaciones empresas del grupo, «A»		1.200
Reservas en sociedades consolidadas en «B» [$75\% \text{ s}/(2.500 - 1.500)$]		750
Intereses de socios externos ($25\% \text{ s}/2.500$)		625

El asiento de ajuste anterior se puede dividir en los siguientes pasos:

1. Ajuste por la diferencia de primera consolidación.
 2. Ajuste por las variaciones de patrimonio neto experimentadas por la dependiente desde la fecha de incorporación al grupo el 01-01-X3.
1. Ajuste por la diferencia de primera consolidación.

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («B»)	1.000	
Reservas («B»)	1.000	
Fondo de comercio	75	
Acciones propias en situaciones especiales («B»)		500
Participaciones empresas del grupo, «A»		1.200
Intereses de socios externos ($25\% \text{ s}/1.500$)		375

2. Ajuste por las variaciones de patrimonio neto experimentadas por la dependiente desde la fecha de incorporación al grupo el 01-01-X3.

.../...

.../...

Concepto	Debe	Haber
Reservas («B»)	1.000	
Reservas en sociedades consolidadas en «B» (75% s/1.000)		750
Intereses de socios externos (25% s/1.000)		250

La hoja de trabajo tendente a la obtención del balance de situación consolidado quedaría de la siguiente manera:

Concepto 01-01-X7	«A»	«B»	Agregado	Elimin.	Consolid.
Participación empresas del grupo, «B»	1.200		1.200	(1.200)	–
Otros activos	11.800	2.500	14.300	–	14.300
Fondo de comercio en «B»				75	75
Total activo	13.000	2.500	15.500	(1.125)	14.375
Capital	5.000	1.000	6.000	(1.000)	5.000
Reservas	8.000	2.000	10.000	(2.000)	8.000
Acciones propias en situaciones especiales		(500)	(500)	500	–
Reservas en sociedades consolidadas en «B» de «A»				750	750
Intereses de socios externos en «B»				625	625
Total patrimonio neto y pasivo	13.000	2.500	15.500	(1.125)	14.375

Una vez realizada la hoja de trabajo con la situación previa a la venta de las acciones propias a la sociedad dominante procederemos a elaborar las cuentas consolidadas cuando se realice la venta de las acciones de la sociedad dependiente a la sociedad dominante. Las variaciones que puedan surgir en el porcentaje de participación por parte del grupo deberemos reconocerlas contra reservas, por lo que empezaremos calculando el incremento de la participación de la sociedad sobre el patrimonio neto y reconociendo las diferencias contra reservas:

(+) Contraprestación transferida adicional 500 u.m.

(–) Reducción de los intereses de socios externos 525 u.m.
 $[500 \times 80\% + 2.500 \times (80\% - 75\%) \text{ o lo que es lo mismo } (80\% \text{ s/3.000} - 75\% \text{ s/2.500})]$

(=) Diferencia [reservas («A»)] 25 u.m.

Desde una perspectiva de una operación con instrumentos de patrimonio propio consolidado (art. 29 RD 1159/2010), en concreto de operaciones con los socios externos, los mismos se ven reducidos en el consolidado en un importe de 25 u.m. y, sin embargo, no se les ha entregado nada a cambio:

(+) Contraprestación transferida a los socios externos 0 u.m.

(–) Reducción de los intereses de socios externos 25 u.m.

.../...

.../...

- (-) Reducción del porcentaje de participación efectiva socios externos s/anti-guo patrimonio neto ex ante 125 u.m.
{(% part. efectiva ex ante – % part. efectiva ex post) × PN ex ante: [(25% – 20%) s/2.500 u.m.]}
- (+) Aumento del patrimonio neto en circulación s/nuevo s/participación efectiva 100 u.m.
[% part. efectiva ex post × acciones propias en situaciones especiales (20% s/500 u.m.)]
- (=) Aumento reservas (inversora, «A»)..... 25 u.m.

Hemos incrementado nuestra participación en el patrimonio neto de la sociedad «B» en un importe 25 u.m. superior al coste de la adquisición de esa participación, lo que debe reconocerse como un incremento de reservas en la sociedad «A».

La eliminación de inversión en «B» («A») patrimonio neto ajustado de «B» en la sociedad «B» sería el siguiente:

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Concepto	Debe	Haber
Capital social («B»)	1.000	
Reservas («B»)	2.000	
Fondo de comercio en «B»	75	
Participaciones empresas del grupo, «A» (1.200 + 500)		1.700
Reservas en sociedades consolidadas ⁸ [75% s/(2.500 – 1.500)]		750
Intereses de socios externos en «B» (20% s/3.000)		600
Reservas («A»)		25

O bien, alternativamente, a los asientos de ajuste realizados en referencia a fecha 01-01-X7 sobre el balance de situación agregado previamente a la adquisición por parte de «A» de las acciones de la sociedad dependiente que tenía esta en autocartera, añadirle el siguiente asiento (el asiento de eliminación inversión-patrimonio neto previo es resumen-aglutinado de los anteriores a la venta de la autocartera y del siguiente):

Concepto	Debe	Haber
Acciones propias en situaciones especiales	500	
Intereses de socios externos en «B» de «A»	25	
Participaciones en empresas del grupo, «B» («A»)		500
Reservas («A»)		25

La hoja de trabajo tendente a la obtención del balance de situación consolidado a 01-01-X7 quedaría de la siguiente manera:

⁸ Para no tener en cuenta la participación cronológica, se podían haber aumentado las reservas en sociedades consolidadas al 80 por 100 (80% – 75%) s/1.000 con cargo a las reservas de la inversora.

.../...

.../...

Conceptos 01-01-X7	«A»	«B»	Agreg.	Elimin.	Consolid.
Participación empresas del grupo, «B»	1.700		1.700	(1.700)	–
Otros activos	11.300	3.000	14.300	–	14.300
Fondo de comercio en «A»				75	75
Total activo	13.000	3.000	16.000	(1.625)	14.375
Capital social	5.000	1.000	6.000	(1.000)	5.000
Reservas	8.000	2.000	10.000	(1.975)	8.025
Reservas en sociedades consolidadas en «B»				750	750
Intereses de socios externos en «B» de «A»				600	600
Total patrimonio neto y pasivo	13.000	2.500	16.000	(1.625)	14.375

Vemos cómo el patrimonio del grupo no se ve afectado por la operación intragrupo, ya que tanto antes como después la cifra tanto de activo como de patrimonio neto (al no tener pasivo coincidirán ambos) es de 14.375 u.m. Lo que sí que habrá variado es la composición del mismo, ya que antes de la adquisición por parte de «A» de la autocartera que tenía «B» reconocimos la participación de socios externos en la sociedad «B» por 625 u.m., mientras que después de la operación el patrimonio neto que se les asigna es de 600 u.m. por la diferencia se ha reconocido un incremento de reservas de 25 u.m.

4. COMBINACIONES DE NEGOCIOS ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO

En aquellas adquisiciones de negocios en las que la adquirida sea una sociedad que ya formaba parte del grupo de sociedades antes de la adquisición no podemos considerar que se ha producido una combinación de negocios en el sentido del artículo 22, ya que el grupo ya ostentaba el control de la sociedad con anterioridad a esa adquisición, por lo que no resulta adecuado el método de adquisición que se establece en la norma para los casos en los que sí se pueda entender que se ha producido una toma de control:

Artículo 22. *Aplicación del método de adquisición.*

«1. 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.**

(...)»

En los casos en los que con objeto de una aportación no dineraria o una escisión se establezca una relación de dependencia con respecto a otra sociedad, si con anterioridad a dicha operación

ambas sociedades se encontraban bajo un control común o dirección única, no podrá considerarse que se haya adquirido el control por parte del grupo, ya que el control se ostentaba con anterioridad a la aportación.

De aplicarse el método de adquisición se estaría tratando como si el grupo de sociedades hubiese adquirido el control de la sociedad dos veces (sin haberlo perdido en ningún momento previo). Constituye así otra de las excepciones a la aplicación del método de adquisición (que se contempla normativamente en el art. 40 del Real Decreto) aquellas operaciones de aportación no dineraria o escisiones en las que previamente el grupo ya ostentaba el control, como se recoge expresamente en el propio artículo dedicado a la combinación de negocio (art. 22, al excluir esa situación de aquellas a las que se les debe aplicar dicho método) y se regula después con mayor detalle en el artículo 40 de las normas de consolidación.

«Artículo 22. *Aplicación del método de adquisición.*

(...)

2. Sin embargo, cuando el conjunto de elementos patrimoniales de la sociedad adquirida no constituya un negocio, según se define en el apartado 1 de la citada norma de registro y valoración 19.^a, **o la sociedad dominante y dependiente con anterioridad a que se formalice dicha vinculación en virtud de una operación de aportación no dineraria o de una escisión, tuvieran la calificación de empresas del grupo de acuerdo con lo dispuesto en la norma de elaboración de las cuentas anuales 13.^a** Empresas del grupo, multigrupo y asociadas del PGC, **la eliminación inversión-patrimonio neto se realizará aplicando los criterios establecidos** en los artículos 38 y 40 de la presente norma, respectivamente.»

El ámbito de aplicación de esta norma es más amplio que el del grupo de sociedades a efectos de consolidación, ya que la norma de elaboración 13.^a de las cuentas anuales recoge no solo aquellas situaciones donde se da una situación de dependencia, sino también a aquellas en las que se da una dirección única.

I. Normas de elaboración de las cuentas anuales PGC (RD 1514/2007)

13.^a Empresas del grupo, multigrupo y asociadas

«A efectos de la presentación de las cuentas anuales de una empresa o sociedad se entenderá que otra empresa forma parte del grupo cuando ambas estén vinculadas por una relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades o **cundo las empresas estén controladas por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única** por acuerdos o cláusulas estatutarias.»

Al no poder entenderse realizada la combinación de negocios no procede revalorizar los activos y pasivos de la sociedad, como hacíamos en los casos en los que entendíamos que si se había

producido una combinación de negocios, de este modo el artículo 40 del reglamento de consolidación (RD 1159/2010) establece que se deberán conservar las valoraciones que figuren en los libros de la sociedad dependiente:

«Artículo 40. *Combinaciones de negocios entre empresas del grupo.*

1. Si una sociedad que constituye un negocio **adquiere la condición de sociedad dependiente** en virtud de una operación de **aportación no dineraria o de una escisión, la integración** de los **activos identificables y pasivos asumidos en las cuentas consolidadas** se realizará por los **valores contables que tuvieran en las cuentas anuales individuales**, si con carácter previo a adquirir dicha condición, esta sociedad, y la sociedad dominante, se encontraban bajo **control común o dirección única** de acuerdo con lo establecido en la norma de elaboración de las cuentas anuales 13.^a Empresas del grupo, multigrupo y asociadas del PGC.»

Las normas de consolidación permiten con estos ajustes evitar que se revaloricen los elementos constitutivos del negocio por el mero hecho de haberse realizado una aportación no dineraria por alguna de las sociedades que conforman el grupo. A pesar de que la sociedad que termina ostentando el control, con posterioridad a la aportación no dineraria, sea una sociedad diferente a quien lo ejercía previamente, el control sigue dentro del grupo, por lo que no deben alterarse las valoraciones de los elementos patrimoniales [lo que sí que se debería hacer si hubiésemos considerado que constituyese una adquisición del control (vía relación dominante-dependiente) de la sociedad].

Sin embargo, el valor por el que figuran los elementos patrimoniales en las cuentas individuales puede no representar el valor al que se debían haber reconocido previamente esos elementos en las cuentas consolidadas del grupo, como en el caso en el que la sociedad haya sido objeto de una adquisición anterior en la que se identificaron plusvalías adquiridas por el grupo. Si mantuviésemos los valores contables de las cuentas individuales estaríamos alterando la valoración que tenían esos elementos para el grupo antes de realizarse la aportación no dineraria (previamente estarían reconocidos por el valor razonable que se les hubiese atribuido al momento de la combinación de negocios). Por eso deben mantenerse los valores que tuvieran previamente esos elementos para el grupo en las cuentas consolidadas previas.

«Artículo 40. *Combinaciones de negocios entre empresas del grupo.*

(...)

2. En los supuestos de **participación indirecta**, si la sociedad dominante de un subgrupo formula cuentas anuales consolidadas, los **activos identificables y pasivos asumidos** que constituyan un negocio **se valorarán por los valores que tuvieran en las cuentas anuales consolidadas del grupo o subgrupo mayor en el que se integren los citados elementos patrimoniales**, cuya sociedad dominante sea española, siempre y cuando la **vinculación dominante-dependiente se haya producido en virtud de una aportación no dineraria o escisión de los instrumentos de patrimonio de la dependiente**. En el supuesto de que la citada sociedad estuviera dispensada de la obligación de consolidar, se tomarán los valores existentes antes de realizarse la operación en las cuentas anuales individuales.»

EJEMPLO 7:

Combinaciones de negocios entre empresas del grupo

Las sociedades «A» y «B» no tenían ninguna relación accionarial, sin embargo ambas están controladas por un socio común.

El 01-01-X1 la sociedad «B» adquirió el 100 por 100 del capital social de la sociedad «C» por un valor de 1.800 euros, siendo el patrimonio neto en ese momento de 1.200 euros. Se identificaron en la adquisición unas plusvalías no reconocidas en libros de 400 euros, los elementos en los que se identificaron esas plusvalías siguen en el patrimonio de la sociedad.

El 31-12-X5 la sociedad «A» aumenta capital por valor de 1.500 u.m. con una prima de emisión de 1.500 u.m. la ampliación es suscrita íntegramente por la sociedad «B», entrega su participación en la sociedad «C», valorándose la misma en 3.000 euros. Se estimó que el valor razonable de los activos de la sociedad «C» es de 2.800.

Conceptos 31-12-X6	Sociedad «A»	Sociedad «B»	Sociedad «C»
Participaciones empresas del grupo, «C»		1.800	
Otros activos	9.400	10.400	1.800
Total activo	9.400	12.200	1.800
Capital	6.000	7.500	1.000
Reservas	3.000	4.500	500
Resultado del ejercicio	400	200	300
Total patrimonio neto y pasivo	9.400	12.200	1.800

Se pide:

Efectuar los ajustes pertinentes en forma de libro diario sobre el balance de situación agregado para formar el balance consolidado del grupo «AB».

Solución:

A pesar de no haber una relación de control entre la sociedad «A» y «B» sí que se da una dirección única, ya que ambas son controladas por un socio común, por lo que constituyen un grupo horizontal de sociedades, de modo que serán empresas del grupo a efectos de la norma 13.^a de elaboración de cuentas anuales. Lo primero que se debe hacer es comprobar a la fecha de la adquisición de la sociedad «C» la diferencia de primera consolidación.

- (+) Coste de la contraprestación transferida 1.800 u.m.
- (-) 100% s/Valor razonable activos netos adquiridos 1.600 u.m.

.../...

.../...

$(70\% \times \text{Valor razonable de los activos identificables netos de pasivos asumidos a 01-01-X4})$:

$100\% \text{ s/Patrimonio neto} = 1.200$

$100\% \text{ s/Plusvalía activos identificables de la participación en «B»}: 100\% \times 400 = 400$

(=) Diferencia de primera consolidación (fondo de comercio de consolidación): 200 u.m.

a) Asientos de eliminación del grupo «AB» si no se produjese la aportación

El patrimonio neto de la sociedad «C» se ha incrementado en 300 u.m. desde la adquisición, importe que debería figurar en libros del grupo consolidado (al ostentar el 100% de la participación) como reservas en sociedades consolidadas.

Concepto	Debe	Haber
Capital social («C»)	1.000	
Reservas («C»)	500	
Otros activos	400	
Fondo de comercio	200	
Participaciones empresas del grupo, «A»		1.800
Reservas en sociedades consolidadas		300

Por la atribución del resultado:

Concepto	Debe	Haber
Resultado del ejercicio («C»)	300	
Resultado atribuido al grupo		300

b) Si se hubiera realizado la aportación de la participación en la sociedad «C» con objeto de la ampliación de capital

La primera dificultad será reconocer la aportación de la participación en las cuentas individuales de las sociedades, al entenderse que ambas sociedades forman un grupo de sociedades, debe atenderse a lo dispuesto en la, recientemente modificada, norma de registro y valoración 21.^a del PGC:

Norma de registro y valoración 21.

«2. Normas particulares.

Las normas particulares solo serán de aplicación cuando los elementos objeto de la transacción deban calificarse como un negocio. A estos efectos, las participaciones en el patrimonio neto que otorguen el control sobre una empresa que constituya un negocio, también tendrán esta calificación.

.../...

.../...

2.1. Aportaciones no dinerarias.

En las aportaciones no dinerarias a una empresa del grupo, el **aportante valorará su inversión por el valor contable de los elementos patrimoniales entregados en las cuentas anuales consolidadas** en la fecha en que se realiza la operación, según las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas, que desarrollan el Código de Comercio. **La sociedad adquirente los reconocerá por el mismo importe.»**

El valor de las participaciones entregadas en las cuentas consolidadas será el coste de las mismas, más los incrementos en el patrimonio neto atribuidos desde la fecha de adquisición. En nuestro caso el coste adquisición fue de 1.800 u.m. habiéndose atribuido incrementos en reservas de 300 u.m. y el resultado del ejercicio de 300 u.m. por lo que el valor de la participación en cuentas consolidadas será de 2.400 u.m. Las diferencias que surjan deben reconocerse contra reservas.

Por la emisión de las acciones:

Cuentas	Debe	Haber
Acciones emitidas	3.000	
Capital social		1.500
Prima de emisión		1.500

A la recepción de la participación en la sociedad «C» con motivo de la entrega de las acciones emitidas.

Cuentas	Debe	Haber
Participaciones en empresas del grupo, «C»	2.400	
Reservas	600	
Acciones emitidas		3.000

En la sociedad «B», por la entrega de la participación en la sociedad «C», recibiendo a cambio una participación en la sociedad «A».

Cuentas	Debe	Haber
Participaciones en empresas del grupo, «A»	2.400	
Participaciones en empresas del grupo, «C»		1.800
Reservas		600

Con motivo de la aportación, la sociedad «A» ostentará el control sobre la sociedad «C», por lo que deberá elaborar las cuentas consolidadas del grupo formado por las sociedades «A» y «C». Establecen las normas de consolidación que los valores atribuidos no se modificarán, por lo que debemos mantener las plusvalías identificadas en un primer

.../...

.../...

momento de 400 u.m. y el fondo de comercio calculado de 200 u.m. El saldo del resultado del ejercicio, para la sociedad «A», se trata de una partida de patrimonio neto adquirida, por lo que debe ser objeto de eliminación en la eliminación de inversión-patrimonio neto.

AJUSTE SOBRE EL BALANCE DE SITUACIÓN AGREGADO

Cuentas	Debe	Haber
Capital social	1.000	
Reservas	500	
Plusvalía activos	400	
Fondo de comercio	200	
Resultado del ejercicio	300	
Participación empresas del grupo, «C»		2.400

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.

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, Lorenzo [2009]: *Normas de consolidación. Comentarios y casos prácticos*. CEF. 5.^a edición.

EXPOSURE DRAFT ED 2010/9 DEL IASB/FASB SOBRE LA CONTABILIZACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS: UNA NORMA CONTABLE QUE PUEDE DISPARAR LA DEUDA DE ALGUNAS EMPRESAS

M.^a JESÚS MORALES CAPARRÓS

M.^a AMPARO BENTABOL MANZANARES

ROCÍO CAÑA PALMA

Universidad de Málaga

Extracto:

EL objetivo de este trabajo es el análisis de la propuesta (Exposure Draft ED 2010/9) emitida de forma conjunta entre el IASB y el FASB el 17 de agosto de 2010 sobre la nueva contabilización de los arrendamientos. Dicha propuesta supone un cambio fundamental en la contabilización de los alquileres y puede llegar a tener una importante repercusión en los estados financieros de muchas empresas al incrementar de manera significativa los pasivos de las mismas, lo que justifica su análisis comparativo en orden a destacar las diferencias respecto de la actual normativa contable recogida en la NIC 17.

Palabras clave: arrendamiento operativo, arrendamiento financiero, *leasing*, arrendador y arrendatario.

EXPOSURE DRAFT ED 2010/9 OF THE IASB/FASB ON THE ACCOUNTING OF THE LEASES: AN ACCOUNTING STANDARD THAT CAN INCREASE THE DEBT OF SOME COMPANIES

M.^a JESÚS MORALES CAPARRÓS
M.^a AMPARO BENTABOL MANZANARES
ROCÍO CAÑA PALMA
Universidad de Málaga

Abstract:

THE aim of this work is the analysis of the proposal (Exposure Draft ED 2010/9) issued jointly between the IASB and the FASB on August 17 2010 on the new leases.

The proposal is a fundamental change in accounting for the leases and can have a significant impact on the financial statements of many companies to significantly increase the liabilities of the same which justifies its comparative analysis in order to highlight the differences from the current accounting rules in IAS 17.

Keywords: operating lease, leasing, lessor and lessee.

Sumario

1. Introducción.
2. Motivaciones del proyecto.
3. El modelo propuesto.
 - 3.1. Alcance.
 - 3.2. Contabilidad del arrendatario.
 - 3.3. Contabilidad del arrendador.
4. Impacto del nuevo modelo contable en las empresas
 - 4.1. Impacto sobre los datos financieros.
 - 4.2. Impacto sobre el control interno y procesos.
 - 4.3. Impacto sobre la recopilación de la información.
 - 4.4. Impacto sobre el negocio.
 - 4.5. Impacto fiscal.
 - 4.6. Impacto en cifras de dicho cambio contable.
5. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

Cuando parece que empezamos a salir de una de las recesiones económicas más significativas de la historia, se vislumbra también uno de los mayores cambios en la contabilidad de los arrendamientos desde que, a mediados de 1970, fueran emitidos los estándares internacionales relativos a su contabilización.

En septiembre de 2002 el FASB (Financial Accounting Standards Board) y el IASB (International Accounting Standards Board) se reúnen en Norwalk culminando dicha reunión con el acuerdo del mismo nombre «acuerdo Norwalk» por el que ambos organismos reguladores se comprometían a iniciar un proyecto de convergencia entre los US GAAP y las NIIF.

En 2006, el FASB y el IASB anunciaron conjuntamente, agregándolo a su Memorando de Entendimiento, que uno de los proyectos a llevarse a cabo sería la reconsideración y convergencia de las normas contables de los arrendamientos. Desde entonces gran parte de la atención de estas discusiones ha estado centrada en los aspectos contables del arrendatario. Con el reciente cambio de atención también hacia el arrendador, es comprensible que las compañías de *leasing* comiencen a prepararse para el efecto esperado sobre sus actuales políticas contables, procesos de decisión de crédito y presentación de estados financieros.

La contabilidad de los arrendamientos y la contabilidad basada en reglas están a punto de ser sometidas a una revisión fundamental. El 17 de agosto de 2010, FASB e IASB emiten el borrador para discusión pública (ED 2010/9), *leases* (arrendamientos). El ED 2010/9, publicado por el FASB como una Accounting Standards Update (ASU) propuesta, crea un nuevo modelo de contabilidad tanto para los arrendatarios como para los arrendadores y elimina el concepto de arrendamientos operativos. La propuesta, si se materializa finalmente en norma, convergería la contabilidad del FASB y del IASB en la mayoría de las áreas importantes relativas a los contratos de arrendamiento, correspondiendo las pocas diferencias que permanecerían a discrepancias con otros estándares existentes. Esencialmente, todos los arrendamientos vigentes a la fecha de aplicación inicial estarían sujetos al nuevo modelo de contabilización de arrendamientos.

El plazo para realizar comentarios a la propuesta finaliza el 15 de diciembre de 2010, tras lo cual las juntas emitirán el estándar final en junio de 2011, aunque todavía no se puede hablar de fecha efectiva que se considerará tras revisar los comentarios que reciban sobre el ED 2010/9. Además, se tendrán en cuenta todos los proyectos conjuntos que se esperan sean finalizados en el próximo año.

A continuación, tras argumentar las razones que han motivado la realización de la propuesta ED 2010/9 sobre la contabilización de los alquileres, centraremos la atención en los cambios más significativos respecto a la actual NIC 17, tanto en la contabilidad del arrendatario como del arrendador, para finalizar comentando las posibles implicaciones de dicho cambio contable en las empresas.

2. MOTIVACIONES DEL PROYECTO

La contabilización actual de los arrendamientos según los Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS) y los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos (US GAAP) ha sido duramente criticada porque pudiera estar basada en juicios subjetivos, lo cual provoca que los inversores deban realizar ajustes en los estados financieros para estimar el efecto en balance de los arrendamientos operativos. Muchos opinan que dicha subjetividad ha dado lugar a diferencias en la contabilización de transacciones económicamente similares, pudiendo dar lugar a que las entidades, como comentaremos posteriormente, estructuren las transacciones para lograr el efecto contable deseado.

Ante tal situación, y asumiendo la responsabilidad que les corresponde, el IASB y el FASB dan un paso importante hacia la renovación de las reglas existentes con la emisión, el 19 de marzo de 2009, de un documento conjunto para discusión pública que resaltaba los puntos de vista preliminares sobre el nuevo modelo de contabilidad.

Posteriormente, el 17 de agosto de 2010, se publica el Exposure Draft (Leases) (ED 2010/9) a través del cual ambos organismos proponen, con el fin de mejorar e incrementar la información financiera de los usuarios, cambios bastantes significativos en la contabilización de los arrendamientos. Una vez que dicha propuesta se convierta en definitiva reemplazaría la actual NIC 17 «Arrendamientos» y el «ASC 840¹».

Los arrendamientos constituyen una fuente importante y extendida de financiación. Es imprescindible que su contabilización proporcione a los usuarios de la información financiera una completa y comprensible imagen sobre los mismos. Los actuales estándares contables clasifican los arrendamientos como financieros o como operativos basándose en normas relativamente complejas. Debido a esta complejidad, los modelos actuales de contabilización de arrendamientos han sido criticados por no satisfacer las necesidades de información de los usuarios de la información financiera puesto que no proporcionan una fiel representación de dichas operaciones.

Según Bob Herz, presidente del FASB: «La finalidad de la propuesta es mejorar la transparencia de la contabilidad de los arrendamientos y también disminuir su complejidad actual.»

Si el arrendamiento es identificado como operativo, en su contabilización, ni el activo arrendado ni la obligación de pago figuran en el balance, sino que el gasto de arrendamiento se contabiliza de forma lineal durante el tiempo que dura el mismo. En concreto, se omite información relevante sobre derechos y obligaciones que cumplen con las definiciones de activos y pasivos según el marco conceptual. Dichos modelos llevan a una falta de comparabilidad interempresarial y a una complejidad relativa a la distinción entre arrendamientos financieros y operativos. Por este motivo muchos usuarios de la información financiera realizan ajustes en los estados financieros para reflejar los activos y pasivos implícitos en determinadas operaciones de arrendamientos operativos.

De hecho, los inversores lo primero que hacen al analizar unos estados financieros es actualizar los compromisos de pago futuros derivados de los arrendamientos operativos, considerándolos directa-

mente como un mayor apalancamiento, lo cual lleva a pensar que el mercado responde ante los arrendamientos operativos igual que para el resto de la deuda. Jay Tahtah, especialista en contabilidad de PwC, explica que «hasta ahora, las agencias de *rating* y los inversores calculan el coste futuro de los alquileres con una regla genérica: multiplican por siete la renta anual». Aunque Moody's y Standard & Poor's creen que la aplicación de la norma no se desviará mucho de ese cálculo global, Tahtah cree que «habrá sorpresas cuando cada empresa anuncie el impacto en su balance». (*Expansión* 15 de octubre de 2010).

Por lo tanto, una justificación al cambio en su contabilización son estos requerimientos de transparencia informativa demandada por parte de los usuarios de la información financiera.

Aunque muchos de los problemas de los actuales estándares de la contabilización de los alquileres están relacionados con el tratamiento de los arrendamientos operativos en los estados financieros de los arrendatarios, no sería congruente mantener el actual tratamiento contable de los arrendadores con el propósito que se pretende de mejorar las necesidades de información de los usuarios. Por ello Exposure Draft (Leases) (ED 2010/9) se ocupa, como ya se ha comentado anteriormente, tanto de la contabilidad del arrendatario como del arrendador. Según David Tweedie, presidente del IASB: «La industria del *leasing* juega un papel importante en muchas economías, ayudando a las empresas a gestionar el flujo de caja y capital de trabajo. Sin embargo, gran parte de los aproximadamente 640 mil millones de dólares anuales de los compromisos de arrendamiento no se presenta en el balance de los arrendatarios, lo que da una falsa impresión de los pasivos de las empresas».

Como resultado del proyecto conjunto del IASB y el FASB, para desarrollar una nueva forma de contabilizar los alquileres que asegure que los activos y pasivos implícitos en las operaciones de alquileres se reflejen en los estados financieros, en marzo de 2009 se emitió un documento conjunto (Discussion paper) seguido, en agosto de 2010, del Exposure Draft previo al estándar definitivo que, como se ha comentado, su publicación se espera para mediados de 2011.

El caso de Iberia

Para entender mejor esta propuesta, comentaremos el caso de una empresa tan significativa como Iberia. Según las cuentas anuales del ejercicio 2009 de dicha compañía, la flota operativa del Grupo al 31 de diciembre de 2009 se desglosa como sigue:

En propiedad	8
En arrendamiento financiero	11
En arrendamiento operativo	90
Total	109

A 31 de diciembre de 2009, las futuras cuotas a pagar derivadas de los contratos de arrendamiento operativo de estos aviones ascienden a 1.509 millones de euros.

Observando estos datos y de acuerdo con las definiciones de activo y pasivo según el marco conceptual del Plan General de Contabilidad (PGC) cabe cuestionarse lo siguiente:

TABLA 1.

Activos (marco conceptual)	Preguntas	Respuesta
Recursos controlados económicamente por la empresa	¿Controla Iberia sus aviones?	SÍ
Resultante de sucesos pasados	¿Son resultantes de sucesos pasados?	SÍ
Se espera que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro	¿Se espera que obtenga beneficios económicos futuros?	SÍ
Pasivos (marco conceptual)	Preguntas	Respuesta
Obligaciones actuales	¿Tiene Iberia obligaciones actuales derivadas de sus arrendamientos?	SÍ
Surgidas a raíz de sucesos pasados	¿Surgidas a raíz de sucesos pasados?	SÍ
Para cuya extinción la empresa se desprende de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro	¿Se tiene que desprender de recursos para la cancelación de las mismas?	SÍ

FUENTE: *Elaboración propia.*

Donde se evidencia el enfrentamiento actual entre las normas y el marco conceptual que justifica la necesidad de la propuesta de cambio.

3. EL MODELO PROPUESTO

3.1. Alcance

El alcance del ED 2010/9 es similar al de los estándares existentes de contabilidad de arrendamientos actualmente vigentes, por consiguiente, la mayoría de los contratos actualmente contabilizados como arrendamientos estarían sujetos a la nueva orientación. Además, el ED 2010/9 incluye condiciones para determinar si un acuerdo contiene un arrendamiento. Las condiciones son similares a las contenidas actualmente en el ASC 840¹. Algunos contratos específicamente identificados que no están dentro del alcance de la propuesta son:

- Arrendamientos de activos intangibles.
- Arrendamientos para explorar o usar minerales, petróleo, gas natural y recursos no-renovables similares.
- Arrendamientos de activos biológicos.

Los contratos que representan la compra o venta del activo subyacente también estarían excluidos del alcance del ED 2010/9 y serían contabilizados de acuerdo con otros estándares.

res contables. El ED 2010/9 señala que un contrato representa una compra o una venta de un activo si al finalizar la vida del mismo una entidad transfiere a otra el control del activo subyacente asociado a dicho contrato. Se entiende que se transfiere dicho control si:

- a) Automáticamente se transfiere el título del activo subyacente al final del contrato, o
- b) Incluye una opción de compra a precio de ganga sobre la cual, no hay duda al inicio del contrato de que el arrendatario ejercerá dicha opción.

Sin embargo, la entidad considerará todos los hechos y circunstancias relevantes y no basaría su conclusión únicamente en cómo la transacción se describe en el contrato. La determinación de si el contrato es una compra o venta se hace al inicio y no se vuelve a valorar posteriormente.

Por lo tanto, podemos decir que desaparecen los arrendamientos financieros y nos encontramos con un único tipo de arrendamientos con efectos patrimoniales.

3.1.1. *Arrendamientos de corto plazo*

Aunque en su momento tanto el FASB como el IASB discutieron sobre la excepción al alcance de los arrendamientos a corto plazo ¹, el ED 2010/9 no trata dicha excepción. Sin embargo, estos organismos finalmente deciden incluir el tratamiento de estos activos en el alcance de la norma aunque de forma más simplificada. La idea que subyace en este caso es no complicar el tratamiento de los arrendamientos a corto plazo que básicamente son aquellos cuyo objeto no son centrales o fundamentales para el desarrollo del negocio.

El arrendatario puede elegir, sobre una base de arrendamiento por arrendamiento (*lease by lease*) registrar el pasivo y el derecho a uso del activo arrendando sin actualizar las cuotas. Dichos pagos por arrendamiento se reconocerían en el resultado del ejercicio al término del mismo.

El arrendador que tenga un arrendamiento de este tipo podrá elegir no reconocer el derecho de cobro por el arrendamiento ni el pasivo, pero continuaría reconociendo el activo subyacente y reconocería los cobros por arrendamiento en el resultado del ejercicio al término del mismo.

3.2. Contabilidad del arrendatario

3.2.1. *Modelo general*

El modelo propuesto de contabilidad de arrendamientos se basa en el enfoque del derecho a uso. En el contrato de arrendamiento, el arrendatario obtiene el derecho a usar el activo durante un periodo específico. Según el modelo propuesto, este reconocerá, a la fecha de comienzo del arren-

¹ En el ED 2010/9 se entienden por arrendamientos a corto plazo aquellos que a la fecha de comienzo del mismo tienen una duración máxima, incluyendo las posibles prórrogas, de 12 meses o menos.

damiento², el activo que representa el derecho a usar el bien arrendado durante el periodo de arrendamiento y el pasivo, que representa su obligación de hacer frente a los pagos del mismo.

A diferencia, en el modelo de la NIC 17, actualmente en vigor, en el caso del arrendamiento financiero, el arrendatario contabiliza su derecho a usar el activo arrendado ya sea como un activo y la obligación correspondiente. En el caso del arrendamiento operativo reconoce si se trata de un arrendamiento financiero, o reconoce las cuotas como gasto de forma lineal durante el plazo de arrendamiento. Sin embargo, según el ED 2010/9, el primer caso sería tratado como una compra estando sujeta a la normativa correspondiente y en el segundo caso se trataría como un arrendamiento.

3.2.2. Valoración y contabilización inicial

Tal y como se observó con anterioridad, el modelo propuesto requiere que el arrendatario reconozca, a la fecha de comienzo del arrendamiento, un activo por el derecho a uso y simultáneamente un pasivo por las obligaciones contractuales del contrato. Ambos inicialmente se medirán a la fecha de comienzo del arrendamiento.

El pasivo surgido por las obligaciones del contrato se registrará por el valor actual de los compromisos contractuales utilizando el tipo de interés incremental de los préstamos del arrendatario, o la tasa que el arrendador le cargue al arrendatario si se puede determinar fácilmente.

El derecho a usar el activo se mide inicialmente por el mismo importe que la obligación de hacer frente a los pagos de arrendamiento más cualesquiera costos directos iniciales recuperables –por ejemplo, comisiones y honorarios legales–. En la cuenta de resultados anual, las empresas deberán registrar el coste del alquiler como un doble gasto: por amortización del activo y como intereses de la deuda.

Además de lo ya comentado, los dos componentes principales que el arrendatario tiene que tener en cuenta cuando valora inicialmente el activo de derecho a uso y el pasivo por arrendamiento son el término del arrendamiento y los pagos por arrendamiento. Ambos aspectos se verán con más detalle a continuación.

EJEMPLO 1:

A comienzos del ejercicio X1, firmamos contrato de alquiler sobre un local, de cuatro años de duración con pagos anuales por años vencidos de 15.000 euros. El tipo de interés incremental de la deuda es del 4 por 100.

.../...

² El ED 2010/9 define «fecha de comienzo del arrendamiento» como «la fecha en la cual el arrendador hace disponible el activo subyacente para su uso por parte del arrendatario».

.../...

Fecha	Cuota anual	Cuota interés	Cuota amortización deuda	Total amortizado de la deuda	Resto por amortizar de la deuda
01-01-X1	—				41.626
31-12-X1	15.000	1.665	13.335	13.335	28.291
31-12-X2	15.000	1.132	13.868	27.203	14.423
31-12-X3	15.000	577	14.423	41.626	0

Realizar los asientos desde el punto de vista del arrendatario.

NIC 17			ED LEASES		
	Cargo	Abono		Cargo	Abono
A LA FIRMA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO EL 01-01-X1					
No procede contabilización			Derecho de uso de activo	41.626	
			Deuda por arrendamiento		41.626
POR EL PAGO DE LA PRIMERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X1					
Arrendamientos	15.000		Deudas por arrendamientos	13.335	
Bancos		15.000	Gastos financieros	1.665	
			Bancos		15.000
			Amortización derecho de uso	13.875	
			Derecho de uso del activo		13.875
POR EL PAGO DE LA SEGUNDA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X2					
Arrendamientos	15.000		Deudas por arrendamientos	13.868	
Bancos		15.000	Gastos financieros	1.132	
			Bancos		15.000
			Amortización derecho de uso	13.875	
			Derecho de uso del activo		13.875
POR EL PAGO DE LA SEGUNDA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X3					
Arrendamientos	15.000		Deudas por arrendamientos	14.423	
Bancos		15.000	Gastos financieros	577	
			Bancos		15.000
			Amortización derecho de uso	13.875	
			Derecho de uso del activo		13.875
EFECTOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS					
EJERCICIO X1	15.000		EJERCICIO X1		15.540
EJERCICIO X2	15.000		EJERCICIO X2		15.007
EJERCICIO X3	15.000		EJERCICIO X3		14.452
TOTAL	45.000		TOTAL		45.000

3.2.3. Plazo del arrendamiento

El ED 2010/9 señala que el término plazo del arrendamiento es el «plazo más largo posible que sea más probable que no ocurra». Los periodos de prórroga o renovación del contrato de arrendamiento se tendrán en cuenta en los cálculos, siempre que resulte probable que el alquiler abarque dicho periodo. Para determinar esta probabilidad se tendrán en cuenta factores adicionales además de, como hasta ahora, la simple intencionalidad del arrendatario. Entre dichos factores el ED 2010/9 enumera los siguientes:

- Factores contractuales como por ejemplo: tasas de renovación a precios de ganga.
- Factores no contractuales tales como la existencia de mejoras importantes a las propiedades arrendadas.
- Si el activo subyacente es especializado o es crucial para las operaciones del arrendatario.
- Experiencia pasada de la entidad o intenciones de la entidad.

EJEMPLO 2:

El siguiente ejemplo, adaptado del párrafo B17 del ED, ilustra cómo el arrendatario determinaría el término del arrendamiento según el modelo propuesto.

El arrendatario participa en un arrendamiento a 10 años, no cancelable, con dos opciones para renovación a cinco años. Con base en la historia pasada y otros factores contractuales y no-contractuales específicos del activo arrendado, la entidad ha asignado las siguientes probabilidades a cada uno de los términos potenciales:

- Un 40 por 100 de probabilidad de mantener el contrato únicamente los 10 primeros años.
- Un 30 por 100 de probabilidad de ejercitar la primera opción de ampliación (duración 15 años).
- Un 30 por 100 de probabilidad de ejercitar las dos opciones de ampliación. (duración 20 años).

Duración	Probabilidad
10 años	40%
15 años	30%
20 años	30%

Hay un 30 por 100 de probabilidad para el término de 20 años, un 60 por 100 de probabilidad para al menos un término de 15 años, y 100 por 100 de probabilidad de que el término será al menos de 10 años. Por consiguiente, el término más largo posible que es más probable que no que ocurra es de 15 años.

3.2.4. Pagos del arrendamiento

El ED 2010/9 señala de manera específica que para calcular el valor actual de los pagos por arrendamiento, el arrendatario deberá incluir:

- Las cuotas contingentes.
- El valor residual garantizado.
- Los pagos esperados por sanciones de terminación del contrato.

Por lo que se refiere a las **cuotas contingentes**, en la NIC 17, se registran actualmente como gastos en el ejercicio en que incurren y no se toman en consideración para el cálculo de los pagos mínimos del arrendamiento. Ello implica que, contratos que inicialmente se podrían catalogar, según su duración como financieros, al incluir pagos contingentes se catalogan como operativos.

Por tanto, la inclusión de las cuotas contingentes dentro de los pagos del arrendamiento supone un cambio importante respecto del actual modelo contable, en el cual las cuotas contingentes, como ya se ha comentado, se excluyen generalmente del cálculo de los pagos mínimos del arrendamiento independientemente de su probabilidad de ocurrencia.

Con la nueva propuesta, las cuotas contingentes deberán ser estimadas y registradas al comienzo del arrendamiento. Asimismo, y por lo que respecta a las cuotas contingentes que dependan de un índice o tasa, el ED 2010/9 señala que el arrendatario utilice tasas o índices prospectivos para determinar dichas cuotas si las mismas están fácilmente disponibles. Si no lo están, el arrendatario utilizaría las tasas o índices que prevalezcan. Podemos decir que el objetivo de la propuesta es incluir, siempre que sea posible, la mayor parte de las cuotas contingentes desde el momento inicial de la valoración, afectando por tanto al activo y al pasivo.

Por lo que se refiere al **valor residual garantizado**, este ya se toma en consideración para la determinación del valor actual de los pagos mínimos. Pero de momento no sucede lo mismo en el supuesto de un arrendamiento operativo, siendo intención del IASB/FASB que con la nueva contabilización sí se incluya dicho pago en la valoración del activo y del pasivo.

Por último y por lo que se refiere a la **opción de compra**, actualmente y según la NIC 17, si el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente más reducido que su valor razonable en el momento en que la opción sea ejercitable, de forma que, al inicio del arrendamiento, sea razonablemente cierto que la opción será ejercida, los pagos mínimos por el arrendamiento incluirán tanto los pagos mínimos a realizar durante el plazo de arrendamiento hasta la fecha esperada de ejercicio de la opción de compra como el pago necesario para ejercitar la opción de compra.

Según el ED 2010/9, si bien las opciones de compra se consideran parte del análisis en el momento de determinar si el contrato de arrendamiento representa la compra o venta del activo subyacente (véase Alcance), según el modelo propuesto si se determina que el contrato está dentro del alcance de la contabilidad del arrendamiento, la opción de compra sería contabilizada solamente

cuando se ejerce. El precio de esta opción no sería considerado como parte de los pagos del arrendamiento sino como parte del coste de adquisición del activo subyacente. La idea que subyace tras ello es que no se contabilice ninguna opción de compra que no se va a ejercitar, ya que si se ejerce ya no podemos hablar de arrendamiento sino de compra.

TABLA 2.

NIC 17	ED LEASES
Pagos mínimos	Pagos del arrendamiento
<ul style="list-style-type: none">• Excluye cuotas contingentes• Valores residuales garantizados• Incluye opción de compra• No se considera	<ul style="list-style-type: none">• Incluye cuotas contingentes• Valores residuales garantizados• No incluye opción de compra• Sanciones esperadas

FUENTE: *Elaboración propia.*

EJEMPLO 3:

A comienzos del ejercicio X1, firmamos contrato de alquiler sobre un local, de tres años de duración con pagos anuales por años vencidos de 15.000 euros. El tipo de interés incremental de la deuda es del 4 por 100. Adicionalmente pagaremos como cuota contingente el 2 por 100 de la cifra de negocios, estimándose que esos pagos ascenderán a 3.000 euros para cada uno de los años.

	Cuota anual	Cuota interés	Cuota amortización deuda	Total amortizado de la deuda	Resto por amortizar de la deuda
01-01-X1	–				49.952
31-12-X1	18.000	1.998	16.002	16.002	33.950
31-12-X2	18.000	1.358	16.642	32.644	17.308
31-12-X3	18.000	692	17.308	49.952	0

NIC 17			ED LEASES		
	Cargo	Abono		Cargo	Abono
A LA FIRMA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO EL 01-01-X1					
No procede contabilización			Derecho de uso de activo	49.952	
			Deuda por arrendamiento		49.952
POR EL PAGO DE LA PRIMERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X1					
Arrendamientos	18.000		Deudas por arrendamientos	16.002	
Bancos		18.000	Gastos financieros	1.998	
				.../...	
				.../...	

.../...

NIC 17			ED LEASES		
	Cargo	Abono		Cargo	Abono
.../...					
			Bancos		18.000
			Amortización derecho de uso	16.651	
			Derecho de uso del activo		16.651
POR EL PAGO DE LA SEGUNDA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X2					
Arrendamientos	18.000		Deudas por arrendamientos	16.642	
Bancos		18.000	Gastos financieros	1.358	
			Bancos		18.000
			Amortización derecho de uso	16.651	
			Derecho de uso del activo		16.651
POR EL PAGO DE LA TERCERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X3					
Arrendamientos	18.000		Deudas por arrendamientos	17.308	
Bancos		18.000	Gastos financieros	692	
			Bancos		18.000
			Amortización derecho de uso	16.651	
			Derecho de uso del activo		16.651
EFECTOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS					
EJERCICIO X1	18.000		EJERCICIO X1	18.649	
EJERCICIO X2	18.000		EJERCICIO X2	18.009	
EJERCICIO X3	18.000		EJERCICIO X3	17.343	
TOTAL	54.000		TOTAL	54.000	

3.2.5. Valoraciones posteriores

Después del comienzo del arrendamiento, el arrendatario registrará los gastos por amortización, amortizando el activo por derecho-a-uso, haciéndolo sobre una base sistemática hasta el final del término del arrendamiento o durante la vida útil del activo subyacente si es más corta. El arrendatario registrará los gastos por intereses sobre la obligación pendiente, haciéndolo mediante el método del coste. El arrendatario usará la NIC 36³ (ASC 350)⁴ para evaluar, al cierre del ejercicio, el correspondiente deterioro del activo por derecho-a-uso.

El ED 2010/9 propone que al cierre de cada ejercicio se tomen en consideración los cambios habidos que afecten a la probabilidad del ejercicio de la opción de compra, cambios en el valor resi-

³ NIC 36, «Deterioro de valor de los activos».

⁴ FASB Accounting Standards Codification Topic 350, Intangibles-Goodwill and Other.

dual garantizado, cambios en los pagos previstos de cuotas contingentes, cambios que afectan a las prórrogas o renovaciones del contrato, etc. Es decir, se pretende que se tengan en cuenta dichos cambios a la hora de valorar en la fecha de cierre las obligaciones de pago derivadas del contrato. Si como resultado de esta revaloración se produce un cambio en la duración del arrendamiento, el arrendatario tendría que ajustar tanto el activo por derecho-a-uso así como las obligaciones de pago por el alquiler. Los cambios en los alquileres contingentes, las sanciones por terminación y los valores residuales garantizados serían registrados en el resultado si el cambio surge del periodo actual o de periodos anteriores. Todos los otros cambios serían registrados como ajuste al activo de derecho-a-uso y a la obligación de hacer los pagos por alquiler.

La propuesta para que el arrendatario evalúe regularmente si hay factores y circunstancias nuevas relacionadas con el término del contrato de arrendamiento será difícil de conseguir, y representa un cambio importante respecto al modelo actual.

3.3. Contabilidad del arrendador

3.3.1. Modelo general

El ED 2010/9 propuesto describe dos modelos de contabilidad para los arrendadores determinando el modelo a aplicar a cada contrato de arrendamiento en función de su exposición o no a los riesgos y ventajas asociados al activo subyacente. En el primer caso, es decir, si se encuentra expuesto, aplicaría el enfoque de **«performance recognition approach»** (enfoque de la obligación de desempeño). En caso contrario, es decir, si no se encuentra expuesto, aplicaría el enfoque de **«derecognition approach»** (enfoque de baja en cuentas). La determinación del modelo apropiado a aplicar se haría solo al inicio del arrendamiento. Por lo que respecta al riesgo de crédito del arrendatario no será considerado en el análisis previo para la determinación del modelo.

En general, los dos modelos tienen la intención de ajustarse al tipo de negocio de la entidad de manera que la entidad que esté en el negocio de arrendar un activo a múltiples inquilinos durante su vida económica, típicamente seguiría el enfoque de **«performance recognition approach»** (obligación de desempeño). Por el contrario, los fabricantes y distribuidores de activos que usen el arrendamiento como un mecanismo para vender el activo, o las compañías que usen el arrendamiento como medio para obtener ingresos por financiación, típicamente aplicarían el enfoque de **«derecognition approach»** (enfoque de baja en cuentas).

Según el enfoque de **«performance recognition approach»** (obligación de desempeño), el bien objeto del arrendamiento se seguirá manteniendo en los libros del arrendador, el cual reconocerá un activo y un pasivo igual al valor presente de los cobros esperados. El arrendador reconocerá unos ingresos por arrendamiento a medida que se vaya cediendo el uso del activo y se devengarán unos intereses financieros por la actualización del valor de los derechos de cobro del arrendamiento.

Según el **enfoque de «derecognition approach»** (enfoque de baja en cuentas), una parte del activo arrendado se elimina de los libros del arrendador, reconocerá por ello un activo por el derecho a recibir los cobros que surjan del contrato. Quedará un activo residual por la parte del valor del acti-

vo que no haya transferido, reconocerá un beneficio a la firma del contrato y se devengarán unos intereses financieros por la actualización del valor de los derechos de cobro del arrendamiento. El reconocimiento del beneficio en el momento de la firma del contrato tendrá un efecto importante en la cuenta de resultados con las correspondientes implicaciones fiscales.

El arrendador valorará el activo por el derecho a recibir los pagos de arrendamiento y los correspondientes ingresos de la misma manera que para el enfoque de obligación de desempeño. El importe del activo subyacente a dar de baja se calcularía tal y como sigue:

$$\text{Importe AS} = \frac{\text{VRcr}}{\text{VRas}} \times \text{VCas}$$

AS: activo subyacente

VRcr: valor razonable de los cobros a recibir

VRas: valor razonable del activo subyacente

VCas: valor contable del activo subyacente

EJEMPLO 4:

Performance recognition approach

Firmamos un contrato de arrendamiento sobre un local, de duración tres años con pagos anuales de 15.000 euros. El tipo de interés incremental de la deuda para nuestra sociedad es del 4 por 100.

Fecha	Cuota anual	Cuota interés	Cuota amortización deuda	Total amortizado de la deuda	Resto por amortizar de la deuda
01-01-X1	-				41.626
31-12-X1	15.000	1.665	13.335	13.335	28.291
31-12-X2	15.000	1.132	13.868	27.203	14.423
31-12-X3	15.000	577	14.423	41.626	0

Realizar los asientos desde el punto de vista del arrendador.

NIC 17			ED LEASES		
	Cargo	Abono		Cargo	Abono
A LA FIRMA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO EL 01-01-X1					
No procede contabilización			Créditos por arrendamientos	41.626	
			Obligaciones de alquileres		41.626
				.../...	
					.../...

.../...

NIC 17			ED LEASES		
	Cargo	Abono		Cargo	Abono
.../...					
POR EL PAGO DE LA PRIMERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X1					
Bancos	15.000		Bancos	15.000	
Ingresos por arrendamiento		15.000	Créditos por arrendamientos		13.335
			Ingresos financieros		1.665
			Obligaciones de alquileres	13.875	
			Amortización de obligaciones de alquileres		13.875
POR EL PAGO DE LA SEGUNDA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X2					
Bancos	15.000		Bancos	15.000	
Ingresos por arrendamientos		15.000	Créditos por arrendamientos		13.868
			Ingresos financieros		1.132
			Obligaciones de alquileres	13.875	
			Amortización de obligaciones de alquileres		13.875
POR EL PAGO DE LA TERCERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X3					
Bancos	15.000		Bancos	15.000	
Ingresos por arrendamientos		15.000	Créditos por arrendamientos		14.423
			Ingresos financieros		577
			Obligaciones de alquileres	13.875	
			Amortización de obligaciones de alquileres		13.875
EFECTOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS					
EJERCICIO X1	15.000		EJERCICIO X1	15.540	
EJERCICIO X2	15.000		EJERCICIO X2	15.007	
EJERCICIO X3	15.000		EJERCICIO X3	14.452	
TOTAL	45.000		TOTAL	45.000	

EJEMPLO 5:

Tenemos en libros una maquinaria especializada contabilizada por 30.000 euros. Firmamos un contrato de arrendamiento en el que cobraremos 15.000 euros anuales pospagables, siendo la duración del contrato de tres años. Se estima que el valor razonable de la maquinaria es de 45.000 euros y que el valor residual llegado el tercer año será de 2.000 euros. El tipo de interés es del 4 por 100.

.../...

Fecha	Cuota anual	Cuota interés	Cuota amortización deuda	Total amortizado de la deuda	Resto por amortizar de la deuda
01-01-X1	–				41.626
31-12-X1	15.000	1.665	13.335	13.335	28.291
31-12-X2	15.000	1.132	13.868	27.203	14.423
31-12-X3	15.000	577	14.423	41.626	0

$$\text{Importe AS} = \frac{\text{VRcr (41.626 €)}}{\text{Vras (45.000 €)}} \times \text{VCas (30.000 €)} = 27.751 \text{ €}$$

AS: activo subyacente

VRcr: valor razonable de los cobros a recibir

Vras: valor razonable del activo subyacente

VCas: valor contable del activo subyacente

NIC 17			ED LEASES		
	Cargo	Abono		Cargo	Abono
A LA FIRMA DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO EL 01-01-X1					
No procede contabilización			Créditos por arrendamientos	41.626	
			Maquinaria		27.751
			Beneficios por operaciones de arrendamiento		13.875
POR EL PAGO DE LA PRIMERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X1					
Bancos	15.000		Bancos	15.000	
Ingresos por arrendamiento		15.000	Créditos por arrendamientos		13.335
			Ingresos financieros		1.665
POR EL PAGO DE LA SEGUNDA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X2					
Bancos	15.000		Bancos	15.000	
Ingresos por arrendamientos		15.000	Créditos por arrendamientos		13.868
			Ingresos financieros		1.132
POR EL PAGO DE LA TERCERA CUOTA Y AMORTIZACIÓN EL 31-12-X3					
Bancos	15.000		Bancos	15.000	
Ingresos por arrendamientos		15.000	Créditos por arrendamientos		14.423
			Ingresos financieros		577
EFECTOS EN LA CUENTA DE RESULTADOS					
EJERCICIO X1	15.000		EJERCICIO X1 (1)		29.415
EJERCICIO X2	15.000		EJERCICIO X2		15.007
EJERCICIO X3	15.000		EJERCICIO X3		14.452
TOTAL	45.000		TOTAL		58.874
(1) La diferencia en el resultado entre ambos modelos coincide con el beneficio dado por la venta del activo que se da de baja en los estados financieros del arrendador.					

4. IMPACTO DEL NUEVO MODELO CONTABLE EN LAS EMPRESAS

El impacto que el nuevo modelo contable puede tener sobre las empresas puede ser de diversa índole. En este epígrafe nos referiremos a las principales implicaciones sobre las empresas arrendatarias y que se pueden resumir en las siguientes:

- Impacto sobre los datos financieros.
- Impacto sobre el control interno y procesos.
- Impacto sobre la recopilación de la información.
- Impacto sobre el negocio.
- Impacto fiscal.
- Impacto en cifras de dicho cambio contable.

4.1. Impacto sobre los datos financieros

El modelo propuesto cambiará la presentación del balance y la cuenta de resultados. Los ratios de apalancamiento y capital pueden verse afectados negativamente por el incremento del balance. No se contabilizará el gasto por arrendamiento, sino que será reemplazado por la amortización y el gasto por intereses. Asimismo, podrá cambiar significativamente el momento del reconocimiento del gasto. Supondrá un impacto significativo sobre algunos indicadores del rendimiento, tales como el EBITDA (beneficio bruto operativo). La utilidad de este último ratio disminuirá al dejar de incluir el coste de los alquileres. Todo ello, a priori, sin que cambien los flujos de caja subyacentes ni la actividad empresarial. Por otra parte, la reevaluación continua aumentará la volatilidad de los ratios clave.

En términos generales, este impacto del modelo propuesto será mayor en los sectores que arriendan activos de alto valor y bienes inmuebles (tales como en el sector de la distribución minorista, servicios profesionales, transporte y logística, telecomunicaciones, sanidad y financiero).

4.2. Impacto sobre el control interno y procesos

Hasta ahora las entidades no han necesitado procesos ni controles sólidos sobre sus arrendamientos. Además de no requerirse la contabilización en el balance del arrendamiento operativo, los modelos existentes para el arrendatario no exigían generalmente la revisión periódica del contrato de arrendamiento. La propuesta de que deben reevaluarse los contratos de arrendamiento (por ejemplo, en cuanto a cambios en el periodo esperado del arrendamiento, o los pagos contingentes estimados) exigirá a la entidad diseñar procesos y controles para asegurar la adecuada gestión y contabilización de todos los contratos de arrendamiento en cada cierre. Asimismo, generalmente,

habrá que destinar más recursos a la supervisión y la evaluación de las estimaciones y la actualización de los saldos.

4.3. Impacto sobre la recopilación de la información

El modelo propuesto no contempla en este punto la posibilidad de que se sigan aplicando las normas actuales a los contratos de arrendamiento suscritos antes de la entrada en vigor de la nueva norma. La dirección necesitará analizar todos sus contratos y, en su caso, recatalogarlos así como recopilar datos sobre el periodo del arrendamiento, las opciones de renovación y los pagos, con el fin de evaluar los importes a incluir en el balance. Es posible que la recopilación y el análisis de la información lleven bastante tiempo y supongan un esfuerzo importante, en función del número de contratos, las fechas de entrada en vigor y los registros disponibles.

4.4. Impacto sobre el negocio

Las entidades necesitarán llevar a cabo una revisión de los cambios propuestos para evaluar su impacto en sus indicadores financieros y de rendimiento (incluyendo *covenants*) y su impacto fiscal, así como para asegurar el cumplimiento de la nueva norma.

Los cambios exigirán que anualmente deba recopilarse más información y que deban tomarse más decisiones basadas en juicio. Los cambios afectarán a los ratios y métricas financieras, a las decisiones acerca de si arrendar o comprar, a los impuestos, a los procesos y controles contables.

Posiblemente los arrendatarios consideren necesario renegociar o reestructurar contratos ya existentes y establecer el diseño de los futuros. Las estructuras empresariales y legales que apoyan el arrendamiento también podrían tener que reconsiderarse con el fin de evaluar si siguen siendo efectivas.

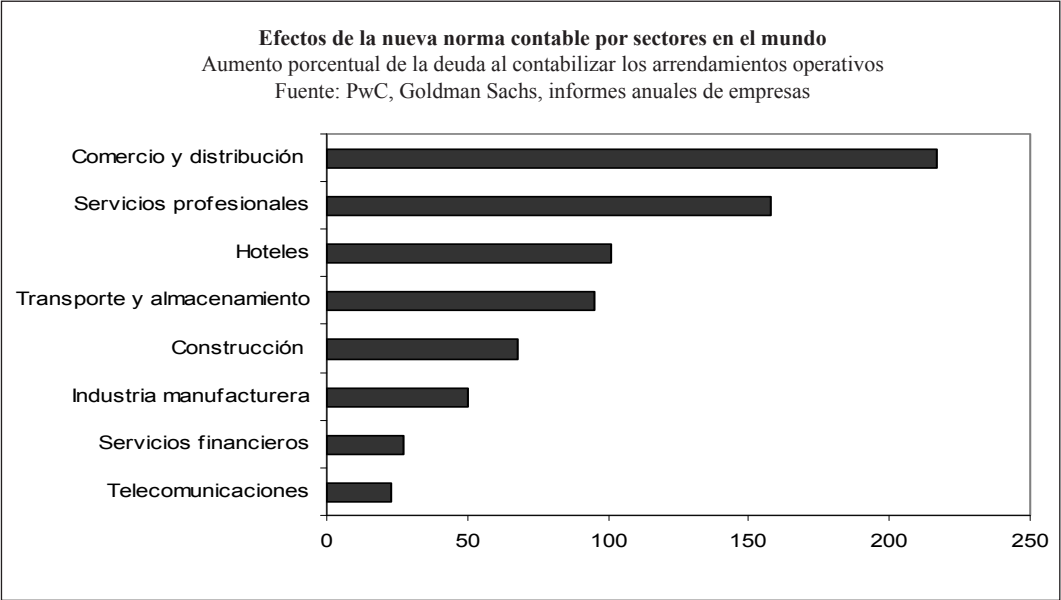
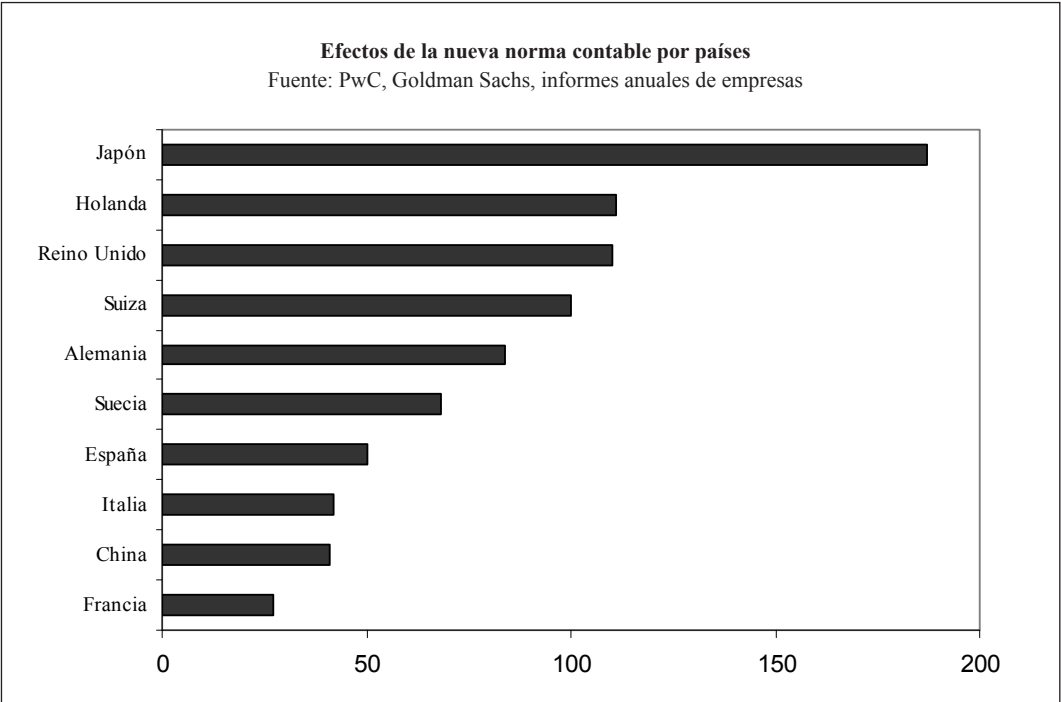
4.5. Impacto fiscal

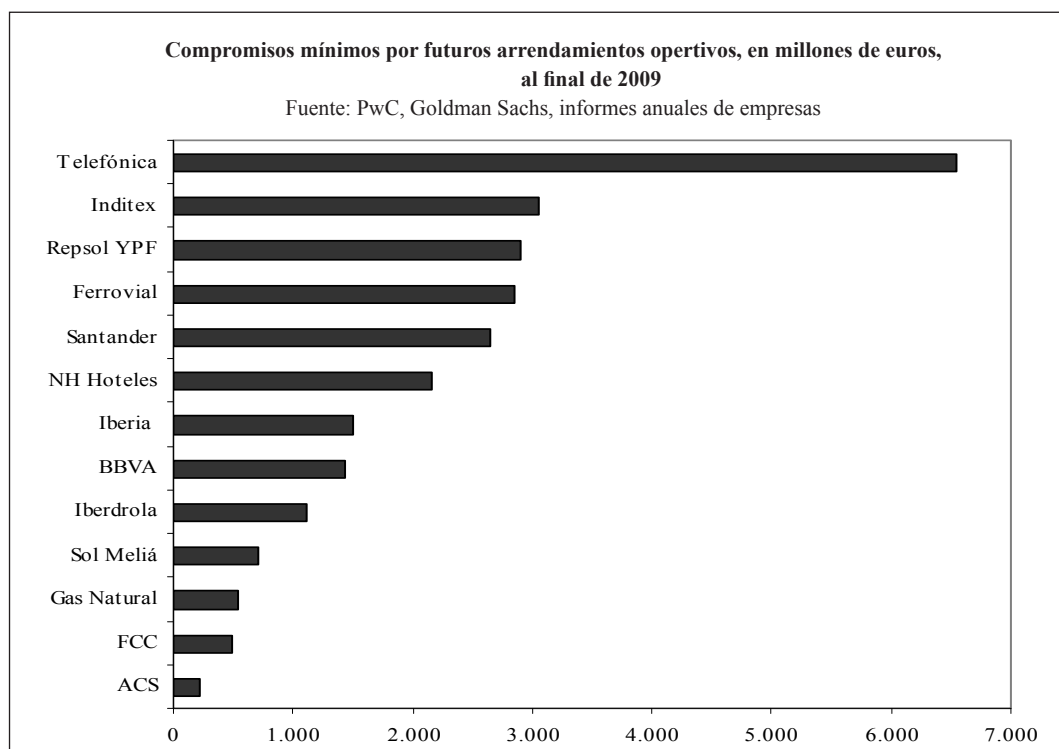
El modelo propuesto para contabilizar los contratos de arrendamiento puede tener impacto en su tratamiento fiscal en la medida en que la contabilización a efectos fiscales se base en principios contables. Dado que no existe un concepto uniforme del arrendamiento a efectos fiscales, el efecto del modelo contable propuesto variará significativamente en función de la jurisdicción.

4.6. Impacto en cifras de dicho cambio contable

En juego está según un estudio de 3.000 mil empresas realizado por Price Waterhouse Coopers y la Universidad de Róterdam (2010), un aumento del 58 por 100 de la deuda reflejada en los balan-

ces si se aplica la norma propuesta de registrar los compromisos de pago futuros por alquileres, ascendiendo dicho incremento en el caso del comercio minorista (distribución) a un 217 por 100.





Según un estudio realizado por *Expansión*, las 35 mayores firmas de la bolsa española añadirán un mínimo de 40.000 millones a su volumen de deuda, lo que supone un aumento del 16 por 100. A continuación vamos a comentar brevemente cómo afectaría dicha norma a algunas de las principales firmas de nuestro país, así como también algunos comentarios en la prensa especializada (*Expansión* 15 de noviembre de 2010) motivados por la preocupación generada ante esta propuesta de cambio tan significativa en la contabilidad de los arrendamientos:

Telefónica. Por volumen, Telefónica es la empresa española con más compromisos futuros por alquiler de activos (redes, inmuebles y equipos, entre otros), ya que ascienden a **6.547** millones de euros. En términos relativos, el impacto se suaviza un poco, ya que supondría un aumento de un 12 por 100 de la deuda.

Marta Solo, directora de Políticas Contables de Telefónica, alega al IASB que «el balance se verá afectado por un gran número de activos y pasivos en base a criterios subjetivos».

Inditex. Inditex no tiene deuda, ya que se financia al cobrar de sus clientes antes de pagar a sus proveedores, y porque apenas posee tiendas en propiedad. Con la nueva norma contable, la apuesta de Inditex por el alquiler de inmuebles hará aflorar una deuda de más de **3.000** millones de euros.

Ignacio Fernández, director financiero de Inditex, dice en una carta al IASB que la norma «no mejorará la calidad de la información financiera. Por el contrario, corre el riesgo de introducir ele-

mentos de confusión. Puede aflorar información engañosa al agregar datos de miles de contratos de alquiler por todo el mundo».

Iberia. Como ya hemos comentado anteriormente, la mayor parte de la flota de Iberia está bajo contrato de arrendamientos operativos. Asumir como deuda estos compromisos elevará la deuda de la aerolínea en **1.509** millones de euros. Su aliada British Airways, empresa con la que Iberia se está fusionando, añadiría otros **1.200** millones de euros aproximadamente.

Fuentes de Iberia, por su parte, indican que aunque su ratio de deuda empeore, «los analistas e inversores ya han sido informados del efecto de la norma y está recogido en el valor de la empresa».

NH Hoteles. NH Hoteles tiene 2.151 millones de euros en compromisos futuros por el alquiler de establecimientos que gestiona la cadena. Al incorporar los compromisos de pago futuros por los arrendamientos, la deuda de la empresa hotelera se triplicaría.

Santander. Durante el ejercicio 2007 y 2008 el Santander ha realizado una de las mayores operaciones inmobiliarias realizadas en España. El banco ha vendido la mayor parte de sus inmuebles (excepto la sede social) procediendo inmediatamente a la realización de contratos de arrendamientos a largo plazo sujetos a una serie de condiciones, que fueron contabilizados conforme a la normativa actual como arrendamientos operativos. Esta operación le permitió aflorar unas importantísimas plusvalías así como la obtención de una gran liquidez para afrontar importantes operaciones. Según las cuentas anuales del ejercicio 2009, «el valor presente de los pagos mínimos en que incurrirá el Grupo durante el periodo de obligado cumplimiento (al considerarse que no se van a ejercitar las prórrogas ni las opciones de compras existentes) asciende a 31 de diciembre de 2009 a 2.650 millones de euros».

Tanto el Santander como otras entidades financieras, como por ejemplo el BBVA, tienen miles de millones de euros en compromisos de alquiler de sus oficinas y sucursales. La asociación europea de banca ha advertido de que «algunas entidades podrían necesitar más capital», como consecuencia de la nueva norma, para cumplir con los ratios de fondos propios sobre deuda.

David Tweedie, presidente del IASB, asegura que «la propuesta mejorará y completará la información financiera que las empresas dan a los inversores. Hasta ahora gran parte de los 640.000 millones de dólares (476.000 millones de euros) de compromisos por alquileres operativos de las empresas en el mundo no aparecen en los balances». Según Tweedie, «el sistema actual da una falsa impresión sobre la deuda y apalancamiento de las compañías. Nuestras propuestas darán una mejor y más completa información financiera sobre los contratos de alquiler a los inversores y otros interesados». Pero en el IASB no hay unanimidad. Uno de los miembros, Stephen Cooper, ha votado en contra de algunos aspectos de la norma. En concreto, se opone a incluir en el balance el coste de los alquileres cuya renta es variable y el coste de las opciones de prórroga de los arrendamientos, al entender que son inciertos.

Jay Tahtah, especialista en contabilidad de PwC, cree que la inclusión en el balance de los alquileres no tiene marcha atrás. «Lo que está en juego ahora es si se incluyen o no las rentas varia-

bles y el potencial coste de las opciones de renovación de los alquileres, como propone el IASB. Las empresas de distribución como Inditex van a pelear fuerte para evitarlo».

En esta dura pelea, el Gobierno español a través del ICAC puede echar una mano. El ICAC apoya el cambio contable, pero cree que las rentas variables y las opciones de renovación no deberían incluirse en el balance, porque son «difíciles de determinar»:

5. CONCLUSIONES

1. Actualmente, los contratos de arrendamientos operativos se reconocen en la cuenta de resultados como un gasto de explotación en el ejercicio en que se paga la renta, por lo que fuera del balance, en la memoria, las empresas calculan los compromisos mínimos por pagos de alquiler que tienen previstos en los próximos ejercicios, lo cual provoca que los inversores tengan que realizar ajustes en los estados financieros para estimar el efecto de dicho apalancamiento. Ante esta situación y para mejorar la satisfacción de los inversores y otros usuarios de la información contable, las autoridades contables de Europa y EE.UU. han elaborado de forma conjunta un borrador donde se propone una nueva contabilización de los alquileres basado en el derecho a uso. Dicho borrador «Exposure Draft Leases» (ED 2010/9) publicado en agosto de 2010 propone la inclusión en el balance del coste de los futuros alquileres operativos. Tanto el FASB como el IASB tienen la intención de que la norma sea aprobada en 2011. Los comentarios a dicha propuesta se pueden recibir hasta el 15 de diciembre de 2010.
2. Según la propuesta, los contratos de alquiler aparecerán en el activo como «un derecho de uso» de los activos arrendados registrándose en el pasivo las obligaciones derivadas de los compromisos del contrato, valorados ambos por el valor actual de los compromisos de pagos futuros. En la cuenta de resultados anual, las empresas deberán registrar el coste del alquiler como un doble gasto: por amortización del activo y como intereses de la deuda. La norma elevará el beneficio bruto operativo o evitada (al sacar el coste de los alquileres) y reducirá el beneficio neto al comienzo del alquiler, cuando son mayores los intereses. Asimismo, y a lo largo de la vida del contrato, se deberán tener en cuenta, reflejándose tanto en el activo como en el pasivo, todas aquellas circunstancias que puedan originar un cambio en la duración, condiciones o importe del contrato. Con esta propuesta, desaparece la clasificación entre arrendamiento financiero y operativo y nos encontramos con un único tipo de arrendamientos con efectos patrimoniales, lo cual evitaría que los arrendatarios clasifiquen los contratos según su intencionalidad y no en base a las características implícitas del contrato.
3. Para la contabilidad de los arrendadores se proponen dos modelos, dependiendo de si el arrendador se encuentra expuesto o no a los riesgos y ventajas asociados con el activo. En el primer caso, se aplicaría el modelo de la obligación de desempeño (*performance recognition approach*) y en el segundo caso se aplicaría el modelo del desreconocimiento o baja (*derecognition approach*).

4. No se trata de un simple cambio contable. La información que deberán dar las empresas puede generar sorpresas cuando revelen el coste total de todos sus contratos de alquiler hasta la terminación de los mismos.
5. Nos podemos hacer la siguiente pregunta: ¿por qué decidieron el IASB y el FASB que no se permitiría que a los contratos de arrendamiento existentes se les aplicara el tratamiento anterior?

Si todos los contratos de arrendamiento tuvieran una duración de uno o dos años, el periodo de transición sería corto. Algunos contratos de arrendamiento se contabilizarían de acuerdo con las normas anteriores y algunos de acuerdo con las normas propuestas. Sin embargo, debido a que muchos contratos tienen una duración mucho mayor, la aplicación del tratamiento anterior a los arrendamientos ya existentes crearía, en la opinión de los miembros del IASB y el FASB, un periodo demasiado largo de falta de comparabilidad que no sería aceptable.

En consecuencia, aunque el IASB y el FASB prevean una aplicación retroactiva «simplificada», el esfuerzo requerido puede ser sustancial.

6. Todos los expertos coinciden en que la inclusión en el balance de los alquileres no tiene marcha atrás. Sobre lo que no acaba de haber unanimidad y está en juego, es si se incluyen o no las rentas variables y el coste potencial de las opciones de renovación de los alquileres. Las empresas van a pelear fuerte para evitarlo.

Bibliografía

Discussion Paper (Leases) (DP/2009/1).

DOMÍNGUEZ, J.L. [2010]: «Contabilización futura de los alquileres: principales cambios e impactos». *Revista del Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Cataluña*, n.º 57, abril.

Expansión. Disponible en www.expansion.com.

Exposure Draft (Leases) (ED/2010/9).

FASB Accounting Standards Codification Topic 840. Leases.

FASB Accounting Standards Codification Topic 350, Goodwill and Other.

IASB «Discussion Paper DP/2009/1 Leases».

IASB «Exposure Draft ED/2010/9 Leases».

MORALES CAPARRÓS, M.J., BENTABOL MANZANARES, M.A. y CAÑA PALMA, R. [2005]: «Los inmuebles en las NIIF: contabilización del arrendamiento financiero». *Técnica Contable*, n.º 675, mayo.

- [2006]: «Los inmuebles en la Circular 4/2004 del Banco de España y las NIIF: un caso práctico de arrendamiento financiero. *RCyT*. CEF, n.º 276 marzo.

Norma Internacional de Contabilidad n.º 17, «Arrendamientos».

Norma Internacional de Contabilidad n.º 36, «Deterioro del valor de los activos».

Norma Internacional de Contabilidad n.º 39, «Instrumentos financieros: reconocimiento y medición».

PERRAMON COSTA, J. [2010]: «Armonización contable internacional: ultimátum 2011». *Partida doble*.

Price Waterhouse Coopers/Rotterdam School of Management [2010]: «Are you ready for the new lease standard».

Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Circular 4/2004, de 22 de diciembre, del Banco de España a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada y modelos de estados financieros.

Páginas web consultadas:

Deloitte. Normas Internacionales: www.iasplus.com

IFRS: www.ifrs.org

FASB: www.fasb.org

Ernst&Young. Normas Internacionales: www.ey.com/GL/en/Issues/IFRS/IFRS-outlook-current-issue

Recensiones Bibliográficas

Tributación de las adquisiciones intracomunitarias de bienes en el Impuesto sobre el Valor Añadido

Mónica ARRIBAS LEÓN y Montserrat HERMOSÍN ÁLVAREZ
Marcial Pons, Madrid, 2010, 239 págs.

Como bien afirman desde el principio de su obra estas jóvenes profesoras de Derecho Financiero de la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla, el tema de las adquisiciones intracomunitarias de bienes no ha tenido la misma atención de los estudiosos que el de las entregas intracomunitarias y su posible exención, a pesar de que unas y otras constituyan una misma operación económica.

El trabajo, bien estructurado en el análisis de este hecho imponible, trae su origen en un estudio que previamente realizaron y que publicó el Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Economía y Hacienda. Aquel consta de nueve capítulos, seguidos de la oportuna referencia bibliográfica y presentando en anexo las principales sentencias y resoluciones económico-administrativas y de la Dirección General de Tributos en respuesta a las numerosas consultas formuladas sobre este problemático régimen tributario que vino a incorporar la Directiva 91/680/CEE del Consejo, de 16 de diciembre de 1991, modificando a la Sexta Directiva para un periodo transitorio que se está extendiendo mucho más tiempo que el plazo inicial de cuatro años con que se previó.

La preliminar delimitación del objeto de estudio permite a las autoras acudir a las razones que han favorecido esa extraordinaria dilación, representativa, sin duda, de un más que evidente fracaso de la política legislativa armonizadora europea. También exponen una tabla de equivalencias entre la Directiva 2006/112/CEE y la Ley española del Impuesto sobre el Valor Añadido.

En el capítulo segundo se aborda el concepto de adquisición intracomunitaria de bienes que aparece en la normativa que acaba de citarse, siguiendo a continuación con el examen en particular de cada uno de los requisitos que han de darse: 1.º Que la operación tenga por objeto un bien mueble corporal –lo que deja fuera a los inmuebles, derechos, servicios y bienes incorpóreos–; 2.º Que el adquirente obtenga el poder de disposición sobre el mismo –aspecto que se examina a la luz de la interpretación dada por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea y la Dirección General de Tributos, al diferir las previsiones de la directiva y la ley española–, y 3.º Que el bien sea transportado desde un Estado miembro con destino a otro Estado miembro diferente, debiendo figurar esos lugares de inicio y de llegada en el documento de transporte que habrá de ser ininterrumpido según nuestro órgano administrativo, siendo indiferente por quien se realice, si por el adquirente, el transmite o cualquier otra persona por cuenta de cualquiera de ellos.

Los siguientes capítulos se detienen en la consideración de los distintos elementos –material, espacial, temporal, cuantitativo y subjetivo– del hecho imponible estudiado.

El más extenso es el capítulo tercero, dedicado al elemento material y donde las autoras consideran, en primer término, los requisitos objetivo (onerosidad de la prestación) y subjetivos –correspondientes a la condición de empresario o profesional del transmitente y del adquirente, aun cuando este último puede ser también cualquier persona jurídica que no actúe como empresario o

profesional–, no dándose ningún condicionante formal adicional a que la operación quede soportada en la necesaria factura que contenga la liquidación del impuesto.

Con idéntica sistemática se tratan después las específicas adquisiciones intracomunitarias de medios de transporte nuevos y se llega a las operaciones asimiladas que enuncia el artículo 16 de la Ley del IVA: 1.^a Los *transfers* o traslados de bienes propios desde un Estado miembro al territorio de aplicación del impuesto por parte de empresarios, afectándolos a su actividad en este territorio; 2.^a Afectación de ciertos bienes por las Fuerzas Armadas de un Estado parte del Tratado del Atlántico Norte, y 3.^a Adquisiciones que se hubiesen calificado como entregas de bienes de haberse realizado en el interior del territorio de aplicación del impuesto.

El estudio del aspecto material del hecho imponible se remata con el comentario de los requisitos enunciados legalmente para que no estén sujetas –técnicamente se trata de supuestos declarados exentos– ciertas adquisiciones intracomunitarias, así como el particularizado examen que se efectúa de las exenciones previstas en los artículos 26 y 13 de la Ley del IVA. En el primer grupo, se sitúan adquisiciones intracomunitarias exentas por razones de neutralidad del impuesto, para unificar y equiparar su tratamiento con el dispensado a operaciones interiores e importaciones, así como las basadas en la simplificación del funcionamiento del IVA y de las obligaciones formales de los sujetos (operaciones triangulares y aquellas otras que atribuyen al adquirente el derecho a la devolución del impuesto devengado). En el segundo, están supuestos excluidos por motivos muy diversos, persiguiendo evitar la doble imposición de una misma operación (adquisiciones de bienes entregados bajo el régimen de franquicia, o el de bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección, ventas a distancia, etc.).

Las profesoras ARRIBAS y HERMOSÍN analizan después los criterios de localización previstos en la normativa nacional que sigue, aunque con ciertas divergencias, la línea establecida por el ordenamiento comunitario. Seguidamente consideran las reglas general y específicas –previstas estas últimas para los pagos anticipados y las transferencias intracomunitarias de bienes propios– de devengo y exigibilidad de las operaciones. Continúan con el tratamiento de cómo ha de determinarse la base imponible (en general y para los *transfers*, para las adquisiciones que hayan sido objeto de Impuestos Especiales, habiéndose obtenido la devolución de la cuantía pagada por los mismos en el Estado de origen, y para las adquisiciones gravadas por el criterio especial de localización que atiende al Estado miembro de identificación del adquirente y no al de llegada de la expedición), aplicación del tipo de gravamen y deducción del IVA devengado, terminando con el estudio del sujeto pasivo y de los supuestos de responsabilidad en las adquisiciones intracomunitarias.

La obra, que está llena de ejemplos y cuadros que ayudarán a comprender mejor cada uno de los aspectos tratados, se remata con el ofrecimiento de diversos cuadros estadísticos –sobre declarantes, base imponible e impuesto devengado en el régimen general– que pretenden demostrar la importancia real de las adquisiciones intracomunitarias dentro del IVA y que se han elaborado con los datos de la Agencia Tributaria correspondientes a los ejercicios 2005 a 2008. Las últimas páginas ofrecen las conclusiones alcanzadas en su investigación por las profesoras ARRIBAS y HERMOSÍN, donde vuelve a resaltarse la complejidad y numerosos problemas de funcionamiento y fraude tributario que plantea el sistema de las adquisiciones intracomunitarias de bienes, aconsejando una reforma que, a partir del establecimiento de un mecanismo de redistribución de los ingresos fiscales, respete la naturaleza del impuesto y evite que algunos Estados miembros sufran una disminución significativa de su recaudación.

Miguel Ángel Martínez Lago