

# Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Revista mensual núm. 475 | Octubre 2022

ISSN: 2695-6896

## El peaje fiscal de la eliminación de la doble imposición económica intersocietaria

Jorge de Juan Casadevall

## Propuestas para mejorar el estado de información no financiera

Miguel Ángel Villacorta Hernández

## IRPF: discapacidad y medios de prueba

Isidoro Martín Dégano

## Precios de transferencia: análisis de comparabilidad de operaciones crediticias

Jesús Quintas Bermúdez

## Retribuciones de los administradores e íntegra regularización

Isabel García-Ovies Sarandeses

## IS: imputación temporal de ingresos y gastos

Eduardo Sanz Gadea

## Reflotando empresas en un escenario de insolvencia generalizada

Manuel Rico Llopis y Francisco Puig Blanco

*Si necesitas motivación,*

**SOMOS EXIGENCIA.**

**Contigo, somos uno.**



Nuestro equipo de profesionales hace de la UDIMA un lugar donde cumplir tus sueños y objetivos: profesores, tutores personales, asesores y personal de administración y servicios trabajan para que de lo único que tengas que preocuparte sea de estudiar.

## GRADOS OFICIALES

### Escuela de Ciencias Técnicas e Ingeniería

Ingeniería de Organización Industrial • Ingeniería de Tecnologías y Servicios de Telecomunicación • Ingeniería Informática

### Facultad de Ciencias de la Salud y la Educación

Magisterio de Educación Infantil • Magisterio de Educación Primaria • Psicología (rama Ciencias de la Salud)

### Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Administración y Dirección de Empresas • Economía • Empresa y Tecnología • Empresas y Actividades Turísticas • Marketing

### Facultad de Ciencias Jurídicas

Ciencias del Trabajo, Relaciones Laborales y Recursos Humanos • Criminología • Derecho

### Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades

Historia • Periodismo • Publicidad y Relaciones Públicas

## TÍTULOS PROPIOS Y DOCTORADOS

(Consultar en [www.udima.es](http://www.udima.es))

## MÁSTERES OFICIALES

### Escuela de Ciencias Técnicas e Ingeniería

Energías Renovables y Eficiencia Energética

### Facultad de Ciencias de la Salud y la Educación

Dirección y Gestión de Centros Educativos • Educación Inclusiva y Personalizada • Educación y Recursos Digitales • Formación del Profesorado de Educación Secundaria • Gestión Sanitaria • Psicología General Sanitaria • Psicopedagogía • Tecnología Educativa

### Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Asesoramiento Financiero y Bancario • Auditoría de Cuentas • Dirección Comercial y Marketing • Dirección de Empresas Hoteleras • Dirección de Negocios Internacionales • Dirección Económico-Financiera • Dirección y Administración de Empresas (MBA) • Dirección y Gestión Contable • Marketing Digital y Redes Sociales

### Facultad de Ciencias Jurídicas

Análisis e Investigación Criminal • Asesoría Fiscal • Asesoría Jurídica de Empresas • Asesoría Jurídico-Laboral • Dirección y Gestión de Recursos Humanos • Gestión Integrada de Prevención, Calidad y Medio Ambiente • Interuniversitario en Estudios Avanzados de Derecho Financiero y Tributario • Práctica de la Abogacía • Prevención de Riesgos Laborales

### Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades

Enseñanza Bilingüe • Enseñanza del Español como Lengua Extranjera • Interuniversitario en Unión Europea y China • Mercado del Arte • Seguridad, Defensa y Geoestrategia

**¡ÚLTIMOS DÍAS DE MATRÍCULA!**

# Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

Núm. 475 | Octubre 2022

## Directora editorial

M.<sup>a</sup> Aránzazu de las Heras García. Doctora en Derecho

## Consejo de redacción

Director (tributación) Alejandro Blázquez Lidoy. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. URJC  
Subdirectora (tributación) María Luisa González-Cuéllar Serrano. Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. UC3M  
Director (contabilidad) Salvador Marín-Hernández. Presidente EFAA for SMEs y Director Cátedra EC-CGE

## Coordinadoras

M.<sup>a</sup> José Leza Angulo. Área tributaria del CEF  
Berta Gaubert Vigueras. Área contable del CEF

## Consejo asesor

Emilio Álvarez Pérez-Bedía. Presidente del REA  
José Manuel Calderón Carrero. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de A Coruña  
Macario Cámara de la Fuente. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Jaén  
Luis Castrillo Lara. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. EU de Burgos  
María Antonia García Benau. Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia  
Julio García Saavedra. Socio fundador de García Saavedra Abogados  
José Antonio Gonzalo Angulo. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá  
Pedro Manuel Herrera Molina. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UNED  
María José Lázaro Serrano. Socia de Auditoría en Grant Thornton  
Félix Javier López Iturriaga. Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valladolid  
Luis Alberto Malvárez Pascual. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Huelva  
Eva María Martín Díaz. Socia en Cuatrecasas e Inspectora de Hacienda (excedente)  
Javier Martín Fernández. Catedrático de la UCM y Socio Director de F&J Martín Abogados  
Francesco Moschetti. Profesor de la Universidad de Padua y Despacho Tributarista Studio Legale Tributario  
Mercedes Ortega Matesanz. Auditora de BNFIX  
Carlos Palao Taboada. Abogado Montero-Aramburu. Catedrático emérito de Derecho Financiero y Tributario  
José Pedreira Menéndez. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Oviedo  
Gaspar de la Peña Velasco. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UCM. Abogado  
Jesús Rodríguez Márquez. Presidente Consejo Defensa Contribuyente. Profesor de Derecho Financiero y Tributario. UCM  
Aurora Ribes Ribes. Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Alicante  
Luz Ruibal Pereira. Profesora Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Santiago de Compostela  
José Andrés Sánchez Pedroche. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UDIMA. Abogado  
Félix Alberto Vega Borrego. Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UAM  
Eduardo Verdún Fraile. Socio en EY e Inspector de Hacienda (excedente)

## Evaluadores externos

Se trata de una revista arbitrada que utiliza el sistema de **revisión externa por expertos** (*peer-review*) en el conocimiento de las materias investigadas y en las metodologías utilizadas en las investigaciones.

## Edita

Centro de Estudios Financieros  
P.<sup>o</sup> Gral. Martínez Campos, 5, 28010 Madrid • Tel. 914 444 920 • editorial@cef.es

# Revista de Contabilidad y Tributación. CEF

## Redacción, administración y suscripciones

P.º Gral. Martínez Campos, 5, 28010 MADRID  
Tel. 914 444 920  
Correo electrónico: info@cef.es

Suscripción anual (2022) (11 números) 175 € en papel / 90 € en digital

Solicitud de números sueltos (cada volumen) (en papel o en PDF)

Suscriptores 20 €

No suscriptores 25 €

En la página [www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm) encontrará publicados todos los artículos de la *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF* desde el número 100. Podrá acceder libremente a los artículos que se correspondan con su periodo de suscripción. Los anteriores a la fecha de alta en el producto tendrán un coste de 7,5 € por artículo, con un descuento del 50 % para los suscriptores.

## Edita

Centro de Estudios Financieros, SL  
Correo electrónico: [revistacef@cef.es](mailto:revistacef@cef.es)  
Edición digital: [www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm)  
Depósito legal: M-1947-1981  
ISSN: 2695-6896  
ISSN-e: 2792-8306

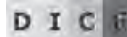
Entidad certificada por:



## Imprime

Artes Gráficas Coyve  
C/ Destreza, 7  
Polígono industrial Los Olivos  
28906 Getafe (Madrid)

## Indexada en



© 2022 CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

## Sumario

### Tributación

#### Estudios

- El peaje fiscal de la eliminación de la doble imposición económica intersocietaria: análisis crítico multinivel 5-40  
*The tax toll of the correction of intercompany economic double taxation: a judgmental multilevel analysis*  
**1.º Premio «Estudios Financieros» 2022**  
Jorge de Juan Casadevall
- Libertad o limitación de medios para probar la discapacidad en el IRPF 41-76  
*Freedom or limitation of means to prove disability in personal income tax*  
Isidoro Martín Dégano
- Precios de transferencia: un modelo de análisis de comparabilidad de operaciones crediticias a partir de bases de datos 77-158  
*Transfer pricing: a model of comparability analysis for credit transactions using databases*  
Jesús Quintas Bermúdez

#### Análisis doctrinal y jurisprudencial

- La retribución de los socios y administradores como gasto deducible: línea interpretativa desde el principio de íntegra regularización. (Análisis de las SSTS de 6 de julio de 2022, rec. núm. 6278/2020, y 11 de julio de 2022, rec. núm. 7626/2020) 159-171  
Isabel García-Ovies Sarandeses
- Imputación temporal de ingresos y gastos. (Análisis de las SSAN de 26 de enero de 2022, rec. núm. 485/2019, y de 4 de febrero de 2022, rec. núm. 322/2019) 172-184  
Eduardo Sanz Gadea

#### Casos prácticos

- @ Análisis práctico de la regularización de bienes de inversión en el IVA 185-188  
Antonio Longás Lafuente

# Contabilidad

## Estudios

Propuestas para mejorar el estado de información no financiera 189-228  
*Proposals to improve the statement of non-financial information*

### 1.º Premio «Estudios Financieros» 2022

Miguel Ángel Villacorta Hernández

Reflotando empresas en un escenario de insolvencia generalizada 229-250  
*Turning around firms within a context of widespread insolvency*

Manuel Rico Llopis y Francisco Puig Blanco

## Análisis doctrinal

Sobre la contabilización de una aportación no dineraria como pago de un dividendo pasivo. (Análisis de la consulta 2 del BOICAC 129, de abril de 2022) 251-258

Anna Ayats Vilanova

Premio Estudios Financieros: 32 años reconociendo la investigación española 259-262

Normas de publicación 263-264

@ | Solo disponible en <[www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm)>

*Las opiniones vertidas por los autores son responsabilidad única y exclusiva de ellos. ESTUDIOS FINANCIEROS, sin necesariamente identificarse con las mismas, no altera dichas opiniones y responde únicamente a la garantía de calidad exigible en artículos científicos.*

Quincenalmente los suscriptores reciben por correo electrónico un **BOLETÍN** informativo sobre novedades legislativas, selección de jurisprudencia y doctrina de la DGT. Asimismo, el seguimiento diario de las novedades puede hacerse consultando la página <<http://www.fiscal-impuestos.com>>.

# El peaje fiscal de la eliminación de la doble imposición económica intersocietaria: análisis crítico multinivel

**Jorge de Juan Casadevall**

*Abogado del Estado (Exc.). Doctor en Derecho  
Socio Área Fiscal, Crowe Legal y Tributario  
Profesor de Derecho Financiero y Tributario. UIC (España)  
Académico de la Real Academia de la Jurisprudencia y Legislación*  
[jordi.dejuan@crowe.es](mailto:jordi.dejuan@crowe.es) | <https://orcid.org/0000-0003-2185-6660>



Este trabajo ha obtenido el 1.º **Premio «Estudios Financieros» 2022** en la modalidad de **Tributación**.

El jurado ha estado compuesto por: don Julio García Saavedra, doña Eva María Martín Díaz, don Jesús Rodríguez Márquez, doña Aurora Ribes Ribes y don Eduardo Verdún Fraile.

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

## Extracto

Con el artículo 65 de la Ley 11/2020, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021, se excluye de la corrección de la doble imposición económica intersocietaria un 5 % de los dividendos o beneficios distribuidos en concepto de «gastos de gestión» de la

**Cómo citar:** Juan Casadevall, J. de. (2022). El peaje fiscal de la eliminación de la doble imposición económica intersocietaria: análisis crítico multinivel. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 5-40.



participación, tanto en el método de exención (art. 21.10 LIS) como en el de imputación ordinaria (art. 32.4 LIS). Esta novedosa restricción, inédita hasta ahora en nuestro ordenamiento tributario, es de rabiosa actualidad y va a aplicarse por primera vez en la próxima e inminente autoliquidación del impuesto sobre sociedades del ejercicio fiscal de 2021. Aun cuando tiene su amparo formal en el artículo 4.3 de la Directiva Matriz-Filial, plantea, en función de la concreta estructura corporativa, problemas jurídicos en un triple nivel normativo: iuscomunitario, constitucional y convencional (CDI). Esta problemática tridimensional, se agrava sobremanera con la sincrónica transposición interna de la Directiva ATAD, por cuya agrietada regulación se filtra, como imprevisto efecto colateral, el espectro de una transparencia fiscal «sobrevenida».

**Palabras clave:** doble imposición económica; gastos de gestión de la participación; Directiva Matriz-Filial; capacidad económica..

Fecha de entrada: 04-05-2022 / Fecha de aceptación: 13-09-2022 / Fecha de revisión: 16-09-2022

## The tax toll of the correction of intercompany economic double taxation: a judgmental multilevel analysis

Jorge de Juan Casadevall

### Abstract

Article 65 of Law 11/2020, of 30 December, on the State General Budget for 2021 excludes the 5% of dividends or profits distributed as «stewardship expenses» from the correction of intercompany double taxation, both in the exemption method (art. 21.10 LIS) and ordinary imputation method (art. 32.4 LIS). This innovative restriction, unprecedented so far in our tax system, is highly topical and will be applied for the first time in the next and upcoming self-assessment of the Corporate Income Tax for the 2021 tax year. Although it is formally protected by Article 4.3 of the Parent-Subsidiary Directive, it raises, depending on the specific corporate structure, legal problems at a triple regulatory level: EU law, constitutional and conventional (DTA). This three-dimensional problem is further exacerbated by the simultaneous transposition of ATAD Directive, through whose cracked regulation the spectre of «supervening» tax transparency seeps in as an unforeseen collateral effect.

**Keywords:** economic double taxation; stewardship expenses; Parent-Subsidiary Directive; financial means.

**Citation:** Juan Casadevall, J. de. (2022). El peaje fiscal de la eliminación de la doble imposición económica intersocietaria: análisis crítico multinivel. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 5-40.





## Sumario

1. Introito
2. Consideraciones generales sobre la Directiva Matriz-Filial: los *stewardship expenses* de su artículo 4.3
3. El peaje fiscal de los gastos de gestión en la sociedad matriz con filial no residente comunitaria: análisis de compatibilidad con la Directiva Matriz-Filial
4. El peaje fiscal de los gastos de gestión en grupos mercantiles nacionales: análisis de su compatibilidad constitucional y con el Derecho de la Unión Europea
5. El peaje fiscal de los gastos de gestión en la sociedad matriz residente con filial de un tercer Estado: análisis de compatibilidad con el CDI aplicable
6. La «sobreenida» transparencia fiscal internacional: su dudosa compatibilidad con el Derecho de la Unión Europea
7. Conclusiones

Referencias bibliográficas

## 1. Introito

La literatura fiscal sostiene que la doble imposición internacional se produce cuando una misma renta o elemento patrimonial (identidad de objeto) se grava, en el mismo periodo impositivo (identidad temporal), por dos o más Estados, mediante un impuesto de naturaleza idéntica o análoga (identidad de concepto tributario). Cuando además concurre una identidad subjetiva, se habla de doble imposición jurídica, y cuando solo concurre una identidad objetiva de renta o elemento patrimonial, gravados en cabeza de sujetos distintos, se habla de doble imposición económica. El ejemplo paradigmático de doble imposición económica es la doble imposición intersocietaria, que se produce cuando la renta societaria se grava primero en sede de la sociedad que la obtiene, y luego en cabeza del socio cuando se reparte el dividendo. La corrección de la doble imposición corresponde al Estado de residencia, y se realiza mediante el método de exención, en cuya virtud no se integra en la base imponible de la residente la renta extranjera (con o sin progresividad), y el método de imputación, que consiste en una deducción del impuesto soportado en la fuente (*underlying tax*) practicada en la cuota tributaria de la residente, bien sea con el límite cuantitativo de esta (imputación ordinaria) o sin límite alguno (imputación íntegra)<sup>1</sup>.

Con la nueva Ley 27/2014, de 27 noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (LIS), se operó una modificación sustancial del mecanismo jurídico de corrección de la doble imposición económica intersocietaria. El sistema dual alternativo de neutralización de la doble imposición económica adoptado<sup>2</sup> mimetiza el artículo 4.1 a) y b) de la Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes, que deja a los Estados miembros la opción legislativa entre un sistema de exención o de imputación ordinaria. Con el artículo 65 de la Ley 11/2020, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2021, se excluye de la corrección de la doble imposición económica un 5% de los di-

<sup>1</sup> Sobre la caracterización general de la doble imposición internacional, los métodos para su corrección, y el artículo 23 A y B del Modelo de Convenio de la OCDE, véase Falcón y Tella y Pulido Guerra (2018, pp. 91 y ss.).

<sup>2</sup> El elemento nuclear de esa reforma fue la unificación de la corrección de la doble imposición económica, de fuente interna o internacional, con la sustitución del sistema de deducción por el de exención (*participation exemption*) que, hasta la fecha, había sido privativo de la doble imposición internacional, si bien, manteniendo con carácter alternativo u opcional, el sistema de imputación. De esta forma se erradicaba de raíz el riesgo de infracción al Derecho de la Unión Europea. En este sentido, véanse García Rozado (2018) y Cuesta Cabot (2015).

videndos o beneficios distribuidos en concepto de «gastos de gestión» de la participación, tanto en el método de exención (art. 21.10 LIS<sup>3</sup>) como en el de imputación ordinaria (art. 32.4 LIS<sup>4</sup>). Esta novedosa restricción, hasta ahora inédita en nuestro sistema tributario doméstico, engarza con el artículo 4.3 de la Directiva Matriz-Filial, que habilita a los Estados miembros a excluir la deducibilidad de esta tipología de gastos y, en particular, a fijarlos en un tanto alzado que no podrá exceder del 5 % del beneficio distribuido por la sociedad filial<sup>5</sup>. Quizás por ello la reforma es especialmente sensible a sus implicaciones iuscomunitarias, y extiende la detracción de ese 5 %, no solo a la distribución de beneficios por entidades residentes en el extranjero, sino también a las que realicen entidades residentes<sup>6</sup>, dentro o fuera de un eventual perímetro de consolidación fiscal<sup>7</sup>. La preocupación del legislador no

<sup>3</sup> El artículo 65 de la Ley 11/2020 incrusta en el artículo 21.10 de la LIS la siguiente norma:

El importe de los dividendos o participaciones en beneficios de entidades y el importe de la renta positiva obtenida en la transmisión de la participación en una entidad y en el resto de supuestos a que se refiere el apartado 3 anterior, a los que resulte de aplicación la exención prevista en este artículo, se reducirá, a efectos de la aplicación de dicha exención, en un 5 por ciento en concepto de gastos de gestión referidos a dichas participaciones.

<sup>4</sup> El reformado artículo 32.4 de la LIS corrige el impuesto subyacente deducible en los siguientes términos:

Esta deducción, conjuntamente con la establecida en el artículo anterior respecto de los dividendos o participaciones en los beneficios, no podrá exceder de la cuota íntegra que correspondería pagar en España por estas rentas si se hubieran obtenido en territorio español. Para calcular dicha cuota íntegra los dividendos o participaciones en los beneficios se reducirán en un 5 por ciento en concepto de gastos de gestión referidos a dichas participaciones. Dicha reducción no se practicará en el caso de los dividendos o participaciones en los beneficios en los que concurran las circunstancias establecidas en el apartado 11 del artículo 21 de esta Ley.

<sup>5</sup> Este es el amparo normativo esgrimido por la propia Ley 11/2020, que en su exposición de motivos confiesa que:

Esta regulación es conforme con la facultad que, de acuerdo con lo dispuesto en la Directiva 2011/96/UE del Consejo, de 30 de noviembre, de 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes, conservan los Estados miembros para prever que los gastos de gestión referidos a la participación en la entidad filial no sean deducibles del beneficio imponible de la sociedad matriz, pudiendo fijarse a tanto alzado sin que, en este caso, su cuantía pueda exceder del 5 por ciento de los beneficios distribuidos por la sociedad filial.

Con todo, la reforma no afecta a las «empresas que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 40 millones de euros y que no formen parte de un grupo mercantil» que, cualquiera que sea el método empleado para abatir la doble imposición económica, no sufrirán restricción alguna en concepto de gastos de la participación que genera el dividendo o beneficio distribuido.

<sup>6</sup> Más allá de las «razones de sistemáticas» o de «adaptación técnica» blandidas por la exposición de motivos de la Ley 11/2020, la pulsión que palpita tras la homologación de rentas de fuente interna y externa, no es otra que la de extirpar cualquier posible tratamiento asimétrico.

<sup>7</sup> Antes de la vigente LIS, las rentas generadas por dividendos o transmisiones de cartera eran integradas en la base imponible y, posteriormente, eran objeto de eliminación mediante el mecanismo de consolidación fiscal. Con la generalización de la *participation exemption* ya no existen rentas pendientes de eliminación a nivel de grupo fiscal, por lo que el régimen es neutral en la tributación individual y la consolidada. Véase

es otra que obviar un trato fiscal divergente entre la distribución de dividendos de fuente interna y de fuente externa, que podría dar lugar a una discriminación contraria a la libertad de establecimiento y/o de movimiento de capitales, según los casos.

A pesar de la clara cobertura formal que le confiere el artículo 4.3 de la Directiva Matriz-Filial, su aplicación práctica suscita no pocos problemas jurídicos, sobre todo cuando se aborda desde un enfoque analítico multinivel<sup>8</sup>: a) desde una perspectiva puramente interna, en el seno de grupos de sociedades, con o sin consolidación fiscal, puede plantear un problema de constitucionalidad y de correcta transposición de la Directiva Matriz-Filial; b) desde una perspectiva iuscomunitaria, cuando la filial no residente que distribuye el beneficio es residente en la Unión Europea, surge, en determinadas circunstancias, un problema de compatibilidad con la propia Directiva; y c) cuando la entidad distribuidora del beneficio reside en un tercer Estado, con el que España haya suscrito un convenio de doble imposición (CDI), puede arrostrar una situación de *treaty override*.

Afrontamos una problemática de rabiosa actualidad, que va a aplicarse por primera vez en la próxima autoliquidación del impuesto sobre sociedades de 2021, y sobre el que va a impactar un efecto colateral inicialmente imprevisto, que es el derivado de la transposición interna de la transparencia fiscal internacional que incorpora la Directiva 2016/1164/UE del Consejo, de 12 de julio, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior (ATAD), acometida por la Ley 11/2021, de 9 de julio, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, de transposición de la Directiva (UE) 2016/1164, del Consejo, de 12 de julio de 2016, por la que se establecen normas contra las prácticas de elusión fiscal que inciden directamente en el funcionamiento del mercado interior, de modificación de diversas normas tributarias y en materia de regulación del juego (conocida de forma abreviada como «de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal»). Una reforma prácticamente isócrona, pero cuya defectuosa transposición aflora una inopinada transparencia fiscal «sobrenvenida», que agrava sobremanera ese análisis crítico multinivel.

---

García Rozado (2018). Con la aparición de una tributación mínima del 5 %, se pierde esa neutralidad que, en puridad lógica, debería restañarse con el mecanismo de la consolidación. Sin embargo, el artículo 64 de la LIS, también en redacción dada por la Ley 11/2020, excluye de eliminación, para la formación de la base imponible consolidada, los importes que deban integrarse en las bases imponibles individuales en virtud del artículo 21.10 de la LIS. Esta incomprensible exclusión de la eliminación del 5 %, refrendada por la contestación a la Consulta V1154/2021 evacuada por la Resolución de 29 de abril de 2021 (NFC079592), de la Dirección General de Tributos (DGT), no tiene otro sentido, a mi juicio, que obviar una eventual discriminación indirecta respecto a la entidad no residente que, por definición, se sitúa en el extrarradio del perímetro de consolidación y no podría absorber, vía eliminación, el impacto económico de ese 5 %.

<sup>8</sup> Nos tomamos la licencia académica de trasladar al Derecho Tributario el enfoque analítico del llamado *constitucionalismo multinivel*, construcción dogmática que aborda el estudio de la compleja realidad jurídica desde la intersección de los diferentes niveles normativos imbricados, y que, en nuestro caso, representan el constitucional interno, el iuscomunitario y el internacional convencional. Véase Gómez Sánchez (2011, pp. 55 y ss.).

## 2. Consideraciones generales sobre la Directiva Matriz-Filial: los *stewardship expenses* de su artículo 4.3

La Directiva Matriz-Filial nace con el propósito declarado de garantizar la neutralidad y evitar la penalización fiscal en la distribución de dividendos o beneficios realizadas por sociedades filiales a sociedades matrices, respectivamente situadas, en diferentes Estados miembros de la Unión Europea. Para eliminar esa doble imposición económica en el espacio comunitario, el artículo 4.1 a) y b) de la directiva dispone que cuando una sociedad matriz reciba, en calidad de socio de una sociedad filial, beneficios distribuidos, el Estado de residencia de la matriz deberá o bien abstenerse de gravar dichos beneficios, o bien gravarlos, autorizando al mismo tiempo a dicha sociedad a deducir de la cuantía de su impuesto la fracción del impuesto de la filial correspondiente a dichos beneficios.

Las dos técnicas o métodos de eliminación de la doble imposición económica intersocietaria producen diferentes efectos económicos y tributarios. El método de exención prioriza la potestad tributaria del Estado de la fuente, preserva su política fiscal, los beneficios o incentivos fiscales, y la igualdad fiscal de todos los operadores económicos sometidos al mismo tratamiento y carga tributaria. Al no distorsionar el nivel impositivo del Estado de la fuente, favorece la neutralidad fiscal en la importación de capitales y, por ende, la inversión exterior y la internacionalización de la economía. Por el contrario, el método de imputación ordinaria favorece la política fiscal del Estado de residencia, y el mantenimiento de la igualdad fiscal de todos los contribuyentes, cualquiera que sea el origen territorial de las rentas obtenidas. Anula la política fiscal del país de la fuente (incentivos fiscales o regímenes fiscales atractivos para atraer inversiones foráneas), toda vez que si el Estado de la fuente aplica un tipo impositivo efectivo más bajo, y la deducción está topada por la cuota íntegra del impuesto nacional, el contribuyente pagará siempre por el diferencial de tipos impositivos. En definitiva, la técnica de imputación ordinaria garantiza la neutralidad fiscal en la exportación de capitales, en la medida en que la localización de la inversión y del capital no obedece a una motivación fiscal, y, por ende, no incentiva la inversión en el extranjero.

Con estos parámetros técnicos, la doctrina tributarista ha sostenido que el método de exención es el que mejor se ajusta a las exigencias del Derecho de la Unión Europea, sin duda, por su mayor permeabilidad al ejercicio de las libertades comunitarias<sup>9</sup>. Pero ello no significa que exista una preferencia comunitaria por el método de exención, ni obliga, en la imputación ordinaria, a la deducción total cuando la imposición de la fuente es superior a la del Estado de residencia, ni siquiera cuando la imputación íntegra sea la única forma de

<sup>9</sup> Véanse Calderón Carrero y Martín Jiménez (2019, pp. 204 y ss.). A nuestro juicio, el argumento decisivo es que, en términos de neutralidad fiscal para el ejercicio de las libertades comunitarias, el método de exención determina la eliminación total de la doble imposición económica, mientras que la imputación ordinaria simplemente supone una corrección limitada cuando el impuesto subyacente soportado en la fuente es superior al del Estado de residencia de la matriz.

eliminar la discriminación causada por el Estado de la fuente (*Miljoen, X y Société Generale*, Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea [STJUE] de 17 de septiembre de 2015, C-10/14, C-14/14 y C-17/14 [acumulados] –NFJ059548–). Incluso, y supuesto su carácter alternativo, puede utilizarse un método para beneficios o dividendos internos, y el otro método para dividendos de origen comunitario, siempre y cuando produzcan un efecto equivalente (*Test Claimants in the FII Group Litigation*, STJUE de 13 de noviembre de 2012, C-35/11 –NFJ049182–). Naturalmente, un tratamiento discriminatorio en la corrección de la doble imposición económica de dividendos de fuente comunitaria ya estará prohibido por la jurisprudencia comunitaria sobre las libertades fundamentales de establecimiento y de libre circulación de capitales. Sin embargo, y según la mejor doctrina<sup>10</sup>, el artículo 4.1 de la Directiva incorpora un elemento adicional, tiene una «eficacia sustantiva propia»: la eliminación de la doble imposición económica, incluso cuando el derecho interno no la prevea expresamente.

Un eventual conflicto entre norma comunitaria y norma estatal se resolver  con base en el principio de primacía del derecho comunitario<sup>11</sup> que será proclamado en el celeb rrimo caso *Costa c. Enel* (STJCE de 15 de julio de 1964, C-6/64), sobre la base de diversos materiales jurídicos proporcionados por sentencias anteriores<sup>12</sup>. En efecto, la primacía del Derecho de la Unión descansa en los principios de aplicabilidad directa y efecto directo,

<sup>10</sup> Véanse Calderón Carrero y Martín Jiménez (2019, p. 202). Sin embargo, el TJUE en *Meilicke II* (STJUE de 30 de junio de 2011, C-262/09 –NFJ043187–), entre otros fallos, avala la validez del sistema de imputación ordinaria pese a sus efectos restrictivos sobre el ejercicio efectivo de las libertades comunitarias.

<sup>11</sup> La primacía del Derecho de la Unión Europea constituye un principio basililar para el correcto engranaje del ordenamiento comunitario con los respectivos sistemas jurídicos nacionales. Por su importancia fundamental en la articulación de esa mutua relación entre ambos sistemas jurídicos, se introdujo en el tratado constitucional, y hubo de ser sacrificado más tarde, en el proceso que conduciría al Tratado de Lisboa como salida a la crisis constitucional. En efecto, el artículo 6 del Tratado de 29 de octubre de 2004, por el que se incluye una Constitución Europea, establecía que: «La Constitución y el derecho adoptado por las instituciones de la Unión en el ejercicio de las competencias que le atribuyen a esta primarán sobre el Derecho de los Estados miembros». Sin embargo, su eliminación con el Tratado de Lisboa no supone la mutilación de un principio que ya venía reconocido de forma unánime por la jurisprudencia, aunque sí la supresión de una norma que tenía una cierta proyección constitucional. Quizás por ello, de forma admonitoria, en la Declaración 17 anexada al Tratado de Lisboa, la Conferencia

recuerda que, con arreglo a una jurisprudencia reiterada del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, los Tratados y el Derecho adoptado por la Unión sobre la base de los mismos priman sobre el Derecho de los Estados miembros, en las condiciones establecidas en la citada jurisprudencia.

<sup>12</sup> En *Costa c. Enel*, se afirmó la primacía del derecho comunitario con base en el principio de atribución de competencias, el deber de abstención de cualquier medida que contravenga los objetivos comunitarios (art. 10.2 TCE, antiguo art. 5.2 TCEE), y la aplicabilidad y eficacia directa del Derecho Comunitario. Más tarde, en la no menos fundamental *Simmenthal*, STJCE de 9 de marzo de 1978, reconocerá lo siguiente:

en virtud del principio de primacía del derecho comunitario, las disposiciones del tratado y los actos de las instituciones directamente aplicables tienen por efecto, en sus relaciones con el derecho interno... hacer inaplicable de pleno el derecho, por el mismo hecho de su entrada en vigor, toda disposición nacional contraria existente.

que tienen un doble origen legal y jurisprudencial, y son recíprocamente complementarios. Por su propia estructura incompleta, y condicionada a su transposición, la directiva es una norma necesitada de la intermediación estatal para su efectiva incorporación al ordenamiento interno (art. 288 Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea –TFUE–). Otra cosa es que, desde el punto de vista de su contenido material, constituya una norma *clara, precisa y autosuficiente*, susceptible de ser invocada directamente por sus destinatarios. En este caso, podemos hablar de un efecto directo parcial y limitado; parcial porque solo se produce en supuestos de tardía o defectuosa transposición, de lo contrario, solo sería invocable la disposición de derecho interno que ejecuta o desarrolla correctamente la directiva; y limitado, porque la invocabilidad directa solo sería oponible al Estado (efecto directo en sentido vertical), y no en relación con los particulares (efecto directo en sentido horizontal)<sup>13</sup>.

En ocasiones, las directivas fiscales presentan el suficiente grado de detallismo para defender su efecto directo, como es el caso del artículo 4.1 de la Directiva Matriz-Filial. En este sentido, en *Cobelfret* (STJUE de 12 de febrero de 2009, C-138/07 –NFJ031339–), se ha sostenido que el artículo 4.1 de la directiva es «incondicional y suficientemente precisa para poder ser invocada ante los órganos jurisdiccionales nacionales». Por consiguiente, la sociedad matriz del Estado de residencia podrá invocar un auténtico derecho subjetivo de naturaleza iuscomunitaria a la aplicación de los métodos de la directiva para eliminar la doble imposición económica.

El ámbito objetivo de ese derecho subjetivo se proyecta sobre las «distribuciones de dividendos». La directiva no nos proporciona un concepto autónomo de distribución de beneficios<sup>14</sup>, incluso parece conferirle un diferente campo semántico en sus artículos 1, 4.1 y 5, por lo que, si el precepto comunitario se anuda a la renta distribuida a la sociedad matriz por su condición de accionista de la filial, parece que habrá que recurrir a las disposiciones

---

Como ha señalado Ruiz-Jarabo (1993, pp. 61 y ss.), con la sentencia *Simmenthal* se llega mucho más lejos. Las normas comunitarias, por el juego combinado de la primacía y del efecto directo, adquieren inmediatamente la condición de normas positivas del sistema jurídico propio de los Estados miembros. En definitiva, confieren al juez nacional un poder extraordinario, al «permitirle controlar la comunitariedad de su legislación nacional, que modifica de hecho el sistema constitucional de los Estados miembros».

<sup>13</sup> La Corte de Luxemburgo ha reconocido el efecto directo de estas directivas con base en un doble argumento. En primer lugar, esgrimiendo su «efecto útil», que se vería debilitado si los nacionales no pudieran invocar las directivas ante sus respectivas jurisdicciones. Y, en segundo lugar, recurriendo a la doctrina del «estoppel», que supone que los Estados miembros no pueden oponer a sus particulares su propio incumplimiento de las disposiciones de las directivas. Véase Mata Sierra (1998, pp. 190). Como lógico corolario de esta doctrina, ese efecto directo vertical siempre debe producirse en sentido ascendente, es decir, invocando un derecho subjetivo o situación jurídica activa frente al Estado incumplidor, y nunca en sentido opuesto, que supondría un anómalo efecto directo inverso *in peius*.

<sup>14</sup> La noción *distribución de beneficios* de la directiva, en la interpretación de la jurisprudencia comunitaria –e incluso de nuestro propio Tribunal Supremo (TS) en el controvertido caso *Dorna* (STS de 24 de febrero de 2016, rec. núm. 3976/2014 –NFJ062184–), parece más estricta que el concepto de dividendos del artículo 10.3 del Modelo de CDI OCDE. Véase Martín Jiménez (2017).

internas del Derecho de Sociedades del Estado de residencia de la matriz para calificar la renta distribuida y la participación en el capital. En cierto modo, es la solución técnica que parece colegirse de *Les Vergers du Vieux* (STJUE de 22 de diciembre de 2008, C-48/07 –NFJ031283–) que, al plantearse la interesante cuestión de si el usufructuario tiene acceso a los beneficios de la directiva, concluye en sentido negativo, exigiendo una vinculación directa entre la distribución de beneficios y la participación en el capital. Ahora bien, el beneficio distribuido se refiere al dividendo íntegro repartido, incluyendo la carga tributaria soportada por la matriz en el Estado de la fuente en el momento de la distribución, como el *withholding tax*, que en la redacción originaria de la directiva se permitió durante un periodo transitorio (*Crédit Mutuel*, STJUE de 3 de abril de 2008, C-27/97 –NFJ028104–).

Sin embargo, el artículo 4.1 de la directiva excluye los «beneficios distribuidos por motivos distintos de la liquidación»<sup>15</sup>. El reparto de beneficio por liquidación de una filial, desde la perspectiva de la matriz que recibe la distribución liquidatoria, es claramente homologable a una ganancia patrimonial, determinada por la diferencia entre el valor de adquisición y la cuota liquidatoria asignada, y quedaría al margen de la directiva. Esta interpretación, lejos de ser restrictiva, se acomodaría a la finalidad objetiva de la Directiva Matriz-Filial, que no es otra que facilitar la creación de grupos societarios a escala europea, pero no facilitar su disolución y liquidación. Por el contrario, el resto de plusvalías generadas por la transmisión de la participación constituirían beneficio distribuido y tendrían acceso a la Directiva Matriz-Filial. Abona esta tesis una interpretación teleológica del artículo 4.1 de la directiva, sobre todo, cuando la afloración de la plusvalía de la participación transmitida obedece a reservas acumuladas, que puedan considerarse fiscalmente como beneficios no distribuidos. Por ello, y con buen criterio, el artículo 8 c) de la Propuesta de Directiva del Consejo, de 25 de octubre de 2016, de Base Imponible Común del Impuesto sobre Sociedades (BICIS), calificaba como «ingreso exento» al «producto de enajenación de acciones».

El artículo 4.3 de la directiva reserva a los Estados miembros la potestad de establecer que los gastos que se refieren a la participación, y las minusvalías derivadas de la distribución de los beneficios de la sociedad filial, no sean deducibles del beneficio imponible de la sociedad matriz. Esta potestad, facultativa y discrecional, de los Estados miembros podrá fijarse en un tanto alzado, que no podrá exceder un 5 % de los «beneficios distribuidos por la sociedad filial»<sup>16</sup>. La ratio de la exclusión de estos gastos de la participación (*stewardship*

<sup>15</sup> Por el contrario, el artículo 5 de la directiva, relativo al *withholding tax*, no hace ninguna referencia a la liquidación, lo que ha llevado a algunos autores a entender que, en este caso y desde la perspectiva de la filial, la distribución liquidatoria representa reservas o *retained earnings* cubiertos por la directiva. Véanse Calderón Carrero y Martín Jiménez (2019, p. 199).

<sup>16</sup> La exclusión del 5 % aparece ya, de forma temprana, en el artículo 4 de la Propuesta de Directiva de la Comisión de 16 de junio de 1969, si bien no se especificaba que esta excepción cuantitativa del método de exención fuera en concepto de gastos de la participación. Será el Dictamen del Consejo Económico y Social el que instará la inclusión, en el artículo 4.2 de la Propuesta de Directiva, de una salvedad expresa



*expenses*) hay que buscarla en la inconveniencia de que, cuando se produzca la distribución de un dividendo exento, la base imponible de la matriz se vea también minorada por los gastos directamente relacionados con la obtención de la renta exenta. En este sentido, funcionaría como una temprana cláusula preventiva de una doble deducción (*double dipping*), en cierto modo similar –aunque más acotada–, a la que, por exigencias de la Acción 2 de BEPS, se introdujo en el artículo 4.1 a) de la Directiva Matriz-Filial por la modificación operada por la Directiva 2014/86/UE<sup>17</sup>. Ahora bien, esta limitación objetiva y tasada habrá de aplicarse no solo a las distribuciones de beneficios de filiales comunitarias, sino también a las de origen nacional, so pena de conculcar las libertades comunitarias (*Groupe Steria*, STJUE de 2 de septiembre de 2015, C-386/14 –NFJ059184–).

La literalidad de la regla del 5 % parece referida exclusivamente al método de exención, y aunque tampoco existe base legal suficiente para excluirla en el método de imputación, concurren sólidos argumentos jurídicos en este sentido<sup>18</sup>. Lo que sí parece claro es que no se proyecta sobre las plusvalías. Tan solo incluye la minusvalía directamente provocada por el reparto del beneficio de la filial. A nuestro modo de ver, constituye una excepción singular que, de acuerdo con la filosofía de la directiva, deberá ser objeto de una interpretación estricta a la hora de acometer su transposición doméstica. Es decir, y como se desprende de las actas del Consejo, se refiere a la depreciación contable de la participación en la filial, que se produce cuando esta última distribuye beneficios con cargo de reservas, en cuyo caso la depreciación de cartera no sería deducible en sede de la sociedad matriz<sup>19</sup>.

---

a los gastos de administración («... sous réserve que les dépenses administratives puissent être réduites de son bénéfice imposable», Journal Officielle des Communautés Européennes de 1 de agosto de 1969). En la Directiva 90/435/CEE del Consejo, de 23 de julio, ya aparecería el artículo 4.2 con una redacción muy similar a la del vigente artículo 4.3.

<sup>17</sup> En el reformado artículo 4.1 a) de la directiva se introduce, en cuando aquí nos interesa, la exclusión del método de exención cuando el beneficio distribuido es deducible en sede de la sociedad filial distribuidora. Se trata de la típica regla secundaria o defensiva prevista en la Acción 2 de BEPS para combatir una asimetría híbrida.

<sup>18</sup> La imputación ordinaria supone la integración de la renta mundial por la sociedad matriz, con íntegra deducción del impuesto subyacente, y no parece que deba escatimarse cicateramente con esos gastos de la participación. Abonan esta tesis los antecedentes normativos del precepto armonizado. En la primitiva la Propuesta de Directiva de 1969 solo se contemplaba el método de exención y, como ya hemos advertido más arriba, ya se aplicaba la no deducibilidad de un 5 % del beneficio distribuido. Solo en un momento posterior, y por exigencias de aquellos Estados miembros que aplicaban la técnica de la imputación ordinaria, se incluiría en el artículo 4.1 este método de corrección de la doble imposición económica, si bien, la regla del 5 %, en su configuración inicial, resistiría esta innovación/ampliación normativa. Por lo demás, no es ocioso recordar que el sistema de eliminación de la doble imposición económica que mejor se adapta al juego de las libertades comunitarias, y al *forfait* del 5 %, es el método de exención; mientras que la aplicación de ese porcentaje al método de imputación ordinaria agrava sus limitaciones intrínsecas para abatir el impuesto subyacente soportado en la fuente, cuando este es comparativamente más elevado que en el Estado de residencia de la matriz.

<sup>19</sup> En idéntico sentido, véanse Calderón Carrero y Martín Jiménez (2019, p. 212).

El artículo 4.3 de la directiva no define qué debe entenderse por los «gastos que se refieren a la participación», aunque, en una primera aproximación conceptual, parece que deberían reconducirse a los costes de gestión y control de la participación, y de financiación del capital invertido, que soporta la matriz. En cualquier caso, antes de deferir la concreta determinación de esos *steawradship expenses* al legislador doméstico, parece que habría que explorar la virtualidad del Derecho de la Unión Europea para aislar un concepto válido a efectos de la Directiva Matriz-Filial. Se trataría, en definitiva, de moldear un concepto iuscomunitario autónomo de gastos de la participación, y que, a mi juicio, y en defecto de jurisprudencia comunitaria, habrá que sondear en el *soft law* de las Directrices de la OCDE sobre precios de transferencia de 2022. Si nos sumergimos en el capítulo VII de las *Guidelines* dedicado a los servicios intragrupo, debemos distinguir, por su relativa promiscuidad conceptual, entre los «servicios centralizados» (párrafo 7.14 de las directrices) y «las actividades del accionista» (párrafo 7.10 de las directrices). Los primeros son servicios de gestión, administrativos, financieros u otros similares, centralizados por la matriz y prestados a sus filiales, y como tales, y de acuerdo con su aportación a la cadena de valor, son remunerables con sujeción a los criterios de las directrices<sup>20</sup>. Por tanto, si la retribución se sujeta, como transacción entre sujetos vinculados, al valor de mercado (*arm's lenght*), la lógica fiscal impone su tratamiento como gasto deducible sin limitación alguna<sup>21</sup>. Corroborará esta tesis la jurisprudencia comunitaria sobre el IVA que, para esta misma tipología de servicios intragrupo desarrollada por las llamadas *holdings mixtas*, confirma la existencia de una «actividad económica» y, por ende, de una prestación de servicios a las filiales sujeta a

<sup>20</sup> La reciente versión de las Directrices OCDE de enero de 2022, publicada en inglés, no ha modificado los párrafos que aquí nos interesan, por lo que para obviar la referencia al texto no traducido, nos referimos a la inalterada versión española de 2018. Según el párrafo 7.14 de las directrices:

Las actividades que se centralizan dependen del tipo de negocio y de la estructura organizativa del grupo pero, en general, suelen incluir servicios administrativos tales como planificación, coordinación, control presupuestario, asesoría financiera, contabilidad, auditoría, servicios jurídicos, gestión de cobros, servicios informáticos; servicios financieros tales como la supervisión de los flujos de caja y de la solvencia, de los aumentos de capital, de los contratos de préstamo, de la gestión de riesgo de los tipos de interés y del tipo de cambio y refinanciación; asistencia en las áreas de producción, compra, distribución y comercialización; y servicios de gestión de recursos humanos, tales como la selección de personal y la formación. A menudo, los centros de servicio del grupo ejecutan los trabajos de gestión de pedidos, atención al cliente y centro de atención telefónica, trabajos de I+D o gestionan y protegen los activos intangibles de una parte o del conjunto del grupo multinacional. **En general, las actividades de este tipo se consideran como servicios intragrupo dado que son el tipo de actividades por las que una empresa independiente estaría dispuesta a pagar, o que ejecutaría por sí misma.**

Esa retribución se determinará conforme a las reglas de los párrafos 7.15 y ss.

<sup>21</sup> Los principios de necesidad del gasto, y de correlación de ingresos y gastos, reconocidos por los sistemas tributarios internos, y por los artículos 9.1 y 2 de la frustrada Propuesta BICIS, abonan esta solución técnica. Por el contrario, el gasto incurrido para la obtención de una renta exenta del artículo 8 d) de la Propuesta BICIS (distribución de beneficios de la filial) no se consideraba deducible (art. 12 g) de la Propuesta de Directiva).

gravamen<sup>22</sup>. Por el contrario, el párrafo 7.10 de las directrices enfoca, en un sentido más estricto, las actividades desplegadas por la *holding* como accionista, y que, como tales, debe soportar sin que pueda repercutir a sus participadas como servicio intragrupo. Se trata de:

- a) los costes relacionados con la estructura jurídica de la sociedad matriz, tales como las juntas generales de accionistas de la sociedad matriz, la emisión de acciones de esta sociedad, la cotización en bolsa de la sociedad matriz y los gastos del consejo de vigilancia; b) los costes relativos a las obligaciones de la sociedad matriz en materia de registro contable (incluyendo la información financiera y de auditoría) de las operaciones, incluidos los relativos a la consolidación de informes; los costes de la auditoría de las cuentas de la filial por la sociedad matriz cuando dicha auditoría se realice exclusivamente en interés de la sociedad matriz, y los costes relacionados con la elaboración de los estados financieros consolidados del grupo multinacional (si bien en la práctica los costes incurridos en el ámbito local por las filiales no tienen que repercutirse necesariamente a la sociedad matriz o sociedad de cartera *-holding-* cuando resulte desproporcionadamente oneroso identificar y aislar dichos costes); c) los costes de obtención de fondos destinados a la adquisición de las participaciones y los incurridos por la sociedad matriz en sus relaciones con inversores, por ejemplo, los relativos a la estrategia de comunicación con los accionistas de la matriz, analistas financieros, fondos y otras partes interesadas en la sociedad matriz; d) los costes relativos al cumplimiento por parte de la sociedad matriz de las normativas tributarias pertinentes; e) Los costes que conlleva la gobernanza del grupo multinacional en su conjunto.

En nuestra opinión, y según la ineludible pauta-guía interpretativa de las *Guidelines*, los gastos de gestión de la participación se identificarían con los costes del accionista del párrafo 7.10; un concepto estricto y preciso, no repercutible como servicio intragrupo a las filiales, y cuya deducibilidad debe sacrificarse para obviar un denostado efecto de *doble dipping*. En cualquier caso, y supuesto ese ámbito material estricto de esos gastos de accionista, la predeterminación de un porcentaje no deducible de un 5 % admitiría alguna interpretación alternativa, más allá de su mera asimilación con un porcentaje que se aplica,

<sup>22</sup> En este sentido, el TJUE ha admitido la intervención en la gestión de las filiales mediante la prestación de servicios administrativos, contables, informáticos y de concesión de préstamos (*Floridenne*, STJUE de 14 de noviembre de 2000, C-142/99 –NFJ009809– ); servicios técnicos de administración y gestión (*Portugal Telecom*, STJUE de 6 de septiembre de 2012, C-496/11 –NFJ048085–); servicios administrativos y comerciales (*Larentia/Minerva*, STJUE de 15 de julio de 2015, C-108/14 y C-109/14 [acumulados] –NFJ059034–); la prestación de servicios facturados por terceros para la adquisición de acciones de sus filiales, tales como la auditoría de sociedades, la intervención en la negociación del precio de adquisición de las acciones, la organización de la toma de control de las sociedades y una intervención en materia jurídica y fiscal (*Cibo*, STJUE de 27 de septiembre de 2001, C-16/00 –NFJ011020–); e incluso se ha considerado intervención en la gestión de la cartera el arrendamiento de un bien inmueble a las filiales (*Marle Participations*, STJUE de 5 de julio de 2018, C-320/17 –NFJ070830–).

en todo caso, de una forma mecánica. A nuestro juicio, sería más acorde con la naturaleza y finalidad de la directiva, interpretarlo como un umbral máximo de no deducibilidad, lo que exigiría probar la existencia de esos gastos de la participación, o, incluso, y especialmente para los grupos societarios de estructura vertical, cabría interpretarlo como un límite conjunto, evitando su acumulación en cascada en cada eslabón de la cadena societaria. Una variable de esta última solución técnica sería la conocida en la legislación tributaria francesa que eleva la exención al 99 % del dividendo distribuido para los grupos societarios, obviando de esta forma la acumulación en cascada del 5 %<sup>23</sup>. Este tipo de interpretaciones están implícitas en el considerando 11 del preámbulo de la directiva, que proyecta la imposición recurrente sobre toda la cadena societaria en los siguientes términos:

Quando los grupos de sociedades se organicen en cadenas de sociedades y los beneficios lleguen a la sociedad matriz distribuidos a través de la cadena de filiales, es preciso eliminar la doble imposición mediante exención o crédito fiscal. En el caso del crédito fiscal, **la sociedad matriz debe poder deducir todo impuesto abonado por cualquiera de las filiales de la cadena**, con supeditación al cumplimiento de las condiciones establecidas en la presente Directiva.

Antes de concluir este epígrafe, debemos efectuar una última consideración técnica sobre el alcance y significación de la Directiva Matriz-Filial, y es que su mandato de armonización no se agota en la regulación de situaciones de tráfico jurídico comunitario, sino que también, y en aras de una encomiable uniformidad interpretativa, proyecta su eficacia normativa, con el complementario control prejudicial del TJUE, a situaciones jurídicas puramente internas. Esta tesis no es en absoluto innovadora, y fue ya establecida en relación con la Directiva de Fusiones, por *Leur-Bloem* (STJUE de 17 de julio de 1997, C-28/95 –NFJ005725–). En esta emblemática sentencia, el TJUE, con invocación de otros antecedentes recaídos en materia extrafiscal, sostiene que siempre que el legislador nacional, al adaptar la ley interna a las disposiciones de la directiva, decida someter al mismo trato las situaciones puramente internas al previsto en la directiva, ora para no dispensar un tratamiento discriminatorio a sus nacionales, ora para obviar una eventual distorsión de la competencia, el tribunal será competente para conocer de su interpretación prejudicial. En tal caso existirá un interés comunitario manifiesto en garantizar una interpretación uniforme de conceptos comunitarios y soslayar posibles divergencias interpretativas<sup>24</sup>. Pues bien, la doctrina *Leur-Bloem* se ha extendido a la Directiva Matriz-Filial con *Les Vergers du Vieux*, que reafirma la competencia

<sup>23</sup> Sobre la aplicación de esta regla en el entorno de la Unión Europea, véase AEDAF (2021a, pp. 112 y ss.).

<sup>24</sup> En el párrafo 32 de *Leur-Bloem* puede leerse:

el Tribunal de Justicia es competente para interpretar el Derecho comunitario cuando este no regula directamente la situación controvertida y, sin embargo, el legislador nacional ha decidido, al adaptar el Derecho nacional a las disposiciones de una Directiva, dispensar el mismo trato a situaciones puramente internas y a las que regula la Directiva, de forma que ha ajustado su legislación interna al Derecho comunitario.

comunitaria del TJUE, también en una situación de tráfico jurídico interno, cuando el legislador nacional adopta para los dividendos internos la misma regulación que para los dividendos transfronterizos. Esta vocación nomofiláctica, que aquí habría que calificar como vocación armonizadora, constituye una sólida base para desbordar el ámbito de la directiva y penetrar en el terreno de las situaciones jurídicas puramente internas, sobre todo en aquellos sistemas tributarios domésticos que, como el nuestro, mimetizan la solución comunitaria para la corrección de la doble imposición económica intersocietaria de fuente interna.

### 3. El peaje fiscal de los gastos de gestión en la sociedad matriz con filial no residente comunitaria: análisis de compatibilidad con la Directiva Matriz-Filial

Nuestra legislación nacional sobre la deducción de los gastos de gestión de la participación (arts. 21.10 y 32.4 LIS) se ajusta, en términos generales, a las exigencias de las libertades comunitarias de establecimiento y circulación de capitales, pero fricciona con la Directiva Matriz-Filial en dos aspectos concretos. En primer lugar, desconoce el ámbito objetivo del artículo 4.3 de la directiva, extendiendo regla del 5 %, de forma expansiva, a las plusvalías que, como ya hemos razonado más arriba, están fuera de la limitación de deducibilidad. El legislador nacional realiza una interpretación –no tanto extensiva, como innovadora– de una norma de excepción que debiera ser objeto de una interpretación estricta. Esta transposición *ultra vires* desborda el mandato de armonización y restringe indebidamente la corrección de la doble imposición económica.

En segundo lugar, nuestra norma fiscal interna detrae directamente el porcentaje del 5 % del dividendo o beneficio exento (art. 21.10 LIS) o del dividendo o beneficio que serviría de base para calcular el impuesto que hubiera debido pagarse en España (art. 32.4 LIS). Esta sustracción directa del beneficio o dividendo distribuido no se compadece exactamente con la previsión de la directiva, que ordena operar sobre el gasto de la sociedad matriz, y no sobre el beneficio distribuido por la filial, aunque este último sea el parámetro cuantitativo para aplicar el *fortait* no deducible del 5 %. Por el contrario, ambos preceptos legales operan sobre el beneficio distribuido, que queda reducido a una suerte de dividendo neto (por el 95 % de su importe). En el plano jurídico formal, esta restricción no encaja con el derecho subjetivo formal a la eliminación del dividendo íntegro que reconoce la jurisprudencia comunitaria (*Crédit Mutuel*). En el plano de la lógica fiscal, podría sostenerse la neutralidad del sistema estable-

---

Se trata de un criterio más laxo que el esgrimido en *Dzodzi*, STJCE de 18 de octubre de 1990 (C-287/88 y C-197/89 [acumulados]), que exigía una remisión expresa al Derecho de la Unión para dar entrada a la competencia prejudicial del TJUE. Con esta doctrina expansiva, no es de extrañar que algunos autores hayan censurado la invasión generalizada del Derecho comunitario en los derechos nacionales. Véase Vanistandael (2016, p. 563).

cido en los artículos 21.10 y 32.4 de la LIS respecto al sistema armonizado del artículo 4.3 de la directiva, porque la exención/imputación sobre el 95 % de la renta distribuida produce un efecto equivalente a la exención/imputación del 100 % del beneficio repartido con ulterior detracción del 5 % no deducible. De hecho, nuestro derecho interno se alinea con otros ordenamientos nacionales que corrigen la doble imposición económica sobre el «dividendo neto» del 95 % del flujo de beneficios, y que indirectamente ha avalado el TJUE<sup>25</sup>.

Sin embargo, este planteamiento no es fiscalmente inane, porque: a) soslaya el problema iuscomunitario de si la regla del 5 % del artículo 4.3 de la directiva es aplicable también al método de imputación, cuestión vidriosa sobre la que ya nos hemos pronunciado en un sentido negativo; b) la aplicación del actual artículo 32.4 de la LIS adultera la forma de cálculo del impuesto subyacente, agravando las limitaciones inherentes al método de imputación ordinaria cuando la carga tributaria soportada en el Estado de la fuente es superior a la del Estado de residencia de la matriz; y c) en determinadas circunstancias, la aplicación del artículo 21.10 de la LIS puede suponer un gravamen indirecto que infringe la Directiva Matriz-Filial.

Con relación a este último aspecto, debemos detenernos en la copiosa jurisprudencia comunitaria que ha enjuiciado el sistema belga de exención de dividendos de fuente comunitaria. En cuanto aquí nos interesa, la sentencia más relevante es *Cobelfret*, a la que ya hemos hecho referencia en otro lugar, y en el que se analiza la compatibilidad con la directiva de la legislación tributaria belga, que aplica el método de la exención al 95 % del dividendo distribuido por filiales nacionales o extranjeras, pero que lo condiciona a que la sociedad matriz residente tenga resultados positivos. En los ejercicios fiscales de 1995 a 1998, *Cobelfret*, sociedad residente en Bélgica, había sufrido pérdidas, por lo que no pudo beneficiarse de la exención del 95 % del dividendo repartido por sus filiales residentes en territorio comunitario. El TJUE concluye que la legislación belga conculca la directiva porque produce una minoración de las pérdidas trasladables a otros ejercicios fiscales y, en la medida en que en esos otros ejercicios exista beneficio imponible, genera un gravamen indirecto del dividendo distribuido en los ejercicios fiscales posteriores<sup>26</sup>. No empece esa

<sup>25</sup> Es el caso de Alemania, Francia e Italia. Véase AEDAF (2021a, pp. 112 y ss.). También era el caso de Bélgica antes de la última reforma inducida por la jurisprudencia comunitaria segregada en relación con la problemática aplicación de la exención del 95 % del dividendo distribuido.

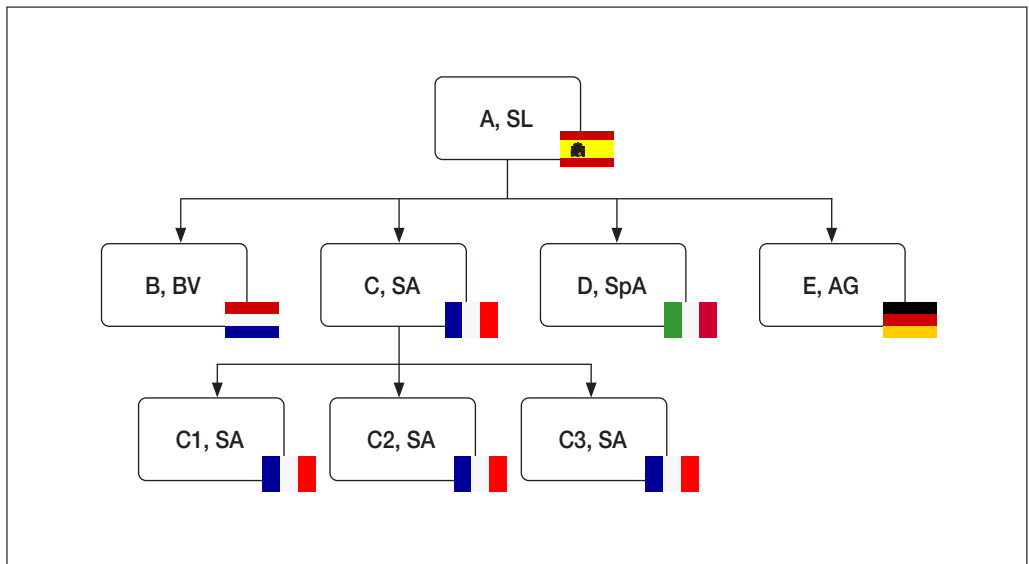
<sup>26</sup> En el párrafo 40 de la sentencia puede leerse:

De ello se desprende que, aunque los dividendos percibidos por la sociedad matriz no estén sometidos al ejercicio fiscal en el que dichos dividendos han sido distribuidos, la reducción de las pérdidas de la sociedad matriz puede dar lugar a que esta vea gravados indirectamente dichos dividendos en ejercicios fiscales posteriores, cuando sus resultados sean positivos.

En el mismo sentido, debemos colacionar también aquí la más reciente *Brussels Securities* (STJUE de 19 de diciembre de 2019, C-389/18 –NFJ075720–), que analiza de nuevo la legislación tributaria belga, y pese la reforma legislativa provocada por *Cobelfret*, llega a la misma conclusión. Según el TJUE, la directiva se opone «tanto a cualquier gravamen directo a la sociedad matriz por los beneficios

distorsión fiscal, según la Corte de Luxemburgo, el tratamiento simétrico que contempla la norma belga para filiales residentes y no residentes, porque «esto no justifica la aplicación de un régimen incompatible con el sistema de prevención de la doble imposición económica» previsto en el artículo 4.1 de la directiva.

Pues bien, nuestro artículo 21.10 de la LIS no condiciona la exención del 95 % a la preexistencia de una base imponible positiva de la matriz, pero puede producir un efecto muy similar, toda vez que si la sociedad matriz tiene pérdidas, la exención del 95 % supone la integración de un 5 % del dividendo distribuido por la filial, y el paralelo consumo de base imponible negativa. Esa contracción de la base imponible negativa trasladable a otros ejercicios fiscales que arrojen un resultado positivo producirá un idéntico fenómeno de gravamen indirecto del dividendo distribuido en ejercicios fiscales anteriores. Este efecto patológico se agrava cuando el grupo societario presenta una estructura de peine, en el que una *holding* con pérdidas se nutre de los dividendos de filiales comunitarias al mismo nivel –lo que no es necesariamente infrecuente, si aquella asume una función de canalización de inversiones financieras en filiales comunitarias–, como puede verse en el gráfico.



En una estructura corporativa en peine como la ejemplificada, coronada por una sociedad en pérdidas, el artículo 21.10 de la LIS puede transformarse en un peaje fiscal del 5 % del beneficio distribuido por las filiales, que drena las bases imponibles negativas de la matriz,

distribuidos por su filial como a las situaciones en las que la sociedad matriz sufre indirectamente un gravamen de los dividendos percibidos de su filial» (párrafo 53).

desplazando un gravamen indirecto de los dividendos distribuidos a periodos impositivos posteriores. Ahora bien, si la sociedad matriz arroja un resultado positivo que determina una cuota tributaria a ingresar, la aplicación facultativa de la deducción del impuesto subyacente (art. 32.4 LIS), amén de agravar las limitaciones consustanciales a la imputación ordinaria, afrontará problemas más graves, que aquí no podemos abordar, como el límite conjunto de deducibilidad al 50 % de la cuota tributaria<sup>27</sup>, y que constituye una clara vulneración de la incondicional Directiva Matriz-Filial (*Cobelfret*). Esta aplicación horizontal de los artículos 21.10 y 32.4 de la LIS arrojará fácilmente esas consideraciones sobre el gravamen indirecto, y ello por unos gastos de participación cuyo montante efectivo puede ser muy inferior a la mecánica aplicación del *forfait* del 5 %.

Pero si existe un gravamen indirecto, especialmente dañino en términos de neutralidad fiscal, y que plantea no solo un problema de compatibilidad con la Directiva Matriz-Filial, es el efecto colateral que produce el artículo 21.10 de la LIS, en la aplicación del régimen de transparencia fiscal internacional de las *subholdings* no residentes. En este sentido, al no estrangular el legislador interno el análisis comparativo de la tributación efectiva con la *subholding* no residente, a la que no se aplique una norma de exclusión de la deducibilidad de gastos de la participación en un porcentaje del 5 %, se produce una transparencia fiscal *sobrevenida* que, a modo de indeseable gravamen indirecto, enturbia la corrección de la doble imposición de una forma tanto o más lesiva que la descrita en *Cobelfret* (en el gráfico, el reparto del dividendo por la *subholding* francesa C, SA, que integra dividendos de sus filiales territoriales exentas al 99 %).

#### **4. El peaje fiscal de los gastos de gestión en grupos mercantiles nacionales: análisis de su compatibilidad constitucional y con el Derecho de la Unión Europea**

En segundo lugar, debemos abordar la problemática jurídica que suscita la aplicación de los artículos 21.10 y 32.4 de la LIS a los grupos societarios nacionales (matriz y filiales residentes en el territorio nacional), se hallen o no en régimen de consolidación fiscal. En nuestra inicial propuesta de análisis multinivel, nos proponemos ahora cohonestar nuestra legislación interna con un doble parámetro normativo de validez: el nivel constitucional interno y el Derecho de la Unión Europea.

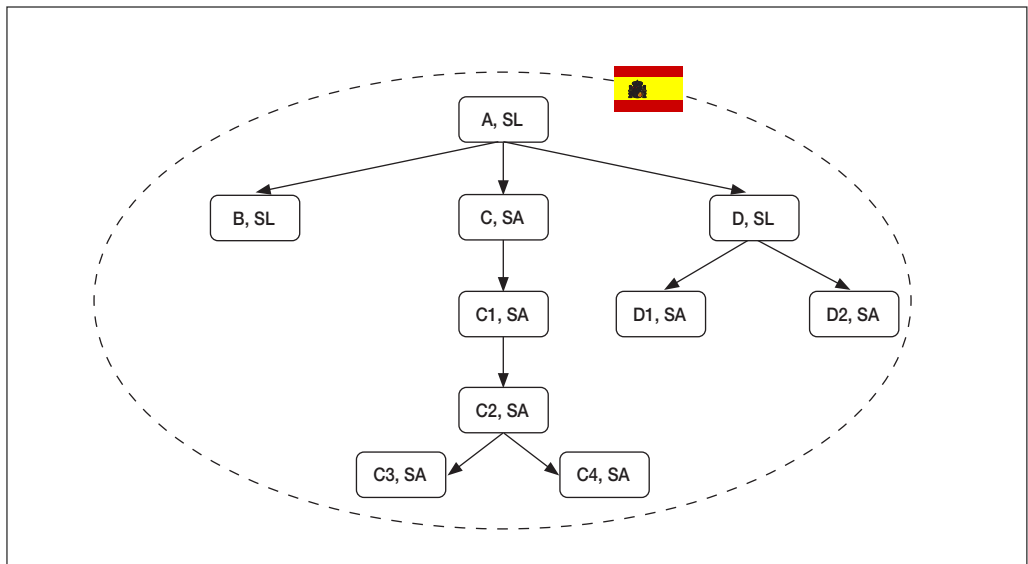
<sup>27</sup> La disposición adicional decimoquinta.2 de la LIS, incorporada por el artículo 3.PrimerUno del Real Decreto-Ley 3/2016, de 2 de diciembre, dispone:

el importe de las deducciones para evitar la doble imposición internacional previstas en los artículos 31, 32 y apartado 11 del artículo 100, así como el de aquellas deducciones para evitar la doble imposición a que se refiere la disposición transitoria vigésima tercera, de esta Ley, no podrá exceder conjuntamente del 50 por ciento de la cuota íntegra del contribuyente.



En primer lugar, desde una estricta perspectiva iuscomunitaria, y de acuerdo con la ya glosada doctrina *Leur-Bloem*<sup>28</sup>, son trasladables aquí las consideraciones jurídicas vertidas en el anterior epígrafe, aun cuando se trate de una situación jurídica puramente interna. En particular, y como ha subrayado *KBC Bank NV* (Auto del TJUE de 4 de junio de 2009, C-439/07 y C-499/07 [acumulados] –NFJ079352–), en el que se analiza un régimen de exención similar al enjuiciado en *Cobelfret*, el artículo 4.1 de la directiva y su efecto directo son plenamente aplicables a una situación jurídica interna, en la que las filiales residentes distribuyen dividendos a una matriz también residente.

Sentada la premisa de la plena invocabilidad del artículo 4.1 de la directiva, en una estructura corporativa piramidal de un grupo mercantil interno la aplicación mecánica del *forfait* del 5% puede lacerar gravemente la corrección de la imposición económica intersocietaria. La cadena societaria de distribución del dividendo reduce el artículo 21.10 de la LIS a una suerte de peaje fiscal, que se transforma en una imposición acumulada o en cascada, como ejemplifica el siguiente gráfico:



Como se observa en este gráfico, el flujo de dividendos procedente de las subfiliales C3 y C4 a la sociedad matriz A arrastra un peaje fiscal del 5% en cada eslabón de la cadena societaria, de tal forma que los *stewardship expenses* se transforman en una suerte de

<sup>28</sup> En realidad, no solo por la doctrina *Leur-Bloem*, sino incluso por la más rígida doctrina *Dodzi*, porque no es ocioso recordar que la propia la exposición de motivos de la Ley 11/2020 contiene una explícita referencia a la Directiva Matriz-Filial.

impuesto autónomo en cascada que desfigura totalmente la eliminación de la doble imposición económica, soportando la matriz A una carga fiscal acumulada de un 20 %<sup>29</sup>. En la hipótesis de aplicación del tipo de gravamen general del 25 %, estaríamos ante un gravamen del 1,25 % del dividendo distribuido en cada eslabón de la cadena societaria, lo que no solo desfigura la capacidad económica gravada, sino que además compromete seriamente el principio de neutralidad fiscal. Como ya hemos apuntado más arriba, la lógica fiscal que anima la directiva es contraria a ese gravamen escalonado porque, como proclama el considerando 11 de su preámbulo, «la sociedad matriz debe poder deducir todo impuesto abonado por cualquiera de las filiales de la cadena».

Una situación como la descrita no ha sido resuelta directamente por la jurisprudencia comunitaria, aunque sí podemos extraer de alguna de sus sentencias la proyección del método de exención sobre toda la cadena societaria. Por ejemplo, en *Groupe Steria*, con relación a una consolidación fiscal interna, alude a la doble imposición económica y a la «imposición en cadena». Y en *X y Ministerraad* (STJUE de 17 de mayo de 2017, C-68/15 –NFJ066589–) se alude a la «distribución» y «redistribución» del dividendo, excluyendo que esa redistribución pueda superar *de facto* el tope máximo del 5 %<sup>30</sup>. Más clara es la posición de la directiva en el método de imputación, en relación con el impuesto subyacente arrastrado de filiales. En su redacción originaria, solo admitía la corrección del impuesto subyacente soportado por la filial de primer nivel (*first-tier credit*), posibilitando situaciones de doble imposición económica en distribuciones de dividendos en cascada por filiales y subfiliales. A raíz del ECOFIN de 2003, la Directiva 123/2003/CE del Consejo dio una nueva redacción al artículo 4.1 de la Directiva Matriz-Filial para incorporar la distribución de dividendos en cadena<sup>31</sup>. Esta es

<sup>29</sup> Una planificación fiscal preventiva consistiría en la reordenación societaria para dibujar una estructura de peine que aligerara el coste fiscal acumulado. Sin embargo, esta posibilidad tropezaría con el obstáculo insalvable de la inexistencia de motivos económicos válidos frente la incontrovertida finalidad fiscal perseguida.

<sup>30</sup> En sus párrafos 79 y 80 puede leerse lo siguiente:

En efecto, en primer lugar, al establecer que el Estado miembro de la sociedad matriz y el Estado miembro del establecimiento permanente «se abstendrán de gravar dichos beneficios», la referida disposición prohíbe que los Estados miembros graven a la sociedad matriz o su establecimiento permanente por los beneficios distribuidos por la filial a su sociedad matriz, **sin distinguir en función de que el hecho imponible en el que se base la tributación de la sociedad matriz sea la recepción de esos beneficios o su redistribución**. En segundo lugar, como se ha indicado en los apartados 70 y 71 de esta sentencia, la Directiva sobre sociedades matrices y filiales persigue el objetivo de eliminar la doble imposición en la sociedad matriz de los beneficios distribuidos por una filial a su sociedad matriz. Pues bien, **un gravamen de esos beneficios en la sociedad matriz por parte del Estado miembro de la sociedad matriz en el momento de redistribuirlos que tenga como consecuencia someter tales beneficios a un gravamen que rebasa, de hecho, el límite máximo del 5 % fijado en el artículo 4, apartado 3, de dicha Directiva conllevaría una doble imposición en esa sociedad, prohibida por la citada Directiva**.

<sup>31</sup> El artículo 4.1 de la directiva prevé la disyuntiva entre la exención o la imputación ordinaria que, en este último caso, consiste en gravar el beneficio distribuido «autorizando al mismo tiempo a la sociedad

la solución que adopta el artículo 32.3 de la LIS, si bien, el requisito adicional de un umbral de participación del 5 % en las filiales de segundo y ulterior nivel infringe el artículo 4.1 de la directiva, cuya eficacia directa e incondicional sombrea ese *plus* de participación exigido<sup>32</sup>.

En definitiva, la Directiva Matriz-Filial no es ajena a la eliminación/corrección de la doble imposición económica en la imposición en cadena, y tampoco puede serlo la mecánica aplicación en cascada del porcentaje del 5 %. Y ello por un doble razonamiento. En primer lugar, por la propia lógica de neutralidad fiscal que la vertebraba, seriamente dañada por la sucesiva detracción de ese porcentaje en cada eslabón de la cadena societaria. En segundo lugar, porque el mismo concepto de gastos de la participación se resiente gravemente. En el concepto técnico y estricto de *stewardship expenses*, vinculado a lo que el párrafo 7.10 de las *Guidelines* califica como «actividad del accionista» no repercutible a las filiales, la detracción del 5 % parece justificada en la sociedad matriz, pero carece de sentido su reproducción clónica en cada nivel societario, máxime cuando, de forma acumulada, supone un gravamen indirecto que impide sustancialmente la corrección de la doble imposición económica. A nuestro modo de ver, no cabe otra solución técnica que abogar por una interpretación teleológica, respetuosa con la neutralidad fiscal, y entender que ese porcentaje del 5 % se refiere al conjunto del grupo mercantil. El principio de unidad económica, decisoria y organizativa está en la base de la consolidación contable, y justifica, en cuanto aquí nos interesa, no solo la centralización de servicios intragrupo, sino también de la actividad de accionista, en la propia sociedad cabecera. La doctrina contable justifica esa unidad económico-financiera en la sociedad cabecera<sup>33</sup>, y la fundamentaría la centralización de la dirección y control económico-financiero, fiscal y de gobernanza del grupo (párrafo 7.10 de las directrices).

Más sangrante es el caso del régimen de consolidación fiscal, en el que la individualidad de las sociedades integrantes del grupo se funde en un solo sujeto pasivo (art. 56.1 LIS)<sup>34</sup>.

---

matriz y a su establecimiento permanente a deducir de la cuantía de su impuesto la fracción del impuesto relacionado con dichos beneficios y **abonado por la filial y toda filial de ulterior nivel...**».

<sup>32</sup> En el mismo sentido, véase el interesante estudio de Machancoses García (2017).

<sup>33</sup> Véase Capella San Agustín (1975, p. 161). El autor alude a:

creación de una entidad económica frecuentemente sin existencia real en el campo jurídico, y por tanto frente a terceros, pero que sin embargo posee una incuestionable existencia económico-financiera, caracterizada por la unidad de dirección y control, por una organización supeditada a la consecución de unos fines unitarios establecidos por la común capacidad decisoria.

<sup>34</sup> En la primigenia regulación del régimen de consolidación fiscal en el Real Decreto 1414/1977, de 17 de junio, ya se atribuía la condición de sujeto pasivo al grupo de sociedades. La doctrina soslayó su insuficiencia de rango normativo recurriendo al artículo 33 de la Ley General Tributaria (LGT) de 1963, relativo a las entidades carentes de personalidad jurídica que constituyen una unidad económica susceptible de imposición (art. 35.4 de la vigente LGT). Con el artículo 79.1 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, y con el artículo 65.1 del Texto Refundido de 2004 se mantuvo esta consideración –ahora ya con rango de ley– del grupo societario como sujeto pasivo. Esta cualidad subjetiva es todavía más intensa en el artículo 56.1 de la vigente LIS que atribuye al grupo fiscal

Ello significa que, dentro del perímetro de consolidación fiscal, ese sujeto pasivo único soporta no solo la doble imposición económica, sino incluso una suerte de doble imposición jurídica en la misma cabeza. El fundamento teórico del régimen de consolidación fiscal se ha rastreado en los principios de unidad económica y de capacidad económica. La *ratio iuris* del grupo fiscal como sujeto pasivo hay que buscarla en la «específica capacidad económica» que revela a través de su actuación unitaria en el tráfico económico, y que, en cumplimiento del mandato constitucional del artículo 31.1 de la Constitución (CE), debe ser sometida a tributación<sup>35</sup>. Desde esta perspectiva, la no eliminación de los gastos de participación intra-grupo en el método de exención adquiere una coloración constitucional, en la medida en que adultera la medición de esa capacidad económica única y específica del consolidado fiscal.

No ignoramos que el Tribunal Constitucional (TC), hasta la fecha, se ha mostrado refractario a conferir trascendencia constitucional a la doble imposición, más allá de la prohibición de doble gravamen del artículo 6 de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA), integrada en el llamado bloque de constitucionalidad<sup>36</sup>. Sin embargo, y a nuestro juicio, la neutralización de la doble imposición económica no solo es una ineludible exigencia de eficiencia económica (neutralidad fiscal), sino también un irrenunciable postulado de justicia tributaria que, necesariamente, adquiere trascendencia constitucional en un «sistema tributario justo» (art. 31.1 CE). Que un mismo sujeto pasivo pague dos veces por el mismo impuesto (doble imposición jurídica), y por una misma fuente de renta (doble imposición económica), no deja de suponer una desviación del *ius suum quique tribuere*

---

la condición de *contribuyente*. Es decir, el sujeto pasivo que realiza el hecho imponible (art. 36.2 LGT), y que, como tal, asume la obligación tributaria principal de pagar la cuota tributaria (arts. 19 y 20.1 LGT). Por el contrario, las sociedades individuales que integran el grupo no son sujetos pasivos, aunque sí obligados tributarios sometidos a obligaciones formales y contables (STS de 22 de marzo de 1999, rec. núm. 3056/1994 –NFJ007684–).

<sup>35</sup> Véase López Llopis (2017, p. 133).

<sup>36</sup> Los Autos del TC 71/2008, de 26 de febrero (NFJ043198), 69/2018, de 20 de junio (NCJ063372) (FJ 3) y la Sentencia del TC 242/2004, de 16 de diciembre (NFJ019000) (FJ 6), establecen, de consuno, que:

la única prohibición de doble imposición en materia tributaria que se encuentra expresamente recogida en el bloque de la constitucionalidad viene establecida en el art. 6 de la Ley Orgánica de financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) y «garantiza que sobre los ciudadanos no pueda recaer la obligación material de pagar doblemente [al Estado y a las Comunidades Autónomas, o a las entidades locales y a las Comunidades Autónomas] por un mismo hecho imponible» [SSTC 37/1987, de 26 de marzo, FJ 14; 149/1991, de 4 de julio, FJ 5 A); 186/1993, de 76 de junio, FJ 4 c); 14/1998, fundamento jurídico 11 c), y 233/1999, de 16 de diciembre, FJ 23].

Ahora bien, también franquean la puerta de su eventual pigmentación constitucional, vía vulneración del principio de capacidad económica, cuando advierten:

Fuera de este supuesto, la existencia de un doble gravamen por una misma manifestación de riqueza solo debería analizarse desde el punto de vista del principio de capacidad económica y de la prohibición de no confiscatoriedad a que hace referencia el art. 31.1 CE.

De esta forma, se corrobora, siquiera sea *obiter dicta*, que la vía impugnativa correcta es el principio constitucional de capacidad económica, en la que se hallaría embebida la prohibición de doble imposición.

que impone una elemental regla de equidad (art. 3.2 Código Civil) y de equitativa distribución de la carga tributaria (art. 3.1 LGT).

Frente al páramo yermo que dibuja la jurisprudencia constitucional, postulamos un nuevo enfoque analítico de la doble imposición para conferirle relevancia constitucional, desde el momento en que el propio artículo 31.1 de la CE anuda el deber constitucional de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos a la idea de justicia tributaria. Esa idea primaria de equidad fiscal, a la que repugna el pago duplicado de un *mismo* impuesto por una *misma* renta que revela una *misma* capacidad económica, puede hallar acomodo en la nueva jurisprudencia constitucional sobre el principio de capacidad económica que ha segregado el controvertido impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana (IIVTNU).

El TC, de una forma progresiva, ha sometido la configuración objetiva de su base imponible a un riguroso filtro de constitucionalidad, cuando no existe un incremento de valor del inmueble urbano transmitido (STC 50/2017 –NCJ062417–), o cuando la cuota tributaria absorbe totalmente incremento de valor gravado (STC 126/2019 –NFJ075398–), pero siempre desde la doble perspectiva de los principios constitucionales de capacidad económica e interdicción de la confiscatoriedad. Con la Sentencia 182/2021, de 26 de octubre (NCJ065794) acoge un auténtico *prospective overruling*<sup>37</sup> operando un cambio de criterio en su jurisprudencia<sup>38</sup>, que supone una profundización en la consideración del principio de capacidad económica como «criterio, parámetro o medida de la tributación» (FJ 4). Según el Alto Tribunal, la contribución al sostenimiento de los gastos públicos debe hacerse no de cualquier manera, sino «de acuerdo con su capacidad económica»; cualidad subjetiva del obligado a contribuir (STC 27/1981, de 20 de julio –NFJ000001–, FJ 4) que se erige no solo en un «criterio inspirador del sistema tributario» (SSTC 19/1987, de 17 de febrero –NFJ000249–, FJ 3, y 193/2004, de 4 de noviembre –NFJ018541–, FJ 5) u «ordenador» de dicho sistema (SSTC 182/1997, de 28 de octubre –NFJ005623–, FJ 6, y 193/2004 –NFJ018541–, FJ 5),

<sup>37</sup> La doctrina del *prospective overruling* agrieta la *doctrine of Stare Decisis* que, de forma granítica y en la formulación clásica debida a Blackstone, constriñe al juez a seguir el *binding precedent* sentado por una *higher court*, dejando al juez del caso vinculado por el precedente la decisión discrecional sobre su aplicación retroactiva. La sentencia de inconstitucionalidad es calificada, *expressis verbis*, como *overruling* en los votos particulares de los magistrados Sres. González Rivas, y de Conde-Pumpido Tourón, al que se adhiere la magistrada Balaguer Callejón. En ambos casos, se acuña el término en su más prístino sentido anglosajón, es decir, como cambio de criterio.

<sup>38</sup> Según su FJ 4 «los postulados sobre el principio de capacidad económica como criterio de la tributación plasmada en las sentencias relativas al impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana –foral y común– merecen ser revisados». La sentencia habla de «revisión» de sus postulados sobre el principio de capacidad económica como criterio de imposición y de «revitalización como medida de cuantificación en los impuestos». Con esta relevante sentencia, el TC sienta la triple funcionalidad operativa del principio constitucional de capacidad económica: a) como fundamento, sustrato o fuente de la imposición; b) como criterio, parámetro o medida de la imposición, y c) como límite negativo de la imposición, no ya del sistema tributario en su conjunto, sino de cada singular figura tributaria (no confiscatoriedad).

sino que opera singularmente también, a diferencia de otros principios (como, por ejemplo, el de progresividad), en la configuración de cada tributo. No basta con que deban contribuir al sostenimiento de las cargas públicas únicamente quienes tengan capacidad económica para ello, sino que es necesario que la proporción de la contribución que cada individuo deba realizar al sostenimiento de los gastos públicos se determine también en atención a su capacidad económica. En efecto, el artículo 31.1 de la CE contiene un mandato que vincula a los poderes públicos:

(i) a exigir esa contribución a todos los contribuyentes cuya situación ponga de manifiesto una capacidad económica susceptible de ser sometida a tributación» (por todas, SSTC 96/2002, de 25 de abril, FJ 7; 255/2004, de 22 de diciembre, FJ 4, y 10/2005, de 20 de enero, FJ 6) y (ii) a exigirla en función de la intensidad con que aquella capacidad económica se ponga de manifiesto en esos contribuyentes, de forma que se lesionará este principio si «quienes tienen menor capacidad económica soportan una mayor carga tributaria que los que tienen capacidad superior» (STC 46/2000, de 14 de febrero, FJ 8).

Solo puede exigirse un impuesto cuando existe capacidad económica y en la medida –en función– de la capacidad económica (STC 182/1997, de 28 de octubre –NFJ005623–, FJ 6).

De ahí que [concluye el Alto Tribunal], **sobre todo en los impuestos, rija la capacidad económica no solo en la elección de los hechos impositivos, sino también en la de los métodos impositivos o medidas técnicas que, partiendo de la realización de esa manifestación de capacidad económica tipificada, conduzcan a la determinación de la cuantía del tributo.** (FJ 4).

Este nuevo canon de constitucionalidad, esta «revitalización» del principio de capacidad económica como «medida de cuantificación en los impuestos», como criterio o parámetro de imposición, puede extrapolarse también a la corrección de la doble imposición económica, en la medida en que nos hallamos ante una «medida técnica» para la «determinación de la cuantía del tributo». Desde este nuevo enfoque analítico, la aplicación en cascada y acumulada del *forfait* del 5 % no deducible cuestiona la constitucionalidad del artículo 21.10 de la LIS. Y ello, tanto en grupos mercantiles como en grupos fiscales consolidados, si bien *a fortiori* en este último caso, porque existe un solo sujeto pasivo-contribuyente.

En otro orden de cosas, el también reformado artículo 64 de la LIS excluye el 5 % del sistema de eliminaciones del consolidado fiscal. De esta forma se construye una excepción fiscal injustificada a la normativa de consolidación contable, toda vez que el artículo 49 del Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, por el que se aprueban las NOFCAC<sup>39</sup>, or-

<sup>39</sup> Acrónimo de las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas. Ciertamente estas normas se refieren a la consolidación contable no a la consolidación fiscal. Sin embargo, tampoco podemos

dena, sin excepción alguna, la «eliminación de los dividendos internos». No se trata de una aislada norma nacional, sino de la transposición interna del artículo 26.1 b) de la Directiva 83/349/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1983, y del reflejo doméstico del Reglamento (CE) n.º 1126/2008 de la Comisión, de 3 de noviembre de 2008 y el Reglamento (CE) n.º 1606/2002, de 19 de julio, del Parlamento Europeo y del Consejo; normativa europea a la que se remite expresamente la exposición de motivos del precitado Real Decreto 1159/2010. Reaparece de nuevo el fantasma de la doctrina *Dodzi/Leur-Bloem* –ahora con el efecto reforzado de la aplicación directa de los reglamentos comunitarios (art. 288 TFUE)–, que abre en canal un nuevo flanco de fricción con el Derecho de la Unión Europea.

La ratio del artículo 64 de la LIS no es otra que obviar la posible discriminación indirecta que supondría reconocer al grupo fiscal la neutralización de ese 5 % de dividendos distribuidos por sus filiales residentes, por el propio mecanismo de las eliminaciones intragrupo en el consolidado fiscal, mientras que el dividendo distribuido por filiales no residentes, por definición, situadas en el extrarradio del perímetro de consolidación, no podrían neutralizar el 5 % de los *stewardship expenses*. Esta doctrina quedó claramente establecida en *Gruppen Steria* (STJUE de 2 de septiembre de 2015, C-386/14 –NFJ059184–), que abordó este análisis comparativo en la legislación fiscal francesa, concluyendo que concurría una vulneración de la libertad de establecimiento del artículo 49 del TFUE. Sin embargo, no podemos compartir este planteamiento por varias razones. En primer lugar, porque en *X Holding* (STJUE de 25 de febrero de 2010, C-337/08 –NFJ037112–) se reconoce la legitimidad del grupo fiscal, como unidad fiscal integrada exclusivamente por la matriz y sus filiales residentes, que se justifica por la necesidad de mantener un reparto equilibrado de la potestad tributaria, rechazando toda eventual lesión a la libertad de establecimiento. En segundo lugar, porque en *Papillon* (STJUE de 27 de noviembre de 2008, C-418/07 –NFJ030334–) se admitió la preservación de la coherencia fiscal como causa de justificación de un trato fiscal discriminatorio en el régimen de consolidación fiscal, que permite compensar sus ventajas con sus desventajas<sup>40</sup>. En particular, la neutralización de las operaciones intragrupo se

---

desconocer que, en materia de eliminaciones, el reformado artículo 64 de la LIS absorbe totalmente esa normativa contable. Según este precepto legal:

las eliminaciones se realizarán de acuerdo con los criterios establecidos en las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas, aprobadas por el Real Decreto 1159/2010, de 17 de septiembre, siempre que afecten a las bases imponibles individuales y con las especificidades previstas en esta Ley.

<sup>40</sup> El proceso intelectual para el descubrimiento de una discriminación/restricción fiscal, sin perjuicio de alguna que otra reconocida especificidad, responde a un parámetro predeterminado. La estructura del razonamiento jurídico utilizado por el TJUE reproduce siempre un mismo esquema lógico-deductivo que, enunciado de forma sintética, es el siguiente: a) análisis de la comparabilidad de situaciones; b) identificación de un tratamiento diferenciado; c) ausencia de causa de justificación (razón imperativa de interés general); d) test de proporcionalidad. La coherencia fiscal es una de esas razones imperativas de interés general acuñada por la jurisprudencia comunitaria y, como tal, debe resistir el juicio de proporcionalidad.

compensaría con la imposibilidad de depreciación de cartera por las pérdidas de la filial<sup>41</sup>. En tercer lugar, porque *Groupe Steria* parece una sentencia desfasada, contraria al signo de los tiempos. En efecto, así lo corrobora, a nivel comunitario, el propio artículo 9 de la nonnata Propuesta de Directiva del Consejo, de 25 de octubre de 2016, relativa a la base imponible común consolidada (BICCS), posterior a esa sentencia, que prevé la eliminación, sin excepción alguna para los gastos de gestión de la participación, de las pérdidas o beneficios por operaciones intragrupo.

## 5. El peaje fiscal de los gastos de gestión en la sociedad matriz residente con filial de un tercer Estado: análisis de compatibilidad con el CDI aplicable

La no deducibilidad de un porcentaje predeterminado de los gastos de la participación en la corrección de la doble imposición económica puede vulnerar las estipulaciones del CDI aplicable, constituyendo *treaty overriding*, en la medida en que puede suponer una modificación unilateral del régimen convenido<sup>42</sup>. Esta prioridad convencional sobre la ley interna

<sup>41</sup> *Papillon* recuerda que:

puede existir una relación directa, en el régimen de consolidación fiscal, entre una ventaja fiscal concedida a las sociedades que forman parte del grupo fiscal consolidado y una desventaja que resulta de dicha neutralización de las operaciones internas de dicho grupo.

En la propia *Groupe Steria* se reconoce la virtualidad de la coherencia fiscal del sistema para excepcionar una eventual discriminación fiscal y, refiriéndose a *Papillon*, se aduce que:

en el asunto que dio lugar a esa sentencia, la toma en consideración inmediata por la sociedad matriz de las pérdidas sufridas por su filial era compensada por el hecho de que se prescindía, en el contexto de un grupo fiscal consolidado, de la existencia de una participación de la primera sociedad en la segunda, lo que imposibilita, a la sociedad matriz, constituir una provisión por depreciación de la participación en la filial que sufre las pérdidas.

<sup>42</sup> El artículo 27 de la Convención de Viena del Derecho de los Tratados de 23 de mayo de 1969 establece que «El derecho interno y la observancia de los tratados. Una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado». El artículo 96.1 de la CE es fiel reflejo, en nuestro derecho interno y con rango constitucional, de este precepto convencional. El *Conséil d'État*, en su Sentencia de 17 de febrero de 2017 (caso *Givenchy-LVMH*), declaró que la cláusula convencional de eliminación de la doble imposición económica prevalece sobre las disposiciones nacionales. En nuestro país, esta prelación convencional automática se ha flexibilizado por la DGT, que ha admitido que el contribuyente pueda optar entre aplicar el método interno o el convencional (Consulta 890/2003, de 25 de junio –NFC018062–, entre otras), criterio seguido por las Sentencias de la Audiencia Nacional (AN) de 18 de noviembre de 2008 (rec. núm. 633/2005 –NFJ031330–) y de 24 de enero de 2013 (rec. núm. 6/2010 –NFJ050172–), e incluso por el propio TS en Sentencia de 15 de diciembre de 2011 (rec. de cas. núm. 668/2009 –NFJ076952–). Algunos CDI ratificados recientemente por España incorporan esta opción del contribuyente, como los suscritos con Andorra (2015), Reino Unido (2013), México (2015) o Canadá (2014), entre otros. Sin embargo, que se reconozca esa opción, por vía convencional o



se reconoce de forma explícita en el artículo 3 de la LIS, trasunto de la genérica preferencia jerárquica proclamada en el artículo 7.1 b) de la LGT. Pero además el CDI, como tratado o convenio internacional –cuya única especialidad *ratione materiae* es que tiene por objeto distribuir y coordinar la potestad tributaria de los Estados contratantes–, está dotado de la singular fuerza normativa que le confiere la adscripción de nuestro ordenamiento jurídico a un sistema monista de recepción del Derecho Internacional (art. 96.1 CE y art. 1.5 Código Civil), en el que, a diferencia de lo que ocurre en los países anglosajones, los tratados y convenios internacionales se incardinan automáticamente en el engranaje normativo doméstico desde su sola publicación en el BOE. Por lo demás, el *treaty overriding* adquiere también relevancia constitucional desde el momento en que, en virtud del artículo 96.1 de la CE, los CDI válidamente celebrados forman parte del ordenamiento interno, y «sus disposiciones solo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los propios tratados o de acuerdo con las normas generales del Derecho internacional». Ello significa que la aplicación del porcentaje del 5% por los artículos 21.10 y 32.4 de la LIS sin el suficiente amparo convencional, no solo incurriría en vulneración del CDI, sino que estaría además viciada de inconstitucionalidad.

Sin embargo, esta doble conclusión podría ser precipitada y debe ser, necesariamente, matizada *ad casum*. Lo primero que debemos subrayar es que en el ecosistema fiscal OCDE, a cuya filiación se adscribe nuestra red de convenios, no se contempla con carácter general la eliminación de la doble imposición económica intersocietaria. El vigente modelo de CDI solo se refiere a la doble imposición jurídica, y ello es así porque, según el Comité de Asuntos Fiscales, no existía el suficiente grado de consenso entre los Estados miembros. Su resistencia atávica a construir un paradigma de corrección de la doble imposición económica solo se explica, en esta deletérea materia, por su acusada permeabilidad al fraude y al abuso. Por ello, y pese a su intrínseca vinculación con el objeto y finalidad del Modelo de Convenio, son los Estados miembros los que deben paliar bilateralmente los efectos de la doble imposición económica, sin perjuicio de que el propio Comité de Asuntos Fiscales recomiende la utilización alternativa del método de exención o de imputación<sup>43</sup>. Por ende, parece inexcusable descender a la tupida red capilar de CDI celebrados por nuestro país para determinar cuándo existe o no vulneración del régimen convenido.

---

jurisprudencial, no desvirtúa en absoluto que pueda invocarse un derecho subjetivo a la eliminación de la doble imposición conforme a las reglas convencionales, suscitando su aplicación directa y, en su caso, su vulneración por la ley fiscal nacional.

<sup>43</sup> De la corrección de la doble imposición económica se ocupan muy tangencialmente los párrafos 49 y ss. de la última edición de los comentarios al Modelo de la OCDE, y lo hacen para reconocer a los Estados contratantes una amplia libertad para regular bilateralmente esta imposición recurrente que «supone un obstáculo realmente importante para el desarrollo de las inversiones internacionales». En particular, y en cuanto aquí nos interesa, «los Estados tienen libertad para fijar los límites y modalidades de aplicación de estas disposiciones (definición y duración mínima de la tenencia de la participación, proporción de los dividendos que se estimen absorbidos por los gastos administrativos o financieros)...».

En términos generales, la más autorizada doctrina sostiene que el conjunto de reglas convencionales aplicables a cada situación bilateral integra un «método convencional autónomo e independiente» de la legislación interna<sup>44</sup>. Ahora bien, ello no significa que el CDI y la normativa fiscal interna constituyan compartimentos estancos, sino que donde aquella sea muy genérica o, simplemente, no regule una determinada cuestión, cabría recurrir a una suerte de función complementaria de la normativa tributaria doméstica<sup>45</sup>. Esa complementariedad del derecho interno solo tiene sentido en el método de imputación, por su propia e intrínseca complejidad, pero en rigor es innecesaria en el método de exención caracterizado por su autosuficiencia y simplicidad aplicativa. Quizás por ello la legislación fiscal interna española carece de reglas aplicativas del método de exención previsto en los CDI, aunque tampoco podemos desconocer una copiosa jurisprudencia que defiere a la legislación fiscal doméstica la determinación de la renta exenta, identificándola no con la renta bruta percibida, sino con la renta neta, una vez deducidos los gastos generales y específicos incurridos para su obtención<sup>46</sup>.

El problema que nos planteamos ahora es si esa jurisprudencia relativa a la doble imposición jurídica es trasladable también a la doble imposición económica intersocietaria, lo que permitiría validar la exclusión de los gastos de gestión de la participación del artículo 21.10 de la LIS respecto de una filial situada en un tercer Estado. Esta asimilación concep-

<sup>44</sup> Véase Calderón Carrero (2019, p. 773).

<sup>45</sup> Véanse los párrafos 32, 38-46 y 60-66 del comentario al artículo 23 del Modelo de Convenio OCDE, aunque, debemos insistir, referidos a la doble imposición jurídica. A título de ejemplo, pero sin invocar el *soft law* de la OCDE, así lo ha entendido la STS de 6 de febrero de 2015 (rec. núm. 290/2013 –NFJ057490–) sobre el controvertido CDI hispano-brasileño. Y la SAN de 10 de julio de 2015 (rec. núm. 281/2012 –NFJ059306–), de marcado tono pedagógico, lo expresa en los siguientes términos en el llamado caso *ING*:

Ahora bien, la relación entre las disposiciones previstas en los CDIs y la legislación estrictamente interna no se reduce ni se puede explicar únicamente a partir de tal regla de primacía convencional. Así, por un lado la prioridad o prevalencia de los CDIs sobre el Derecho interno no debe llevar a la conclusión de que los CDIs y el Derecho interno constituyen compartimentos estancos. Por el contrario, entre las normas convencionales y la normativa interna existe una interrelación normativa en el sentido de que complementa la regulación convencional; estamos ante conjuntos normativos que interseccionan para complementarse; por ejemplo, las disposiciones internas reguladoras de los métodos para eliminar la doble imposición dotan de contenido concreto a los principios generales establecidos en el artículo 23 de los CDIs y complementan la regulación convencional allí donde esta resulta muy genérica o donde simplemente no se ha regulado expresamente una concreta cuestión. En muchos casos resultaría prácticamente imposible la eliminación de la doble imposición internacional si la regulación prevista en el artículo 23 de un CDI no resultara complementada por lo dispuesto en la legislación interna del Estado contratante de residencia del sujeto pasivo.

<sup>46</sup> A título de ejemplo, abordan esta cuestión la SAN de 24 de septiembre de 2020 (rec. núm. 288/2017 –NFJ079931–) o las SSTS de 14 de junio de 2013 (rec. núm. 1256/2011 –NFJ051436–) y de 20 de octubre de 2011 (rec. núm. 1903/2009 –NFJ045145–).

tual nos parece, supuesta la diferencia estructural existente la doble imposición jurídica y económica, un tanto forzada, y, en cualquier caso, no abonaría la aplicación mecánica del *forfait* del 5 %, salvo que mediara una previsión convencional *ad hoc*.

El problema se torna más vidrioso cuando el CDI aplicable contiene una explícita remisión a nuestra legislación doméstica. En la práctica convencional española no constituye una realidad infrecuente. Es el caso del Convenio entre el Reino de España y el Reino Unido de 14 de marzo de 2013 que, en un escenario *post-brexít*, debe contemplarse como un tercer Estado, y cuyo artículo 22.1 prevé la aplicación alternativa de la legislación interna española o del propio convenio para eliminar la doble imposición, pero que, en este último caso, se remite a la legislación fiscal española<sup>47</sup>. Sin la pauta hermenéutica cualificada de los comentarios al Modelo de Convenio, parece que habrá que analizar en cada caso si estamos ante una mera cláusula de estilo, o ante una auténtica remisión normativa al margen del CDI como en el caso del Convenio hispano-británico. Sin embargo, aun en este último caso, queda la duda de si estamos ante una cláusula «desconvencionalización», que debe interpretarse con toda la generosidad que el legislador nacional quiera imprimirle unilateralmente, sacrificando el objeto y finalidad del convenio. Dicho en otros términos, la no deducibilidad del 5 % del gasto asociado a la participación, o aún más grave, la limitación de la deducibilidad del impuesto subyacente al 50 % de la cuota íntegra introducida por el Real Decreto-Ley 3/2016, puede entrañar una subrepticia imposición recurrente contraria a la finalidad del convenio y a las reglas generales de interpretación convencional decantados por la Convención de Viena del Derecho de los Tratados<sup>48</sup>.

<sup>47</sup> El artículo 22.1 a iii) del convenio prevé «la deducción del impuesto sobre sociedades efectivamente pagado por la sociedad que reparte los dividendos, correspondiente a los beneficios con cargo a los cuales dichos dividendos se pagan, **que se otorgaría de acuerdo con la legislación interna de España**». En el mismo sentido, podemos citar el artículo 22 iii) del CDI de 31 de marzo de 2005 suscrito con Colombia, el artículo 23.1 iii) del CDI de 7 de octubre de 2010 celebrado con Panamá o del artículo 24.1 iii) del CDI con México modificado por el Protocolo de 17 de diciembre de 2015. En otras ocasiones, no se dice nada en la cláusula de corrección de la doble imposición económica intersocietaria, pero sí se hace una genérica referencia a la legislación española interna, a modo de cláusula de estilo que abre el precepto convencional dedicado a la doble imposición (jurídica y económica). Es el caso del artículo 24.1 del CDI de 22 de febrero de 1990 con Estados Unidos, no modificado por el Protocolo de 14 de enero de 2013, o del artículo 23.1 del CDI de 26 de octubre de 1993 celebrado con Portugal que, tras convocar nuestras disposiciones legales internas, matiza que «siempre que no contradigan los principios generales establecidos en este apartado». Otros muchos CDI ratificados por nuestro país silencian toda referencia a nuestra legislación doméstica.

<sup>48</sup> La remisión a la legislación interna no puede concebirse como una patente de corso para dinamitar el CDI, no solo porque conculcaría los principios de prohibición de modificación unilateral y de *pacta sunt servanda* establecidos de consuno por los artículos 23 y 26 de la Convención de Viena, que de suyo impedirían el vaciamiento del CDI por el legislador nacional, sino también porque tensionaría las propias reglas de hermenéutica convencional del artículo 31.1 de la precitada convención, a cuyo tenor: «un tratado deberá interpretarse de buena fe conforme al sentido corriente que haya de atribuirse a los términos del tratado en el contexto de estos y **teniendo en cuenta su objeto y fin**».

## 6. La «sobrevenida» transparencia fiscal internacional: su dudosa compatibilidad con el Derecho de la Unión Europea

El artículo 4.2 de la vigente Directiva-Matriz Filial confiere al Estado miembro de la sociedad matriz la potestad de calificar a la filial no residente como transparente fiscal con arreglo a las disposiciones legales en cuya virtud se constituyó. El precepto contempla una posible calificación asimétrica de la transparencia fiscal de la filial no residente, con el velado propósito de conjurar el riesgo *double dipping* que entrañaría su comportamiento híbrido<sup>49</sup>. Ahora bien, en caso de producirse esta denostada asimetría híbrida, el artículo 4.2 de la directiva no impide la integración del beneficio de la filial en la sociedad matriz, si bien prevé expresamente que «en este caso, dicho Estado miembro se abstendrá de gravar los beneficios distribuidos de la filial».

Esta previsión normativa del artículo 4.2 de la directiva adquiere un remozado protagonismo en nuestro sistema tributario interno, con la sucesiva reforma legislativa de la transparencia fiscal internacional emprendida, respectivamente, por la ya citada Ley 11/2020, que traslada al artículo 100.9 de la LIS la regla de no deducibilidad del 5 % de los gastos de gestión de la participación<sup>50</sup>, y, sobre todo, por el artículo primero.cuatro de la Ley 11/2021, de 9 de julio, que traspone a nuestro derecho interno la armonización de las sociedades extranjeras controladas acometida por ATAD. En este nuevo escenario normativo, las *subholdings* no residentes que, en virtud de su normativa tributaria doméstica, no conocen el *forfait* del 5 % no deducible, o porcentaje similar, pueden incurrir en una transparencia fiscal «sobrevenida»<sup>51</sup>. Esta situación se ha visto agravada por la supresión del requisito de

<sup>49</sup> Esta conclusión es obvia, porque si el ordenamiento tributario del Estado de la sociedad filial la califica como transparente caería, *ex* artículo 2 a iii) de la directiva, fuera de su ámbito objetivo. Luego, el presupuesto normativo del artículo 4.2 de la directiva es que la propia directiva sea aplicable, pero que se produzca, en relación con el Estado miembro de la sociedad matriz, un *hybrid mismatch*. En este sentido, véase Calderón Carrero (2017 y ss.).

<sup>50</sup> Según el reformado artículo 100.10 de la LIS:

no se integrará en la base imponible los dividendos o participaciones en beneficios en la parte que corresponda a la renta positiva que haya sido incluida en la base imponible. A estos efectos, el importe de los dividendos o participaciones en beneficios se reducirá en un 5 por ciento en concepto de gastos de gestión referidos a dichas participaciones, salvo que concurren las circunstancias establecidas en el apartado 11 del artículo 21 de esta Ley:

<sup>51</sup> El vigente artículo 100.1 b) de la LIS requiere, como presupuesto para la aplicación del régimen de transparencia fiscal internacional, que:

el importe satisfecho por la entidad no residente en territorio español, imputable a alguna de las clases de rentas previstas en el apartado 2 o 3 de este artículo por razón de gravamen de naturaleza idéntica o análoga a este Impuesto, sea inferior al 75 por ciento del que hubiera correspondido de acuerdo con las normas de aquel.

La no deducibilidad del 5 % en concepto de gastos de gestión de la participación supone, o puede suponer que, con relación a *holdings* no residentes sin ese porcentaje de no deducibilidad, o con un

mínima sustancia económica del que hasta ahora disfrutaba la *subholding* no residente, y que le permitía sustraerse a la regla de transparencia fiscal internacional<sup>52</sup>. Y no mejor suerte disfrutaban las *subholdings* comunitarias, a las que ahora se exige el preceptivo desarrollo de una «actividad económica» –a modo de *holding mixta*–, sin que puedan excepcionar la concurrencia de «motivos económicos válidos»<sup>53</sup>. La consecuencia lógica de este doble

---

porcentaje menor, como en el caso francés que en grupos societarios extiende la exención al 99 % de la renta de la filial, el análisis comparativo del nivel de tributación soportado por un «gravamen de naturaleza idéntica o análoga» determine su automática transparencia fiscal. Este efecto intentó estrangularse infructuosamente con la enmienda de adición n.º 10 presentada al Ministerio de Hacienda por la AEDAF, que sugería incrustar en el artículo 100.1 b) de la LIS la siguiente aclaración: «A estos efectos no se tendrá en consideración la tributación parcial en España que establece el apartado 10 del art. 21». Esta enmienda técnica se justificaba por cuanto

no parece razonable que la modificación de la política tributaria española hasta donde le permite una directiva europea, vaya a atraer la tributación inmediata de todas las rentas no distribuidas que se han generado en el exterior y que ya tributarán en España en el momento de su repatriación, en su caso.

Véase AEDAF (2021b).

<sup>52</sup> En su redacción originaria, anterior a la modificación operada por la Ley 11/2021, el artículo 100.4 de la LIS preveía que:

No se imputarán las rentas previstas en las letras b) y e) anteriores, en el supuesto de valores derivados de la participación en el capital o en los fondos propios de entidades que otorguen, al menos, el 5 por ciento del capital de una entidad y se posean durante un plazo mínimo de un año, con la finalidad de dirigir y gestionar la participación, siempre que disponga de la correspondiente organización de medios materiales y personales, y la entidad participada no cumpla los requisitos establecidos en el apartado 2 del artículo 5 de esta Ley.

La ablación de esa excepción de mínima sustancia económica deja las *holdings* de no residentes receptoras de dividendos a la intemperie, que ya tampoco pueden arroparse en el también suprimido párrafo segundo de este precepto legal, a cuyo tenor:

En el supuesto de entidades que formen parte del mismo grupo de sociedades según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio, con independencia de la residencia y de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, los requisitos relativos al porcentaje de participación así como la existencia de una dirección y gestión de la participación se determinará teniendo en cuenta a todas las que formen parte del mismo.

Una interpretación correctora para readmitir este criterio de sustancia económica referido globalmente al grupo societario podría consistir en postular la aplicación subsidiaria del artículo 5.2 d) de la LIS, aunque tropezaría con el óbice insalvable de su supresión por la Ley 11/2021.

<sup>53</sup> En su anterior dicción legal, el artículo 100.16 de la LIS disponía que:

Lo previsto en este artículo no será de aplicación cuando la entidad no residente en territorio español sea residente en otro Estado miembro de la Unión Europea, siempre que el contribuyente acredite que su constitución y operativa responde a motivos económicos válidos y que realiza actividades económicas...

Con la Ley 11/2021 se ha podado de esta cláusula de escape toda referencia a la existencia de «motivos económicos válidos», que, más que una innecesaria reiteración tautológica, mimetizaba la jurisprudencia comunitaria sobre la cláusula antiabuso hoy codificada en el artículo 6 de la Directiva ATAD. En cualquier

cambio normativo es que la sociedad matriz se ve inexorablemente abocada a integrar en su base imponible el beneficio no distribuido de sus *subholdings* no residentes, incluso si residen en territorio comunitario; un efecto colateral de la no deducibilidad del 5 % que, de suyo, supone un gravamen indirecto prohibido por la Directiva Matriz-Filial (*Cobelfret*).

En nuestra opinión, esta excesiva precipitación legislativa, abonada por una no menos irreflexiva pulsión recaudatoria, pugna con el canon comunitario de sustancia económica decantado por el TJUE, codificado en la cláusula antiabuso (GAAR) y en el régimen de *Controlled Foreign Companies* (CFC) de la Directiva ATAD<sup>54</sup>. En efecto, la proyección de la transparencia fiscal internacional en el espacio comunitario podría conculcar la libertad de establecimiento al solapar una restricción fiscal encubierta. En este escenario, *Cadbury Schweppes*, STJCE de 12 de septiembre de 2006 (C-196/04 –NFJ023535–), supone una contribución decisiva en la fijación del elemento objetivo de la GAAR comunitaria, la configuración de las normas internas de CFC, y en su compatibilidad con la libertad comunitaria de establecimiento<sup>55</sup>. *Cadbury* construye un razonamiento jurídico en cuya ilación lógica se aprecian claramente los *steps* del enfoque analítico del Tribunal de Justicia en los casos de restricción fiscal a una libertad comunitaria, pero su virtualidad práctica, en cuanto aquí nos interesa, radica en la cláusula de actividad, o de sustancia económica, para excluir una eventual finalidad elusiva. En efecto, constata que la transparencia fiscal internacional solo justifica una restricción a la libertad de establecimiento cuando se trate de «montajes puramente artificiales, carentes de realidad económica» con una finalidad de elusión fiscal. Es decir,

para que la legislación sobre la SEC sea conforme al Derecho comunitario, la aplicación del régimen de tributación previsto por la citada legislación debe quedar

---

caso se exigía, y se exige en la actualidad (art. 100.15 LIS), el desarrollo de actividades económicas; requisito más riguroso que la simple previsión de una mínima sustancia económica del artículo 100.4 de la LIS en su redacción precedente. En efecto, la interpretación auténtica de actividad económica la proporciona el artículo 5.1 de la LIS, mientras que el concepto más laxo de sustancia económica, como excepción a la regla de patrimonialidad, deriva del artículo 5.2 d) de la LIS.

<sup>54</sup> Véase De Juan Casadevall (2018a, pp. 213 y ss.; 2018b).

<sup>55</sup> El litigio principal se refiere al Grupo Cadbury Schweppes, cuya matriz residente en el Reino Unido poseía diversas filiales, entre ellas, Cadbury Schweppes Treasury Services y Cadbury Schweppes Treasury International, filiales financieras residentes en Irlanda y sujetas a un tipo impositivo del 10 %, al constituirse en el marco del International Financial Services Center de Dublín, y cuya misión consistía en la captación de recursos financieros y su canalización a las filiales operativas del grupo. Según las autoridades británicas, la localización de las filiales financieras en Dublín obedecía a motivos exclusivamente fiscales: disfrutar de una menor tributación, por lo que procedía a aplicar el régimen de transparencia fiscal internacional, girándose la correspondiente liquidación tributaria por los beneficios de una de las dos filiales financieras que fueron imputados a Cadbury Schweppes Overseas. Según el TJUE, la constitución de una filial en otro Estado miembro, incluso para disfrutar de un régimen fiscal más ventajoso, no entraña necesariamente un abuso de la libertad de establecimiento, salvo que aquella carezca de sustancia económica.

descartada cuando, a pesar de que existan motivos de índole fiscal, la constitución de una SEC responda a una realidad económica.

*Cadbury* diseña, de este modo, un estándar de sustancia económica que permite a las filiales residentes en otros Estados miembros escapar de las reglas de CFC, y al que deben acomodarse las legislaciones nacionales, so pena de incurrir en infracción de la libertad de establecimiento. Como no podía ser de otro modo, la propia Directiva ATAD absorbe la doctrina *Cadbury* y la explicita en el punto 12 del preámbulo, cuando proclama que

para respetar las libertades fundamentales, conviene combinar las categorías de rentas previstas con una exclusión sustancial destinada a limitar, dentro de la Unión, el impacto de las normas a los casos en que la SEC de que se trate no realice una actividad económica de importancia.

Ahora bien, a consecuencia de su carácter transaccional, ATAD no descansa sobre un modelo cerrado, sino que combina dos modelos, alternativos o acumulativos, que el artículo 7.2 de la directiva ofrece a la discrecionalidad aplicativa de los Estados miembros, y que son: a) la tipificación de rentas transparentes (art. 7.2 a) de la directiva); y/o b) el análisis de la sustancia de la entidad controlada no residente (art. 7.2 b) de la directiva)<sup>56</sup>. El artículo 7.2 a), penúltimo párrafo, de la directiva excluye, para las rentas tipificadas del artículo 7.2 a), la aplicación del régimen cuando la entidad no residente desarrolle una «actividad económica de importancia basada en una plantilla, un equipamiento, bienes e instalaciones, de lo que darán fe los hechos y circunstancias pertinentes». Naturalmente, se proyecta solo sobre las rentas del artículo 7.2 a), porque en las rentas del apartado b) va de suyo el requisito de la sustancia económica, es haz y envés de un mismo fenómeno. De hecho, podría no existir ese apartado b) y su función normativa sería absorbida perfectamente por la propia cláusula de escape.

Desde *Cadbury*, la exclusión de las entidades con sustancia económica constituye una excepción obligada en el régimen europeo de *Controlled Foreign Companies*, cuyo desconocimiento normativo lesionaría inexorablemente la libertad de establecimiento en el espacio comunitario. La apreciación de esa sustancia económica puede ser, de forma apriorística, controvertida en las sociedades *holdings* –en realidad, *subholdings* respecto de la matriz que las controla–. Frente al concepto rígido que alguna doctrina ha visto en las conclusiones del

<sup>56</sup> El rigor probatorio del *enfoque por sustancia* es más exigente que el del *enfoque por categorías*. Este último ha sido duramente criticado por cuanto no aporta mucho más que el enfoque de precios de transferencia de las Acciones 8-10 de BEPS, por su posible incompatibilidad con la libertad de circulación de capitales, o incluso de ayudas de Estado respecto de terceros Estados, o por la excesiva o indebida aplicación de las *CFC Rules* para entidades con amplísimas categorías de rentas imputables si no media una necesaria clarificación de que se entiende por una mínima sustancia económica. Calderón Carrero y Martín Jiménez (2017, pp. 39 y ss.).

abogado general en *Banque Bruxelles Lambert*<sup>57</sup>, en *Rispramio di Firenze* (asunto C-222/04), se condiciona la presencia de actividad económica en la tenencia de participaciones al ejercicio, de forma directa o indirecta, de una gestión de cartera participando en la actividad económica de la empresa controlada. A mi juicio, este enfoque analítico es el correcto, y el que puede colegirse de *Cadbury*. En efecto, *Cadbury* excepciona la transparencia fiscal internacional cuando la sociedad constituida en otro Estado ostente una «implantación real que tenga por objeto la realización de actividades económicas efectivas en el Estado miembro de acogida», basada en «elementos objetivos y verificables por terceros relativos, en particular, al nivel de existencia física de la SEC por lo que a locales, personal y equipos se refiere» (párrafos 66 y ss.); exigencia que, a su vez, derivaba de las conclusiones del abogado general Léger, y que, adicionalmente, consideraba otros factores como el «control de la sociedad» o el «valor que añaden sus actividades». Esta doctrina se proyecta a entidades de escasa sustancia económica como las *holdings* por el abogado general Mengozzi en *Columbus*, conclusiones de 29 de marzo de 2007 (asunto C-298/05), al sostener que la posesión y gestión de fondos, y las actividades financieras, pueden ser acreedoras de la libertad de establecimiento, y que la realización de estas actividades económicas, y la realidad de una implantación física, bastan para excluir un montaje puramente artificial. Esta pauta interpretativa sería seguida después por *Aberdeen*, y por *National Grid Indus*, STJUE de 29 de noviembre de 2011 (asunto C-371/10 –NFJ045002–).

*Columbus* supone una relativización de la sustancia económica, o mejor aún, la superación de un enfoque meramente cuantitativo (recursos humanos y materiales), para imponer una valoración cualitativa, que exige atender a la calidad de la actividad económica real desarrollada, y a una concreta aportación de valor (en la de gestión de cartera, o función financiera efectiva) de estas sociedades intermedias ajustada a su específico objeto social. Desde esta perspectiva, existiría un diferente umbral valorativo de la sustancia económica para los *holdings* respecto de las demás sociedades operativas. La referencia explícita a las «actividades financieras», contenida en el párrafo 11 del preámbulo de la directiva en la que se glosa el alcance de la nueva GAAR comunitaria, y a cuyo tenor, en la evaluación del carácter *falseado* del *mecanismo* deberán considerarse «todos los motivos económicos válidos, incluidas las actividades financieras», corrobora este planteamiento.

Pues bien, el legislador español contempla un preferente criterio de imputación de la renta total de la entidad no residente carente de la correspondiente organización de medios materiales y personales para el desarrollo de una actividad económica (art. 100.2 LIS), y un subsidiario criterio de imputación de rentas procedentes de determinadas fuentes (dividendos,

<sup>57</sup> Tras un sucinto repaso a la jurisprudencia comunitaria, el abogado general Poiares Maduro establece, en el apartado 10 de sus conclusiones, que la actividad económica, a efectos de IVA, debe entenderse como «una actividad susceptible de ser ejercida por una empresa privada en un mercado, organizada en un marco profesional e impulsada, con carácter general, por la intención de obtener beneficios». Y añade, en contraposición al criterio mercantil de empresa, que «en materia fiscal, dicho concepto se basa en un doble criterio, no solo un criterio funcional de actividad, sino también, y sobre todo, un criterio estructural de organización». Sanz Gadea (2017, p. 25).



en cuanto aquí nos interesa, ex art. 100.3 b) LIS). Pero, en este último caso, la Ley 11/2021 ha extirpado la excepción de mínima sustancia económica que, para las *subholdings* no residentes, establecía el primitivo artículo 102.2 de la LIS y, sobre todo, el artículo 100.4 de la LIS, lo que equivale a cegar la cláusula de escape del artículo 7.2 a) de la Directiva ATAD.

## 7. Conclusiones

En un análisis multinivel, la novedosa regulación de la no deducibilidad de los gastos de gestión de la participación en nuestro sistema tributario interno de corrección de la doble imposición económica (arts. 21.10 y 32.4 LIS), aunque formalmente amparada en el artículo 4.3 de la Directiva Matriz-Filial, plantea serios problemas:

1. La sujeción de la plusvalía aflorada por la transmisión de la participación –nunca la generada por su liquidación– a la regla del 5 % desborda las previsiones de la directiva, y la aplicación de ese mismo umbral máximo no deducible puede también infringirla si, según las circunstancias concurrentes, conlleva un gravamen indirecto. En ambos casos, la consecuencia jurídica será la misma: el efecto directo vertical ascendente *in bonus* del artículo 4.1 de la directiva por su defectuosa transposición, con la consiguiente invocación de un derecho subjetivo a la eliminación/imputación del beneficio íntegro distribuido. Es dudosa la aplicabilidad del artículo 4.3 de la directiva al método de imputación.
2. En una situación puramente interna, la aplicación en cascada del *forfait* del 5 % a toda la cadena societaria lo convierte en un peaje fiscal cuya sucesiva acumulación vulnera los principios de capacidad económica y neutralidad fiscal. Esta imposición recurrente conculca el artículo 4.1 de la Directiva Matriz-Filial y es de dudosa constitucionalidad, sobre todo, cuando se produce en el seno de un único sujeto pasivo-contribuyente como es el consolidado fiscal.
3. En relación con las sociedades filiales residentes en terceros Estados no miembros de la Unión Europea, no podemos sentar una apresurada regla general sobre la eventual incompatibilidad de los artículos 21.10 y 32.4 de la LIS con la red de convenios celebrados por España, pero tampoco descartarla. Se impone un análisis casuístico que pondere una multitud de factores: aplicación del método de exención o de imputación, la existencia de una previsión convencional *ad hoc*, la prueba del gasto soportado inferior al 5 %, o la remisión convencional expresa a la legislación tributaria española.
4. La Ley 11/2021 incurre en defectuosa transposición de la Directiva ATAD, desconoce la doctrina *Cadbury* y conculca la libertad de establecimiento o, eventualmente, para *subholdings* residentes en terceros Estados, la libertad de movimientos de capitales.

## Referencias bibliográficas

- AEDAF. (2021a). *Reflexiones sobre la reforma fiscal*. AEDAF.
- AEDAF. (2021b). *Propuesta de enmiendas al Proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2021*. AEDAF.
- Calderón Carrero, J. M. (2019). Métodos para eliminar la doble imposición. En N. Carmona Fernández, J. M. Calderón Carrero, A. J. Martín Jiménez y M. Trapé Viladomat, *Convenios de doble imposición. El impacto BEPS. Análisis y evolución de la red española de tratados fiscales*. CISS Wolters Kluwer.
- Calderón Carrero, J. M. y Martín Jiménez, A. (2017). La Directiva antielusión fiscal y su interrelación con BEPS. *Revista de Contabilidad y Tributación*, 407.
- Calderón Carrero, J. M. y Martín Jiménez, A. (2019). *Derecho Tributario de la Unión Europea*. CISS Wolters Kluwer.
- Capella San Agustín. (1975). *Concentración de empresas y consolidación de balances*. Hispano Europea.
- Cuesta Cabot, G. (2015). El nuevo sistema de corrección de la doble imposición en el Impuesto sobre Sociedades. *Quincena Fiscal*, 13.
- Falcón y Tella, R. y Pulido Guerra, E. (2018). *Derecho Fiscal Internacional*. Marcial Pons.
- García Rozado, B (2018). Análisis de la aplicación del art. 21 LIS en el régimen de consolidación fiscal. *Carta Tributaria*, 34.
- Gómez Sánchez, Y. (2011). *Constitucionalismo multinivel. Derechos Fundamentales*. Editorial Sanz y Torres.
- Juan Casadevall, J. de. (2018a). *La Directiva de la Unión Europea contra la elusión fiscal*. Thomson Reuters Aranzadi.
- Juan Casadevall, J. de. (2018b). La cláusula general antiabuso en el Derecho de la Unión Europea: la construcción de una GAAR comunitaria. *Revista de Contabilidad y Tributación*, 427.
- López Llopis, E. (2017). *El régimen especial de consolidación fiscal en el Impuesto sobre Sociedades*. Tirant lo Blanch.
- Machancoses García, E. (2017). *Los requisitos para eliminar la doble imposición económica (art 21 y 32 LIS) a la luz de la Directiva matriz filial y de la libertad de establecimiento. Especial incidencia en materia de cláusulas antiabuso*. Thomson Reuters Aranzadi.
- Martín Jiménez, A. (2017). *Dividends, Leveraged Buyouts ant the Concept of the Abuse/Simulation in Domestic Law, EU Law and Tax Treaties: The Dorna Cases*. Tax Treaty Case Law Around The World 2017.
- Mata Sierra, M. T. (1998). *La armonización fiscal en la Comunidad Europea*. Editorial Lex Nova.
- Ruiz-Jarabo Colomer, D. (1993). *El juez nacional como juez comunitario*. Cuaderno de Estudios Europeos.
- Sanz Gadea, E. (2017). La Directiva antiabuso y su interrelación con BEPS. *Revista de Contabilidad y Tributación*, 407.
- Vanistandael, F. (2016). Can EU Tax Law Accommodate an uniform Anti-Avoidance concept? En H. Jochum, P. Essers, M. Lang, N. Winkeljohann, B. Wiman, *Practical problems in European and International Tax Law*. IBDF.



# Libertad o limitación de medios para probar la discapacidad en el IRPF

**Isidoro Martín Dégado**

*Profesor titular de Derecho Financiero y Tributario.*

*UNED (España)*

[imartin@der.uned.es](mailto:imartin@der.uned.es) | <https://orcid.org/0000-0002-7262-8011>

## Extracto

En el impuesto sobre la renta de las personas físicas, la discapacidad debe probarse mediante una resolución administrativa que la reconoce, surtiendo efectos desde el momento en el que se solicitó. En el Auto de admisión del recurso de casación del Tribunal Supremo de 23 de febrero de 2022 se plantea si la discapacidad puede demostrarse mediante otros medios de prueba.

**Palabras clave:** IRPF; discapacidad; medios de prueba.

Fecha de entrada: 12-07-2022 / Fecha de aceptación: 15-07-2022 / Fecha de revisión: 25-08-2022

**Cómo citar:** Martín Dégado, I. (2022). Libertad o limitación de medios para probar la discapacidad en el IRPF. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 41-76.



# Freedom or limitation of means to prove disability in personal income tax

Isidoro Martín Dégano

## Abstract

In personal income tax, disability must be proven by means of an administrative decision declaring it, which takes effect from the moment it is applied for. The Supreme Court in its Order of 23 February 2022 admitting an appeal in cassation asks whether disability can be proven by other means of proof.

**Keywords:** personal income tax; disability; means of evidence.

**Citation:** Martín Dégano, I. (2022). Libertad o limitación de medios para probar la discapacidad en el IRPF. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 41-76.



## Sumario

1. Planteamiento del problema
2. El concepto de «persona con discapacidad» y su acreditación en el derecho tributario
  - 2.1. La ausencia de un concepto autónomo
  - 2.2. La acreditación de la discapacidad
    - 2.2.1. La acreditación de la discapacidad en el IRPF, el impuesto especial sobre determinados medios de transporte y el IVA
      - 2.2.1.1. Antecedentes legislativos
      - 2.2.1.2. La acreditación por medio del Real Decreto 1971/1999, de 23 de diciembre
      - 2.2.1.3. La asimilación a la situación de discapacidad
    - 2.2.2. La acreditación de la discapacidad en el resto de los tributos
      - 2.2.2.1. La libertad de medios de prueba según la Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de junio de 2012
      - 2.2.2.2. La homologación automática en los demás tributos
3. El Auto del Tribunal Supremo de 23 de febrero de 2022
4. Propuestas de solución al problema
  - 4.1. ¿Es de aplicación la solución adoptada en el caso de las familias numerosas para las personas con discapacidad?
    - 4.1.1. La Sentencia del Tribunal Constitucional 77/2015, de 25 de abril, sobre el tipo reducido en el impuesto sobre transmisiones de la Comunidad de Madrid
    - 4.1.2. La Resolución del TEAC de 24 de junio 2021 sobre la deducción del artículo 81 bis de la LIRPF
    - 4.1.3. Nuestra opinión
  - 4.2. Un posible cambio normativo

Referencias bibliográficas

## 1. Planteamiento del problema

Nuestro ordenamiento reconoce, en cada vez más tributos, beneficios fiscales para las personas con discapacidad o sus familiares. La situación de discapacidad se acredita, con carácter general, a través de un procedimiento administrativo cuyos efectos no se producen con su resolución, sino que se retrotraen al momento de la solicitud de la declaración de discapacidad. En ocasiones, los contribuyentes no han solicitado este reconocimiento antes del correspondiente devengo del tributo, por lo que la Administración tributaria rechaza el disfrute de los respectivos beneficios. Sin embargo, estas personas consideran que, en el momento del devengo, ya tenían el grado de discapacidad requerido por la norma, aunque no el reconocimiento administrativo, por lo que entienden que tienen derecho a tales beneficios al poder probar en el devengo su discapacidad por otros medios. Este es el problema que se afronta en el Auto de admisión del recurso de casación del Tribunal Supremo (TS) de 23 de febrero de 2022 (rec. núm. 1269/2021 –NFJ085374–) –pendiente de resolver– relativo a la aplicación del mínimo por discapacidad en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF). Se trata de la clásica cuestión sobre el carácter declarativo o constitutivo de ciertos beneficios fiscales: la prevalencia o no de la situación de hecho material sobre la formal. Pero, en este caso concreto, condicionada por la limitación de medios de prueba en algunos impuestos o su libertad en el resto.

## 2. El concepto de «persona con discapacidad» y su acreditación en el derecho tributario

### 2.1. La ausencia de un concepto autónomo

La legislación tributaria española no utiliza un único término para referirse a las personas con discapacidad e, incluso, dentro de una misma norma, a veces, se emplean distintas expresiones para aludir a una misma realidad.

Así, por ejemplo, la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, general tributaria (LGT), recoge la expresión «persona con discapacidad o con movilidad reducida» (art. 151.1); 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 (LIRPF), menciona a las «personas con discapacidad» (art. 60.3); el artículo 20.2 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del impuesto sobre sucesiones y donaciones (LISD), se refiere a «las personas que tengan la consideración legal de minusválidos»; el impuesto sobre el valor añadido (IVA) utiliza el término «personas con minusvalía» (arts. 20.uno.8 y 91.dos.4 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre [LIVA]), pero también la expresión «personas física o mentalmente disminuidas» (art. 45); la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del impuesto sobre sociedades (LIS), recoge en el artículo 38 la expresión «trabajadores con discapacidad» y, entre otros más, el Real Decreto legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley reguladora de las haciendas locales (TRLHL), emplea una variada terminología: «disminuidos físicos, psíquicos y sensoriales» (art. 82.1 f), «vehículos para personas de movilidad reducida», «vehículos matriculados a nombre de minusválidos», «vehículos conducidos por personas con discapacidad» (art. 93.1 e) y, finalmente, «discapacitados» (art. 103.2 e).

Antes de pasar a analizar esta situación, debemos denunciar el mantenimiento de algunos de estos términos o expresiones en el ordenamiento tributario. Las expresiones caducas, inapropiadas o directamente ofensivas deben rechazarse y sustituirse por la de «persona con discapacidad» conforme a lo previsto en la disposición adicional octava de la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia (ley de dependencia)<sup>1</sup>. En consecuencia, esta será la expresión que utilizaremos a lo largo de este estudio, salvo cuando tengamos que transcribir los términos empleados por la ley correspondiente.

A pesar de esta falta de concreción terminológica, pensamos que la normativa tributaria se está refiriendo siempre a un mismo supuesto de hecho. Así, dentro de dos de los impuestos más importantes de nuestro sistema tributario<sup>2</sup>, se incluye una definición a la que, desde una interpretación sistemática, deberíamos recurrir para interpretar los términos

<sup>1</sup> Disposición adicional octava. Terminología.

Las referencias que en los textos normativos se efectúan a «minusválidos» y a «personas con minusvalía», se entenderán realizadas a «personas con discapacidad». A partir de la entrada en vigor de la presente ley, las disposiciones normativas elaboradas por las Administraciones públicas utilizarán los términos «persona con discapacidad» o «personas con discapacidad» para denominarlas.

Esta variedad terminológica, totalmente inadecuada, ya fue denunciada hace muchos años por Rodríguez Rodríguez (1997, p. 52) y el Defensor del Pueblo (2000, pp. 12-13), por lo que resulta sorprendente que todavía se mantenga.

<sup>2</sup> En el ámbito local, el artículo 93.1 e) del TRLHL, al regular la exención en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica (IVTM) de los matriculados a nombre de personas con discapacidad para su uso exclusivo, señala: «A efectos de lo dispuesto en este párrafo, se considerarán personas con minusvalía quienes tengan esta condición legal en grado igual o superior al 33%». Pero, en el resto de los artículos de ese texto normativo en los que se hace mención de la discapacidad, no se define tal concepto.

que se utilizan en los demás<sup>3</sup>. Por una parte, en lo que concierne a la imposición directa, el artículo 60.3 de la LIRPF establece que, a los efectos de este impuesto, «tendrán la consideración de personas con discapacidad los contribuyentes que acrediten, en las condiciones que reglamentariamente se establezcan, un grado de discapacidad igual o superior al 33 %». Por otra parte, en el ámbito de la imposición indirecta, el artículo 91.dos.1.4.º de la LIVA establece «a efectos de esta ley se considerarán personas con minusvalía aquellas con un grado de minusvalía igual o superior al 33 %». Conviene hacer una aclaración antes de continuar con el concepto: las referencias al grado del 33 % de «discapacidad» o de «minusvalía» utilizado por distintas normas deben entenderse, en el ámbito tributario, como sinónimas<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Así también lo cree Carbajo Vasco (2003), quien señala que «es importante indicar que las clasificaciones de discapacidad, conceptos, sistemas de acreditación, etc., del IRPF se trasladan *pari passu* a otros gravámenes» (p. 21), y en el mismo sentido también se manifiesta en (2017, p. 77).

<sup>4</sup> El Real Decreto 1971/1999, de 23 de diciembre –al que enseguida nos referiremos– distinguía en su redacción original entre el grado de minusvalía y el de discapacidad. El primero comprendía al segundo, pudiendo, por tanto, no ser iguales. En efecto, el grado de discapacidad era solo la valoración de las deficiencias permanentes que concurren en una persona y que determina uno de los parámetros para fijar el grado de minusvalía, junto o además, en su caso, el de los factores sociales complementarios. El grado de minusvalía era el resultado de la valoración de la(s) discapacidad(es) –grado de discapacidad– más, en su caso, de los factores sociales complementarios relativos, entre otros, a su entorno familiar y situación laboral, educativa y cultural, que dificulten su integración social. Por tanto, una persona podía tener un grado de discapacidad más reducido que el grado de minusvalía.

Sin embargo, esta situación cambió a raíz de la modificación del Real Decreto 1971/1999 por el Real Decreto 1856/2009, de 4 de diciembre. Esta última norma adapta la terminología sobre minusvalía y discapacidad a la Ley de 39/2006, de 14 de diciembre y a la Clasificación Internacional del Funcionamiento, de la Discapacidad y de la Salud de la Organización Mundial de la Salud.

El término genérico utilizado en el Real Decreto 1971/1999, para describir la situación global de la persona, era el de «minusvalía». Con el nuevo real decreto aprobado se realiza una adecuación terminológica y conceptual, sustituyendo el término «minusvalía» por el de «discapacidad».

Asimismo, las referencias que en el Real Decreto 1971/1999 se hacían a la «discapacidad» son sustituidas por «limitaciones en la actividad». En definitiva, la expresión «grado de minusvalía» es sustituida por la de «grado de discapacidad» y, a su vez, la expresión «grado de discapacidad» se sustituye por «grado de las limitaciones en la actividad».

A pesar de las distintas consecuencias que se derivan de medir el porcentaje según un grado u otro, la normativa tributaria los ha utilizado de manera indistinta. En unas ocasiones, hacía referencia (y lo sigue haciendo después de la modificación del 2009) al grado de minusvalía y en otras, al de discapacidad. Por poner un ejemplo significativo, el artículo 60.3 de la LIRPF recoge la expresión vigente «grado de discapacidad», mientras que el artículo 72 del Real Decreto 1841/1991, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del impuesto sobre la renta de las personas físicas (RIRPF), que lo desarrolla, mantiene la de «grado de minusvalía».

En nuestra opinión, esta utilización indistinta del término «discapacidad» y «minusvalía» se explica por un defecto de técnica legislativa. No había, ni hay, intencionalidad alguna en diferenciar entre uno y otro. El legislador tributario siempre ha querido referirse al porcentaje final que se recoge en la resolución del Impuesto o de la consejería autonómica correspondiente.



Este también es el criterio seguido por el TS en la Sentencia de 7 de junio de 2012 (rec. núm. 3275/2011 –NFJ047716–), relativa a la aplicación de una reducción en el impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD). Para este tribunal, en la regulación tributaria de la discapacidad no existe un régimen unitario, pero:

el denominador común, sobre el que existe consenso en el conjunto de la regulación, es que tienen la consideración legal de personas con discapacidad las personas con un grado de discapacidad igual o superior al 33 %. También existe consenso en que el grado de discapacidad o minusvalía determinante es el que se tiene a la fecha del devengo del impuesto.

Como acabamos de señalar, el IRPF<sup>5</sup> y el IVA son los únicos impuestos que contienen en su articulado una definición de «persona con discapacidad». Ambas leyes coinciden en definirla como quienes tienen reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33 %.

Estas dos normas han seguido la definición utilizada por otras ramas del ordenamiento<sup>6</sup>. No existe, por tanto, un concepto autónomo propio del derecho tributario. Al mismo tiempo, este concepto es el que emplean las normas autonómicas en sus tributos propios o en los impuestos estatales cedidos. En el caso de los tributos locales, entendemos que las ordenanzas municipales no podrán establecer un concepto distinto de persona con discapacidad en orden a conceder o no una exención destinada a ellas que ha sido establecida en el TRLHL por tratarse de un aspecto (el ámbito material de la exención) que resulta reservado a la ley<sup>7</sup>. Por este motivo, la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Castilla-La Mancha de 24 de enero de 2011 (rec. núm. 712/2010 –NFJ042755–) anuló la ordenanza fiscal del IVTM por exigir en la exención de los vehículos de personas con discapacidad que estas tuvieran, además, «una reducción de la movilidad que dificultara al discapacitado la asistencia al trabajo y asuntos sanitarios».

Es importante recalcar que el legislador tributario ha optado por calificar a estas personas en función del grado de discapacidad y no de otros criterios como el utilizado en numerosas ocasiones por el derecho del trabajo y referido a la incapacidad –temporal o

---

<sup>5</sup> En el ISD, se utiliza esta misma definición por la remisión a la que contiene la LIRPF. Así, el artículo 42.2 del Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento del impuesto sobre sucesiones y donaciones (RISD), establece: «A estos efectos se considerarán personas con minusvalía con derecho a reducción aquellas que determinan derecho a deducción en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, según la legislación propia de este impuesto».

<sup>6</sup> Por ejemplo, la Ley 13/1982, de 7 de abril, de integración social de las personas con discapacidad; la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad, o la Ley 49/2007, de 26 de diciembre, por la que se establece el régimen de infracciones y sanciones en materia de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad.

<sup>7</sup> En el mismo sentido, Chico de la Cámara *et al.* (2008, p. 93).

permanente— para desarrollar un empleo. Sin perjuicio de que algunas normas tributarias también prevean estas situaciones específicas<sup>8</sup>.

Esta opción nos parece lógica, pues la discapacidad, a efectos tributarios, no solo ha de estar constreñida a una limitación en el ámbito laboral, sino que debe abarcar otros aspectos de la vida social (por ejemplo, obras de adecuación de la vivienda habitual, adquisición de un vehículo adaptado, etc.).

Tampoco se han tenido en cuenta las posibles limitaciones en las actividades básicas de la vida diaria (dependencia) o en la capacidad jurídica de obrar (incapacitación judicial), aunque, en ocasiones, la normativa tributaria también se refiera a ella en forma de beneficios fiscales<sup>9</sup>.

Por otro lado, no se distingue en esta definición si la discapacidad es física, síquica o sensorial, como ocurre con otras normas, tributarias o no. No obstante, sí se utiliza esta distinción en función del origen o causa de la discapacidad a la hora de aplicar determinados beneficios fiscales, como los previstos en el IRPF para los planes de pensiones o el patrimonio protegido (arts. 53 y 54 de la LIRPF).

## 2.2. La acreditación de la discapacidad

Una vez que hemos identificado a la persona con discapacidad en el ámbito tributario como aquella con un grado de discapacidad igual o superior al 33 %, debemos estudiar la forma en la que se acredita esta condición ante la Administración tributaria. A este respecto, debemos distinguir entre el IRPF, el impuesto especial sobre determinados medios de transporte y el IVA, únicos impuestos que tienen una regulación específica, del resto.

### 2.2.1. La acreditación de la discapacidad en el IRPF, el impuesto especial sobre determinados medios de transporte y el IVA

#### 2.2.1.1. Antecedentes legislativos

Una de las primeras normas en reconocer beneficios fiscales a la discapacidad fue la Ley 18/1991, de 6 de junio, del IRPF, pero no contenía un tratamiento unitario a la hora

<sup>8</sup> Por ejemplo, la exención del artículo 7 f) de la LIRPF de las prestaciones reconocidas al contribuyente por la Seguridad Social o por las entidades que la sustituyan como consecuencia de incapacidad permanente absoluta o gran invalidez.

<sup>9</sup> Por ejemplo, las exenciones de la LIRPF relativas a las prestaciones económicas de la ley de dependencia (art. 7 x) o de la ganancia derivada de la transmisión de la vivienda habitual por personas dependientes (art. 33.4 b).

de acreditarla. Así, el artículo 28.2 establecía un aumento en los gastos deducibles de los rendimientos del trabajo para «los sujetos pasivos minusválidos, incluidos los que padezcan ceguera total, que debiendo desplazarse a su lugar de trabajo no puedan hacerlo por sí mismos». Para poder aplicárselos, era necesario «que acrediten su minusvalía mediante certificado expedido por el Instituto Nacional de Servicios Sociales o por el órgano correspondiente de las comunidades autónomas».

Por su parte, el artículo 78.1 d) reconocía una deducción en la cuota para el contribuyente o sus descendientes que fueran «invidentes, mutilados o inválidos, físicos o psíquicos, congénitos o sobrevenidos, en el grado reglamentariamente establecido».

De acuerdo con esta habilitación, el artículo 31 del Real Decreto 1841/1991, de 30 de diciembre, por el que se aprobó el RIRPF, fijó el «grado de invalidez» en el 33 % que debía tenerse en el momento del devengo del impuesto. Además, estableció la forma de probarlo en estos términos:

Tres. La condición de minusválido a que se refiere el apartado uno de este artículo podrá acreditarse ante la Administración tributaria por cualquiera de los medios de prueba admitidos en derecho.

No obstante, la condición legal de persona con minusvalía se considerará acreditada cuando:

- a) Sea certificada por el Instituto Nacional de Servicios Sociales o el órgano correspondiente de las comunidades autónomas.
- b) Se perciba prestación reconocida por la Seguridad Social, por el régimen especial de clases pasivas, por la Mutualidad Nacional de Previsión de la Administración Local o por entidades que las sustituyan, como consecuencia de incapacidad permanente, siempre que para su reconocimiento se exija el grado de minusvalía igual o superior al 33 % a que se refiere el apartado uno de este artículo.

Por tanto, en este primer momento, en el IRPF coexistían dos regulaciones para probar la discapacidad: una por la que se restringía a un medio concreto y otra que estaba abierta a cualquiera<sup>10</sup>. En esta última, si bien existía una libertad de medios de prueba, se

<sup>10</sup> Ya hemos señalado como Rodríguez Rodríguez (1997, p. 259) critica que se usara una terminología inadecuada y confusa («invidentes, mutilados o inválidos, físicos o psíquicos»), debiendo ser sustituida –en ese momento– por la de persona con la condición legal de minusválido, es decir, con un 33 % de discapacidad. Pero más sorprendente –por carecer de justificación alguna– es que en una misma ley se permitiera la libertad de prueba en el artículo 78 y se restringiera en el artículo 28 en relación con la discapacidad. El TSJ de Castilla y León (sede Burgos) reaccionó ante la diferente forma de acreditar la discapacidad en un mismo impuesto según sea un gasto en la base o una deducción en la cuota. Razones de justicia material debían admitir los mismos medios de probar la discapacidad en la cuota también en la base (Sentencia de 15 de febrero de 2005, rec. núm. 64/2003 –NFJ087105–).

destacaban entre ellos dos tipos de resoluciones administrativas: la del Instituto Nacional de Servicios Sociales y la de la Seguridad Social o clases pasivas<sup>11</sup>. Esta realidad fue recalcada por el Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) al resolver un recurso de alzada para la unificación de criterio. En su Resolución de 5 de diciembre de 2003 (R. G. 5403/1999 –NFJ013894–), establece:

De los preceptos transcritos se desprende el principio general de que aquel sujeto pasivo que pretenda obtener un beneficio fiscal (llámese este deducción, exención, bonificación, etc.) deberá no solo «hacer valer» su presunto derecho, sino «probar», también, la procedencia del beneficio que se pretende (STS de 30 de septiembre de 1988); aplicado dicho beneficio al supuesto que nos ocupa, resulta que el sujeto pasivo que pretenda aplicar, en determinado ejercicio, la deducción por minusvalía contemplada en el art. 78.1 d) de la Ley 18/1991, deberá acreditar, en los términos y por los medios establecidos en los preceptos más arriba transcritos, la concurrencia en tal ejercicio de la minusvalía origen de la deducción, y los términos establecidos por la normativa vigente, *siendo uno de los medios de acreditación, pero no el único, la resolución del organismo competente que reconozca la condición de minusválido* del sujeto pasivo; ciertamente es frecuente que dicha resolución se produzca en un momento posterior al ejercicio en el que se pretende aplicar el beneficio fiscal, lo que determina, necesariamente, que si dicha resolución es el único medio de prueba de la concurrencia de la minusvalía que se aporte al expediente, sea esta de gestión o de reclamación económico-administrativa, deba, expresamente, declarar desde qué momento el interesado ostenta la condición de minusválido, y el grado de tal minusvalía, *sin perjuicio, como se ha señalado, que puedan aportarse otros elementos de prueba cuya admisión, o no, apreciará el órgano competente para resolver el expediente* (la cursiva es nuestra).

La situación en el IRPF cambia con la aprobación de la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, que reconocía varios beneficios para las personas con discapacidad. Esta norma no recogía mención alguna a la forma de acreditar los grados del 33 o del 65 % a los que se referían los beneficios ni una remisión al RIRPF para regularlo. Como señala Rodríguez Rodríguez (2000, p. 24), fue en virtud de la habilitación general para desarrollar la ley (disp. final sexta) como se solucionó el problema. Así, el artículo 67 del reglamento –aprobado por el Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero– estableció la forma de acreditar la discapacidad para estos supuestos señalando:

<sup>11</sup> La libertad de medios para probar la discapacidad en el IRPF se mantiene en el País Vasco en estos términos: Álava (art. 60 del Decreto foral 40/2014, de 1 de agosto); Guipúzcoa (art. 63 del Decreto foral 33/2014, de 14 de octubre) y Vizcaya (art. 66 del Decreto foral 47/2014, de 8 de abril). Sin embargo, en Navarra, los medios de prueba se restringen al certificado de la comunidad autónoma o del Imsero en los mismos términos que, en la actualidad, se dan en el territorio común (disp. adic. quinta del Decreto foral legislativo 4/2008, de 2 de junio).

El grado de minusvalía deberá acreditarse mediante certificado o resolución expedido por el Instituto de Migraciones y Servicios Sociales o el órgano competente de las comunidades autónomas. No obstante, se considerarán afectos de una minusvalía igual o superior al 33 % los pensionistas de la Seguridad Social que tengan reconocida una pensión de incapacidad permanente en el grado de incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez.

2. A efectos de la reducción de los rendimientos del trabajo prevista en el último párrafo del artículo 18.1 de la ley del impuesto, los contribuyentes minusválidos deberán acreditar la necesidad de ayuda de terceras personas para desplazarse a su lugar de trabajo o para desempeñar el mismo, o la movilidad reducida para utilizar medios de transporte colectivos, mediante certificado o resolución del Instituto de Migraciones y Servicios Sociales o el órgano competente de las comunidades autónomas en materia de valoración de las minusvalías, basándose en el dictamen emitido por los equipos de valoración y orientación dependientes de las mismas.

Con esta nueva norma, en el IRPF se abandona el principio de libertad de medios de prueba a la hora de acreditar la discapacidad restringiéndolo a una determinada resolución administrativa: la que emita el Instituto de Migraciones y Servicios Sociales (Imserso) o la respectiva comunidad autónoma cuando la competencia esté delegada. Esta también ha sido la interpretación defendida por el TEAC (Resolución de 17 de febrero de 2005, R. G. 953/2003 –NFJ019446–) en un recurso para la unificación de criterio. La misma regulación de la LIRPF de 1998 pervive hasta nuestros días, como veremos a continuación, en la vigente Ley 35/2006.

En el impuesto especial sobre determinados medios de transporte, también se siguió este último criterio del IRPF en relación con la exención por la adquisición de vehículos automóviles matriculados a nombre de personas con discapacidad. Así, siempre ha sido «necesaria la previa certificación de la minusvalía o de la invalidez por el Instituto Nacional de Servicios Sociales o por las entidades gestoras competentes» (art. 66.1 d) de la Ley 38/1992, de 28 de diciembre).

En el IVA, no existía regulación alguna sobre la cuestión que estamos comentando hasta que en 2003 se aprobó un tipo superreducido del 4 % en la adquisición o adaptación de vehículos para el transporte de personas con discapacidad en silla de ruedas o con movilidad reducida (art. 91.2.1.4.º de la LIVA). Esto supuso que se añadiera el vigente artículo 26 bis al reglamento –aprobado por el Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre–, que estableció que la discapacidad o la movilidad reducida se deberán acreditar mediante certificado o resolución expedido por el Imserso u órgano competente de la comunidad autónoma correspondiente. No obstante, esta norma también especifica que se considerarán personas con movilidad reducida:

- Las personas ciegas o con deficiencia visual y, en todo caso, las afiliadas a la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) que acrediten su pertenencia a la misma mediante el correspondiente certificado.

- Los titulares de la tarjeta de estacionamiento para personas con discapacidad emitidas por las corporaciones locales o, en su caso, por las comunidades autónomas, quienes en todo caso, deberán contar con el certificado o resolución expedido por el Imserso u órgano competente de la comunidad autónoma correspondiente acreditativo de la movilidad reducida.

En el resto de los artículos dedicados a la discapacidad en la LIVA, no se hace alusión alguna a los medios para probar esta situación. Por ejemplo, en el tipo de reducido del 10 % del artículo 91.uno.1.6.º c) para los bienes diseñados para aliviar o tratar deficiencias de las personas «que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales» enumerados en el anexo octavo de la ley.

### 2.2.1.2. La acreditación por medio del Real Decreto 1971/1999, de 23 de diciembre

En la actualidad, la única norma que se pronuncia, con carácter general, sobre la cuestión que nos atañe es la LIRPF, remitiéndose, en su artículo 60.3, al desarrollo reglamentario. El artículo 72.1 del RIRPF declara que el grado de discapacidad deberá acreditarse mediante certificado o resolución expedido por el Imserso o el órgano competente de las comunidades autónomas. Por su parte, el artículo 26 bis del reglamento del IVA (RIVA) contiene esta misma forma de acreditar la discapacidad, pero solo para la aplicación del tipo superreducido del 4 % en la adquisición o adaptación de vehículos para el transporte de personas con discapacidad en silla de ruedas o con movilidad reducida. El artículo 66 de la ley impuestos especiales exige la previa acreditación del Imserso o de las comunidades autónomas para disfrutar de la exención en la adquisición de vehículos matriculados a nombre de personas con discapacidad.

Estas normas aclaran que el grado de discapacidad se acreditará mediante certificado o resolución del Imserso o del órgano competente de las comunidades autónomas, lo cual será el supuesto habitual, pues –salvo en Ceuta y Melilla– esta competencia se encuentra transferida, por lo que, implícitamente, se están refiriendo al procedimiento establecido por el Real Decreto 1971/1999, de 23 de diciembre, de procedimiento para el reconocimiento, declaración y calificación del grado de discapacidad. ¿Cuáles son los aspectos básicos de este reglamento que interesan en nuestro estudio?<sup>12</sup>.

El grado de discapacidad mide las dificultades que tienen las personas para realizar las actividades de la vida diaria y para integrarse socialmente. Para ello, se tienen en cuenta las «deficiencias permanentes»<sup>13</sup> (anexo 1 A) más, en su caso, los factores sociales complementarios

<sup>12</sup> Sobre el desarrollo de este procedimiento, véase el trabajo de Salazar Murillo (2007, p. 735).

<sup>13</sup> Las personas con discapacidad presentan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales. A cada deficiencia se le aplica su capítulo y tabla correspondiente previstos en el anexo 1 A; en el caso

relativos, entre otros, su entorno familiar y situación laboral, educativa y cultural, que dificulten la integración social (anexo 1 B). Este reconocimiento y valoración se hace por un equipo multidisciplinar de especialistas compuesto por un médico, un psicólogo y un trabajador social que emitirá un dictamen aplicando los baremos previstos en los anexos del citado real decreto. Este órgano técnico (EVO, equipo de valoración y orientación) emitirá un dictamen-propuesta que deberá contener necesariamente el diagnóstico, tipo y grado de la discapacidad y, en su caso, las puntuaciones de los baremos para determinar la necesidad del concurso de otra persona y la existencia de dificultades de movilidad para utilizar transportes públicos colectivos. Finalmente, la resolución del procedimiento corresponde a los directores provinciales del Imserso en Ceuta y Melilla o al director general de Servicios Sociales (existen distintas denominaciones) de la consejería autonómica correspondiente.

El grado de discapacidad será objeto de revisión siempre que se prevea una mejoría razonable de las circunstancias que dieron lugar a su reconocimiento, debiendo fijarse el plazo en el que debe efectuarse dicha revisión. En todos los demás casos, no se podrá instar la revisión del grado por agravamiento o mejoría hasta que, al menos, haya transcurrido un plazo mínimo de dos años desde la fecha en la que se dictó resolución, excepto en los casos en los que se acredite suficientemente error de diagnóstico o se hayan producido cambios sustanciales en las circunstancias que dieron lugar al reconocimiento de grado, en los que no será preciso agotar el plazo mínimo (art. 11 del Real Decreto 1971/1999). A nuestros efectos, se puede perder la condición de persona con discapacidad<sup>14</sup> por una revisión administrativa del grado o, bien, aumentar la cuantía del beneficio por incrementarse el grado hasta el 65 %<sup>15</sup>.

---

de que haya más de una deficiencia, se determinan los grados de discapacidad por cada una de ellas, pero estos no se suman, sino que se aplica la tabla de valores combinados. La calificación final de la discapacidad obtenida se expresa en porcentaje.

Los mencionados capítulos son los siguientes: 1) normas generales; 2) sistema musculoesquelético; 3) sistema nervioso; 4) aparato respiratorio; 5) sistema cardiovascular; 6) sistema hematopoyético; 7) aparato digestivo; 8) aparato genitourinario; 9) sistema endocrino; 10) piel y anejos; 11) neoplasias; 12) aparato visual; 13) oído, garganta y estructuras relacionadas; 14) lenguaje; 15) retraso mental; 16) enfermedad mental, y, finalmente, la tabla de valores combinados:

pues se considera que las consecuencias de las deficiencias pueden potenciarse, produciendo una mayor interferencia en la realización de las actividades de la vida diaria y, por tanto, un grado de discapacidad superior al que origina cada una de ellas por separado.

<sup>14</sup> Así se recoge en la contestación de la DGT a la Consulta V3950/2015, de 10 de diciembre (NFC057544), en la que el contribuyente tenía reconocido y certificado el grado de minusvalía del 34 % hasta el día 7 de abril del año 2015, pero, a partir de esa fecha, deja de tener la condición de persona con discapacidad.

<sup>15</sup> Así, en la contestación de la DGT a la Consulta V1044/2019, de 13 de mayo (NFC072060), en relación con la deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad, se afirma:

Si el grado de discapacidad de un trabajador que cumple los requisitos para entrar en el promedio de plantilla de trabajadores con discapacidad a los efectos de la deducción sufriera una modificación, o bien quedando por debajo del 33 % o pasando de estar entre el 33 % y el 64 % a alcanzar el 65 % o un grado de discapacidad superior, ¿cómo afectaría esta circunstancia al

El reconocimiento del grado de minusvalía se entenderá producido desde la fecha de solicitud (art. 10 del Real Decreto 1971/1999). Es importante recalcar esta circunstancia por los problemas que se producen en el ámbito tributario respecto del momento en el que se adquiere la condición de persona con discapacidad y que comentaremos detenidamente más adelante. En todo caso, adelantamos que, como no podía ser de otra manera, la Administración tributaria ha aceptado la retroactividad de la resolución administrativa al momento de la solicitud<sup>16</sup>.

Contra la resolución del procedimiento de reconocimiento del grado de discapacidad, los interesados podrán interponer reclamación previa a la vía jurisdiccional social ante la misma Dirección Provincial del Imsero u órgano correspondiente de la comunidad autónoma que dictó el acto dentro de los 30 días siguientes a su notificación (art. 12 del Real Decreto 1971/1999).

### 2.2.1.3. La asimilación a la situación de discapacidad

A pesar de exigirse la acreditación a través del Imsero o de las comunidades autónomas, tanto el artículo 60.3 de la LIRPF como el 72.1 del RIRPF admiten que, en determinados supuestos, la condición de persona con discapacidad no tenga que acreditarse de ese modo, pues se entiende que ya se tiene reconocida por otros medios. En estos casos, se atribuye el grado del 33 o del 65 % a personas que no han pasado por el baremo del Real Decreto 1971/1999. De igual modo, se recoge en el citado artículo 26 bis del RIVA, pero no se ha contemplado en el impuesto especial sobre determinados medios de transporte.

La asimilación u homologación legal a la discapacidad en el ámbito tributario se produce en los siguientes supuestos:

- Pensionistas de la Seguridad Social que tengan reconocida una pensión de incapacidad permanente total, absoluta o gran invalidez (33 %).

---

cálculo de la deducción? En la medida en que el grado de discapacidad es uno de los requisitos determinantes para la aplicación de la deducción del artículo 38 de la LIS, los cambios en el mismo afectarán al cálculo del promedio de la plantilla de trabajadores discapacitados. Así pues, en el caso de que el grado de discapacidad de un trabajador quede por debajo del 33 %, este dejará de computarse a los efectos del cálculo del citado promedio. En el supuesto de que un trabajador pasara de un grado de discapacidad comprendido entre el 33 % y el 64 % a un grado del 65 % o superior, dicho trabajador se computará dentro de la plantilla media prevista en el apartado 1 y de la prevista en el apartado 2 en proporción al tiempo que haya tenido un grado de discapacidad entre el 33 % y el 64 % e igual o superior al 65 %, respectivamente.

<sup>16</sup> Contestaciones de la DGT a las Consultas V1665/2010, de 20 de julio (NFC038982), y V0944/2012, de 3 de mayo (NFC044470), y la pregunta del INFORMA núm. 134577/2014, de 25 de octubre (NFC083176).



- Pensionistas de clases pasivas con pensión de jubilación o retiro por incapacidad permanente para el servicio o inutilidad (33 %).
- Cuando se ha incapacitado judicialmente a una persona (65 %).

Estamos ante supuestos en los que subyace una economía procesal que favorece a estas personas por la reducción de burocracia y las consiguientes molestias que les pueden suponer tanto a ellos como, especialmente, a sus familiares. Al mismo tiempo, se consigue una rápida aplicación de los beneficios fiscales. Su fundamento reside en la presunción –basada en la lógica y experiencia– de que la inmensa mayoría de esas personas alcanzaría el grado igual o superior al 33 o al 65 % de discapacidad si fuesen valorados conforme a lo previsto en el Real Decreto 1971/1999.

Estas asimilaciones automáticas, en realidad, suponen, en nuestra opinión, una presunción *iuris et de iure*<sup>17</sup>. De tal forma que, por ejemplo, la condición de pensionista por incapacidad permanente implica la acreditación automática de la condición de persona con discapacidad, aunque exista una previa valoración conforme al Real Decreto 1971/1999 inferior al 33 %<sup>18</sup>. Lógicamente, todos estos pensionistas a los que se les atribuye el grado del 33 % de discapacidad podrán acreditar uno superior pasando por el procedimiento del Real Decreto 1971/1999 a efectos de acceder a mayores beneficios como los reconocidos para el 65 %.

## 2.2.2. La acreditación de la discapacidad en el resto de los tributos

### 2.2.2.1. La libertad de medios de prueba según la Sentencia del Tribunal Supremo de 7 de junio de 2012

Salvo en el IRPF, el impuesto especial sobre determinados medios de transporte y el IVA, el resto de los tributos en los que se reconocen beneficios fiscales a la discapacidad no aluden a la forma de acreditarla. Podría defenderse, por tanto, que rige el principio de libertad de medios de prueba de los artículos 105 y 106 de la LGT. Entre ellos, destacaría, sin duda, el reconocimiento administrativo de la discapacidad a través del Real Decreto 1971/1999, pero también podrían admitirse otros como los informes médicos previos a la solicitud de

<sup>17</sup> García Díez (2014, p. 43) la califica de ficción jurídica que, a efectos probatorios, es *iuris et de iure*. En nuestra opinión, la norma es más una presunción, pues responde o tiene un fundamento en la lógica o en la experiencia. En la mayoría de los casos, estos pensionistas alcanzarían el grado del 33 % si se valorase su discapacidad.

<sup>18</sup> Así lo ha entendido también la DGT en la contestación a la Consulta V2783/2014, de 15 de octubre (NFC052910), en la que se reconoce como persona con discapacidad a un pensionista con incapacidad permanente absoluta que tenía, previamente, reconocido un grado de discapacidad del 29 %.

inicio del mencionado procedimiento o los certificados de la Seguridad Social que permiten en el IRPF o IVA la homologación automática al grado de discapacidad del 33 %.

Esta cuestión ha sido tratada por la citada Sentencia del TS de 7 de junio de 2012 en un recurso de casación en interés de ley (rec. núm. 3275/2011 –NFJ047716–). La sentencia aborda directamente el tema que nos ocupa en el ISD. En ese momento, el artículo 20.2 a) de la LISD disponía:

Se aplicará, además de las que pudieran corresponder en función del grado de parentesco con el causante, una reducción de 47.858,59 euros a las personas que tengan la consideración legal de minusválidos, con un grado de discapacidad igual o superior al 33 % e inferior al 65 %, de acuerdo con el baremo a que se refiere el artículo 148 del texto refundido de la Ley general de la Seguridad Social, aprobado por el Real Decreto legislativo 1/1994, de 20 de junio; la reducción será de 150.253,03 euros para aquellas personas que, con arreglo a la normativa anteriormente citada, acrediten un grado de minusvalía igual o superior al 65 %.

La Administración autonómica liquidó el impuesto sin aplicar la reducción correspondiente a un contribuyente que en el momento del devengo no pudo acreditar su discapacidad mediante la resolución prevista en el Real Decreto 1971/1999. Sin embargo, en ese momento, el contribuyente ya tenía los padecimientos (dictaminados por el médico de Atención Primaria del Servicio de Salud de La Rioja) que posteriormente se confirmaron y justificaron la declaración administrativa de discapacidad. El contribuyente reclamó ante el Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de La Rioja, que le dio la razón en Resolución de 31 de mayo de 2010. La Administración de esta comunidad autónoma recurrió ante el TSJ, que desestimó el recurso en Sentencia de 3 de mayo de 2011 (rec. núm. 3275/2011 –NFJ047716–), lo que dio lugar a la interposición del recurso de casación.

La Administración tributaria autonómica pretendía que se fijara como doctrina que la reducción solo se aplicaría cuando a la fecha del fallecimiento del causante el contribuyente fuese discapacitado; «condición que solo se adquiere a partir de la resolución administrativa que la determine con carácter definitivo, y no antes, sean cuales fueren los padecimientos que afectasen a dicho sujeto pasivo».

El TS señala que el tratamiento de la discapacidad no es unitario en el ordenamiento tributario. Existe consenso en que persona con discapacidad será quien tenga un grado de 33 % y que este debe tenerse en el momento del devengo. Sin embargo, según su criterio, no ocurre lo mismo a la hora de probar la condición legal de persona con discapacidad.

Así, en el IRPF, impuesto más desarrollado y que expresamente se pronuncia sobre el referido problema, la discapacidad debe acreditarse mediante la resolución administrativa del Real Decreto 1971/1999, si bien, también admite el grado de discapacidad en los supuestos de homologación automática a los que nos hemos referido, pero esta limitación de medios de prueba no se da en otros tributos, por lo que el TS concluye:

Lo cual nos pone sobre antecedentes, en el sentido de que, desde la perspectiva tributaria, el reconocimiento administrativo de la minusvalía no es constitutiva, sino simplemente declarativa. Sin embargo, respecto de determinados tributos, por ejemplo en el IRPF, como se ha visto, los medios de pruebas para acreditar la condición legal de minusválido, esto es, tener un grado de incapacidad igual o superior a 33 %, viene limitados a los expresamente contemplados en la citada normativa.

En el impuesto que nos ocupa, si bien en un principio se remitía a la regulación que sobre la cuestión se hacía al IRPF, y por tanto habría que acogerse a dicho régimen, tras la modificación introducida por el art. 61 de la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, que da nueva redacción al art. 20.2 a), solo se precisa que el grado de minusvalía esté «de acuerdo» con el baremo del art. 148 TRLGS, *nada más, ni se exige que se haya declarado por el organismo competente al efecto, ni se limitan los medios de prueba para acreditar la condición legal de minusválido* (la cursiva es nuestra).

La vigente redacción del artículo 20.2 de la LISD no ha variado (tan solo las cuantías de la reducción<sup>19</sup>) respecto de sobre la que se pronuncia el TS, por lo que pensamos que el fallo sigue siendo válido en la normativa vigente. Es más, sería aplicable en todos aquellos tributos en los que los medios de prueba no estuvieran limitados, a efectos de acreditar la discapacidad, como ocurre en el IRPF, el impuesto especial y el IVA.

No obstante, creemos necesario hacer una puntualización sobre esta libertad de medios de prueba; en concreto, sobre el dictamen médico anterior al devengo. En nuestra opinión, dicho informe médico debería ser siempre confirmado por la resolución administrativa del Real Decreto 1971/1999 (como ocurre en el caso enjuiciado por la Sentencia de 7 de junio de 2012), pues solo a través de ella se puede cuantificar el grado de discapacidad exigido en los beneficios fiscales. Estamos, pues, ante un problema competencial que debe resolverse en favor de los órganos administrativos autonómicos o del Imsero, ya que son los únicos que pueden medir el grado de discapacidad. Por ello, el mero informe médico no nos parece suficiente en ningún tributo: ¿cuál sería el citado grado?, ¿un 33, un 65 % o cuál otro? Debemos tener presente que las normas definen la discapacidad por el grado de

<sup>19</sup> El beneficio fiscal sigue estando referido a las personas «que tengan la consideración legal de minusválidos [...] de acuerdo con el baremo a que se refiere el artículo 148 del texto refundido de la Ley general de la Seguridad Social».

En todo caso, la norma debería actualizarse, pues el texto refundido de la Ley general de la Seguridad ya no está regulado por el Real Decreto legislativo 1/1994, de 20 de junio, sino por el Real Decreto legislativo 8/2015, de 30 de octubre. Tanto el artículo 148 como el vigente 367 se dedican al grado de minusvalía requerido en la pensión de invalidez no contributiva. El citado artículo 148 establecía:

1. El grado de minusvalía o de la enfermedad crónica padecida, a efectos del reconocimiento de la pensión en su modalidad no contributiva, se determinará mediante la aplicación de un baremo, en el que serán objeto de valoración tanto los factores físicos, psíquicos o sensoriales del presunto minusválido, como los factores sociales complementarios, y que será aprobado por el Gobierno.

Este baremo es el que contiene el Real Decreto 1971/1999.

minusvalía –de acuerdo con un baremo que lo mide– y no por las circunstancias que dan lugar a él. En definitiva, el posterior dictamen del EVO debería confirmar las patologías descritas en el previo informe médico para admitirse como medio de prueba. Ello permitiría, además, garantizar la uniformidad en la aplicación en todo el territorio nacional de este tipo de normas.

### 2.2.2.2. La homologación automática en los demás tributos

Como ya hemos señalado, algunos pensionistas o personas incapacitadas judicialmente tienen atribuido un determinado grado de discapacidad en el IRPF y en el IVA sin tener que someterse a la valoración del Real Decreto 1971/1999. Debemos plantearnos, pues, si esta asimilación también se aplica en el resto de los tributos. En relación con los impuestos estatales, la DGT (en concreto, la Subdirección General de Impuestos Especiales y de Tributos sobre el Comercio Exterior) lo ha admitido en las contestaciones a las Consultas V0930/2007, de 9 de mayo (NFC025306), y V0726/2019, de 1 de abril (NFC071723). En estos casos, la DGT permite a un pensionista por incapacidad permanente disfrutar de la exención del impuesto especial sobre determinados medios de transporte, ya que lo considera asimilado al grado del 33 % que requiere el artículo 66.1 d) de la Ley 38/1992.

Sin embargo, no ha sido esta la solución adoptada en los impuestos locales. La DGT (en este caso, la Subdirección General de las Haciendas Territoriales) ha considerado que la homologación automática no es aplicable en estos impuestos basándose en una interpretación literal de la norma en cuanto no está expresamente prevista en el TRLHL<sup>20</sup>. Al mismo tiempo, la DGT rechaza en el ámbito tributario la homologación automática contenida en la Ley 51/2003, de 2 de diciembre, de igualdad de oportunidades, no discriminación y accesibilidad universal de las personas con discapacidad, por no ser aplicable en materia tributaria<sup>21</sup>. Si bien es cierto que las contestaciones se remiten a lo que pueda establecer al

<sup>20</sup> La Consulta de la DGT 508/2004, de 4 de marzo (NFC019965), considera que la acreditación regulada en el artículo 67 del Reglamento aprobado por el Real Decreto 214/1999 es a los efectos del IRPF, de tal manera que la acreditación reseñada no está prevista en la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las haciendas locales. En el mismo sentido, y sobre el mismo impuesto local, las contestaciones a las Consultas V0203/2007, de 29 de enero (NFC024917), y V0921/2011, de 6 de abril (NFC041128).

<sup>21</sup> En este sentido, las contestaciones a las Consultas V0203/2007, de 29 de enero (NFC024917), y V0921/2011, de 6 de abril (NFC041128).

Esta norma reconoce en su artículo 1.2 la condición de persona con discapacidad a los pensionistas de la Seguridad Social que tengan reconocida una pensión de incapacidad permanente en el grado de total, absoluta o gran invalidez y a los pensionistas de clases pasivas que tengan reconocida una pensión de jubilación o de retiro por incapacidad permanente para el servicio o inutilidad. La DGT entiende que:

De la denominación, de la exposición de motivos y de los artículos 1 y 3 transcritos se aprecia que la Ley 51/2003 no regula ningún aspecto relacionado con el ámbito tributario, sino que trata de establecer «medidas para garantizar y hacer efectivo el derecho a la igualdad de oportunidades de las personas con discapacidad, conforme a los artículos 9.2, 10, 14 y 49 de la Constitución»; y entre las medidas reguladas en la Ley 51/2003 no se encuentra medida tributaria alguna.

respecto la correspondiente ordenanza municipal, como permite el artículo 93.2 del TRLHL en el caso del IVTM. De acuerdo con esta doctrina administrativa, la homologación automática del IRPF y el IVA no es absoluta, total y automática para todo el ordenamiento jurídico.

En nuestra opinión, cualquiera de estos medios de prueba asimilados al dictamen del Inerso u órgano autonómico (pensión de incapacidad permanente total, absoluta, gran invalidez, etc.) debería ser válido en otros impuestos estatales o locales y no limitar su eficacia a dos impuestos. Si, como ya hemos señalado, el concepto de discapacidad debe ser el mismo en todo el sistema tributario –lo cual se compadece bien con el criterio de interpretación sistemática–, de igual modo debe ocurrir con la acreditación de esta condición. No tiene sentido que, en materia de acreditación, exista una estanqueidad en función del tributo del que se trate. Este principio no puede hacerse valer en estos casos. Otra solución sería contraria al principio de unidad de criterio que debe presidir la actuación administrativa<sup>22</sup>. A raíz de la citada Sentencia del TS de 7 de junio de 2012 –en la que se admite la libertad de medios de prueba en el ISD–, algunos tribunales de justicia también han aceptado la homologación automática del IRPF en este impuesto. Así, la Sentencia del TSJ de Madrid de 30 de junio de 2014 (rec. núm. 260/2012 –NFJ057273–) considera persona con discapacidad a quien tiene una pensión de clases pasivas por inutilidad o la del TSJ de Castilla-La Mancha de 23 de octubre de 2017 (rec. núm. 413/2014 –NFJ087116–) al pensionista por incapacidad permanente absoluta.

### 3. El Auto del Tribunal Supremo de 23 de febrero de 2022

El problema que estamos comentando se afronta recientemente en el recurso de casación –admitido por el Auto de 23 de febrero de 2022 (rec. núm. 1269/2021 –NFJ085374–)– en relación con la aplicación del mínimo de discapacidad en el IRPF. El supuesto de hecho es el siguiente.

Un contribuyente se aplicó el mínimo por discapacidad durante los ejercicios 2014 y 2015. Tras una comprobación limitada, se regularizó la autoliquidación por no acreditar la condición de persona con discapacidad a efectos de la normativa del impuesto, es decir, mediante la resolución administrativa prevista en el Real Decreto 1971/1999. La Administración no tuvo en cuenta las alegaciones presentadas en las que incorporaba un informe médico en el que se especificaba:

Doña Zaira presenta grado de discapacidad establecido en la ley y que permite la aplicación de la adecuación del impuesto a sus circunstancias personales, pues

<sup>22</sup> A favor de la traslación *pari passu* de los sistemas de acreditación del IRPF a otros tributos se manifiesta Carbajo Vasco (2003, p. 21). También defienden la homologación automática Chico de la Cámara (2014, p. 115) y Chico de la Cámara *et al.* (2008, p. 87).

padece las siguientes patologías: AVC, demencia cortical, disfagia motora, disfagia neutrógena, Parkinson, precisa de silla de ruedas para movilidad, es portadora de sonda de alimentación externa. Las patologías por las que no puede deambular, sus limitaciones son tan severas que su vida transcurre entre la cama y el sillón, y le ocasionan una grave y severa dependencia, precisando ayuda de tercera persona para las actividades básicas de la vida, precisando de una cuidadora. Razones que le llevaron a otorgar un poder amplio de administración a favor de sus hijos.

Contra las liquidaciones practicadas, se interpusieron sendos recursos de reposición, que fueron desestimados por Resolución de 20 de noviembre de 2017, frente a la que la recurrente planteó las correspondientes reclamaciones económico-administrativas, que también fueron rechazadas por el TEAR de Valencia en sus Resoluciones de 29 de marzo de 2019, si bien se anularon las sanciones.

En este interín, el 17 de abril de 2018, se dictó por la Dirección Territorial de Igualdad y Políticas Inclusivas de Valencia una resolución por la que reconocía a la señora Zaira una minusvalía del 77 %, con movilidad reducida con efectos de 3 de mayo de 2017, según el procedimiento previsto en el Real Decreto 1971/1999.

El contribuyente recurrió ante el TSJ de Valencia, que, en Sentencia de 3 de septiembre de 2020 (rec. núm. 1060/2019 –NFJ085376–), estimó su pretensión.

El TSJ de Valencia entiende que los certificados de reconocimiento del grado de minusvalía no son constitutivos, sino declarativos, conteniéndose la *ratio decidendi* de la sentencia sobre este particular en su fundamento de derecho segundo, con el siguiente tenor:

La cuestión que se plantea en este procedimiento es si la demandante podía aplicarse la deducción por minusvalía en los ejercicios 2014 y 2015, pese a no tener ningún certificado o resolución que reconociese esa situación de minusvalía. En definitiva, es necesario valorar si los certificados son constitutivos o declarativos de la minusvalía.

Con relación a esta cuestión, el reconocimiento de la condición legal de la minusvalía ha tenido lugar con posterioridad al devengo del impuesto. En estos casos, es posible aplicar la reducción que se aplica a la demandante a ejercicios anteriores siempre y cuando se pruebe que a la fecha del devengo concurrían las circunstancias que determinaron la posterior declaración de minusvalía.

El artículo 217.2 de la LEC impone a cada una de las partes la carga de probar la certeza de los hechos de los que ordinariamente se desprende el efecto jurídico correspondiente a las pretensiones ejercitadas.

Así, corresponde a la demandante probar que procedería aplicar el beneficio fiscal que ha dado lugar a la tramitación de este procedimiento. La demandante, además de la resolución que le reconoció una situación de minusvalía del 77 %, aporta una serie de informes médicos que dejan constancia de que en los ejercicios en los que se aplicó el beneficio fiscal presentaba las mismas patologías y deficiencias que permitieron,

años después, la declaración de minusvalía. Además, aporta los contratos laborales de la persona contratada para ayudarla en sus necesidades básicas y cotidianas.

De este modo, pese a que el reconocimiento de la condición legal de la minusvalía ha tenido lugar con posterioridad al devengo del impuesto, la recurrente ha acreditado que en los ejercicios en los que ha aplicado la deducción concurrían las mismas circunstancias que, con posterioridad, permitieron que se expidiese el oportuno certificado de minusvalía.

La Abogacía del Estado presentó un recurso de casación alegando que se habían infringido los artículos 60.3 de la LIRPF y 72.1 del RIRPF, junto con los preceptos del Real Decreto 1971/1999 al ignorar su tenor literal y también su espíritu y finalidad. Según su criterio, con estas normas, el legislador quiere evitar que la Administración tributaria ante la que se esgrime el beneficio fiscal se convierta en Administración de valoración de las situaciones de discapacidad, en flagrante extralimitación de su ámbito competencial. Por la misma razón, tampoco se permite acreditar la discapacidad por certificados administrativos del órgano competente que sean de fecha posterior al devengo como hace el TSJ.

El recurso de casación fue admitido, pues presenta interés casacional objetivo para la formación de jurisprudencia. En primer lugar, porque puede afectar a un gran número de situaciones en las que se intenta aplicar beneficios fiscales a la discapacidad (art. 88.2 c) de la Ley reguladora de la jurisdicción contencioso-administrativa [LJCA]. En segundo lugar, la posición de la sala *a quo* resulta contradictoria con la de otras salas de lo contencioso-administrativo de diferentes tribunales superiores de justicia, que entienden que la acreditación del grado de discapacidad por el contribuyente se ha de llevar a cabo de forma exclusiva en la prevista en el Real Decreto 1971/1999, con lo que estaría presente la circunstancia del artículo 88.2 a) de la LJCA.

La cuestión que presenta interés casacional objetivo para la formación de la jurisprudencia consiste en:

- Determinar si, a los efectos del IRPF, los medios de prueba para acreditar el grado de discapacidad están limitados a los expresamente recogidos en la normativa del impuesto y su desarrollo –certificado o resolución expedido por el Imserso o el órgano autonómico competente– o, por el contrario, puede ser acreditado mediante cualquier otro medio de prueba admitido en derecho.
- Esclarecer si los efectos de estos medios de prueba se pueden retrotraer más allá de lo previsto en ellos, en concreto, al momento del devengo del IRPF.

Las normas jurídicas que, en principio, habrán de ser objeto de interpretación son los artículos 60 de la LIRPF, 72 del RIRPF y 105 de la LGT.

A la resolución de estas preguntas, pretendemos contribuir con nuestras aportaciones en el epígrafe siguiente.

## 4. Propuestas de solución al problema

### 4.1. ¿Es de aplicación la solución adoptada en el caso de las familias numerosas para las personas con discapacidad?

En el Auto de admisión del recurso de casación de 23 de febrero de 2022 al que nos hemos referido en el anterior epígrafe se hace referencia a otro Auto de 13 de mayo de 2021 (rec. núm. 6566/2020 –NFJ082219–) para reforzar el interés casacional. Aunque se refiere a un beneficio fiscal diferente (reducción por familia numerosa) y a otro impuesto (especial sobre determinados medios de transporte), se considera que existe una clara similitud, pues se trata de un contribuyente que pretende aplicárselo sin tener reconocida administrativamente su pertenencia a este tipo de familia. Por ello, reproduce lo señalado en el citado Auto de 13 de mayo de 2021 para fijar los términos del debate:

Se ha de discernir es si resulta ajustado a derecho la denegación por la Administración tributaria de la aplicación de una reducción a la que, en principio, el contribuyente podría acogerse –por estar así reconocida en una norma con rango de ley–, aduciendo el incumplimiento de un requisito de carácter formal, cual es el de la exigencia del reconocimiento previo de la reducción por parte de la propia Administración tributaria, toda vez que el contribuyente acredita reunir la condición requerida en el momento de la presentación de la autoliquidación del impuesto, es decir, con ocasión de la matriculación definitiva del vehículo.

Tanto el caso del impuesto especial y su aplicación a las familias numerosas como en el IRPF y la discapacidad, la discusión parece centrarse en la concurrencia de los presupuestos materiales y la exigencia del cumplimiento de los requisitos formales apuntando a una preponderancia del fondo sobre la forma<sup>23</sup>.

Ciertamente, el de los beneficios fiscales a las familias numerosas es un problema que presenta semejanzas con el tema que nos ocupa. Como sabemos, todavía no se ha pronun-

<sup>23</sup> Respecto de este problema, ambos autos recogen lo siguiente:

Conviene tener presente que en la Sentencia de 17 de diciembre de 2020 (casación 1373/2019; ES:TS:2020:4403) la Sección Segunda de esta Sala razona que «[...] ha sido sensible, en numerosas oportunidades, al principio de neutralidad como eje, en general, de los principios que informan el sistema común del IVA y de los impuestos especiales, en orden al mantenimiento de una preponderancia del fondo sobre la forma y una consiguiente restricción de las trabas a ese derecho». Y en la Sentencia de 14 de octubre de 2010 (rec. núm. 6152/2005 [NFJ041329]), dictada por la misma Sección Segunda, se declara que no resulta proporcionado denegar la aplicación de una exención de carácter técnico cuando, claramente, se ha probado por el obligado tributario la concurrencia de todos y cada uno de los presupuestos materiales, por el mero hecho de que tal acreditación no se produjera ante la aduana en el preciso momento de la importación.



ciado el TS sobre el recurso de casación relativo al impuesto especial sobre determinados medios de transporte, pero sí lo han hecho el Tribunal Constitucional (TC) sobre un tipo reducido del impuesto sobre transmisiones patrimoniales (ITP) en la Comunidad de Madrid (Sentencia del TC 77/2015, de 27 de abril –NCJ059909–, que resolvió un recurso de amparo por vulneración del derecho a la igualdad), y el TEAC en relación con la deducción del artículo 81 de la LIRPF (Resolución de 24 de junio de 2021, R. G. 816/2021 –NFJ082767–). De estos pronunciamientos, creemos que pueden extraerse algunas conclusiones extrapolables a nuestro asunto, pero, antes de pasar a comentarlos en los epígrafes siguientes, es preciso conocer el marco normativo de las familias numerosas para compararlo con el de la discapacidad.

El concepto de «familia numerosa» está definido en el artículo 2.1 de la Ley 40/2003, de 18 de noviembre, de protección a las familias numerosas, siendo tal «la integrada por uno o dos ascendientes con tres o más hijos, sean o no comunes»<sup>24</sup>.

La condición de familia numerosa se acredita «mediante el título oficial establecido al efecto, que será otorgado cuando concurren los requisitos establecidos en esta ley, a petición de cualquiera de los ascendientes, tutor, acogedor, guardador, u otro miembro de la unidad familiar con capacidad legal» (art. 5.1 de la citada ley). Es competencia de la comunidad autónoma de residencia del solicitante «el reconocimiento de la condición de familia numerosa, así como para la expedición y renovación del título que acredita dicha condición y categoría» (art. 5.2).

Finalmente, «los beneficios concedidos a las familias numerosas surtirán efectos desde la fecha de la presentación de la solicitud de reconocimiento o renovación del título oficial» (art. 7.1).

---

<sup>24</sup> Esta misma norma equipara a familia numerosa, a los efectos de esta ley, las familias constituidas por:

- Uno o dos ascendientes con dos hijos, sean o no comunes, siempre que, al menos, uno de estos sea discapacitado o esté incapacitado para trabajar.
- Dos ascendientes, cuando ambos fueran discapacitados o, al menos, uno de ellos tuviera un grado de discapacidad igual o superior al 65 %, o estuvieran incapacitados para trabajar, con dos hijos, sean o no comunes.
- El padre o la madre separados o divorciados, con tres o más hijos, sean o no comunes, aunque estén en distintas unidades familiares, siempre que se encuentren bajo su dependencia económica, aunque no vivan en el domicilio conyugal.

En este supuesto, el progenitor que opte por solicitar el reconocimiento de la condición de familia numerosa, proponiendo a estos efectos que se tengan en cuenta hijos que no convivan con él, deberá presentar la resolución judicial en la que se declare su obligación de prestarles alimentos.

En el caso de que no hubiera acuerdo de los padres sobre los hijos que deban considerarse en la unidad familiar, operará el criterio de convivencia.

- Dos o más hermanos huérfanos de padre y madre sometidos a tutela, acogimiento o guarda que convivan con el tutor, acogedor o guardador, pero no se hallen a sus expensas.
- Tres o más hermanos huérfanos de padre y madre, mayores de 18 años, o dos, si uno de ellos es discapacitado, que convivan y tengan una dependencia económica entre ellos.

#### 4.1.1. La Sentencia del Tribunal Constitucional 77/2015, de 25 de abril, sobre el tipo reducido en el impuesto sobre transmisiones de la Comunidad de Madrid

En el momento de producirse los hechos que dieron lugar al recurso de amparo, el artículo 4.1.3 de la Ley 5/2004, de 28 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas de la Comunidad de Madrid, disponía: «se aplicará el tipo impositivo reducido del 4 % a la transmisión de un inmueble que vaya a constituir la vivienda habitual de una familia numerosa», siempre que se cumplieran simultáneamente los siguientes requisitos:

- Que el sujeto pasivo sea titular de una familia numerosa.
- Que el inmueble constituya la vivienda habitual de la familia numerosa de la que sea titular el sujeto pasivo.
- Que, en el supuesto de que la anterior vivienda habitual fuera propiedad de alguno de los titulares de la familia numerosa, esta se venda en el plazo de dos años anteriores o posteriores a la adquisición de la nueva vivienda habitual.

Y, a estos efectos, se añadía, «tendrán la consideración de familias numerosas aquellas que defina como tal la Ley 40/2003, de 18 de noviembre, de protección a las familias numerosas». Esta misma redacción se mantuvo en el artículo 4.1.3 de las Leyes 7/2005, de 23 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas; 4/2006, de 22 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas, y 7/2007, de 21 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas.

En virtud de esta normativa, un contribuyente se aplicó la reducción correspondiente, pues tenía tres hijos menores de edad en el momento del devengo, según constaba en el libro de familia expedido por la Dirección General de los Registros y del Notariado. La Administración tributaria autonómica lo rechazó, pues no acreditó la condición de familia numerosa conforme a lo establecido en los artículos 5 y 7 de la Ley 40/2003, de 18 de noviembre (certificado de la comunidad autónoma). El contribuyente reclamó y el TEAR de Madrid, en Resolución de 27 de febrero de 2008, reconoció su derecho al considerar que lo importante para disfrutar del beneficio no es estar en posesión del título de familia numerosa al momento de la adquisición, sino reunir las condiciones legales para alcanzar tal condición. A juicio de este órgano, si bien el título de familia numerosa que contempla la Ley 40/2003 es un requisito necesario para el reconocimiento del beneficio, sin embargo, se tiene derecho a la aplicación del beneficio fiscal si se comprueba que concurrían las condiciones necesarias para tener esa condición al momento de la adquisición, aun cuando el título se obtuviese en un momento posterior al devengo del impuesto.

La Comunidad de Madrid interpuso un recurso que estimó el TSJ de Madrid en Sentencia de 26 de diciembre de 2012 (rec. núm. 488/2008 –NFJ087117–). Para este tribunal, la dicción del artículo 7 de la Ley 40/2003 es clara en cuanto dispone que la fecha de solicitud

del título de familia numerosa está unida a la fecha a partir de la cual empiezan a reconocerse los beneficios regulados a favor de estas familias. Por este motivo, al haberse solicitado el título de familia numerosa en fecha posterior a la de adquisición de la vivienda (fecha del devengo del impuesto), no era posible disfrutar del beneficio en el tipo impositivo. Para el órgano judicial citado, «no es suficiente con que se tenga en la fecha del devengo la condición de familia numerosa, sino que se exige tener en dicha fecha, al menos, solicitado, el título oficial que acredite la condición de familia numerosa».

Contra la sentencia anterior se promovió un incidente de nulidad de actuaciones al considerar que infringía el derecho a la igualdad en relación con las familias que habían obtenido la acreditación formal de familia numerosa que fue inadmitido a trámite. A juicio del órgano judicial, no cabe hablar de trato desigual frente a quien tiene reconocida por la Administración autonómica la condición de familia numerosa, pues se trata de situaciones diferentes. Eso sí, esta decisión la adopta la sala siendo «consciente de que se trata de una cuestión discutible», en la que caben, al menos, dos interpretaciones de la norma: la «antiformalista», que permitiría gozar de los beneficios a aquel que, sin tener reconocido por la Administración la condición de familia numerosa, se le reconoce tal situación en atención al número de miembros que componen la familia (defendida por el TEAR), y la más «formalista», que está a la letra de la ley. Entre una y otra, el TSJ de Madrid optó por esta última tesis «por la mayor seguridad jurídica y por carecer de los datos que se exigen para el reconocimiento de una familia como numerosa, datos de los que sí dispone la Administración».

Todo ello derivó en un recurso de amparo basado en una diferencia de trato –que, para el recurrente, carece de base objetiva y razonable– entre titulares de familias que tienen la condición de numerosas por encajar en los supuestos legales por el solo hecho de poseer o no el certificado autonómico que reconoce esa condición, lo que resulta incompatible con el derecho a la igualdad (art. 14 de la Constitución española [CE]), en conexión con el principio de protección social, económica y jurídica de la familia (art. 39.1 de la CE), que obliga a una interpretación de la norma conforme al criterio de mayor apoyo a la familia con independencia de aspectos de carácter formal.

El TC abordó la cuestión desde la óptica del principio de igualdad en la interpretación judicial. Como ya había señalado anteriormente, la igualdad ante la ley obliga a que esta sea aplicada efectivamente de modo igual a todos aquellos que se encuentran en la misma situación, sin que el aplicador de la norma pueda establecer diferencia alguna en razón de las personas o de circunstancias que no sean precisamente las presentes en la norma (Sentencia del TC 144/1988, de 12 de julio –NCJ066217–, FJ 1).

Para el TC, también caben dos interpretaciones posibles de la norma madrileña:

- La antiformalista del TEAR de Madrid, por la que ya existía la condición de familia numerosa en el momento del devengo, aunque no se tuviera el certificado autonómico que lo acreditara.

- La formalista del TSJ de Madrid, por la que, aun cuando al momento de la adquisición de la vivienda se era familia numerosa, conforme a la Ley 40/2003, la falta del correspondiente título acreditativo de tal condición en aquel momento impedía reconocer el derecho a la aplicación del tipo de gravamen reducido.

Respecto de esta posible doble interpretación, nos parece que fue significativo el cambio normativo de la Comunidad de Madrid en la Ley 3/2008, de 29 de diciembre, de medidas fiscales y administrativas de la Comunidad de Madrid, cuya redacción continuó en las posteriores reformas. Si bien la nueva norma mantenía el beneficio fiscal en el ITP y el concepto de familia numerosa de la Ley 40/2003, cambió la forma de acreditarlo, precisando que se podría hacer por el certificado autonómico del título de familia numerosa, libro de familia u otro documento que pruebe que dicha condición ya concurría en la fecha del devengo (art. 4.2). Es decir, con la normativa que se enjuicia en el asunto de autos, no quedaba claro cuál era el modo de acreditar la familia numerosa, por lo que la Comunidad de Madrid reaccionó para zanjar el problema con este cambio normativo.

Pues bien, ante las dos opciones mencionadas, el TC considera que el TSJ de Madrid optó por una que:

por su formalismo, no solo resulta irrazonable, sino que no es conforme con la igualdad de todos (en este caso, las familias numerosas) en el cumplimiento del deber de contribuir a las cargas públicas (arts. 14 y 31.1, ambos de la CE), pues a la fecha del devengo del tributo (momento de la adquisición de la vivienda) los recurrentes ya tenían la condición de familia numerosa, acreditada con el libro de familia, aunque no por el de familia numerosa.

A este respecto, recuerda, como señaló el TEAR de Madrid, que el certificado autonómico de familia numerosa carecía de eficacia constitutiva, por tenerla meramente declarativa de una condición (la de familia numerosa) que ya se poseía al momento del devengo del tributo. Por eso mismo se explica el cambio normativo de la Comunidad de Madrid admitiendo como medio de prueba el libro de familia expedido por la Dirección General de Registros y Notario o cualquier otro.

La Sentencia 77/2015 finaliza en estos términos:

Con su decisión, el órgano judicial ha provocado como consecuencia inmediata la exclusión de los recurrentes del ámbito de aplicación de un beneficio fiscal previsto para las familias numerosas, introduciendo una diferencia de trato que no solo carece de una justificación objetiva y razonable, sino que, además, provoca una consecuencia que resulta excesivamente gravosa. Una vez que el legislador ha optado por garantizar la protección económica de las familias numerosas mediante la aplicación de un tipo reducido por la adquisición de su vivienda habitual, los

órganos judiciales en su aplicación no pueden interpretar las disposiciones legales aplicables de un modo incompatible con la Constitución, cuando es posible otra interpretación alternativa –como hizo el Tribunal Económico-Administrativo Regional del Madrid– sin violentar la letra de la ley. Al no hacerlo, el órgano judicial ha impedido servir a la finalidad constitucional de asegurar la protección económica de la familia (art. 39.1 CE), en este caso, de la familia numerosa.

#### 4.1.2. La Resolución del TEAC de 24 de junio 2021 sobre la deducción del artículo 81 bis de la LIRPF

Un supuesto similar al expuesto en el epígrafe anterior es el que se afronta en la Resolución del TEAC de 24 de junio de 2021 –ante un recurso para la unificación de criterio– (R. G. 816/2021 –NFJ082767–) por la aplicación de la deducción por familia numerosa en el IRPF o personas con discapacidad a cargo (o, en su caso, el pago anticipado).

El artículo 81 bis de la LIRPF, a los efectos objeto de este recurso, dispone:

1. Los contribuyentes que realicen una actividad por cuenta propia o ajena por la cual estén dados de alta en el régimen correspondiente de la Seguridad Social o mutualidad podrán minorar la cuota diferencial del impuesto en las siguientes deducciones: [...]

c) Por ser un ascendiente, o un hermano huérfano de padre y madre, que forme parte de una familia numerosa conforme a la Ley 40/2003, de 18 de noviembre, de protección a las familias numerosas.

El procedimiento para la práctica de las deducciones por familia numerosa o personas con discapacidad a cargo y su pago anticipado se ha regulado en la disposición adicional cuadragésima segunda de la LIRPF y en el artículo 60 bis del RIRPF. En ninguno se hace alusión expresa a la forma de probar el requisito de formar parte de una familia numerosa.

La discrepancia que da lugar a este tipo de recurso se produce entre los siguientes órganos administrativos. Por un lado, el TEAR de Cataluña (Resolución de 29 de julio de 2020), la DGT (entre otras, en las Consultas V0249/2018, de 1 de febrero –NFC067825– y V1717/2020, de 1 de junio –NFC076383–) y el director del Departamento de Gestión de la AEAT (en las alegaciones que presentó al recurso), que entienden que, para disfrutar de la deducción, se tiene que tener el certificado autonómico de familia numerosa, que solo surtirá efectos desde su solicitud (arts. 5 y 7 de la Ley 40/2003). Por otro, el TEAR de Murcia (Resolución de 13 de junio de 2019) y el de Extremadura (Resolución de 30 de octubre de 2019) defienden que basta con acreditar el cumplimiento de los requisitos necesarios para tener la condición de familia numerosa con independencia de cuándo se solicite y obtenga el título.

Para el TEAC, la expresión «conforme a» del artículo 81 bis de la LIRPF es equivalente a «con arreglo a» o «según». Ello significa, según su criterio, que esta norma remite a la Ley 40/2003 únicamente a los efectos de lo que debe entenderse por familia numerosa, pero no en cuanto a los modos de acreditación de tal circunstancia. Por tanto, se debe formar parte de una familia numerosa tal como es definida en los artículos 2 y 3 de la Ley 40/2003, pero basta con el hecho de estar incluido en uno de esos supuestos para disfrutar del beneficio fiscal «con independencia del medio o los medios de prueba que se empleen para acreditarlo».

Para defender esta interpretación del artículo 81 bis de la LIRPF, el TEAC se apoya en la ya comentada Sentencia del TC 77/2015, de 27 de abril, que reproduce en gran parte. Y lo hace contradiciendo a la directora general de Tributos, que defendía que no podía extenderse esa sentencia a una ley con una redacción o contenido distintos sobre la que el TC no se había pronunciado. Para esta directora general, la norma de la Comunidad de Madrid se remitía al concepto de «familia numerosa» de la Ley 40/2003, pero no hacía referencia a la forma de acreditar este requisito (recordemos la dicción: «tendrán la consideración de familias numerosas aquellas que defina como tal la Ley 40/2003, de 18 de noviembre, de protección a las familias numerosas»). Sin embargo, el artículo 81 bis de la LIRPF («conforme a la Ley 40/2003») supone una remisión tanto al concepto como al modo de acreditar la pertenencia a una familia numerosa. El TEAC, en nuestra opinión acertadamente, rebate este argumento de la siguiente manera:

Si el legislador del IRPF hubiera querido condicionar la aplicación de la deducción a la acreditación de la condición de familia numerosa mediante el título oficial, habría empleado una redacción en su artículo 81 bis.1 c) del tipo siguiente «Por ser un ascendiente, o un hermano huérfano de padre y madre, que esté en posesión del título oficial de familia numerosa conforme a la Ley 40/2003, de 18 de noviembre, de protección a las familias numerosas» o alguna otra similar.

La actual redacción del IRPF no supone quitar la competencia a la comunidad autónoma para reconocer la condición de familia numerosa o su renovación y otorgársela a la Administración tributaria, como también defendió la directora general de Tributos. En nuestra opinión, tan solo le permite comprobar si el obligado tributario, a los solos efectos de la aplicación de este concreto beneficio fiscal, reúne las condiciones establecidas por la Ley 40/2003 para formar parte de este tipo de familia. Lógicamente, lo más sencillo sería presentar el certificado autonómico (como dice el TEAC, el medio «más completo si se quiere, porque acredita la concurrencia de todas las circunstancias exigidas»), pero, si no se tiene, existen otras formas de probar esta realidad.

Una vez expuesta la posición del TC y del TEAC sobre la prueba en las familias numerosas, debemos plantearnos si puede trasladarse al problema de la acreditación de la discapacidad en el IRPF limitada al certificado expedido por la comunidad autónoma (o el Inmerso en Ceuta y Melilla) conforme al procedimiento previsto en el Real Decreto 1971/1999.

### 4.1.3. Nuestra opinión

Debemos recordar cuál es el objeto de este trabajo antes de defender nuestro criterio respecto de la traslación de la jurisprudencia sobre la libertad de prueba en la acreditación de la condición de familia numerosa a la discapacidad. Nos estamos planteando la forma de probar la condición de persona con discapacidad en el derecho tributario y esta duda surge a raíz del auto de admisión de un recurso de casación sobre la aplicación del mínimo por discapacidad en el IRPF. Se trata, por tanto, de contestar a una pregunta en relación con un impuesto concreto: ¿cómo probar esa discapacidad en el IRPF? Como sabemos, el artículo 60.3 de la LIRPF define la discapacidad y se remite al desarrollo reglamentario para probarla. A este respecto, el artículo 72 del RIRPF aclara que la acreditación se hará mediante el certificado expedido por el Imserso o la consejería autonómica correspondiente, y esa resolución administrativa solo puede ser la prevista en el Real Decreto 1971/1999, cuyos efectos se producen desde la solicitud de inicio del procedimiento.

Pues bien, ¿podemos trasladar la sentencia del TC (relativa a un tipo reducido del ITP) y la resolución del TEAC (referente a una deducción en el IRPF) en relación con el concepto y acreditación de familia numerosa a nuestro problema? Sin duda, existen coincidencias entre la regulación de este tipo de familias y la de la discapacidad. En uno y otro caso, las normas fiscales no contienen un concepto autónomo, sino que se remiten a otro tipo de normativa que la define y en ella se especifica cómo probar esas realidades. En ambos supuestos, es una Administración distinta a la tributaria la que expide el correspondiente certificado –cuyos efectos se retrotraen al momento de la solicitud– sin que se admita cualquier otro medio de prueba. Podemos concluir que, en este concreto aspecto, la normativa de las familias y la discapacidad son iguales.

Sin embargo, el problema reside, en nuestra opinión, en cómo se regula la acreditación ante la Administración tributaria en cada caso. Esto es lo que realmente han analizado el TC y el TEAC en los beneficios fiscales para las familias numerosas. Por ello, no estamos ante el mismo supuesto de hecho, sino que en cada situación (familias y discapacidad) y en cada tributo hay que analizar la regulación específica. Como hemos visto, salvo en determinados impuestos (el IRPF, el impuesto especial sobre determinados medios de transporte y el IVA), parece una cuestión abierta. Por eso, la Sentencia del TS de 7 junio de 2012 admitió la libertad de medios de prueba en el ISD. En todos los tributos en los que no existe una expresa referencia al procedimiento previsto en el Real Decreto 1971/1999, creemos que se podría aplicar la doctrina relativa a las familias numerosas. Como señaló el TC ante una posible doble interpretación de un beneficio fiscal, debe primar la principialista y teleológica de la norma<sup>25</sup>. En nuestro caso, con este tipo de medidas, lo que se pretende es favorecer

---

<sup>25</sup> Sobre el método principialista y el elemento teleológico en la interpretación de las exenciones, nos remitimos al ya clásico estudio de Herrera Molina (1990, p. 219).

a las personas con discapacidad por su menor capacidad económica (art. 31 de la CE) y promover su integración social como ordena el artículo 49 de la CE. Además, de acuerdo con el TEAC, el legislador podía haber elegido una forma concreta de acreditar la condición de familia numerosa (por lo que nos afecta, la discapacidad) y no lo hizo.

No obstante, en el IRPF, el legislador ha elegido la opción de acreditar la discapacidad por un solo medio a raíz de la modificación introducida por la Ley 40/1998 y el Real Decreto 214/1999; regulación que se mantiene hasta nuestros días. A ello se refirió la Sentencia del TS de 7 de junio de 2012 al contraponer la normativa de la prueba en el ISD y en el IRPF. A nuestro parecer, los artículos 60 de la LIRPF y 72 del RIRPF son claros al respecto y su exégesis no debería generar controversia alguna. El primero se remite al reglamento sobre cómo probar la discapacidad y el segundo responde que se hará según el procedimiento previsto en el Real Decreto 1971/1999. No estamos, por tanto, ante una cuestión *non liquet*, sino ante una norma cuyo tenor literal no ofrece dudas: solo se contempla un único medio de prueba, exclusivo y excluyente. Al criterio de interpretación gramatical se une el de los antecedentes históricos, pues, como ya vimos, antes de la redacción actual, el RIRPF, en 1991, permitía cualquier medio de prueba. Así también lo ha entendido la doctrina de forma mayoritaria<sup>26</sup> y ha sido una cuestión relativamente pacífica hasta la sentencia del TSJ de Valencia que dio lugar al recurso de casación que estamos comentando. Pese a que en el auto de admisión se alude a sentencias contradictorias de distintos tribunales de justicia (sin citar algún ejemplo), son muy pocas las referidas al IRPF –en su redacción actual<sup>27</sup>– que admitan otros medios de prueba. Este problema se ha suscitado en otros impuestos, fundamentalmente, en el ISD<sup>28</sup>.

En este punto, conviene recordar que lo planteado en el recurso de casación es la interpretación de si las normas del IRPF permiten la libertad de medios de prueba o la limitan en relación con la discapacidad. No se está enjuiciando la posible ilegalidad del artículo 72 del RIRPF por limitarlos (existe una habilitación expresa en el art. 60 de la ley<sup>29</sup> y el art. 106

<sup>26</sup> Delgado García *et al.* (2010, p. 148); García Díez (2014, p. 45); Rodríguez Márquez y Ruiz Hidalgo (2004, p. 24); VV. AA. (2018, p. 24).

No obstante, Pérez Lara y López Martínez (2006, p. 29) consideran que la discapacidad se puede probar por cualquier medio en el IRPF. Posición que sigue manteniendo Pérez Lara (2014, p. 108).

<sup>27</sup> El TSJ de Galicia (Sentencias de 13 de abril y 21 de diciembre de 2016) y el TSJ de Cataluña (Sentencia de 19 octubre de 2018) se pronuncian en favor de que los dictámenes médicos anteriores al devengo (y sin resolución administrativa conforme al Real Decreto 1971/1999) sean medio de prueba suficiente en el IRPF.

<sup>28</sup> Arranz de Andrés (2017, p. 134) recoge numerosas sentencias de los tribunales superiores de justicia con opiniones contradictorias sobre la acreditación de la discapacidad y el momento de aplicación de los beneficios fiscales, pero referidas todas al ISD. De Pablo Varona (2018, p. 31) también reconoce que este debate se ha producido en el ámbito del ISD.

<sup>29</sup> Durante la vigencia de la Ley 18/1991, Rodríguez Rodríguez (2000, pp. 24-26) consideró que la restricción reglamentaria de los medios de prueba era nula de pleno derecho por no existir una habilitación expresa y concreta de la ley. Ante el silencio legal, consideraba que el artículo 67 del Real Decreto 214/1999 se había extralimitado limitando los medios de prueba.



de la LGT se remite a las normas del derecho común –que admiten la libertad probatoria–, salvo que la ley tributaria establezca otra cosa) ni le corresponde al TS pronunciarse sobre la constitucionalidad o no de esta regulación<sup>30</sup>.

Por otra parte, no se trata de distinguir entre un requisito material o formal a efectos de poder disfrutar de un beneficio fiscal. A ello parece referirse el Auto de admisión del recurso de casación que estamos comentando cuando cita la Sentencia del TS de 17 de diciembre de 2020 (rec. núm. 1373/2019 –NFJ080048–) que justifica la preponderancia del fondo sobre la forma en las exenciones. Esta es una cuestión muy discutida en el análisis de los beneficios fiscales y, en particular, se planteó en el impuesto especial sobre determinados medios de transporte respecto de la exención de los vehículos a nombre de personas con discapacidad. En estos supuestos, en los que se exige un reconocimiento administrativo de la exención, sí se puede discutir sobre el efecto declarativo o constitutivo del acto que la declara. La mejor doctrina considera que no puede admitirse que el reconocimiento administrativo de la exención con carácter previo a la matriculación tenga efectos constitutivos del beneficio tributario<sup>31</sup>. Por ello, si se tiene la discapacidad en el devengo se generará la exención, aunque, si esta última no se pidió se devengará la obligación tributaria. Ello no impide que, si se solicita la exención con posterioridad, se declare por la Administración,

<sup>30</sup> El tema de la constitucionalidad de estas normas excede del objeto de este trabajo. No obstante, Rodríguez Rodríguez (2000, p. 27) entiende que todas las leyes –tributarias o no– que restringen los medios de prueba para demostrar la discapacidad pueden ser inconstitucionales. En su opinión, las condiciones personales o sociales (como es la de la discapacidad):

Son categorías a las cuales los poderes públicos han de reservar siempre un trato jurídico formal (art. 14 CE) y, en su caso, material (art. 9.2 CE) especialmente cuidadoso lo que en el ámbito tributario tiene que tener una de sus concreciones en la imposibilidad de limitar a las personas *disminuidas* (art. 49 CE) la prueba misma de su condición (p. 26).

Sobre las limitaciones probatorias que restringen los medios de prueba afirmando la eficacia de uno de ellos (en particular de la factura) con exclusión de los demás, se ha pronunciado Rodríguez-Bereijo León (2007). Para esta autora, pueden existir excepciones a la regla general de libertad de medios de prueba. Esto sucede con cierta frecuencia en otras ramas del ordenamiento, como el derecho procesal civil, al que se remite la normativa tributaria. En su opinión, existen excepciones a este principio general que derivan de las «exigencias de efectividad y practicabilidad que inciden notablemente en la regulación de los actos y relaciones jurídico-tributarias en masa» (p. 221).

<sup>31</sup> Lozano Serrano (2001), al analizar la Sentencia del TSJ de Cataluña de 3 de enero de 2000 (rec. núm. 1557/1995 –NFJ037659–), distinguió entre los requisitos para la existencia de la exención y las condiciones para su aplicabilidad, encuadrando entre estas últimas la solicitud y el reconocimiento previo por la Administración al devengo.

En términos generales, y no ciñéndose al tema que nos ocupa, Herrera Molina (1990, p. 315) atinadamente afirma:

Una cosa es que el disfrute de la exención no pueda iniciarse hasta que se produzca la declaración administrativa, y otra bien distinta que esa solo surta efectos respecto de las operaciones cuyo devengo se produzca a partir de la fecha del correspondiente acuerdo tomado por el órgano administrativo competente.

por lo que el pago de la cuota deviene en un ingreso indebido respecto al que procede su devolución. Pero no hay que confundir el efecto declarativo o constitutivo en las exenciones rogadas con la cuestión que estamos examinando. Tampoco creemos que estemos ante una cuestión de prevalencia del fondo o la forma, sino ante un problema competencial. La condición de persona con discapacidad es un elemento esencial que forma parte del presupuesto de hecho de la norma, por lo que hay que acreditarlo en el devengo, para lo que en el IRPF se ha elegido un medio concreto. Como ya hemos señalado, la cuantificación del grado de discapacidad corresponde exclusivamente a quienes resuelven el procedimiento *ad hoc* del Real Decreto 1971/1999 y no a los informes médicos que solo se pronuncian sobre las patologías que pueden generar la discapacidad. Es, por tanto, después –con la resolución administrativa (que siempre se solicita, aunque a efectos fiscales se haga extemporáneamente)– cuando se obtiene un pronunciamiento sobre el grado de discapacidad en cuyo dictamen se puede comprobar que ese cuadro patológico era el mismo que se había diagnosticado previamente.

Solo nos queda, por último, valorar la opción del legislador en el IRPF según la interpretación que estamos defendiendo.

La exigencia en el IRPF de la acreditación mediante la resolución administrativa del Imsero o de la comunidad autónoma según el procedimiento del Real Decreto 1971/1999 nos parece correcta y adecuada por su proporcionalidad. En un tributo de gestión masiva de contribuyentes, es la que mejor garantiza la seguridad jurídica, la eficacia y la buena administración. A estos principios también contribuye el que se reconozca la homologación automática al grado de discapacidad para determinados pensionistas y los incapacitados en algunas situaciones. En todos estos casos, existe una resolución administrativa que no ofrece dudas para la Administración tributaria en cuanto no supone entrar a valorar un dictamen técnico.

Si es así, debemos preguntarnos: ¿por qué se permite la libertad de prueba respecto de las familias numerosas y la discapacidad en ciertos tributos? En el primer supuesto, porque, para la Administración tributaria (y para cualquiera), es una circunstancia relativamente sencilla comprobar que se tiene un número de hijos de una determinada edad y los demás requisitos del concepto de familia numerosa; en realidad, bastaría con cotejar el libro de familia.

En el caso de la discapacidad, el diagnóstico contenido en un dictamen médico no suele ser sencillo de comprender para los legos y, además, no se pronunciará sobre el grado de discapacidad requerido, cosa que está reservada a la Administración autonómica o al Imsero a través del Real Decreto 1971/1999. El hecho de que, en otros tributos, pueda admitirse la libertad probatoria en relación con la discapacidad podría entenderse por el menor número de contribuyentes respecto del masivo del IRPF y porque no se contempla expresamente la homologación automática al 33 o 65 % de los pensionistas e incapacitados, pero, probablemente, no obedezca a voluntad alguna de diferenciar entre medios de prueba en unos impuestos y otros, sino a la mera redacción del precepto en cuestión.

Pese a estar de acuerdo con limitar en el IRPF la condición de discapacidad a un único medio de prueba, creemos que, en supuestos excepcionales, podría ser injusto y contrario al fundamento de las medidas fiscales protectoras de la discapacidad. En efecto, no se ha tenido en cuenta que el hecho causante de la discapacidad puede haberse producido en un momento concreto, fácilmente determinable, y con anterioridad a la solicitud de inicio del procedimiento de valoración del Real Decreto 1971/1999. El ejemplo paradigmático es el de una discapacidad congénita (nacimiento de un hijo con malformación grave), pero también puede darse en algunas adquiridas (una tetraplejía por accidente de tráfico). En definitiva, deficiencias objetivas, irreversibles y de carácter permanente en las que no es complicado determinar y probar cuándo acontecen. En estas situaciones, retrotraer la condición de persona con discapacidad solo al momento de la solicitud no nos parece justo. En nuestra opinión, sería más acertado atender a la fecha en la que se produjo el hecho que originó la discapacidad (*v. gr.* accidente, intervención quirúrgica, nacimiento, etc.), al menos, en el ámbito de los beneficios fiscales. Y ello desde una interpretación finalista, de acuerdo con los principios constitucionales que inspiran tales disposiciones tributarias: es a partir de ese momento cuando la menor capacidad económica o la necesidad de integración se ponen de manifiesto y justifican el beneficio fiscal que establece la norma.

En el siguiente y último epígrafe intentaremos ofrecer una solución que trate de remediar este problema.

## 4.2. Un posible cambio normativo

Nos acabamos de referir a un supuesto en el que la limitación de los medios de prueba en el IRPF podría derivar en resultados injustos contrarios al fin que se pretende con los beneficios fiscales a la discapacidad. Estos supuestos afectarían a personas que tienen, en el momento del devengo, diagnosticada una discapacidad objetiva, permanente e irreversible, pero no disponen del certificado del *Imsero* o de la comunidad autónoma que la reconoce. Sin embargo, lo obtienen posteriormente y se puede comprobar –a través del dictamen facultativo del EVO– que esas deficiencias ya existían en el devengo. Estamos ante situaciones en las que, en nuestra opinión, la resolución administrativa del Real Decreto 1971/1999 tiene un claro efecto declarativo (y no constitutivo), pues constata una situación de hecho preexistente. De tal manera que sus efectos deberían ser *ex tunc*, retro trayéndose al momento en el que la discapacidad tuvo su origen<sup>32</sup>. Esta idea, pensamos que sería

<sup>32</sup> Esta idea la defendió hace años Simón Acosta (2001) respecto de la exención de las pensiones por incapacidad permanente de un funcionario recibidas antes de que se declarase esa situación por la resolución administrativa. El TSJ de Aragón defendía su gravamen, pues las pensiones, durante el tiempo en el que permaneció de baja para el servicio, lo fueron como haberes en servicio activo y en situación similar a la incapacidad laboral transitoria y no están exentas. Este autor se basa en la jurisprudencia del TS en el orden social por la que la regla general es que se ha de tomar como referencia la fecha del dictamen

más respetuosa con el artículo 24.2 de la CE –que consagra el derecho a la prueba– que la actual redacción del artículo 10.2 del Real Decreto 1971/1999.

Esta propuesta se podría implementar modificando el Real Decreto 1971/1999 y su normativa de desarrollo. Para ello, sería necesario que el dictamen del EVO se pronunciase expresamente sobre la fecha en la que –en estos supuestos excepcionales– se origina la discapacidad, a lo que no está obligado en la actualidad conforme a lo previsto por el artículo 4 de la Orden ministerial de 2 de noviembre de 2000<sup>33</sup>. En realidad, pensamos que ni siquiera sería necesaria tal reforma, pues el EVO –a instancia de parte– podría pronunciarse sobre dicha fecha anterior datándola al especificar las causas determinantes de las deficiencias. Tal fecha debería constar, finalmente, en la resolución que declara el grado de discapacidad. En todo caso, creemos conveniente que la Comisión Estatal de Coordinación y Seguimiento de la Valoración del Grado de Discapacidad se manifestase al respecto para lograr la uniformidad de criterios en todo el territorio<sup>34</sup>.

Los efectos retroactivos que proponemos solo se aplicarían en aquellos supuestos en los que el hecho causante de la discapacidad pueda datarse fácilmente y aquella sea del todo irreversible sin posibilidad de mejora. Nuestra propuesta es admitida explícitamente por la

---

de la Unidad de Valoración Médica de Incapacidades, pero tal fecha ha de ser desplazada cuando las dolencias que presenta el trabajador se revelan como permanentes e irreversibles con anterioridad. Para Simón Acosta, en estos casos:

La declaración de retiro por incapacidad permanente tiene efectos exclusivamente declarativos y, por tanto, las cantidades percibidas por el contribuyente desde el momento del hecho causante, en nuestro caso un accidente, deben considerarse exentas, siempre que se trate, como parece desprenderse del tenor de la sentencia comentada, de las lesiones permanentes e irreversibles desde el momento de producirse el accidente. Entendemos que debe ser así porque la condición de incapacitado permanente, de «facto», se produce desde el momento del accidente, y no se puede hacer depender el disfrute de una exención tributaria inherente a esa situación del momento formal de su reconocimiento, que conlleva un procedimiento administrativo que puede demorarse en el tiempo y de hecho así sucede en algunos casos como el que nos ocupa.

<sup>33</sup> Orden de 2 de noviembre de 2000 por la que se determina la composición, organización y funciones de los equipos de valoración y orientación dependientes del Instituto de Migraciones y Servicios Sociales y se desarrolla el procedimiento de actuación para la valoración del grado de minusvalía dentro del ámbito de la Administración general del Estado.

Esta norma solo obliga a los EVO a que especifiquen:

- Deficiencias del estado físico y/o psicológico del interesado.
- Las causas determinantes de las mismas.
- El grado de discapacidad derivado de las deficiencias recogidas.
- Valoración de su situación personal y de su entorno socio-familiar (factores sociales complementarios).
- Calificación del grado de minusvalía.

<sup>34</sup> Esta es la principal función que asigna el artículo 5.4 del Real Decreto 1971/1999 a la citada comisión, cuya regulación se desarrolla en la Orden del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de 12 de junio de 2001.

AEAT en el INFORMA (134578), pues, ante la pregunta: «En caso de que en el expediente quede claramente demostrado que la discapacidad es anterior a la fecha de solicitud del certificado, ¿se puede admitir la discapacidad en fecha anterior, a efectos fiscales?», la respuesta es la siguiente:

*En general, no, ya que, por un lado, la normativa del impuesto solo admite la acreditación del grado de discapacidad mediante alguno de los procedimientos recogidos en la pregunta 134576, y, por otro lado, los certificados expedidos por el Imserso u órgano competente conforme al Real Decreto 1971/99 solo acreditan el grado de discapacidad desde la fecha de su solicitud. No obstante, entendemos que podría admitirse otra fecha cuando sea el propio órgano competente para declarar la discapacidad a quien certifique que las circunstancias determinantes del grado de discapacidad reconocido concurrían en una fecha anterior (la cursiva es nuestra).*

Pese a la aceptación condicionada por la AEAT de los efectos *ex tunc* de la resolución administrativa que declarase la discapacidad, consideramos que lo mejor sería recoger este criterio en una norma tributaria. Por ello, se podría incluir, junto a la forma de probar la discapacidad mediante la resolución del Imserso o de la comunidad autónoma del Real Decreto 1971/1999, que sus efectos surtirán desde la fecha de la solicitud de inicio del procedimiento o, en su caso, desde la del origen de la discapacidad.

Como conclusión, el dictamen médico no sería suficiente medio de prueba en el IRPF si no se ve confirmado –posteriormente– por la resolución administrativa que declare el grado de discapacidad y cuando esta retrotraiga sus efectos a la fecha del hecho causante.

## Referencias bibliográficas

- Arranz de Andrés, C. (2017). Medidas fiscales de protección de la discapacidad en el impuesto sobre sucesiones y donaciones y en el impuesto sobre el patrimonio. En *Aspectos fiscales de la dependencia y de la discapacidad* (pp. 129-181). Thomson Reuters Aranzadi.
- Carbajo Vasco, D. (2003). La familia y la reforma del impuesto sobre la renta de las personas físicas. *Tribuna Fiscal*, 12, 9-24.
- Carbajo Vasco, D. (2017). Los beneficios fiscales relacionados con la discapacidad en los tributos locales, sucesiones y donaciones. En M. Á. Cabra de Luna (dir.), *La dimensión social de la fiscalidad: discapacidad, tercer sector y mecenazgo: Estudios en homenaje a Miguel Cruz Amorós* (pp. 73-100). CERMI.
- Chico de la Cámara, P. (2014). Los incentivos fiscales en el impuesto sobre vehicu-

- los de tracción mecánica para favorecer la integración del discapacitado. En M.<sup>a</sup> J. Portillo Navarro y A. M.<sup>a</sup> Millán Jiménez (coords.), *Discapacidad y hacienda pública* (pp. 109-121). Aranzadi.
- Chico de la Cámara, P., Alonso Gil, M. y Galán Ruiz, J. (2008). Algunos argumentos que justifican la modificación del TRLHL al objeto de incluir expresamente la exención del IVTM a personas con incapacidad permanente total o absoluta y de gran invalidez. *Tributos Locales*, 84, 87-97.
- Defensor del Pueblo (2000). *Presente y futuro de la fiscalidad del discapacitado*.
- Delgado García, A. M.<sup>a</sup>, Oliver Cuello, R. y Beltrán de Heredia Ruiz, I. (2010). *Vejez, discapacidad y dependencia: aspectos fiscales y de protección social*. Bosch.
- García Díez, C. (2014). La discapacidad en el impuesto sobre la renta de las personas físicas. *Gaceta Fiscal*, 344, 41-77.
- Herrera Molina, P. M. (1990). *La exención tributaria*. Colex.
- Lozano Serrano, C. (2001). La exención del Impuesto especial sobre determinados medios de transporte para vehículos de minusválidos [versión electrónica]. *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, 17.
- Pablo Varona, C. de (2018). *Los patrimonios protegidos de las personas con discapacidad. Régimen fiscal*. Thomson Reuters Aranzadi.
- Pérez Lara, J. M. (2014). Impuesto sobre la renta de las personas físicas: Introducción, exenciones y rendimientos. En J. López Martínez, J. M. Pérez Lara y A. Damas Serrano (coords.), *Las medidas fiscales como instrumentos de protección de las personas con necesidades especiales* (pp. 101-136). Tirant Lo Blanch.
- Pérez Lara, J. M. y López Martínez, J. (2006). *Impuestos y discapacidad*. Thomson Reuters Aranzadi (Cuadernos de jurisprudencia, n.º 39).
- Rodríguez Márquez, J. y Ruiz Hidalgo, C. (2004). *La protección de las personas discapacitadas a través del ordenamiento tributario*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Rodríguez Rodríguez, D. (1997). *La discapacidad en el sistema tributario español*. Escuela Libre Editorial.
- Rodríguez Rodríguez, D. (2000). La discapacidad en el nuevo IRPF. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 212, 3-64.
- Rodríguez-Bereijo León, M.<sup>a</sup> (2007). *La prueba en derecho tributario*. Aranzadi.
- Salazar Murillo, J. (2007). Reconocimiento legal de la discapacidad. En J. Laorden y J. L. Terreros (coords.), *Los derechos de las personas con discapacidad* (vol. I, *Aspectos jurídicos*, pp. 735-777). Consejo General del Poder Judicial.
- Simón Acosta, E. A. (2001). Sobre los efectos constitutivos de la declaración de retiro por incapacidad permanente para la exención de cantidades percibidas con anterioridad [versión electrónica]. *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, 4.
- VV. AA. (2018). *Personas con discapacidad*. Francis Lefebvre (Memento práctico).

# Precios de transferencia: un modelo de análisis de comparabilidad de operaciones crediticias a partir de bases de datos

Jesús Quintas Bermúdez

*Economista colegiado (REAF)*

*Inspector Financiero y Tributario del Estado (excedente)*

*Profesor honorífico de la Universidad de Alcalá (España)*

## Extracto

El artículo presenta un modelo de Análisis de Comparabilidad de operaciones crediticias basado en:

- Comparables externos obtenidos de bases de datos comerciales.
- Relación directa entre tipos de interés y riesgo crediticio según *ratings*.
- Aplicación de la edición 2022 de «OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations» (TPG).

A fin de facilitar la presentación y explicación del modelo, esto se realiza utilizando datos de información de un caso real que por suerte presenta muchas de las peculiaridades, encrucijadas, disponibilidad de información y datos, y aplicación de criterio experto (*judgement*) que han de afrontarse, así como la falta de claridad y aparentes criterios contradictorios que a veces presentan las TPG.

Supuesto que las bases indicadas inicialmente están firmemente establecidas, el modelo puede aplicarse utilizando una hoja de cálculo electrónico estándar, sin necesidad de acudir a complejas y sofisticadas técnicas, como se aprecia en el artículo. Las incómodas tareas de depuración de la selección de comparables, aplicación de factores de comparabilidad cualitativos y estimación del intervalo de valores más fiables se resuelven mediante técnicas complementarias como el criterio de aceptación-exclusión, segmentación y/o agregación de clases y categorías y graduación numérica de factores cualitativos inspiradas en el AHP.

El modelo realiza de manera ordenada y sistemática los pasos sucesivos de caracterización de la operación examinada y selección de posibles comparables, obteniendo una muestra según calificación crediticia. Finalmente, se establecen rangos de valores razonablemente más probables, alcanzando una conclusión fundada sobre la adecuación a Valor Normal de Mercado (VNM) del interés de la operación examinada.

**Palabras clave:** precios de transferencia; Análisis de Comparabilidad; factores cualitativos; rango de valores.

Fecha de entrada: 25-05-2022 / Fecha de aceptación: 09-06-2022 / Fecha de revisión: 09-06-2022

**Cómo citar:** Quintas Bermúdez, J. (2022). Precios de transferencia: un modelo de análisis de comparabilidad de operaciones crediticias a partir de bases de datos. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 77-158.



# Transfer pricing: a model of comparability analysis for credit transactions using databases

Jesús Quintas Bermúdez

## Abstract

The article presents a model of Comparability Analysis for credit transactions rooted on these pillars:

- External comparables obtained from commercial databases.
- Direct relationship between established interest rates and credit risk ratings of the transactions.
- Application of 2022 edition of «OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations» (TPG, hereafter).

In order to ease the presentation and explanation of the model it is performed using data and information obtained from an actual case that fortunately displays most of the peculiarities, crossroads, information and data availability, and judgement situations to be solved, as well as lacks of clarity and seemingly contradictory criteria of TPG.

Subject to the availability of the set of pillars, the Model may be applied with the support of a standard electronic worksheet, with no need of complex and sophisticated techniques as evidenced in the article. Awkward issues as comparables selection refining, evaluation of qualitative comparability factors and estimation of the most reliable interval of values are dealt using complementary techniques and tools like acceptance-rejection criteria, segmentation and/or aggregation of categories and classes, and AHP inspired numeric graduation of qualitative factors.

This model addresses orderly and systematically the successive steps of characterization of the controlled transaction, selection of potential comparable transactions, so achieving a sample according to risk ratings. The final step sets reliable value ranges, and obtains a justified conclusion on the adequacy of the interest of the controlled transaction to Arm's Length Principle.

**Keywords:** transfer pricing; Comparability Analysis; qualitative factors; value ranges.

**Citation:** Quintas Bermúdez, J. (2022). Precios de transferencia: un modelo de análisis de comparabilidad de operaciones crediticias a partir de bases de datos. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 77-158.



## Sumario

1. Consideraciones previas
  - 1.1. Aclaraciones
  - 1.2. Precisiones sobre el ámbito de aplicación de las TPG
  - 1.3. Referencia a los procesos de análisis jerárquico (AHP y relacionados)
  - 1.4. Limitaciones al alcance de este estudio
2. Caracterización y metodología
  - 2.1. Características de la operación examinada
  - 2.2. Comparables internos potenciales
  - 2.3. Comparables externos potenciales
  - 2.4. Planteamiento metodológico
3. Fase primera: selección de comparables
  - 3.1. Selección-0: Rentabilidad al vencimiento (YTM) o Cupón (tipo de interés)
  - 3.2. Selección-1: Riesgo crediticio basado en *rating*
  - 3.3. Selección-2: Convertibilidad (y Subordinación)
  - 3.4. Selección-3: Riesgo-Divisa
  - 3.5. Selección-4: Aspectos temporales (emisión, duración y liquidación del cupón)
    - 3.5.1. Emisión y Cupón
    - 3.5.2. Duración y Cupón
    - 3.5.3. Duración y Calificación Crediticia
    - 3.5.4. Fórmula de liquidación del Cupón más homogénea y Calificación Crediticia
  - 3.6. Selección-5: Depuración de «operaciones gemelas»
  - 3.7. Otros factores y aspectos complementarios (riesgo-país, tipo de actividad)
    - 3.7.1. Riesgo-País
    - 3.7.2. Sector/tipo de actividad
4. Fase segunda: Determinación de la muestra
  - 4.1. Estimación de la calificación crediticia de la prestataria y de la operación examinada
  - 4.2. Obtención de curvas de rendimiento por cupón
  - 4.3. Muestra-A y Muestra-B: Valores comparables de partida
  - 4.4. Muestra-C: Agrupación de clases B y B- en un solo rango de valores
  - 4.5. Muestra-D: Reducción del rango de valores



5. Fase tercera: Estimación del valor normal de mercado y ajustes al valor acordado en la operación examinada

5.1. Muestra-E: Rango de valores más probables

5.2. Adecuación y ajuste a VNM del valor de la operación examinada (VOE)

Referencias bibliográficas

Bibliografía

## 1. Consideraciones previas

### 1.1. Aclaraciones<sup>1</sup>

En este artículo el lector advertirá que el estudio solo contiene una referencia, incidental y por motivos tipológicos, a la normativa tributaria, concretamente en el epígrafe 1.2 siguiente. Ello es así porque la estimación del VNM, según queda reiteradamente reflejado en las TPG, se basa en las características y factores con relevancia económica que afectan a la operación, con independencia de cuál sea su tratamiento tributario. Por poner un ejemplo, los gastos de promoción comercial pueden estar limitados en cuanto a su deducibilidad a efectos tributarios, pero ello no implica necesariamente que no estén justificados económicamente y no se correspondan con los que se habrían producido en transacciones entre partes independientes. Otro ejemplo es el de los gastos que siendo efectivos, legales y ciertos adolecen de defectos formales que condicionan su deducibilidad tributaria. En ambos casos, la estimación del VNM no debe tener en cuenta tales limitaciones. En este sentido, ha de tenerse presente la frase final del párrafo 1.2 de las TPG: «The consideration of transfer pricing should not be confused with the consideration of problems of tax fraud or tax avoidance, even though transfer pricing policies may be used for such purposes».

El estudio no reproduce los textos de las TPG considerados en la realización del Análisis de Comparabilidad, limitándose a señalar la referencia al párrafo de las mismas que se considera aplicable, evitando así una extensión excesiva que posiblemente dificultaría su seguimiento. Los párrafos hacen referencia a la edición de 2022 de las TPG, que, por lo general, son coincidentes con los de la edición de 2017. En lo que afecta al presente estudio, las dos diferencias significativas son:

---

<sup>1</sup> Dado que el presente estudio está basado en un caso real, he de expresar en primer lugar mi agradecimiento a la empresa afectada y a sus asesores (Equipo Económico) por las facilidades concedidas para examinar la documentación referida al caso y la utilización de dicho caso para mostrar los aspectos prácticos de aplicación del Análisis de Comparabilidad de manera coherente y sistemática. Lógicamente, he procurado eliminar aquellos aspectos que pudieran afectar a los derechos y obligaciones de confidencialidad, así como aquellos otros de relevancia secundaria o nula en cuanto a los aspectos principales del Análisis de Comparabilidad respecto de la operación examinada.

- En el capítulo I, la inclusión de un nuevo punto (D.1.2.2. Risk-free and risk-adjusted rates of return) que contiene los párrafos 1.107 a 1.126, pasando a numerarse los anteriores párrafos 1.107 a 1.126 a partir del párrafo 1.127.
- La inclusión del nuevo capítulo X («Transfer pricing aspects of financial transactions»).

## 1.2. Precisiones sobre el ámbito de aplicación de las TPG

Incluso en ámbitos académicos y profesionales, existe una percepción ampliamente extendida de considerar prácticamente equivalentes los términos y referencias a «operaciones vinculadas» y a «precios de transferencia».

Sin embargo, esta percepción no es plenamente correcta, en parte por defecto y en parte por exceso, por lo que resulta oportuno exponer algunas precisiones sobre el ámbito de aplicación de las TPG:

- <sup>a</sup> Las TPG están fundamentalmente dirigidas a las operaciones intragrupo de empresas multinacionales, es decir, las que están sometidas a varias jurisdicciones tributarias.
- <sup>a</sup> No solo no existe inconveniente, sino que se reconoce expresamente la aplicabilidad de las TPG a operaciones realizadas en el ámbito de una única jurisdicción tributaria. Así se reconoce en los párrafos 12 y 16 del prefacio de las TPG.
- <sup>a</sup> Las TPG no solo se aplican a operaciones intragrupo, sino también a operaciones extragrupo como son las operaciones entre empresas que no forman parte de un mismo grupo empresarial pero relacionadas entre sí, operaciones entre empresas y sujetos no empresarios relacionados, personas o empresas que adoptan conjuntamente decisiones respecto de terceros o entre sí, operaciones con administradores y directivos, operaciones con contraprestación no dineraria total o parcial, operaciones con empleados. En estos casos, las TPG pueden no adecuarse plena o suficientemente a las características de la operación examinada o dar lugar a asimetrías.
- <sup>a</sup> Los planteamientos, métodos, herramientas, criterios y procedimientos de las TPG también pueden resultar útiles para determinados supuestos en los que, pese a la inexistencia, al menos formal, de situaciones de vinculación o relación, resulte preciso o conveniente verificar o estimar el VNM respecto de operaciones entre partes formalmente independientes.

Teniendo en cuenta las precisiones que se acaban de exponer, se ha elaborado una Escala Cualitativa de Operaciones por Riesgo de Concertación (tabla 1), con la adverten-

cia de que la misma tiene carácter provisional, a expensas de los reparos, observaciones y sugerencias que se formulen. Por ejemplo, puede cuestionarse si las permutas y operaciones con contraprestación no dineraria (subgrado 05), debieran considerarse con un riesgo superior al de las operaciones con colectivos de empleados y similares (subgrado 06).

La escala propuesta agrupa las operaciones en tres categorías principales: operaciones entre partes independientes (grupo 0), operaciones extragrupo (grupo 1), realizadas entre partes vinculadas pero que no constituyen grupo empresarial, y operaciones intragrupo (grupo 2), realizadas entre empresas de un mismo grupo. Estas últimas son las que corresponden a precios de transferencia en sentido estricto.

Tabla 1. Escala Cualitativa de Operaciones por Riesgo de Concertación

Grado	Subgrado	Tipo de operación
<b>0</b>	<b>OPERACIONES ENTRE PARTES INDEPENDIENTES</b>	
	01	Operaciones «ciegas» (operaciones en mercados abiertos organizados)
	02	Operaciones de adhesión con libertad de elección de la otra parte
	03	Negociaciones abiertas en condiciones no forzadas
	04	Operaciones abiertas de concurso o licitación
	05	Permutas y operaciones con contraprestación no dineraria, total o parcial
	06	Operaciones con colectivos de empleados y similares
	07	Operaciones en procesos concursales o de liquidación
	08	Operaciones con directivos o limitadas a grupos reducidos de empleados
	09	Operaciones en situaciones de connivencia de los participantes (cárteles y similares)
<b>1</b>	<b>OPERACIONES ENTRE PARTES VINCULADAS (EXTRAGRUPO)</b>	
	11	Entre uno o varios socios de una sociedad participada de nivel inferior y otra sociedad asociada dependiente
	12	Entre uno o varios socios de una sociedad asociada de nivel inferior y esta
	13	Entre uno o varios socios de la sociedad asociada participada del nivel más elevado y esta



Grado	Subgrado	Tipo de operación
		▶
	14	Entre un conjunto de socios que suman un porcentaje mayoritario de una sociedad participada de nivel inferior y otra sociedad asociada dependiente
	15	Entre un conjunto de socios que suman un porcentaje mayoritario de una sociedad asociada de nivel inferior y la sociedad asociada del nivel más elevado
	16	Entre un conjunto de socios que suman un porcentaje mayoritario de la sociedad asociada del nivel más elevado y una sociedad asociada dependiente de ella, directa o indirectamente
	17	Entre un conjunto de socios que suman un porcentaje mayoritario de la sociedad asociada del nivel más elevado y esta
	18	Entre el conjunto de socios de la sociedad asociada participada del nivel más elevado y una sociedad asociada dependiente de ella, directa o indirectamente
	19	Entre el conjunto de socios y la sociedad asociada participada del nivel más elevado
<b>2</b>	<b>OPERACIONES ENTRE EMPRESAS DEL GRUPO (INTRAGRUPO)</b>	
	21	Entre participadas controladas indirectamente, <b>con</b> rotura de la cadena de control
	22	Entre dominante y participadas controladas indirectamente, <b>con</b> rotura de la cadena de control
	23	Entre participadas controladas indirectamente, <b>sin</b> rotura de la cadena de control
	24	Entre participadas controladas directamente
	25	Entre dominante y participadas controladas indirectamente, <b>sin</b> rotura de la cadena de control
	26	Entre dominante y participadas controladas directamente

**Nota:** Las operaciones entre consejeros y directivos y las empresas asociadas cabe considerarlas con un grado de concertación inferior a si hubiesen sido realizadas con socios.

Esta escala permite introducir un factor de comparabilidad cualitativo, de utilidad en cuanto a: a) la carga e intensidad de la prueba; y b) la determinación del rango de valores más probable para la estimación del VNM. Cabe presumir que, en una operación con un grado/subgrado bajo, es menos probable que el valor acordado entre las partes difiera apreciablemente del VNM, mientras que en una operación con un grado/subgrado alto, es más probable que exista tal diferencia.

### 1.3. Referencia a los procesos de análisis jerárquico (AHP y relacionados)

El denominado Proceso Analítico Jerárquico (PJA, aunque resulta más ampliamente conocido por su acrónimo inglés AHP) fue creado e impulsado en los años 70 del siglo pasado por el profesor Thomas L. Saaty y ha sido utilizado en relación con la toma de decisión y la jerarquización de alternativas: selección y clasificación de proyectos, asignación de recursos, comparaciones organizativas, gestión de calidad.

Más que un proceso en sentido estricto, el AHP constituye un enfoque marco que se particulariza a las características y circunstancias de la situación o problema planteado en cada caso, utilizando las técnicas y herramientas específicas que se consideran convenientes. Sus características más destacadas, en mi opinión, son:

- Permite establecer una conclusión o decisión respecto de problemas afectados por diversas variables o factores no directamente cuantificables o de tipo cualitativo.
- Analiza separadamente cada variable o factor mediante comparaciones o escalas cualitativas, obtenidas mediante ponderaciones de paneles de opiniones expertas.

La utilización del planteamiento del AHP y enfoques relacionados (ANP, NNP, CRITIC) a efectos de la valoración de bienes, especialmente de tipo inmobiliario, ha sido impulsada por la Universidad Politécnica de Valencia, con las aportaciones de Aznar Bellver *et al.* (2010). A los efectos de este estudio, ha sido de utilidad el uso de escalas de graduación de factores cualitativos.

### 1.4. Limitaciones al alcance de este estudio

Aparte de las que se han indicado previamente, en la realización del presente estudio se han asumido las siguientes limitaciones:

- 1.<sup>a</sup> En la documentación examinada se contienen los resultados de las búsquedas de comparables externos potenciales en dos bases de datos comerciales reconocidas internacionalmente; estas búsquedas han sido realizadas por dos empresas profesionales independientes también suficientemente reconocidas. Por todo ello, no se ha considerado preciso realizar búsquedas o verificaciones adicionales, asumiéndose los resultados obtenidos y partiendo de ellos para su utilización en el presente estudio.
- 2.<sup>a</sup> El Análisis de Comparabilidad se ha realizado considerando que la operación examinada, en los términos que constan en la escritura de emisión inicial, constitu-

- ye una única operación, al menos hasta la fecha del vencimiento establecido en dicha escritura, bien con arreglo a lo establecido en el párrafo 2.22 de las TPG, bien en aplicación de lo contemplado en los párrafos 3.9 a 3.12 de las TPG.
- 3.<sup>a</sup> El Análisis de Comparabilidad alcanza a la estimación del VNM de la operación examinada y, en su caso, del ajuste de la contraprestación acordada resultante de tal estimación, pero no se extiende al impacto tributario de dicho ajuste ni de los eventuales ajustes secundarios a los que se hace mención en los párrafos 4.68 a 4.78 de las TPG.
  - 4.<sup>a</sup> Este estudio no se extiende al examen de criterios alternativos a los que se han considerado aplicables en la realización del Análisis de Comparabilidad, como podrían ser la aplicación de la perspectiva del prestador, o la sustitución del criterio de aceptación o exclusión por otros que han sido descartados. En el desarrollo del Análisis de Comparabilidad se razonará sobre la adecuación de los criterios de aceptación o exclusión adoptados.
  - 5.<sup>a</sup> Sin perjuicio del reconocimiento de la importancia, en general, del análisis funcional y de riesgos expuestos en los párrafos 1.51 a 1.138 de las TPG, se entiende que, en el caso planteado y a efectos prácticos, la información sobre las características de la operación examinada que se expone en el epígrafe 2.1 de este estudio cubren adecuada y suficientemente este aspecto, dado que las funciones y riesgos correspondientes a cada parte son los que resultan del tipo y características de la operación examinada.

## 2. Caracterización y metodología

Como se señala en los párrafos 1.6 y 1.33 de las TPG, el Análisis de Comparabilidad constituye el elemento esencial de las TPG para la aplicación del *arm's length principle* (principio de libre competencia). Obviamente, la práctica del Análisis de Comparabilidad comporta la utilización de comparables, pero lo característico de este es la búsqueda y selección de operaciones o situaciones que presenten el mayor grado de homogeneidad posible con la operación examinada, directamente o mediante la aplicación de los ajustes cuantitativos o cualitativos pertinentes.

Esto implica que los ajustes se practiquen en cada uno de los comparables recogidos en la muestra final, de forma que sus valores ajustados recojan, en lo que proceda, el efecto de las diferencias de las características y circunstancias de los distintos comparables respecto de las características y circunstancias de la operación examinada. Dicho de otro modo, el valor de los comparables debe ser equiparable al que se hubiera determinado si se hubiesen establecido según las condiciones y circunstancias de la operación examinada, y no a la inversa. A este respecto, resultan especialmente ilustrativos los párrafos 3.47 a 3.52 de las TPG.



## 2.1. Características de la operación examinada

De acuerdo con lo que se acaba de exponer, el comparable o grupo de comparables óptimo habría de ser, en principio, aquel que presentase exactamente las mismas características que la operación examinada (homogeneidad absoluta). En la práctica la selección de comparables se centra en aquellas operaciones o situaciones con el mayor grado de homogeneidad posible con la operación examinada; la apreciación del grado de homogeneidad es una cuestión de *judgement* (criterio experto) por lo que no puede descartarse el «sesgo de opinión».

Por otra parte, existen aspectos en los que la coincidencia o divergencia entre los comparables potenciales y la operación examinada orientan en sentido contrario al que pudiera parecer inicialmente lógico. Con referencia al caso planteado, se exponen dos ejemplos:

### a) Ausencia de calificación crediticia asignada en la operación examinada

Como muestra la tabla 2, la operación examinada no tiene asignada calificación crediticia; podría pensarse, pues, que los mejores comparables potenciales serían las operaciones sin calificación crediticia. Sin embargo, en el epígrafe 3.2 de este estudio se establece como criterio correcto el contrario: deben excluirse como comparables idóneos las operaciones sin calificación crediticia y aceptarse las operaciones con calificación crediticia.

Ello es así porque la calificación crediticia permite apreciar la relación entre el interés y el riesgo de la operación, y existen criterios y técnicas para estimarla razonablemente respecto a la operación examinada. Téngase en cuenta que el grado de comparabilidad a considerar no es el de la comparabilidad inicial, sino el resultante del proceso de depuración, refinado y ajuste.

### b) Grado de la Escala Cualitativa de Vinculación en comparables internos

Dentro de los comparables internos propuestos según la documentación y datos disponibles, figura un préstamo sindicado con el mismo deudor que el de la operación examinada y respecto del que se establece la subordinación específica de la operación examinada. En ambas operaciones figuran como parte acreedora los socios del emisor de la operación examinada, en porcentajes significativos (en torno al 40 % en el préstamo sindicado y superior al 99 % en la operación examinada).

Por ello, el préstamo sindicado no se considera aceptable como comparable; por el contrario, debe rechazarse de acuerdo con el párrafo 3.25 de las TPG, ya que ambas operaciones comparten el mismo subgrado en la Escala Cualitativa de Vinculación, de modo que, si la operación examinada se considera vinculada, también lo es el préstamo sindicado y, viceversa, si el préstamo sindicado no se considera vinculado por no ser intragrupo, tampoco lo es la operación examinada.

No se examina en este estudio si ambas operaciones pueden ser consideradas conjuntamente como operaciones conexas o integradas en un portfolio, con arreglo a los párrafos 3.9 a 3.12 de las TPG.

Tabla 2. Síntesis de características de la operación examinada

Aspecto o factor	Característica
<b>Generales</b>	
País del emisor	España
Sector de actividad	Industrial
Tipo de actividad	Construcción y gestión de infraestructuras
Calificación crediticia emisor	No asignada
Calificación crediticia operación	No asignada
Cotización en mercados financieros	No
<b>Temporales</b>	
Fecha de emisión	Año 4 (A04)
Fecha de vencimiento inicial	Año 8 (A08)
Fecha de vencimiento prorrogada	Año 15 (A15), acordada en A5, respecto de los obligacionistas que la aceptaron
<b>Interés</b>	
Fijo o variable	Fijo (general, 12 % nominal anual)
Revisable	No
Cálculo de intereses	Anual, compuesto, acumulado al saldo pendiente
Pago de intereses	Al vencimiento final de la operación
<b>Convertibilidad en acciones (voluntaria)</b>	
Por la parte acreedora	En supuestos extraordinarios y/o ventanas temporales establecidas
Tipo de conversión	Valor nominal de las acciones a la fecha de emisión



Aspecto o factor	Característica
<b>Subordinación</b>	
Subordinación general	Sí
Subordinación específica	Respecto de préstamo sindicado previo del emisor
<b>Amortizaciones anticipadas</b>	
A opción de los obligacionistas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En determinados supuestos extraordinarios</li> <li>• En caso de vencimiento anticipado de determinados préstamos</li> <li>• En caso de impago de deudas del emisor o filiales significativas</li> </ul>
A opción del emisor	Si los obligacionistas no han ejercitado el derecho de conversión: <ul style="list-style-type: none"> <li>• En determinados supuestos extraordinarios</li> <li>• Si el nominal vivo de la emisión es inferior al indicado al efecto</li> </ul>
<b>Aspectos específicos</b>	
Aplicación	Los fondos recibidos deben aplicarse exclusivamente a la atención de determinadas contingencias en los 6 meses siguientes a la emisión.
Exceso no aplicado a la finalidad	Reducción proporcional del importe de la operación transcurrido el plazo de 6 meses, considerando los intereses correspondientes, calculados al 10% nominal anual.
<b>Vinculación</b>	
Escala cualitativa	Subgrado 19: Operaciones entre partes vinculadas (extragrupo): entre el conjunto de socios (99,3%) y la sociedad asociada participadaa del nivel más elevado.
Participación individual más alta	Inferior al 40%

Las características expuestas de la operación examinada no resultarán totalmente contrastables en los comparables y/o no siempre será posible realizar ajustes cuantitativos o cualitativos, pero sí pueden orientar la aplicación del criterio aceptación-exclusión y la estimación del (sub)rango de valores razonablemente más probables.

## 2.2. Comparables internos potenciales

De cara a la búsqueda de comparables internos potenciales para la operación examinada, se han considerado especialmente relevantes las siguientes características o aspectos:

- 1.º Debe tratarse de operaciones financieras no relacionadas con operaciones comerciales.
- 2.º No deben ser operaciones conexas, o integradas en un portfolio con la operación examinada.
- 3.º Deben ser operaciones no incluidas en los grados 1 o 2 de la Escala Cualitativa de Operaciones por riesgo de concertación.
- 4.º Si se trata de operaciones realizadas por otras empresas del mismo grupo mercantil, no debe existir una distancia superior a dos niveles en el organigrama de participaciones.
- 5.º Las restantes características deben ser razonablemente homogéneas con las de la operación examinada.

Con estos criterios, se ha realizado un examen previo de idoneidad de los comparables internos potenciales planteados que se expone en la tabla 3.

Tabla 3. Examen de comparables internos potenciales

	Aspecto	Ptmo. sindicado propio	Ptmo. sindicado filial	Obligaciones filiales
1.º	No relacionados con operaciones comerciales	1	1	1
2.º	No son operaciones conexas o integradas en el mismo portfolio	0	0	1
3.º	No incluidas en grados 1 o 2 Escala de Vinculación	0	0	1
4.º	Distancia no superior a 2 grados en organigrama corporativo	1	1	0
5.º	Homogeneidad de otras características:			
	• Interés fijo no revisable	0	0	1



Aspecto	Ptmo. sindicado propio	Ptmo. sindicado filial	Obligaciones filiales
▶			
• Pago periódico intereses	0	0	0
• Aplicación específica de la financiación	0	0	0
• No liquidabilidad (cotización)	1	1	0
• No amortización anticipada a opción del deudor	0	0	0

**Claves:**

1 Homogeneidad total o parcial

0 No se aprecia homogeneidad

Aunque no se ha establecido de manera explícita una ponderación de los aspectos, sí se produce una ponderación de manera implícita, con arreglo a las siguientes apreciaciones:

- En los 3 primeros aspectos, se considera que todos y cada uno de ellos resultan excluyentes, por ello, solo las obligaciones de filiales podrían considerarse comparables idóneos.
- El aspecto 4.º lleva a considerar menos idóneas como comparables a las obligaciones de filiales, por su mayor distancia en el organigrama corporativo, que conduce a una mayor imprecisión.
- El aspecto 5.º se muestra desglosado en un grupo no exhaustivo de características de homogeneidad, expuestas en orden de importancia decreciente. Se aprecia que la puntuación simple (no ponderada) es muy baja (1 sobre 5).

En consecuencia, se considera preferible examinar la viabilidad de obtener comparables externos, dejando como solución de último recurso la posible utilización subsidiaria de las emisiones de obligaciones realizadas por filiales de segundo grado o ulterior.

### 2.3. Comparables externos potenciales

En la documentación y datos disponibles figuran dos búsquedas realizadas por sendas firmas profesionales independientes en bases de datos comerciales reconocidas, EIKON (Reuters) y BFV (Bloomberg), sobre operaciones financieras. La tabla 4 recoge la información contenida.

Tabla 4. Información contenida en las bases de datos utilizadas

Dato/Característica	EIKON (Reuters)	BFV (Bloomberg)
<b>EMISOR</b>	X	X
<b>CALIFICACIONES CREDITICIAS</b>		
Standard & Poor's (S&P)	X	X
Moody's	X	X
Fitch	X	X
Bloomberg	-	X
<b>RENTABILIDAD/INTERÉS</b>		
Yield To Maturity (YTM)	X	X
Cupón (tipo de interés)	X	X
Clase de Cupón	X	-
Fecha de pago del Cupón	X	-
<b>ASPECTOS TEMPORALES</b>		
Fecha de emisión	X	X
Fecha de vencimiento	X	X
<b>CONVERTIBILIDAD Y SUBORDINACIÓN</b>		
Convertibilidad	X	X
Amortización y/o rescate	X	X
Subordinación y prelación	X	X
Colaterales		X
<b>OTROS DATOS</b>		
Moneda (divisa)	X	X
Importe de la emisión	-	X



Dato/Característica	EIKON (Reuters)	BFV (Bloomberg)
▶		
Tipo (%) de emisión	X	-
País	X	X
Sector económico o de actividad	X	-

Ha de tenerse en cuenta que, en algunas características (v. gr.: clase de cupón, convertibilidad y subordinación y sector de actividad), la información es genérica y no resulta suficientemente precisa.

Pese a la similitud de planteamientos y contenidos, los resultados obtenidos son muy diferentes: 732 (EIKON), 73 (BFV); la diferencia deriva de la elección y diseño de los criterios de búsqueda. La tabla 5a resume los criterios utilizados en cada búsqueda.

Tabla 5a. Comparación criterios de búsqueda en las bases de datos

EIKON (Reuters)	BFV (Bloomberg)
<b>Subordinadas</b>	
Vivas en A04	Vivas en A06
En USD, EUR o GBP	En EUR
Realizadas entre A00 y A04	<b>Convertibles</b>
	YTM $\geq$ 0

Se aprecia que la búsqueda realizada sobre la base EIKON ha utilizado menos criterios y más amplios que la realizada sobre la base BFV y explica parcialmente el mayor número de elementos (operaciones) obtenidos. No obstante, la comparación permite apreciar otros factores que explican el diferente número de operaciones obtenido:

- 1.º La búsqueda en la base EIKON ha considerado las tres divisas más utilizadas en las operaciones financieras (USD, EUR y GBP), mientras que la búsqueda en la base BFV ha considerado solo las operaciones en USD, pese a que la operación examinada es en EUR.
- 2.º La búsqueda en la base EIKON ha considerado las operaciones subordinadas, convertibles o no, mientras que la búsqueda en la base BFV ha considerado las operaciones convertibles, subordinadas o no; esto conduce a resultados distintos.

3.º La búsqueda en la base EIKON no ha utilizado como criterio magnitudes referidas al rendimiento (YTM o Cupón), mientras que la búsqueda en la base BFV ha utilizado el de las operaciones con  $YTM \geq 0$ , lo que lleva a excluir operaciones que presentan rendimiento por Cupón positivo.

La tabla 5b reproduce la captura de pantalla de la plantilla y resultados de la búsqueda en BFV.

Tabla 5b. Criterios de búsqueda en la base BFV (Bloomberg)

	Field	Boundaries	Selected criteria	Matches
31)	Security Status	Include	Bonds: Active	<b>270.202</b>
32)	Currency	Include	Euro	<b>97.109</b>
33)	Maturity Type	Include	Convertible	<b>38.776</b>
34)	Yield to Maturity (YTM)	>=	0	<b>73</b>

Respecto del aspecto de Convertibilidad-Subordinación, la tabla 5c expone la diferencia en la distribución de operaciones entre los resultados de cada búsqueda.

Tabla 5c. Resultados de las búsquedas con arreglo a Convertibilidad y Subordinación

Base de datos	Total	CONVERTIBILIDAD		SUBORDINACIÓN	
		NO	SÍ	NO	SÍ
EIKON (Reuters)	<b>732</b>	676	56	0	732
BFV (Bloomberg)	<b>73</b>	0	73	67	6

Se comprueba que los resultados de la búsqueda en la base BFV (Listado BFV) no contienen operaciones subordinadas no convertibles, mientras que los resultados de la búsqueda en la base EIKON (Listado EIKON) ponen de manifiesto que las operaciones subordinadas no convertibles suponen aproximadamente el 92 % del total de operaciones subordinadas y que las operaciones subordinadas y convertibles suponen aproximadamente el 8 % del total de operaciones subordinadas. Se considera que el Listado EIKON contiene una mejor selección de comparables potenciales.

Finalmente, la tabla 5d muestra la distribución de las operaciones resultantes de cada búsqueda en relación con la Calificación Crediticia.



Tabla 5d. Resultados de las búsquedas, en relación con la Calificación Crediticia (*rating*)

Base de datos	Total	Sin <i>rating</i>	Con <i>rating</i>
EIKON (Reuters)	732	129	603
BFV (Bloomberg)	73	59	14

Se aprecia que los resultados del Listado EIKON contienen en torno al 82 % (603 operaciones sobre un total de 732) de operaciones con Calificación Crediticia, frente a un 20 % (14 operaciones sobre un total de 73) según el Listado BFV. Se considera que una muestra de 14 operaciones para realizar una estimación del VNM que responda a la relación entre riesgo e interés resulta insuficiente.

Por tanto, se ha considerado que la mejor fuente de comparables potenciales disponibles viene dada por la utilización de los resultados de la búsqueda realizada en la base EIKON (Listado EIKON).

## 2.4. Planteamiento metodológico

La teoría económica invoca dos razones de la existencia y utilidad del interés: la del sacrificio del consumo presente por el consumo futuro, y la de la compensación por el riesgo de no recuperación de los capitales cedidos temporalmente. A los efectos del presente estudio, resulta especialmente ilustrativa y eficaz la segunda de estas razones, ya que de ella se deriva que un inversor suficientemente informado exigirá un mayor interés (o rentabilidad) para inversiones con un mayor riesgo de no obtener el reembolso total o parcial de lo prestado en los plazos acordados.

Bajo esta premisa (sin perjuicio de lo que se ponga de manifiesto en su desarrollo), el criterio principal de este Análisis de Comparabilidad viene dado por la relación «riesgo-interés (rentabilidad)». Por ello, un sistema coherente y ordenado de estimación del riesgo crediticio resulta de gran utilidad. En la práctica, las escalas de calificación crediticia constituyen un punto de partida válido.

No obstante, sería simplista considerar que es solo el nivel de riesgo el único factor que incide en la fijación del interés aplicable en cada operación financiera concreta. En este sentido, las TPG, en sus párrafos 3.4 a 3.8, 3.20 y 3.47 a 3.54, en general, y en sus párrafos 10.17, 10.20 y 10.28 a 10.36, respecto de las operaciones financieras en particular, exponen de manera no exhaustiva diversas circunstancias y factores con incidencia potencial sobre el VNM o, lo que viene a ser lo mismo, sobre la relación riesgo crediticio-interés.

El proceso metodológico seguido en este Análisis de Comparabilidad se resume en la tabla 6.

Tabla 6. Síntesis de la metodología y proceso aplicados

Paso	Descripción	Estudio
<b>1.</b>	<b>Preparación</b>	
1.1	Delineación de la operación examinada	2.1
1.2	Selección de comparables	2.2, 2.3
1.3	Determinación del método de valoración	2.4
	Precio libre comparable (CUP): párrafos 10.89-10.95 TPG	
<b>2.</b>	<b>Elección de la variable objetivo</b>	<b>3.1</b>
	Parte examinada: párrafos 3.8, 3.18 TPG	
<b>3.</b>	<b>Refinado de la selección de comparables</b>	<b>3.2 a 3.7</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Examen por pares de los aspectos y factores contenidos en el Listado ELKON</li> <li>– Consideración de las clases establecidas en las Escalas de Calificación Crediticia como rangos diferenciados</li> <li>– Criterio principal: partitivo, mediante Aceptación o Exclusión</li> <li>– Aceptación-Exclusión basada en homogeneidad y/o relevancia estadística (a veces, agrupación de categorías/clases contiguas)</li> </ul>	
<b>4.</b>	<b>Estimación de la calificación crediticia de la operación examinada</b>	
	párrafos 10.62-10.75 TPG	
4.1	Aplicación de algoritmos sobre calificaciones relacionadas	4.1
4.2	Obtención de curvas de rendimiento	4.2
<b>5.</b>	<b>Extracción y ajuste de la muestra</b>	<b>4.3 a 4.5</b>
	párrafos 3.47-3.66 , 10.20, 10.93 TPG	
<b>6.</b>	<b>Valores más probables y estimación VNM</b>	<b>5</b>
	párrafos 3.60-3.62 TPG	

**Nota:** Las referencias a párrafos de las TPG son orientativas y serán precisadas o ampliadas, según se considere pertinente, en el desarrollo del Análisis de Comparabilidad

En la depuración y refinado de la selección, y en la obtención y reducción de la muestra, se han utilizado preferentemente el criterio de aceptación-exclusión y la distribución de las operaciones (elementos) por categorías y/o clases, considerando cada una de ellas como un rango muestral diferenciado. En la utilización del criterio de aceptación-rechazo se han tenido en cuenta consideraciones de homogeneidad (entre comparables y/o con la operación examinada) y de utilidad estadística. A este último respecto, se han seguido las siguientes pautas:

- 1.º Como punto de partida, se considera que los rangos de categoría o clase deben contener al menos 10 elementos, lo que garantiza que exista al menos un valor por decil.
- 2.º Se ha procurado que los rangos de categoría o clase contengan 20 o más elementos.
- 3.º En ocasiones, se han agrupado rangos de categoría o clase contiguos, para obtener rangos de que alcancen los umbrales señalados. Se han tenido en cuenta los párrafos 3.41 y 3.58 de las TPG.
- 4.º En los casos observados de diferencias de homogeneidad no superables posteriormente mediante ajustes o criterios de rango de valores más probables, se ha aplicado el criterio de exclusión, con independencia del tamaño del rango considerado.

El método de valoración aplicado es el de Precio Libre Comparable (CUP), recogido en los párrafos 2.14 a 2.26 de las TPG, atendiendo a lo señalado en los párrafos 10.89 a 10.95 de las TPG, y considerando que:

- Cuando puede obtenerse información fiable de operaciones iguales o similares entre partes independientes, el CUP es el indicador más directo y, por lo tanto, preferible del VNM, sin perjuicio, según los párrafos 2.14 a 2.16 de las TPG, de los ajustes de comparabilidad precisos. Se considera que la información del Listado EIKON resulta fiable y eficaz a estos efectos.
- La operación examinada es una operación diferenciada y no forma parte de una cadena de operaciones enlazadas, y por ello no resultan aplicables los métodos del Precio de Reventa Descontado (párrafos 2.27 a 2.44 TPG) o del Coste Incrementado (párrafos 2.45 a 2.61 TPG).

### **3. Fase primera: selección de comparables**

#### **3.1. Selección-0: Rentabilidad al vencimiento (YTM) o Cupón (tipo de interés)**

Los Listados EIKON y BFV proporcionan información sobre dos variables relativas al interés o rentabilidad de las operaciones listadas: la rentabilidad al vencimiento (YTM) y la rentabilidad por cupón (Cupón), por lo que se ha examinado cuál de estas variables es la adecuada para estimar el VNM de la operación examinada.

El YTM refleja la rentabilidad esperada por un inversor respecto del valor de una inversión dada, referida a un momento dado (normalmente el presente), derivada tanto de los flujos futuros provenientes directamente de la inversión (deudor, en las operaciones crediticias) como de las expectativas de variaciones futuras en el valor de la inversión. Se trata de una variable establecida desde la perspectiva del inversor. La rentabilidad por cupón (Cupón) refleja el rendimiento esperado de una operación, teniendo en cuenta únicamente los flujos provenientes de la inversión; en el caso de las operaciones crediticias, los pagos periódicos de intereses y, en su caso, las primas de emisión y/o amortización. Se trata de una variable establecida desde la perspectiva del deudor.

En el caso planteado, hay dos argumentos que inclinan la balanza hacia la elección de la variable Cupón como la idónea para la estimación del VNM en la operación examinada:

- 1.<sup>a</sup> El objeto de este Análisis de Comparabilidad es determinar si la contraprestación establecida entre las partes vinculadas (acreedora y deudora) se corresponde razonablemente con la que habría sido establecida entre partes independientes en una operación de iguales o similares características. Dado que las variaciones en el valor del préstamo que puedan producirse, en su caso, por operaciones con terceros que pudiera realizar una de las partes no afectan al importe de la contraprestación establecida entre ellas, ha de rechazarse la idoneidad del YTM. Adicionalmente, la operación examinada no cotiza en un mercado organizado, por lo que la posibilidad de transmisión a terceros independientes resulta cuando menos remota, y prácticamente imposible de manera inmediata.
- 2.<sup>o</sup> El YTM no se calcula, salvo en el momento inicial, considerando el importe inicial de la operación, sino en un momento posterior de la vida de la operación, por lo que, por lo general, se verá afectado por expectativas e incertidumbres que no guardan relación con las contraprestaciones acordadas a la fecha inicial de la operación.

A este respecto, se ha elaborado la tabla 7, que recoge el cálculo de los estadísticos básicos de valores y rangos de todas las operaciones del Listado EIKON, según se utilice la variable YTM o la variable Cupón, distinguiendo, además entre las operaciones con y sin Calificación Crediticia (*rating*).

Tabla 7. YTM vs. Cupón: estadísticos comparados (Selección-0)

Estadístico	Total operaciones		Ops. sin <i>rating</i>		Ops. con <i>rating</i>	
	YTM	Cupón	YTM	Cupón	YTM	Cupón
<b>N.º operaciones</b>	<b>732</b>		<b>129</b>		<b>603</b>	
Media	4,74 %	6,16 %	4,86 %	6,19 %	4,71 %	6,15 %



Estadístico	Total operaciones		Ops. sin rating		Ops. con rating	
	YTM	Cupón	YTM	Cupón	YTM	Cupón
▶						
Mínimo	-18,37%	0,00%	-16,24%	0,00%	-18,37%	0,00%
IQ1	3,18%	4,85%	2,35%	4,05%	3,29%	4,88%
Mediana	4,79%	6,00%	5,72%	6,67%	4,61%	6,00%
IQ3	6,16%	7,50%	7,19%	7,88%	5,94%	7,25%
Máximo	31,26%	14,00%	23,13%	13,00%	31,26%	14,00%
Amplitud muestral	49,63%	14,00%	39,38%	13,00%	49,63%	14,00%
Ampl. intercuartil.	2,99%	2,65%	4,84%	3,83%	2,65%	2,37%

Se aprecia la volatilidad del YTM y la desmesurada dispersión de sus valores, de casi 70 puntos porcentuales (p. p.), que no guardan relación con la rentabilidad efectiva para un inversor que mantenga su inversión desde la emisión al vencimiento. Esto corrobora que la rentabilidad por cupón (Cupón) es la variable idónea para estimar el VNM de la operación examinada.

En consecuencia, la Selección-0 queda establecida excluyendo los datos relativos al YTM de las operaciones listadas, y se expone en la tabla 8 a través de sus estadísticos básicos, desglosados por niveles (clases) de Calificación Crediticia y rentabilidad por cupón (Cupón).

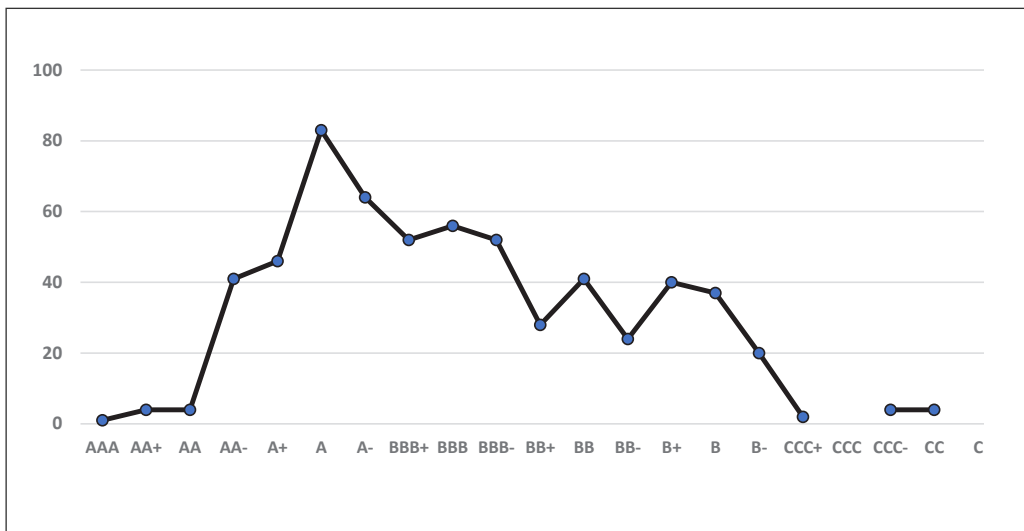
Tabla 8. Selección-0: Estadísticos básicos, según Calificación Crediticia y Cupón

	Total	AAA	AA+	AA	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB	BBB-
<b>N.º operaciones</b>	<b>732</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>41</b>	<b>46</b>	<b>83</b>	<b>64</b>	<b>52</b>	<b>56</b>	<b>52</b>
Media	6,16%	2,38%	5,98%	4,64%	3,58%	5,05%	6,22%	5,65%	5,77%	5,82%	6,09%
Mínimo	0,00%	2,38%	5,25%	3,95%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	1,94%	3,88%
IQ1	4,85%		5,26%	4,06%	2,90%	4,00%	5,15%	4,38%	4,88%	5,04%	5,38%
<b>Mediana</b>	<b>6,00%</b>	<b>2,38%</b>	<b>5,78%</b>	<b>4,56%</b>	<b>3,63%</b>	<b>5,06%</b>	<b>6,35%</b>	<b>5,71%</b>	<b>5,70%</b>	<b>5,90%</b>	<b>6,00%</b>
IQ3	7,50%		6,91%	5,31%	4,55%	5,63%	7,13%	6,63%	6,63%	6,59%	6,75%
Máximo	14,00%	2,38%	7,13%	5,50%	6,25%	8,40%	11,88%	10,50%	10,00%	9,50%	8,25%
Amplitud muestral	14,00%		1,88%	1,55%	5,56%	5,45%	9,18%	10,50%	6,63%	7,56%	4,38%
Amplitud intercuart.	2,65%		1,64%	1,26%	1,65%	1,63%	1,98%	2,25%	1,75%	1,56%	1,37%

	BB+	BB	BB-	B+	B	B-	CCC+	CCC	CCC-	CC	C	NR
<b>N.º operaciones</b>	<b>28</b>	<b>41</b>	<b>24</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	<b>20</b>	<b>2</b>		<b>4</b>	<b>4</b>		<b>129</b>
Media	6,81 %	6,54 %	7,55 %	6,09 %	8,43 %	9,04 %	4,63 %		11,88 %	8,27 %		6,19 %
Mínimo	5,00 %	1,50 %	5,88 %	1,25 %	3,00 %	5,70 %	4,50 %		7,00 %	5,60 %		0,00 %
IQ1	5,81 %	5,50 %	6,94 %	3,75 %	6,00 %	6,80 %			8,63 %	6,08 %		4,05 %
<b>Mediana</b>	<b>6,35 %</b>	<b>6,63 %</b>	<b>7,38 %</b>	<b>6,56 %</b>	<b>8,50 %</b>	<b>9,25 %</b>	<b>4,63 %</b>		<b>13,50 %</b>	<b>8,29 %</b>		<b>6,67 %</b>
IQ3	7,44 %	8,38 %	8,19 %	8,00 %	10,23 %	10,94 %			13,50 %	10,43 %		7,88 %
Máximo	10,00 %	10,20 %	9,75 %	11,50 %	14,00 %	13,75 %	4,75 %		13,50 %	10,88 %		13,00 %
Amplitud muestral	5,00 %	8,70 %	3,88 %	10,25 %	11,00 %	8,05 %	0,25 %		6,50 %	5,28 %		13,00 %
Amplitud intercuart.	1,63 %	2,88 %	1,25 %	4,25 %	4,23 %	4,14 %			4,88 %	4,35 %		3,83 %

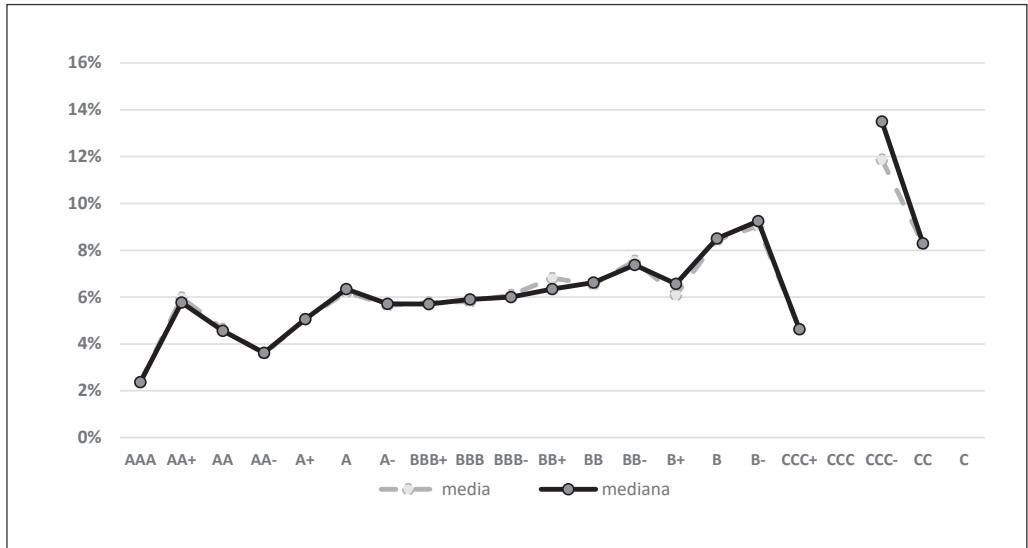
Se aprecia que, de las 732 operaciones listadas, 603 tienen asignada Calificación Crediticia (S&P y/o Moody's) y otras 129 carecen de ella (NR). Las 603 operaciones con Calificación Crediticia se distribuyen entre 19 de los 21 niveles o clases de la Escala de Calificación Crediticia y en 13 de estas clases se contienen 20 o más operaciones. La distribución de las 603 operaciones con calificación crediticia puede visualizarse en el gráfico 1 siguiente:

Gráfico 1. Selección-0: Operaciones por calificación crediticia



También se considera oportuno mostrar visualmente en el gráfico 2 la evolución de la media y la mediana, tanto del total de las operaciones listadas (con o sin calificación crediticia), así como sus valores para cada una de las clases de la Escala de Calificación Crediticia:

Gráfico 2. Selección-0: Media y mediana, según calificación crediticia



La apreciación más relevante es que la estimación del VNM a partir de los estadísticos de valores del total de operaciones listadas daría lugar a importantes desviaciones respecto de los correspondientes a los distintos niveles de riesgo crediticio, lo que confirma que este es un factor relevante a considerar. También han de tenerse en cuenta las siguientes:

- 1.<sup>a</sup> Los valores de media y mediana son casi coincidentes, por lo que resulta indiferente utilizar unos u otros. De cara a completar o ajustar la curva de rendimientos, esta circunstancia puede permitir sustituir, en su caso, los valores de una variable por los de la otra.
- 2.<sup>a</sup> La curva de rendimientos de la mediana en función del riesgo crediticio presenta algunas irregularidades en los niveles más exteriores, si bien se confirma una evolución creciente de la variable Cupón, lo que refrenda empíricamente lo indicado por la teoría económica.
- 3.<sup>a</sup> La bondad del proceso de depuración o refinado de la Selección puede evaluarse atendiendo a la suavización de la curva de rendimientos, de forma que esta muestre una evolución más continuada, eliminando o reduciendo las oscilaciones.

### 3.2. Selección-1: Riesgo crediticio basado en *rating*

El primer paso en el proceso de depuración de la Selección-0 inicial consiste en la aplicación de criterios de aceptación-exclusión respecto de las clases de Calificación Crediticia:

- 1.º Se han excluido las 129 operaciones sin calificación crediticia asignada (NR), al no resultar encuadrables en un nivel de riesgo crediticio concreto. También se ha observado que los estadísticos básicos de valores y rangos no difieren significativamente entre las dos categorías básicas (operaciones con o sin calificación crediticia).
- 2.º Se han excluido las clases AAA, AA+ y AA (9 operaciones en total), en un extremo de la Escala de Calificación Crediticia, y de las clases CCC+, CCC- y CC (10 operaciones en total), en el otro extremo, debido a su reducido número de operaciones.

Tabla 9. Selección-1, mediante exclusión de rangos crediticios

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>584</b>	<b>41</b>	<b>46</b>	<b>83</b>	<b>64</b>	<b>52</b>	<b>56</b>
Media	6,12 %	3,58 %	5,05 %	6,22 %	5,65 %	5,77 %	5,82 %
Mínimo	0,00 %	0,69 %	2,95 %	2,70 %	0,00 %	3,38 %	1,94 %
IQ1	4,91 %	2,90 %	4,00 %	5,15 %	4,38 %	4,88 %	5,04 %
<b>Mediana</b>	<b>6,00 %</b>	<b>3,63 %</b>	<b>5,06 %</b>	<b>6,35 %</b>	<b>5,71 %</b>	<b>5,70 %</b>	<b>5,90 %</b>
IQ3	7,25 %	4,55 %	5,63 %	7,13 %	6,63 %	6,63 %	6,59 %
Máximo	14,00 %	6,25 %	8,40 %	11,88 %	10,50 %	10,00 %	9,50 %
Amplitud muestral	14,00 %	5,56 %	5,45 %	9,18 %	10,50 %	6,63 %	7,56 %
Amplitud intercuart.	2,34 %	1,65 %	1,63 %	1,98 %	2,25 %	1,75 %	1,56 %

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>52</b>	<b>28</b>	<b>41</b>	<b>24</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	<b>20</b>
Media	6,09 %	6,81 %	6,54 %	7,55 %	6,09 %	8,43 %	9,04 %
Mínimo	3,88 %	5,00 %	1,50 %	5,88 %	1,25 %	3,00 %	5,70 %





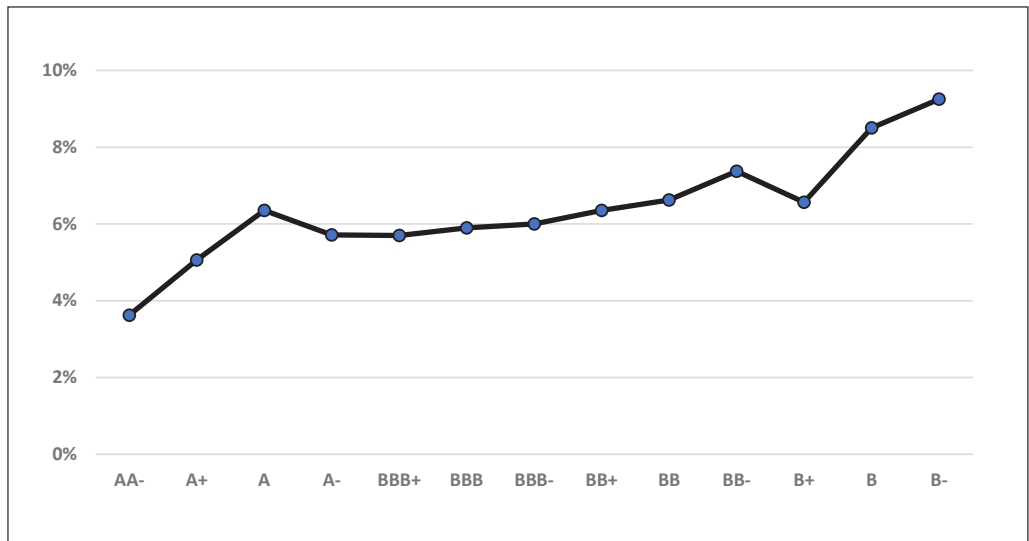


	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
▶							
IQ1	5,38%	5,81%	5,50%	6,94%	3,75%	6,00%	6,80%
<b>Mediana</b>	<b>6,00%</b>	<b>6,35%</b>	<b>6,63%</b>	<b>7,38%</b>	<b>6,56%</b>	<b>8,50%</b>	<b>9,25%</b>
IQ3	6,75%	7,44%	8,38%	8,19%	8,00%	10,23%	10,94%
Máximo	8,25%	10,00%	10,20%	9,75%	11,50%	14,00%	13,75%
Amplitud muestral	4,38%	5,00%	8,70%	3,88%	10,25%	11,00%	8,05%
Amplitud intercuart.	1,37%	1,63%	2,88%	1,25%	4,25%	4,23%	4,14%

Dado que respecto de las clases de riesgo crediticio aceptadas no se ha realizado modificación o ajuste alguno, esta tabla es coincidente en ellos con la tabla 8. En la columna de Total, aparte del inevitable ajuste en el número de operaciones aceptadas, los estadísticos básicos no experimentan modificaciones significativas.

Aunque cabe decir lo mismo respecto de los gráficos de «número de operaciones» y evolución de la mediana (curva de rendimientos de la mediana), se ha considerado ilustrativo mostrar en el gráfico 3 la curva de rendimientos de medianas de la Selección-1.

Gráfico 3. Selección-1: Curva de rendimientos de mediana



La exclusión de los niveles de calificación crediticia exteriores hace que la curva de rendimientos se aproxime bastante mejor a lo que teóricamente cabe esperar, con menos y menores oscilaciones.

En la tabla 10 se recoge el listado de las mismas y de las características contenidas en el listado de resultados de la búsqueda que se consideran significativos.

Tabla 10. Selección-1: Listado de operaciones con Calificación Crediticia excluidas

N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Coupon /100	Seniority Type	Is Convertible	Duration
700	AAA	EUR	2,38 %	SUB	N	10,01
440	AA+	USD	5,25 %	SUB	N	291,73
554	AA+	USD	5,30 %	SUB	N	10,01
338	AA+	USD	6,25 %	SUB	N	292,58
232	AA+	USD	7,13 %	SUB	N	292,70
100	AA	USD	3,95 %	SUB	N	6,04
318	AA	USD	4,38 %	SUB	N	291,34
294	AA	EUR	4,75 %	SUB	N	291,19
374	AA	USD	5,50 %	SUB	N	291,52
125	CCC+	USD	4,50 %	SRSUB	Y	5,01
137	CCC+	USD	4,75 %	SRSUB	Y	5,06
483	CCC-	EUR	7,00 %	SUB	N	10,01
111	CCC-	USD	13,50 %	SRSUB	N	4,68
112	CCC-	USD	13,50 %	SRSUB	N	4,68
460	CCC-	USD	13,50 %	SUBSEC	N	7,29
491	CC	EUR	5,60 %	SUB	N	10,01
727	CC	USD	7,50 %	SUB	N	10,01
110	CC	EUR	9,09 %	SUB	N	5,00
83	CC	USD	10,88 %	SUB	N	5,00



N.º	Coupon Type Description	Coupon Class Description	Is Callable	Seniority Type Description	Country Name	Industry Sector Description
700	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	N	Subordinated Unsecured	Eurobond	Banks
440	FRFF	Floating: Fixed then Floating	Y	Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
554	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	N	Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
338	FRFF	Floating: Fixed then Floating	Y	Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
232	FRFF	Floating: Fixed then Floating	Y	Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
100	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	Y	Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
318	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	Y	Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
294	FRFF	Floating: Fixed then Floating	Y	Subordinated Unsecured	Eurobond	Other Financial
374	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	Y	Subordinated Unsecured	Eurobond	Other Financial
125	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	N	Senior Subordinated Unsecured	United States	Manufacturing
137	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	N	Senior Subordinated Unsecured	United States	Manufacturing
483	VRGR	Variable: Step Up/ Step Down	Y	Subordinated Unsecured	Eurobond	Other Financial
111	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	Y	Senior Subordinated Unsecured	Eurobond	Other Financial
112	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	Y	Senior Subordinated Unsecured	United States	Other Financial
460	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	Y	Subordinated Secured	United States	Service Company



N.º	Coupon Type Description	Coupon Class Description	Is Callable	Seniority Type Description	Country Name	Industry Sector Description
▶						
491	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	N	Subordinated Unsecured	Eurobond	Banks
727	VRGR	Variable: Step Up/Step Down	Y	Subordinated Unsecured	Eurobond	Other Financial
110	FRPV	Floating: Fixed Margin over Index	N	Subordinated Unsecured	Austria	Banks
83	FXPV	Fixed:Plain Vanilla Fixed Coupon	N	Subordinated Unsecured	Eurobond	Other Financial

De las 9 operaciones correspondientes a las clases AAA a AA, 6 reflejan una duración cercana a 300 años, lo que lleva a suponer que se trata de operaciones de deuda perpetua, participaciones preferentes o similares, que no son homogéneas con la operación examinada. De las 10 operaciones de las clases CCC+ a CC, 3 presentan valores de Cupón superiores al 13 %, que en cualquier caso habrían resultado excluidos de acuerdo con lo señalado en los párrafos 3.57, 3.62 y 3.63 a 3.66 de las TPG. Adicionalmente, 2 son convertibles y otras 2 indican características de cupón distintas de la que será considerada estándar más adelante (*vid.* epígrafe 3.5). Por tanto, no se consideran homogéneas respecto de la operación examinada, confirmándose la exclusión practicada.

### 3.3. Selección-2: Convertibilidad (y Subordinación)

En la síntesis de características de la operación examinada de la tabla 2 figura que esta es una operación subordinada y convertible, lo que apuntaría a considerar comparables más homogéneas las operaciones que reuniesen ambas características que aquellas que solo tuviesen una de ellas, o ninguna. Sin embargo, la captura de pantalla de la plantilla de búsqueda que da lugar al Listado BFV (tabla 5b) supone un aviso de que tal vez no sea siempre así o, al menos, no en el caso planteado.

En efecto, la búsqueda arroja un resultado de 38.776 operaciones convertibles, de las que solo 73 presentan un YTM positivo o, al menos, nulo. Dicho de otro modo, 38.703 operaciones tienen valores de YTM negativos. Tal nivel de rentabilidades esperadas negativas (99,81 %) no solo refleja la falta de idoneidad del YTM para realizar estimaciones de VNM de intereses, sino el carácter errático de esta variable en los préstamos convertibles y/o la dificultad de establecer caracterizaciones de sus diferentes situaciones o configuraciones. En estas situaciones, los párrafos 3.2, 3.47 y 3.63 de las TPG señalan que, cuando las diferencias en las caracte-

rísticas de los potenciales comparables y la operación examinada son significativas, pero no pueden ser ajustadas, tales potenciales comparables deben ser excluidos de la selección.

El Listado EIKON inicial (Selección-0) recoge solo operaciones subordinadas, de ellas, 56 caracterizadas de convertibles; de estas, en la Selección-1 se han eliminado 24, por no tener Calificación Crediticia asignada, y 2, contenerse en clases de Calificación Crediticia excluidas por motivos estadísticos. La tabla 11 muestra los estadísticos de las 30 operaciones restantes.

Tabla 11. Operaciones convertibles (excluidas)

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB	
<b>N.º operaciones</b>	<b>30</b>				<b>1</b>			
Media	4,19 %				5,89 %			
Mínimo	1,25 %				5,89 %			
IQ1	2,34 %							
<b>Mediana</b>	<b>3,75 %</b>				<b>5,89 %</b>			
IQ3	5,92 %							
Máximo	10,20 %				5,89 %			
Amplitud muestral	8,95 %							
Amplitud intercuartílica	2,58 %							
		BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>		<b>1</b>	<b>6</b>			<b>17</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
Media		6,00 %	3,47 %			3,66 %	5,19 %	10,00 %
Mínimo		6,00 %	1,50 %			1,25 %	3,00 %	10,00 %
IQ1			1,50 %			2,50 %	3,06 %	
<b>Mediana</b>		<b>6,00 %</b>	<b>1,88 %</b>			<b>3,75 %</b>	<b>5,75 %</b>	<b>10,00 %</b>
IQ3			5,46 %			4,25 %	8,00 %	
Máximo		6,00 %	10,20 %			7,00 %	8,75 %	10,00 %
Amplitud muestral			8,70 %			5,75 %	5,75 %	
Amplitud intercuartílica			3,96 %			1,75 %	4,94 %	

Se aprecia que solo se contienen operaciones convertibles en 6 de las 13 clases contenidas en la Selección-1, de las que solo contienen más de 5 elementos, dos (BB y B+), situadas en el tercio superior de riesgo crediticio. No es posible obtener curvas de rendimiento suficientemente fiables.

Excluidas las operaciones convertibles, la Selección-2 queda compuesta por las operaciones no convertibles, dando lugar a los estadísticos básicos que recoge la tabla 12.

Tabla 12. Selección-2: Operaciones no convertibles (aceptadas)

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>554</b>	<b>41</b>	<b>46</b>	<b>83</b>	<b>63</b>	<b>52</b>	<b>56</b>
Media	6,23%	3,58%	5,05%	6,22%	5,64%	5,77%	5,82%
Mínimo	0,00%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	1,94%
IQ1	5,00%	2,90%	4,00%	5,15%	4,25%	4,88%	5,04%
<b>Mediana</b>	<b>6,00%</b>	<b>3,63%</b>	<b>5,06%</b>	<b>6,35%</b>	<b>5,63%</b>	<b>5,70%</b>	<b>5,90%</b>
IQ3	7,25%	4,55%	5,63%	7,13%	6,63%	6,63%	6,59%
Máximo	14,00%	6,25%	8,40%	11,88%	10,50%	10,00%	9,50%
Amplitud muestral	14,00%	5,56%	5,45%	9,18%	10,50%	6,63%	7,56%
Amplitud intercuartílica	2,25%	1,65%	1,63%	1,98%	2,38%	1,75%	1,56%

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>52</b>	<b>27</b>	<b>35</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>33</b>	<b>19</b>
Media	6,09%	6,84%	7,07%	7,55%	7,89%	8,83%	8,99%
Mínimo	3,88%	5,00%	4,19%	5,88%	3,25%	4,50%	5,70%
IQ1	5,38%	5,75%	6,00%	6,94%	6,88%	6,69%	6,63%
<b>Mediana</b>	<b>6,00%</b>	<b>6,50%</b>	<b>6,88%</b>	<b>7,38%</b>	<b>7,75%</b>	<b>8,75%</b>	<b>9,25%</b>
IQ3	6,75%	7,50%	8,38%	8,19%	9,38%	10,88%	11,00%

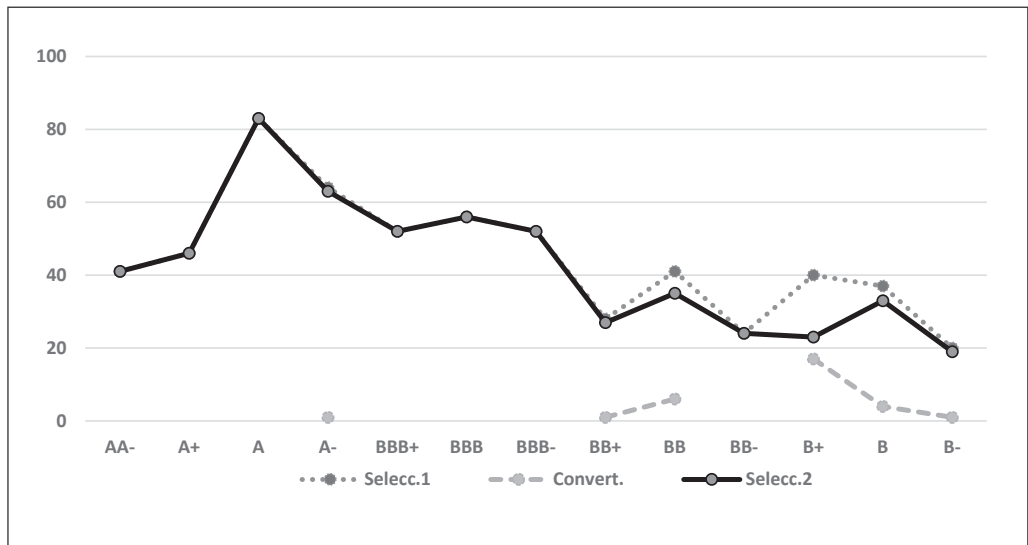


	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
▶							
Máximo	8,25%	10,00%	9,25%	9,75%	11,50%	14,00%	13,75%
Amplitud muestral	4,38%	5,00%	5,06%	3,88%	8,25%	9,50%	8,05%
Amplitud intercuartílica	1,37%	1,75%	2,38%	1,25%	2,50%	4,19%	4,38%

Se aprecia que se mantiene un número razonable de operaciones en todas las clases, si bien 3 de ellas (BB-, B+ y B-) se sitúan cerca del límite de 20 operaciones que se ha considerado conveniente (*vid.* epígrafe 2.4). Como consecuencia, la Selección-2 disminuye en torno a un 25 % el número de elementos.

Como anteriormente, se exponen dos gráficos, referidos al número de operaciones (gráfico 4) y a la curva de rendimientos de medianas (gráfico 5). Para mejor apreciar la evolución, se muestran los valores correspondientes a la Selección-1, Selección-2 y Operaciones convertibles (excluidas).

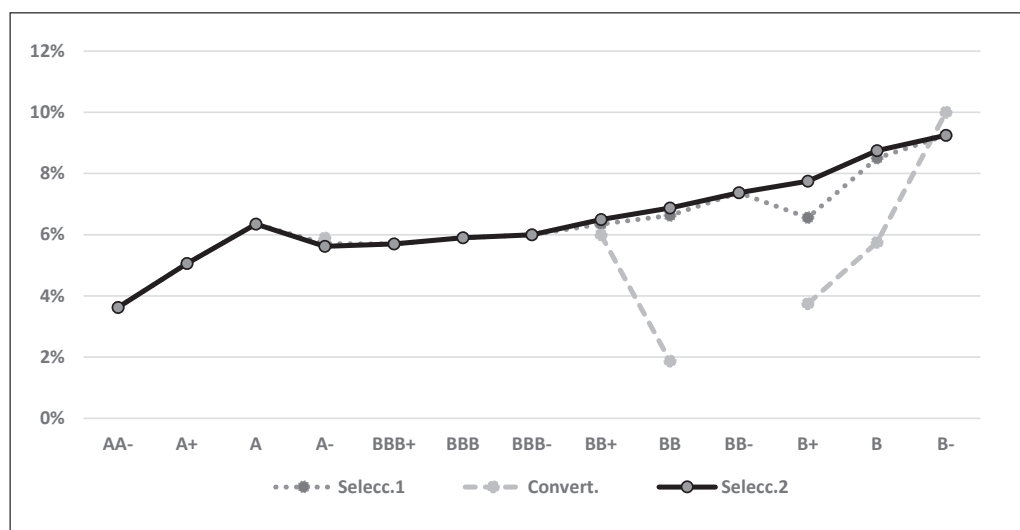
Gráfico 4. Selección-2: N.º operaciones



La línea continua representa la Selección-2 actual y las líneas discontinuas, la Selección-1 y las Operaciones convertibles (excluidas). Se aprecia que la Selección-2 suaviza las

oscilaciones que mostraba la Selección-1, efecto que se manifiesta también en las curvas de rendimiento de medianas.

Gráfico 5. Selección-2: Curvas de rendimientos de medianas



En el gráfico 5 se aprecia que, de las dos irregularidades significativas de la curva de rendimiento de la Selección-1, la depuración realizada en la obtención de la Selección-2 elimina prácticamente una de ellas. También se aprecian las distorsiones evidentes que suponían las operaciones convertibles.

### 3.4. Selección-3: Riesgo-Divisa

En el Listado EIKON se contienen operaciones realizadas en 3 divisas principales: dólar de EE. UU. (USD), euro (EUR) y libra esterlina (GBP). La consideración del efecto y/o riesgo de divisas como factor de comparabilidad aparece recogido en el párrafo 10.33 de las TPG, entre otros. No obstante, la pertinencia o no de aplicar ajustes ha de evaluarse en cada caso concreto, según los párrafos 3.46 y 3.50 a 3.52 de las TPG.

En el caso planteado, ha de tenerse en cuenta:

- 1.º De la documentación disponible se infiere que la moneda funcional y contable de la totalidad de los socios (y también obligacionistas) es la misma que la del emisor, EUR.



- 2.º Como señalan los párrafos 2.21, 2.22 y 3.68 de las TPG, la estimación del VNM ha de quedar referida a la fecha en la que se establecen las características y/o el acuerdo sobre las contraprestaciones de la operación examinada, si bien puede ser admisible, según el párrafo 3.76 de las TPG, utilizar datos o comparables referidos a periodos anteriores o posteriores cercanos.
- 3.º En operaciones financieras a medio y largo plazo en las que no coinciden la moneda funcional y la de la operación examinada, la fiabilidad de estimaciones del riesgo de cambio o la disponibilidad de coberturas del mismo que abarquen a la totalidad o buena parte de la duración de la operación considerada no suele ser perfecta, por lo que un ajuste basado en el diferencial de tipos de cambio cruzados entre ambas puede no ser suficientemente fiable.

De cara a aplicar el criterio de aceptación o exclusión y/o practicar ajustes cuantitativos, se han establecido, por encima de las clases de riesgo crediticio, 3 categorías, según las 3 divisas contenidas en el Listado EIKON, con arreglo a las que se han distribuido las operaciones y, dentro de cada divisa, resultando de ello las tablas 13a y 13b.

Tabla 13a. Selección-2: Operaciones en GBP, a partir de la Selección-2

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
GBP	21		2	8	1	2	5	1	1	1				
EUR	157	18	13	25	21	13	18	13	2	6	4	12	7	5
USD	376	23	31	50	41	37	33	38	24	28	20	11	26	14

Tabla 13b. Selección-2: Curvas de rendimientos de medianas, por divisa

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB	
GBP	7,00%			5,94%	7,56%	5,45%	6,44%	6,00%
EUR	5,20%	3,75%		4,13%	5,75%	4,25%	4,63%	5,08%
USD	6,25%	3,63%		5,20%	6,36%	5,90%	5,88%	6,00%

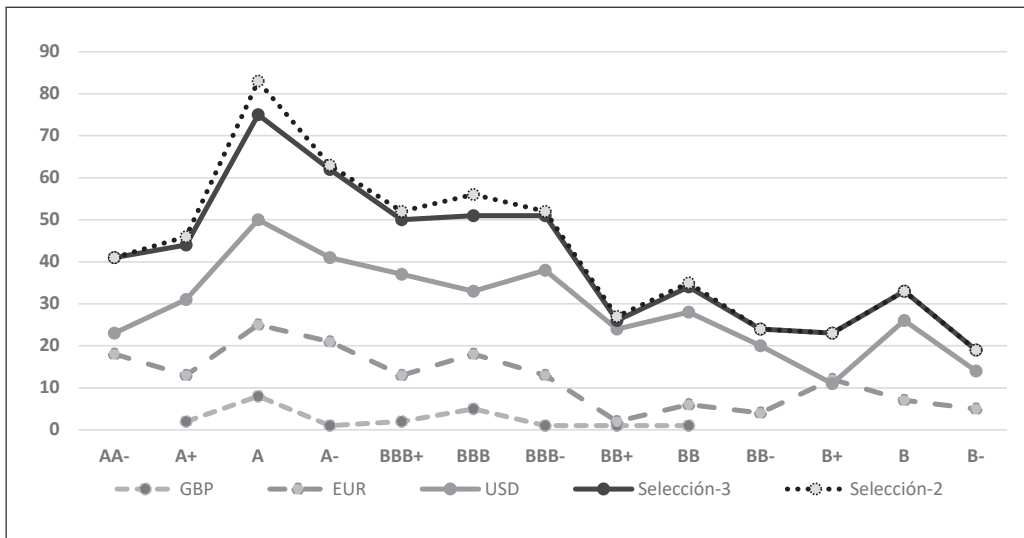
	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
GBP	6,75%	9,63%	8,00%				
EUR	5,43%	10,00%	6,00%	8,00%	7,07%	9,38%	7,32%
USD	6,28%	6,10%	6,98%	7,38%	9,38%	8,50%	9,25%

Al observar estas tablas, se aprecia:

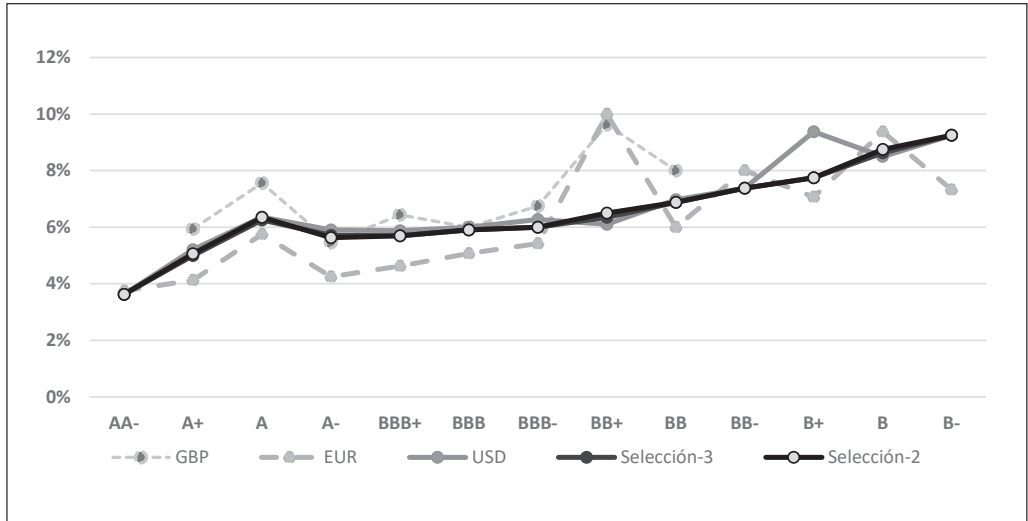
- 1.º En las operaciones en GBP (21), no hay niveles con 10 o más operaciones; 5 niveles, sin operaciones; y 4, con una operación. No se obtiene curva de rendimientos de medianas útil.
- 2.º En las operaciones en EUR (158 operaciones), 13 niveles contienen operaciones. Aunque solo 2 niveles superan las 20 operaciones: en otros 6, se superan el umbral mínimo útil de 10 operaciones; y solo 2 contienen menos de 5 operaciones. Pese a ello, se incluyen en la Selección, dado que su divisa (EUR) es la misma que la de la operación examinada.
- 3.º En las operaciones en USD (376 operaciones), los 13 niveles contienen operaciones y solo en 2 de ellos hay menos de 20 operaciones (aunque más de 10). Es la mejor utilizable.

A efectos de homogeneidad se han elaborado los gráficos 6 y 7, que ponen en relación los datos de las tablas 13a y 13b con los de la Selección-2 y Selección-3.

Gráfico 6. Selección-3: Operaciones por Divisa



El gráfico 6 permite apreciar que la distribución de operaciones por clases de Calificación Crediticia sigue casi el mismo perfil en la Selección-3 (operaciones en USD y EUR), en la Selección-2 y en las operaciones en USD, consideradas estas separadamente. No obstante, la Selección-3 presenta menores oscilaciones que las otras dos. Las operaciones en GBP resultan poco relevantes y las operaciones en EUR contribuyen a atenuar las oscilaciones.

**Gráfico 7. Selección-3: Curvas de rendimientos de medianas**


Este gráfico 7 permite apreciar que las curvas de rendimientos de medianas referidas a USD, Selección-3 y Selección-2 resultan apenas distinguibles (salvo en la clase BB+ en las operaciones en USD). Las operaciones en GBP muestran valores de mediana superiores a los ya mencionados, y las referidas a EUR, inferiores. En ambos casos, las oscilaciones son más acusadas. En las operaciones en EUR, se aprecia una tendencia a valores de mediana algo inferiores a los de la Selección-3, que pueden estar solapados, en sentido positivo o negativo, con diferencias relativas al Riesgo-País (*vid.* epígrafe 3.7), aunque quedan comprendidas dentro del rango intercuartílico (P75:P25).

Todo ello lleva a confirmar la configuración de la Selección-3 mediante la agrupación de las operaciones en USD y EUR, cuyos estadísticos básicos se recogen en la tabla 14.

**Tabla 14. Selección-3, por agrupación de las operaciones en USD y EUR**

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>533</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>75</b>	<b>62</b>	<b>50</b>	<b>51</b>
Media	6,20%	3,58%	5,00%	6,05%	5,64%	5,75%	5,79%
Mínimo	0,00%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	2,22%





	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
▶							
IQ1 (P25)	5,00 %	2,90 %	4,00 %	5,14 %	4,25 %	4,81 %	5,15 %
<b>Mediana</b>	<b>6,00 %</b>	<b>3,63 %</b>	<b>5,00 %</b>	<b>6,25 %</b>	<b>5,71 %</b>	<b>5,70 %</b>	<b>5,90 %</b>
IQ3 (P75)	7,25 %	4,55 %	5,43 %	6,75 %	6,64 %	6,63 %	6,63 %
Máximo	14,00 %	6,25 %	8,40 %	11,88 %	10,50 %	10,00 %	9,50 %
Amplitud muestral	14,00 %	5,56 %	5,45 %	9,18 %	10,50 %	6,63 %	7,28 %
Amplitud intercuartílica	2,25 %	1,65 %	1,43 %	1,61 %	2,39 %	1,81 %	1,48 %
	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>51</b>	<b>26</b>	<b>34</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>33</b>	<b>19</b>
Media	6,07 %	6,60 %	7,05 %	7,56 %	7,89 %	8,83 %	8,99 %
Mínimo	3,88 %	5,00 %	4,19 %	5,88 %	3,25 %	4,50 %	5,70 %
IQ1 (P25)	5,38 %	5,75 %	6,00 %	6,88 %	6,88 %	6,69 %	6,63 %
<b>Mediana</b>	<b>6,00 %</b>	<b>6,35 %</b>	<b>6,88 %</b>	<b>7,38 %</b>	<b>7,75 %</b>	<b>8,63 %</b>	<b>9,25 %</b>
IQ3 (P75)	6,75 %	7,31 %	8,38 %	8,25 %	9,38 %	10,88 %	11,00 %
Máximo	8,25 %	10,00 %	9,25 %	9,75 %	11,50 %	14,00 %	13,75 %
Amplitud muestral	4,38 %	5,00 %	5,06 %	3,88 %	8,25 %	9,50 %	8,05 %
Amplitud intercuartílica	1,38 %	1,56 %	2,38 %	1,38 %	2,50 %	4,19 %	4,38 %

### 3.5. Selección-4: Aspectos temporales (emisión, duración y liquidación del cupón)

Los aspectos temporales que se examinan en este epígrafe son los siguientes:

- Relación entre la fecha de la operación (Emisión) y la rentabilidad por cupón (Cupón).
- Relación entre la Duración, entendida como el plazo total entre la fecha de emisión y la de vencimiento final establecida en la Emisión, y la rentabilidad por Cupón.

- Relación entre la Duración y la Calificación Crediticia asignada a la operación (*rating*).
- Establecimiento de la fórmula de liquidación del Cupón con características más homogéneas con las de la operación examinada, en relación con la Calificación Crediticia.

### 3.5.1. Emisión y Cupón

Con los datos de la Selección-3 y las fechas de Emisión contenidas en el Listado EIKON, se han distribuido las operaciones por trimestres naturales, que aparecen denominados en la forma «xQyy», donde «x» es el trimestre natural (valores de 1 a 4) e «yy» indica el año, siendo (00) el año de emisión de la primera operación considerada y (04) el de la emisión de la operación examinada, obteniendo la tabla 15.

Tabla 15. Valores de mediana, por Divisa y Emisión (Selección-3)

	Total	2Q00	3Q00	4Q00	1Q01	2Q01	3Q01	4Q01	1Q02
EUR	5,57 %	4,80 %	4,35 %	5,07 %	5,60 %	5,28 %	7,30 %	8,11 %	5,93 %
USD	6,46 %	6,92 %	6,66 %	7,25 %	6,55 %	6,43 %	7,29 %	7,73 %	6,93 %
EUR+USD	6,20 %	5,44 %	5,70 %	6,34 %	6,21 %	6,10 %	7,29 %	7,83 %	6,62 %
	2Q02	3Q02	4Q02	1Q03	2Q03	3Q03	4Q03	1Q04	2Q04
EUR	11,50 %	6,52 %	5,34 %	5,82 %	5,29 %	5,30 %	7,36 %	4,89 %	4,67 %
USD	6,69 %	5,49 %	6,91 %	5,66 %	5,60 %	6,95 %	7,89 %	7,75 %	6,18 %
EUR+USD	7,09 %	5,61 %	6,65 %	5,70 %	5,55 %	6,44 %	7,68 %	6,11 %	5,65 %

No se aprecia una evolución definida, ascendente o descendente, sino una serie de oscilaciones, a veces relevantes, aunque se apunta una tendencia general en torno al intervalo (5,50 %:6,50 %). Por ello, no se ha tomado en cuenta este aspecto a efectos de la estimación del VNM.

### 3.5.2. Duración y Cupón

La Duración se ha calculado en la forma expuesta en la introducción de este epígrafe, estableciéndose categorías por años enteros de Duración, mediante redondeo ordinario, salvo en las dos categorías extremas, obteniéndose la tabla 16.

Tabla 16. Operaciones y medianas, por Duración (Selección-3)

	Total	< 5	5	6	7	8	9	10	11	12	13
N.º operaciones	533	8	22	14	36	37	12	181	17	3	203
Medianas	6,00 %	3,44 %	4,17 %	10,00 %	6,38 %	7,01 %	6,13 %	5,75 %	5,88 %	3,75 %	6,20 %

Del examen de esta tabla se han obtenido estas apreciaciones:

- 1.<sup>a</sup> La clase de operaciones con Duración inferior a 5 años («<5») contiene menos de 10 elementos y el Cupón no se corresponde con las categorías posteriores, por lo que queda excluido.
- 2.<sup>a</sup> La categoría «13» recoge las operaciones con Duración superior a 12 años, siendo un caso similar al de las operaciones sin calificación crediticia. Queda igualmente excluido.
- 3.<sup>a</sup> La categoría «10» recoge más del 33 % del total de las operaciones; las contiguas, «9» y «11» representan conjuntamente poco más del 5,5 %, por lo que carecen de relevancia individualmente y tendrían poco efecto en caso de agregarse con la categoría «10». Se mantiene únicamente la categoría «10», excluyendo las categorías «9», «11» y «12».
- 4.<sup>a</sup> Las categorías «5», «7» y «8» tienen individualmente más de 20 elementos y 95 conjuntamente (aproximadamente 18 % del total); queda entre ellas la categoría «6», con 14 operaciones. En total son 109 operaciones (el 20,5 % aproximadamente), que presentan algunas oscilaciones en sus medianas; al agruparlas (*vid.* tabla 17), presentan una mediana del 6,88 %, que se ajusta más a la tendencia general. Se considera que esta agrupación facilita la comparación y contraste con la categoría «10».
- 5.<sup>a</sup> La categoría «9» queda aislada entre las dos grandes categorías establecidas y presenta menos de 20 elementos, por lo que queda excluida.

En resumen, este aspecto da lugar a un total de 243 exclusiones, 203 por criterio de homogeneidad (Duración > 12 años) y 40 por criterio de incidencia estadística, subsistiendo 290 operaciones.

### 3.5.3. Duración y Calificación Crediticia

Las 290 operaciones resultantes de la depuración practicada en el subepígrafe precedente se han distribuido con arreglo a la Calificación Crediticia, obteniéndose una selección

intermedia entre la Selección-3 y la Selección-4, cuyos estadísticos básicos se exponen en la tabla 17.

Tabla 17. Selección-4 (intermedia): Selección-3 después de exclusiones por Duración

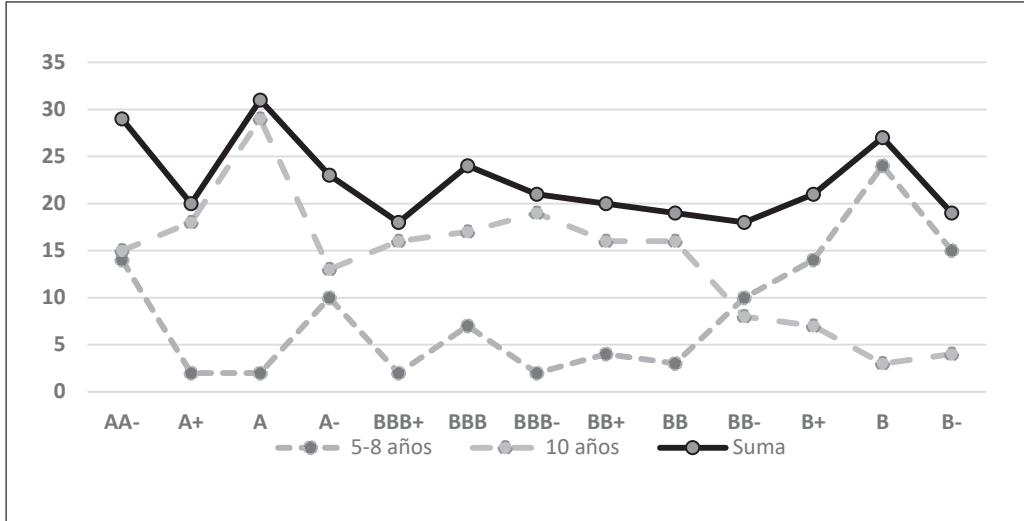
	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>290</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>31</b>	<b>23</b>	<b>18</b>	<b>24</b>
Media	6,28 %	3,80 %	4,15 %	5,98 %	5,80 %	5,61 %	5,22 %
Mínimo	0,98 %	1,63 %	2,95 %	2,70 %	0,98 %	3,38 %	1,94 %
P25(IQ1)	4,87 %	2,90 %	3,66 %	4,38 %	4,00 %	4,30 %	5,00 %
<b>Mediana</b>	<b>6,00 %</b>	<b>4,02 %</b>	<b>4,00 %</b>	<b>6,25 %</b>	<b>5,38 %</b>	<b>6,06 %</b>	<b>5,70 %</b>
P75(IQ3)	7,50 %	4,75 %	4,83 %	6,75 %	7,13 %	6,75 %	5,90 %
Máximo	14,00 %	5,88 %	5,70 %	11,88 %	10,50 %	8,00 %	7,25 %
Ampl. muestral	13,02 %	4,25 %	2,75 %	9,18 %	9,52 %	4,63 %	5,31 %
Ampl. intercuartil.	2,63 %	1,85 %	1,17 %	2,38 %	3,13 %	2,45 %	0,90 %

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>27</b>	<b>19</b>
Media	5,70 %	6,52 %	6,48 %	7,59 %	7,75 %	8,91 %	8,99 %
Mínimo	3,88 %	5,00 %	4,19 %	5,88 %	3,25 %	5,50 %	5,70 %
P25(IQ1)	5,40 %	5,56 %	5,50 %	6,53 %	6,75 %	7,50 %	6,63 %
<b>Mediana</b>	<b>6,44 %</b>	<b>6,00 %</b>	<b>6,38 %</b>	<b>7,56 %</b>	<b>7,75 %</b>	<b>8,63 %</b>	<b>9,25 %</b>
P75(IQ3)	5,13 %	7,19 %	6,95 %	8,46 %	9,38 %	10,20 %	11,00 %
Máximo	7,38 %	10,00 %	9,25 %	9,75 %	11,00 %	14,00 %	13,75 %
Ampl. muestral	3,50 %	5,00 %	5,06 %	3,88 %	7,75 %	8,50 %	8,05 %
Ampl. intercuartil.	-0,28 %	1,63 %	1,45 %	1,93 %	2,63 %	2,70 %	4,38 %

El desglose del número de operaciones entre las dos categorías de Duración establecidas (5-8 y 10 años) con arreglo a Calificación Crediticia se muestra en el gráfico 8.

Gráfico 8. Operaciones después de exclusiones en Duración



Llama la atención tanto la aproximación del tamaño de los diferentes rangos de clase como, sobre todo, la diferente y simétricamente opuesta composición de las dos categorías de Duración establecidas. De ello cabe inferir, a falta de un estudio más específico y amplio sobre este aspecto, que los emisores con mejor calificación crediticia tienden a acordar financiaciones con mayor Duración, mientras que los emisores con comparativamente peor calificación crediticia tienden a acordar financiaciones con menor Duración formal, sin perjuicio de la posterior prórroga o encadenamiento de operaciones.

### 3.5.4. Fórmula de liquidación del Cupón más homogénea y Calificación Crediticia

El Listado EIKON contiene tres campos que hacen referencia a las modalidades más comunes de Liquidación del Cupón, tal como se recoge en la tabla 18a (según el original en inglés).

Tabla 18a. Selección intermedia: Liquidación de Cupón: claves y descripciones

Coupon type	Coupon class description	Coupon type description
FXPV	Fixed Coupon	Plain Vanilla Fixed Coupon



Coupon type	Coupon class description	Coupon type description
▶		
FXZC	Fixed Coupon	Fixed Zero Coupon
FXRS	Floating Coupon	Fixed Resettable Coupon
FRPV	Floating Coupon	Fixed Margin over Index
FRFF	Floating Coupon	Fixed then Floating
RSFR	Floating Coupon	Resettable then Floating
VRGR	Variable Coupon	Step Up / Step Down
VRFR	Floating Coupon	Variable then Float

Las operaciones de la Selección intermedia (*vid.* epígrafe 3.5.3) se han distribuido con estas claves, obteniendo la tabla 18b.

Tabla 18b. Selección intermedia: operaciones según Liquidación de Cupón y Duración

	FXPV	FXRS	FRPV	FRFF	VRGR	VRFR	TOTAL
5-8 años	91	0	5	6	7	0	109
10 años	148	3	5	7	17	1	181
<b>Totales</b>	<b>239</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>13</b>	<b>24</b>	<b>1</b>	<b>290</b>

La Selección Intermedia no contiene operaciones de las modalidades FXZC (Cupón Cero) y RSFR (Cupón revisable flotante), por lo que solo una clase contiene operaciones a tipo fijo, FXPV (Cupón Fijo Estándar, o Cupón Fijo *Plain Vanilla*); esta modalidad recoge más del 80 % de las operaciones, y se caracteriza porque es de tipo de interés fijo, liquidado y abonado periódicamente, y el capital se amortiza en su totalidad al vencimiento. En la operación examinada, los intereses se calculan anualmente, siendo acumulables al saldo; la amortización del capital se prevé realizarla en la fecha de vencimiento.

Por tanto, la Selección-4 se establece con las operaciones de la clase FXPV, que es la más homogénea con la operación examinada y también la de más utilidad estadística.

Se exponen la tabla 19 y los gráficos 9 y 10 referidos a esta Selección-4.

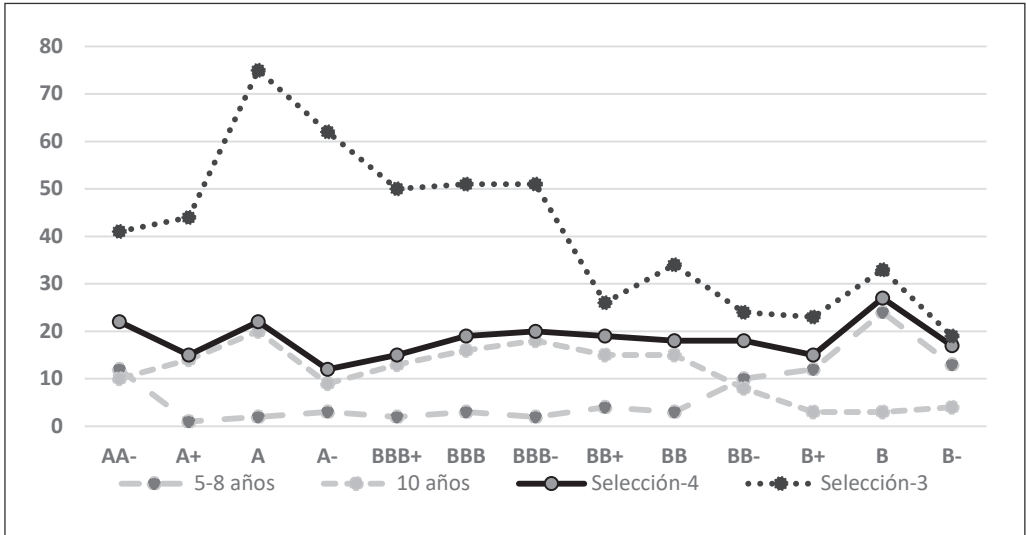
Tabla 19. Selección 4, después de exclusiones por Duración y Liquidación de Cupón

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>239</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>19</b>
Media	6,51 %	4,06 %	4,15 %	5,52 %	6,54 %	5,39 %	5,74 %
Mínimo	1,63 %	1,63 %	2,95 %	2,70 %	3,95 %	3,38 %	2,88 %
P25(IQ1)	5,14 %	3,25 %	3,63 %	4,34 %	5,19 %	4,15 %	5,50 %
<b>Mediana</b>	<b>6,13 %</b>	<b>4,29 %</b>	<b>3,95 %</b>	<b>6,06 %</b>	<b>6,13 %</b>	<b>6,00 %</b>	<b>5,75 %</b>
P75(IQ3)	7,50 %	4,88 %	4,85 %	6,64 %	7,59 %	6,50 %	6,13 %
Máximo	14,00 %	4,06 %	5,70 %	7,63 %	10,00 %	7,63 %	7,25 %
Ampl. muestral	12,38 %	2,43 %	2,75 %	4,93 %	6,05 %	4,25 %	4,38 %
Ampl. intercuartil.	2,36 %	1,63 %	1,23 %	2,29 %	2,41 %	2,35 %	0,63 %

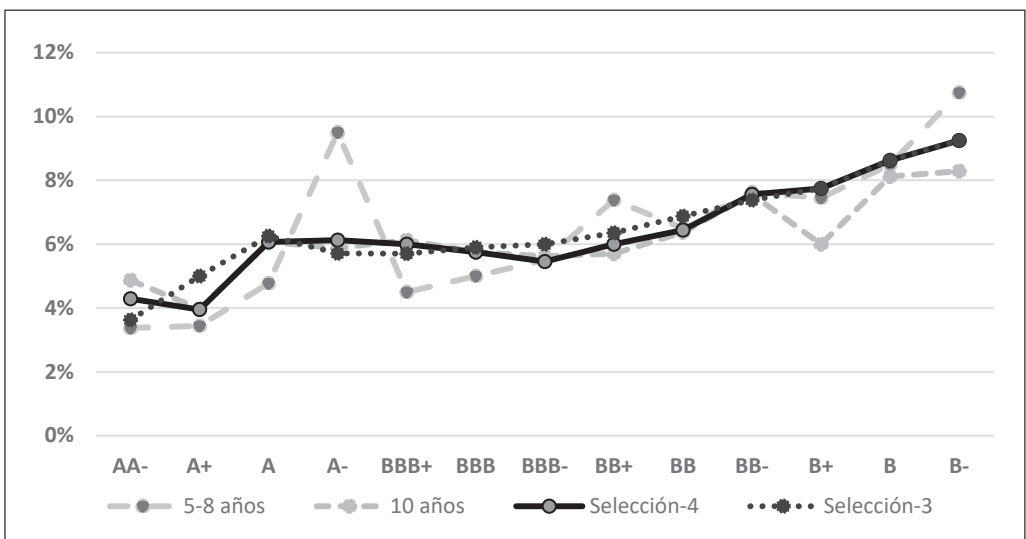
	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>27</b>	<b>17</b>
Media	5,79 %	6,55 %	6,61 %	7,59 %	8,26 %	8,91 %	9,07 %
Mínimo	4,00 %	5,00 %	5,50 %	5,88 %	6,50 %	5,50 %	5,70 %
P25(IQ1)	5,19 %	5,50 %	5,50 %	6,53 %	6,88 %	7,50 %	6,44 %
<b>Mediana</b>	<b>5,45 %</b>	<b>6,00 %</b>	<b>6,44 %</b>	<b>7,56 %</b>	<b>7,75 %</b>	<b>8,63 %</b>	<b>9,25 %</b>
P75(IQ3)	6,59 %	7,25 %	7,09 %	8,46 %	10,50 %	10,20 %	11,00 %
Máximo	7,38 %	10,00 %	9,25 %	9,75 %	11,00 %	14,00 %	13,75 %
Ampl. muestral	3,38 %	5,00 %	3,75 %	3,88 %	4,50 %	8,50 %	8,05 %
Ampl. intercuartil.	1,41 %	1,75 %	1,59 %	1,93 %	3,63 %	2,70 %	4,56 %

Gráfico 9. Selección-4: N.º operaciones



La reducción en Operaciones es la más importante, 294 elementos, de todo el proceso de depuración y refinado de la Selección, con el efecto de aproximar el tamaño (en términos de número de operaciones) de los niveles.

Gráfico 10. Selección-4: Curvas de rendimiento (medianas)



Se aprecia que la curva de rendimientos de medianas de la Selección-4 no difiere significativamente de la correspondiente a la Selección-3, ni en valores ni en evolución; las variaciones de las curvas correspondientes a las categorías de Duración vienen a complementarse y compensarse en su tratamiento conjunto.

### 3.6. Selección-5: Depuración de «operaciones gemelas»

El párrafo 10.29 de las TPG incluye entre las características a tener en cuenta en el Análisis de Comparabilidad de préstamos su importe, y en el párrafo 10.9 de las TPG se alude a la relación entre deuda y fondos propios.

El Listado EIKON no contiene datos sobre las variables indicadas, pero ha de tenerse en cuenta que la asignación de Calificación Crediticia se desarrolla utilizando, entre otras técnicas, algoritmos del tipo Z-score (*vid.* epígrafe 4.1) que sí tienen en cuenta esos y otros indicadores financieros.

La revisión del listado de la Selección-4 ha detectado 48 supuestos de «operaciones gemelas», es decir, aquellas en las que coinciden las características de Emisor (deudor), Cupón, Emisión, Vencimiento, de las que el Listado EIKON sí contiene información. Se han incluido también las operaciones en las que, coincidiendo las restantes circunstancias, existe un desfase en la fecha de Emisión no superior a 6 meses. Se obtiene la Selección-5, cuyos estadísticos básicos se recogen en la tabla 20.

Tabla 20. Selección-5, después de excluir «operaciones gemelas»

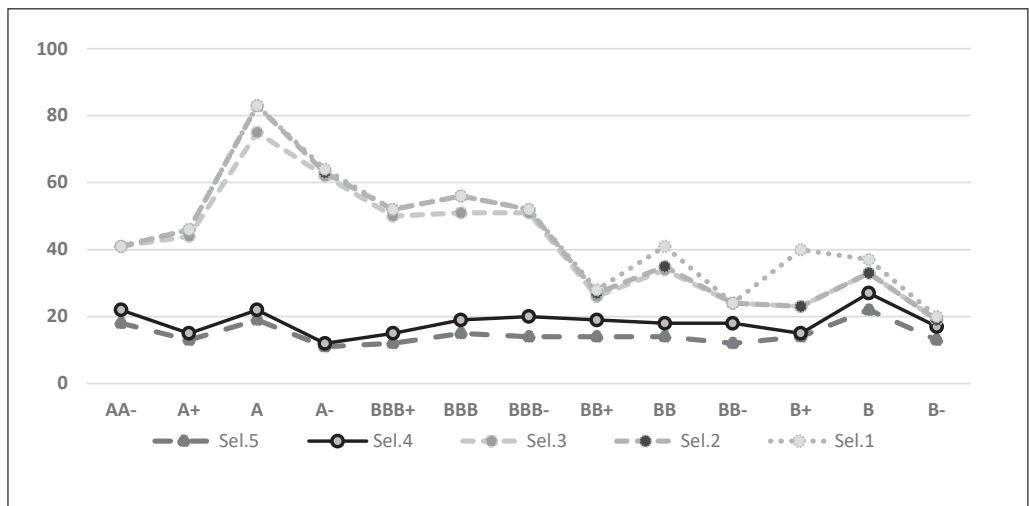
	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>191</b>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>19</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>15</b>
Media	6,50%	4,17%	4,17%	5,35%	6,60%	5,28%	5,64%
Mínimo	1,63%	1,63%	2,95%	2,70%	3,95%	3,38%	2,88%
P25(IQ1)	5,13%	3,25%	3,54%	4,25%	5,13%	4,20%	5,20%
<b>Mediana</b>	<b>6,13%</b>	<b>4,39%</b>	<b>3,95%</b>	<b>5,30%</b>	<b>6,38%</b>	<b>5,25%</b>	<b>5,75%</b>
P75(IQ3)	7,63%	4,96%	4,93%	6,63%	7,75%	6,41%	6,22%
Máximo	14,00%	5,88%	5,70%	7,63%	10,00%	7,63%	7,25%
Ampl. muestral	12,38%	2,63%	2,75%	4,93%	6,05%	4,25%	4,38%
Ampl. intercuartil.	2,50%	1,71%	1,39%	2,38%	2,63%	2,21%	1,02%

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>22</b>	<b>13</b>
Media	5,84 %	6,87 %	6,68 %	7,73 %	8,36 %	8,97 %	8,56 %
Mínimo	5,00 %	5,00 %	5,50 %	5,88 %	6,50 %	5,50 %	5,70 %
P25(IQ1)	5,25 %	5,69 %	5,69 %	6,81 %	6,98 %	7,34 %	6,06 %
<b>Mediana</b>	<b>5,50 %</b>	<b>6,63 %</b>	<b>6,44 %</b>	<b>7,81 %</b>	<b>7,88 %</b>	<b>8,75 %</b>	<b>7,75 %</b>
P75(IQ3)	6,44 %	7,59 %	7,09 %	8,62 %	10,50 %	10,53 %	10,88 %
Máximo	7,38 %	10,00 %	9,25 %	9,75 %	11,00 %	14,00 %	13,75 %
Ampl. muestral	2,38 %	5,00 %	4,25 %	4,25 %	5,13 %	7,50 %	8,25 %
Ampl. intercuartil.	1,19 %	1,91 %	1,40 %	1,81 %	3,52 %	3,18 %	4,81 %

De no aplicarse esta exclusión, en el caso de dos emisores que obtuviesen financiación por un mismo importe total en un mismo periodo, uno de ellos en una sola operación, y el otro dividiéndola en varias operaciones, las operaciones del segundo emisor tendrían una mayor incidencia estadística que la del primero. Al computar una sola vez las operaciones gemelas se corrige este sesgo.

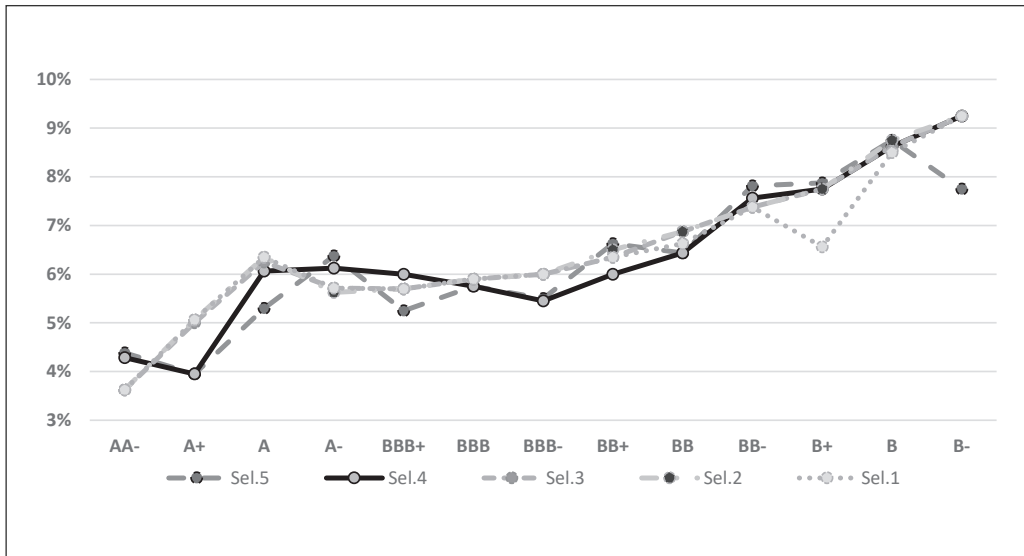
En los gráficos 11 y 12 se resume y muestra la evolución de la distribución de las operaciones y las curvas de los rendimientos de medianas, desde la Selección-1 a la Selección-5.

Gráfico 11. Operaciones: Selección-1 a Selección-5



La depuración más relevante en el número de operaciones se da entre la Selección-3 y la Selección-4 (294 operaciones) por las exclusiones relacionadas con la Duración (243 exclusiones) y la modalidad de Liquidación del Cupón (51 exclusiones). En cuanto a la Duración, 203 exclusiones tenían Duración superior a 12 años. La distribución de operaciones según la Escala de Calificación Crediticia es muy similar entre la Selección-4 y la Selección-5. No obstante, de cara a la extracción y ajuste de muestras, se considera preferible la Selección-5, que evita duplicar el cómputo de operaciones gemelas.

Gráfico 12. Medianas: Selección-1 a Selección-5



El gráfico 12 muestra las curvas de rendimiento de medianas de las sucesivas selecciones. Se confirma lo señalado en los gráficos 7 y 10, de las escasas diferencias entre las curvas de rendimientos de medianas resultantes de las sucesivas reducciones. Esto es indicativo de la existencia de núcleo común de características a la mayor parte de las operaciones, incluso respecto de las operaciones excluidas, sobre lo que se incidirá tras la extracción de la Muestra, en la Fase siguiente del proceso.

A efectos de la utilización de curvas de rendimientos, la Selección-4 presenta una evolución con menores oscilaciones que la Selección-5, por lo que se considera preferible, en líneas generales.

La tabla 21 ilustra un aspecto relevante en la evolución de las curvas de rendimiento de medianas.

**Tabla 21. Medianas: comparación Selección-2 a Selección-5 para clases desde A hasta B**

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
Sel.-5	6,13%	4,39%	3,95%	5,30%	6,38%	5,25%	5,75%
Sel.-4	6,13%	4,29%	3,95%	6,06%	6,13%	6,00%	5,75%
Sel.-3	6,00%	3,63%	5,00%	6,25%	5,71%	5,70%	5,90%
Sel.-2	6,00%	3,63%	5,06%	6,35%	5,63%	5,70%	5,90%
Sel.-1	6,00%	3,63%	5,06%	6,35%	5,71%	5,70%	5,90%

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
Sel.-5	5,50%	6,63%	6,44%	7,81%	7,88%	8,75%	7,75%
Sel.-4	5,45%	6,00%	6,44%	7,56%	7,75%	8,63%	9,25%
Sel.-3	6,00%	6,35%	6,88%	7,38%	7,75%	8,63%	9,25%
Sel.-2	6,00%	6,50%	6,88%	7,38%	7,75%	8,75%	9,25%
Sel.-1	6,00%	6,35%	6,63%	7,38%	6,56%	8,50%	9,25%

El examen de la parte no sombreada de la tabla 21 confirma la proximidad de las curvas de rendimientos de medianas y la relación directa entre Calificación Crediticia y Cupón.

### 3.7. Otros factores y aspectos complementarios (riesgo-país, tipo de actividad)

En los párrafos 10.15, 10.32 y 10.33 de las TPG se hace referencia a, entre otros factores, al Riesgo-País, Riesgo-Divisa y Sector de Actividad, que no han sido utilizados en el proceso de depuración de la Selección de Comparables, aunque sí se ha examinado el primero de ellos. La razón para ello, pese a lo establecido en los párrafos indicados de las TPG, es la misma: la imprecisión del contenido de estos campos a los efectos de apreciar la homogeneidad entre los comparables potenciales y la operación examinada en cuanto a los factores y aspectos indicados. En este epígrafe se examinan en particular la incidencia de estos factores en el caso planteado, teniendo presente lo indicado en el párrafo 3.51 de las TPG, que indica que los ajustes de comparabilidad solo son precisos si tienen un efecto significativo.

### 3.7.1. Riesgo-País

Tradicionalmente, cada país tenía su propia moneda, por lo que los aspectos de Riesgo-País y Riesgo-Divisa, aunque distintos conceptualmente, se consideraban conjuntamente. En la actualidad, el proceso de globalización y la aparición de monedas supranacionales (en particular, el euro –EUR–) han dado lugar a la proliferación de operaciones realizadas en monedas distintas de la funcional, permitiendo en ocasiones una diferenciación más clara de ambos tipos de riesgo.

En el caso del EUR, es una divisa adoptada como propia y compartida por Estados, que de este modo comparten un mismo Riesgo-Divisa, aunque su Riesgo-País es diferente. En el epígrafe 3.4 de este estudio, referido al Riesgo-Divisa, se expuso la dificultad, si no imposibilidad, de estimarlo con precisión y fiabilidad suficiente. No obstante, no se apreció un efecto especialmente significativo según la relación EUR/USD.

En el campo «Country Name» del listado aludido, aparecen como etiquetas «Estados Unidos», «Eurobonos» y diversos países de la Unión Europea, y en el campo «Currency» aparecen «EUR» y «USD» (a partir de los datos de la Selección-3), como se resume en la tabla 22.

Tabla 22. Riesgo-País: Operaciones por «País» y «Divisa»

	Total	EUR	USD
Eurobonos	224	90	134
EE.UU.	249	8	241
UE	60	59	1
<b>TOTAL</b>	<b>533</b>	<b>157</b>	<b>376</b>

Atendiendo al campo «Country Name» y a la Calificación Crediticia, se ha elaborado la tabla 23.

Tabla 23. Riesgo-País: Operaciones por «País» y «Calificación Crediticia»

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
Eurobonos	224	24	18	37	21	21	24
EE.UU.	249	9	22	29	26	27	19
UE	60	8	4	9	15	2	8
<b>TOTAL</b>	<b>533</b>	<b>41</b>	<b>44</b>	<b>75</b>	<b>62</b>	<b>50</b>	<b>51</b>



	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
Eurobonos	21	12	11	6	8	13	8
EE.UU.	26	14	21	18	7	20	11
UE	4		2		8		
<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>26</b>	<b>34</b>	<b>24</b>	<b>23</b>	<b>33</b>	<b>19</b>

Las referencias directas a países de la Unión Europea ascienden a 60 (59 en EUR y 1 en USD), y solo en la clase A- superan los 10 elementos. Las 59 referencias en EUR se distribuyen: Alemania (15), Francia (15), Austria (10), Italia (8), Portugal (6) y España (5). En consecuencia, no resulta factible realizar estimaciones fiables de Riesgo-País.

Bajo las etiquetas de «Eurobonos» y «Estados Unidos», un repaso manual de nombres de emisores ha detectado diversos casos en los que los emisores desarrollan actividades significativas en jurisdicciones distintas a las indicadas en el Listado EIKON:

- Eurobonos-EUR: Suecia, Rusia, Reino Unido, Japón, Irlanda, Dinamarca.
- Eurobonos-USD: Reino Unido, Noruega, China, Japón, Emiratos Árabes Unidos, Países Bajos, Suiza, Malasia, Brasil, Rusia.
- Estados Unidos-USD: Reino Unido, México, Suiza, Brasil, Colombia, Turquía, Rusia.

### 3.7.2. Sector/tipo de actividad

En el campo «Industry Sector» del Listado EIKON aparecen diversas etiquetas de sector/actividad, que dan lugar a la distribución que se muestra en la tabla 24.

Tabla 24. Actividad: Distribución de operaciones

	Total	Manuf'ng	Energy	Consum. Goods	Services	Other Financ.	Banks	Electric.	Telephon.
Selección 5	<b>191</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>114</b>		
Selección 4	<b>239</b>	15	9	1	32	41	141		
Selecc. inicial	<b>732</b>	43	21	2	59	248	334	18	7

Se aprecia que los sectores de actividad obtenidos del Listado EIKON resultan sumamente genéricos y solo recogen más de 20 operaciones en los sectores ligados a activi-

dades financieras y de servicios. Incluso agrupando los sectores de Fabricación y Energía (sombreados), solo se alcanzan 18 operaciones, cuya distribución se muestra en la tabla 25, que confirma la escasa representación estadística y la imposibilidad de obtener curvas de rendimientos fiables y útiles.

Tabla 25. Actividad: Operaciones por calificación crediticia y duración

	Según riesgo crediticio					Total	Según duración		
	A	BB+	BB	BB-	B		7	8	10
N.º operaciones	1	5	6	3	3	18	2	6	10

La tabla 26 muestra que tampoco la agrupación de operaciones en una única clase cuyos estadísticos pudieran compararse con los de la Selección-5 da resultados satisfactorios.

Tabla 26. Actividad: Comparación estadísticos con Selección-5

	Manuf. y Energy	Selección-5			
		Total	BB+	BB	BB-
<b>N.º operaciones</b>	<b>18</b>	<b>191</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>12</b>
Media	6,19%	6,50%	6,87%	6,68%	7,73%
<b>Mediana</b>	<b>6,13%</b>	<b>6,13%</b>	<b>6,63%</b>	<b>6,44%</b>	<b>7,81%</b>
Mínimo	4,25%	1,63%	5,00%	5,50%	5,88%
Máximo	8,63%	14,00%	10,00%	9,25%	9,75%
Amplitud muestral	4,38%	12,38%	5,00%	4,25%	4,25%
IQ1 (P25)	5,50%	5,13%	5,69%	5,69%	6,81%
IQ3 (P75)	6,78%	7,63%	7,59%	7,09%	8,62%
Ampl. intercuartílica	1,28%	2,50%	1,91%	1,40%	1,81%

Sorprende que los estadísticos obtenidos para los sectores agrupados de Fabricación y Energía son inferiores a los de la Selección-5, pese a la preponderancia en ella de ope-

raciones de empresas financieras y de servicios, que son los proveedores típicos de financiación al resto de actividades.

En consecuencia, se ha mantenido sin modificaciones la Selección-5, sin perjuicio de la toma en consideración de estos y otros factores en las fases segunda y tercera (epígrafes 4 y 5).

## 4. Fase segunda: Determinación de la muestra

### 4.1. Estimación de la calificación crediticia de la prestataria y de la operación examinada

Expuesta ya la fase primera del Análisis de Comparabilidad en sentido estricto: la Selección de Comparables potenciales, atendiendo a la característica de Subordinación, y su depuración y refinado a través de sucesivos exámenes y contrastes por pares de variables causales y una variable objetivo, la rentabilidad por Cupón, como se refleja en la tabla 6 (*vid.* epígrafe 2.1). La variable causal principal adoptada ha sido el riesgo crediticio, medido de acuerdo con las Escalas de Calificación Crediticia.

La primera depuración de la fase de Selección de Comparables (*vid.* epígrafes 2.1 y 3.1) ha sido la de las operaciones sin Calificación Crediticia asignada, por lo que todas las selecciones a partir de la Selección-1 contienen únicamente operaciones con Calificación Crediticia. Esta decisión tiene sentido en la medida en la que es posible obtener una estimación de Calificación Crediticia para la operación examinada. Este es el objeto del presente epígrafe.

En la documentación a la que se ha tenido acceso, figuran estas estimaciones de la Calificación Crediticia del emisor, realizadas por entidades ajenas al propio emisor:

- a) Mediante la aplicación de la fórmula Altman Z''-score, elaborada por el profesor Altman (2018): nivel B.

Las fórmulas Altman Z-score y Z''-score vienen siendo utilizadas desde hace más de 50 años y consisten básicamente en la aplicación de una fórmula polinomial lineal que pondera 5 (fórmula Z) o 4 (fórmula Z'') ratios financieros del emisor. El Z-score es una herramienta estadística que determina la distancia del valor de un elemento de una muestra dada respecto de la media, medida en número de desviaciones estándar. En la práctica, estas fórmulas o similares forman parte del proceso seguido por las agencias de *rating* para la asignación de Calificación Crediticia. Los resultados obtenidos de las fórmulas elaboradas y revisadas por Altman (2018, p. 20) tienen correspondencia con los niveles de las Escalas de Calificación Crediticia de Standard & Poor's (S&P) y Moody's.

b) A partir de la calificación crediticia asignada a una filial del emisor: nivel B+.

Aunque el emisor de la operación examinada carece de Calificación Crediticia, una de sus filiales obtuvo en el año A05, el siguiente al de la realización de la operación examinada, la asignación de una Calificación Crediticia de BB-, como emisor.

De acuerdo con Moody's SRA (2009, p. 3) empíricamente se ha comprobado que la Calificación Crediticia de una *holding* es un nivel inferior al de una filial del primer nivel, de donde se obtiene una Calificación Crediticia del emisor, estimada que no asignada, de B+ (B1), a partir de la Calificación Crediticia BB- (Ba3) asignada a la filial.

Como se reconoce en los párrafos 10.69 y 10.70 de las TPG, la Calificación Crediticia de una operación de crédito no se corresponde necesariamente con la de su emisor. El «Moody's Senior Rating Algorithm & Estimated Senior Ratings», Moody's SRA o, simplemente, SRA, se basa en el mismo postulado. El algoritmo SRA da lugar a la tabla 1 contenida en Moody's SRA (2009, p. 4), que permite estimar la Calificación Crediticia del emisor a partir de la asignada a una emisión realizada por él.

Tabla 27. Calificación Crediticia del emisor a partir de la operación examinada

S&P	Moody's	Senior Secured	Corporate Family Rating	Estimated Issuer Rating	Subord.	Syndicated Bank Loans
BB+	Ba1	-1	-1	0	+1	-2
BB	Ba2	-2	-1	0	+1	-2
BB-	Ba3	-2	-1	0	+1	-2
B+	B1	-2	-1	0	+1	-2
B	B2	-2	-1	0	+2	-2
B-	B3	-2	-1	0	+2	-2
CCC+	Caa1	-2	-1	0	+2	-2

La tabla 27 reproduce parcialmente dicha tabla 1, con algunas modificaciones, las líneas correspondientes a las clases de Calificación Crediticia Ba1 a Caa1 de la Escala Moody's (que se corresponden con las clases BB+ a CCC+ de la Escala S&P).

Las modificaciones introducidas con respecto a la tabla original son las siguientes:

- Se han refundido todas las operaciones subordinadas, ya que, en principio, los niveles de ajuste son los mismos.
- La descripción completa de la columna quinta (sombreada) en el original es «Senior Unsecured/Issuer Rating», pero se ha sustituido por la de «Estimated Issuer Rating».

Esta columna sombreada muestra que SRA equipara la Calificación Crediticia del Emisor a la de la Deuda Senior No Asegurada. En los restantes casos, partiendo de la Calificación Crediticia de la operación de que se trate, la del emisor se estima aplicando el ajuste contenido en la tabla, donde el signo positivo (+) indica que la Calificación Crediticia del emisor es mejor que la de la operación, en número de niveles que se indica, y el signo negativo (-) que es peor.

En el caso planteado se da la situación inversa a la prevista en el SRA: ha de determinarse la Calificación Crediticia de la operación examinada a partir de la del emisor. Además, el número de niveles de ajustes en las operaciones subordinadas cambia de «+1» para la clase B1 (B+) a «+2» para la clase B2 (B) o posteriores. Es decir, si la Calificación Estimada del emisor es B1 (B+), un ajuste de un nivel para estimar la de una operación subordinada (la operación examinada), resulta la Calificación Crediticia de B2 (B). Sin embargo, si se parte de esta Calificación Crediticia para la operación subordinada, la del emisor habría de ser 2 niveles mejor, es decir, Ba3 (BB-), que no es la original.

El cálculo correcto debe partir de que, dado que la operación subordinada tiene peor Calificación Crediticia que el emisor y que la de este se sitúa en el último escalón en los que el ajuste es solo de un nivel, ha de considerarse que la aplicación inversa del algoritmo SRA requiere aplicar un ajuste de 2 niveles, es decir, pasar de B+ (B1) a B- (B3).

Lo anterior es considerando que la Calificación Crediticia del emisor es la indicada en b). Si fuese la a), dado que esta es de B (B2), la de la operación subordinada examinada sería de CCC+ (Caa1). Por el momento, se dejan abiertas ambas opciones, que serán tenidas en cuenta más adelante.

## 4.2. Obtención de curvas de rendimiento por cupón

En el epígrafe 3.5 se ha indicado que el perfil de la curva de rendimientos de medianas de la Selección-4 muestra que esta resulta preferible a la Selección-5, para su utilización a efectos de ajustes e interpolaciones, conteniéndose en la tabla 19 sus estadísticos básicos (n.º operaciones, mediana y media, mínimo y máximo, valores de los percentiles P25 y P75

y amplitud muestral e intercuartílica), con arreglo a las clases de las escalas de Calificación Crediticia. No obstante, de cara a las posibles reducciones de la Muestra-A cuya extracción se expone en el epígrafe 4.3 siguiente, se considera conveniente ampliar el planteamiento y obtención de curvas de rendimiento y aplicación a efectos de interpolaciones a otros estadísticos. Para ello la tabla 28 recoge el contenido de la tabla 19 y lo amplía con el cálculo de estadísticos de valores y amplitudes respecto de los pares de percentiles P10:P90, P15:P85 y P20:P80.

Tabla 28. Selección-4: Estadísticos de valores y amplitudes percentílicas consideradas

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
<b>N.º operaciones</b>	<b>239</b>	<b>22</b>	<b>15</b>	<b>22</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>19</b>
Media	6,51 %	4,06 %	4,15 %	5,52 %	6,54 %	5,39 %	5,74 %
Mínimo	1,63 %	1,63 %	2,95 %	2,70 %	3,95 %	3,38 %	2,88 %
P25(IQ1)	5,14 %	3,25 %	3,63 %	4,34 %	5,19 %	4,15 %	5,50 %
<b>Mediana</b>	<b>6,13 %</b>	<b>4,29 %</b>	<b>3,95 %</b>	<b>6,06 %</b>	<b>6,13 %</b>	<b>6,00 %</b>	<b>5,75 %</b>
P75(IQ3)	7,50 %	4,88 %	4,85 %	6,64 %	7,59 %	6,50 %	6,13 %
Máximo	14,00 %	4,06 %	5,70 %	7,63 %	10,00 %	7,63 %	7,25 %
Ampl. muestral	12,38 %	2,43 %	2,75 %	4,93 %	6,05 %	4,25 %	4,38 %
Ampl. intercuartil.	2,36 %	1,63 %	1,23 %	2,29 %	2,41 %	2,35 %	0,63 %
P10	4,00 %	1,86 %	3,25 %	3,27 %	4,23 %	3,39 %	5,00 %
P90	9,63 %	5,60 %	5,55 %	7,01 %	9,85 %	7,10 %	7,00 %
(P90-P10)	5,63 %	3,74 %	2,31 %	3,75 %	5,62 %	3,71 %	2,00 %
P15	4,35 %	2,67 %	3,45 %	4,09 %	4,83 %	3,70 %	5,15 %
P85	8,70 %	5,23 %	5,27 %	6,72 %	9,53 %	6,75 %	6,95 %
(P85-P15)	4,35 %	2,56 %	1,83 %	2,63 %	4,70 %	3,05 %	1,80 %
P20	4,88 %	3,15 %	3,49 %	4,23 %	5,03 %	4,15 %	5,35 %





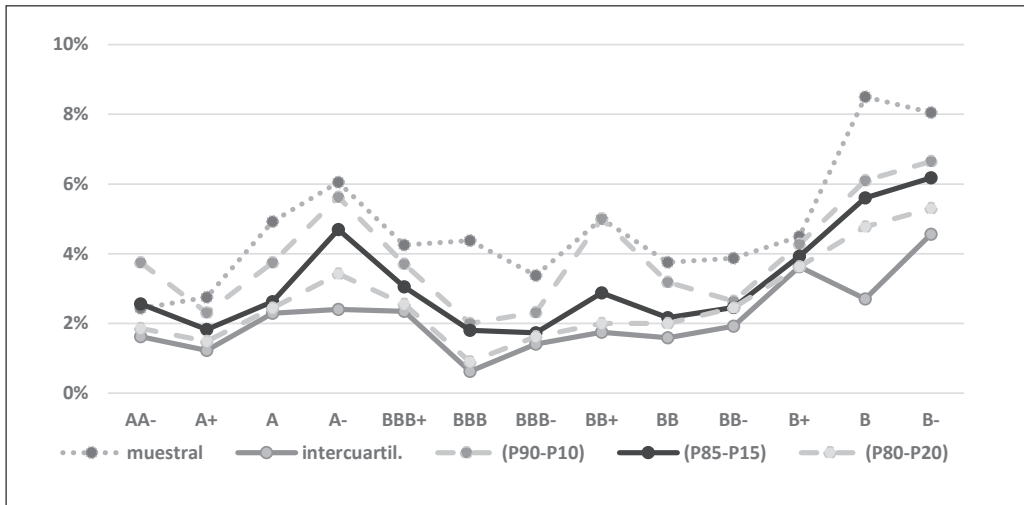
	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
▶							
P80	7,88 %	5,01 %	4,97 %	6,68 %	8,45 %	6,70 %	6,25 %
(P80-P20)	3,00 %	1,86 %	1,49 %	2,45 %	3,43 %	2,55 %	0,90 %
	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
<b>N.º operaciones</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>27</b>	<b>17</b>
Media	5,79 %	6,55 %	6,61 %	7,59 %	8,26 %	8,91 %	9,07 %
Mínimo	4,00 %	5,00 %	5,50 %	5,88 %	6,50 %	5,50 %	5,70 %
P25(IQ1)	5,19 %	5,50 %	5,50 %	6,53 %	6,88 %	7,50 %	6,44 %
<b>Mediana</b>	<b>5,45 %</b>	<b>6,00 %</b>	<b>6,44 %</b>	<b>7,56 %</b>	<b>7,75 %</b>	<b>8,63 %</b>	<b>9,25 %</b>
P75(IQ3)	6,59 %	7,25 %	7,09 %	8,46 %	10,50 %	10,20 %	11,00 %
Máximo	7,38 %	10,00 %	9,25 %	9,75 %	11,00 %	14,00 %	13,75 %
Ampl. muestral	3,38 %	5,00 %	3,75 %	3,88 %	4,50 %	8,50 %	8,05 %
Ampl. intercuartil.	1,41 %	1,75 %	1,59 %	1,93 %	3,63 %	2,70 %	4,56 %
P10	5,01 %	5,00 %	5,50 %	6,21 %	6,58 %	5,98 %	5,70 %
P90	7,33 %	10,00 %	8,69 %	8,85 %	10,85 %	12,08 %	12,35 %
(P90-P10)	2,31 %	5,00 %	3,19 %	2,64 %	4,28 %	6,10 %	6,65 %
P15	5,13 %	5,00 %	5,50 %	6,25 %	6,73 %	6,10 %	5,82 %
P85	6,86 %	7,88 %	7,67 %	8,71 %	10,65 %	11,70 %	12,00 %
(P85-P15)	1,73 %	2,88 %	2,17 %	2,46 %	3,93 %	5,60 %	6,18 %
P20	5,13 %	5,50 %	5,50 %	6,25 %	6,88 %	6,72 %	6,10 %



	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
▶ P80	6,75 %	7,50 %	7,50 %	8,70 %	10,50 %	11,50 %	11,40 %
(P80-P20)	1,63 %	2,00 %	2,00 %	2,45 %	3,63 %	4,78 %	5,30 %

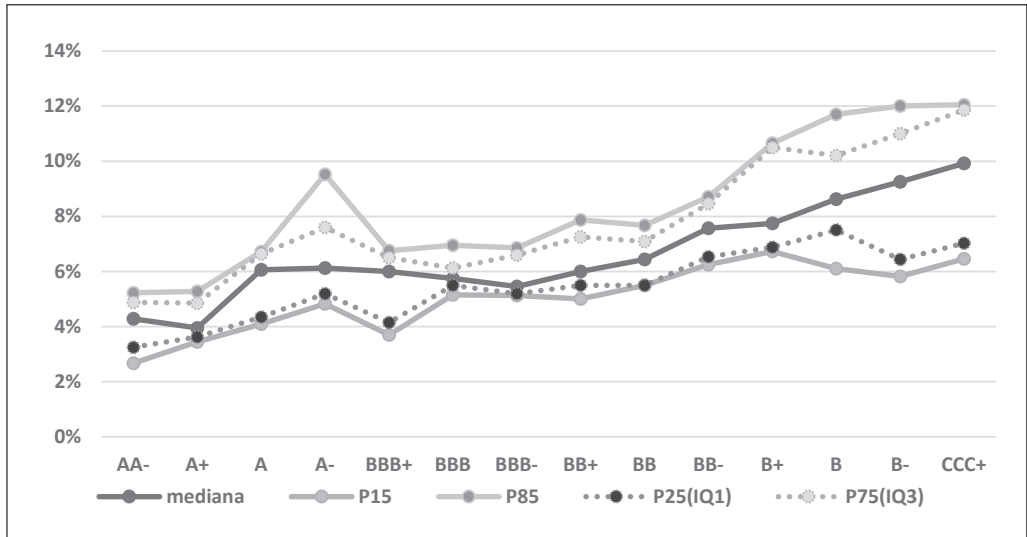
Con los datos de esta tabla se ha elaborado el gráfico 13, que recoge las amplitudes que resultan de los estadísticos de valores expuestos en ella, con la excepción lógica de la media y la mediana.

Gráfico 13. Selección-4: Amplitudes de clases



Se aprecia que estas amplitudes no muestran una evolución sostenida y regular, ni siquiera la correspondiente al intervalo intercuartílico, que es el más restringido de todos y que cabría pensar que eliminaría las oscilaciones correspondientes a los valores más extremos. Debe recordarse que el intervalo intercuartílico comprende los valores entre los percentiles P25 y P75, es decir, el 50 % de los valores de la clase muestral considerada, mientras que el 50 % restante queda fuera de dicho intervalo. También se aprecia que el intervalo (P10:P90), que comprende el 80 % de los valores, reduce parcialmente las oscilaciones, mientras que el intervalo (P20:P80), que comprende el 60 % de los valores, presenta amplitudes de valores que suelen diferir poco de las del intercuartílico (P25:P75). Por lo tanto, como cabía esperar el intervalo (P15:P85), que comprende el 70 % de los valores resulta una alternativa válida al intervalo intercuartílico, que suaviza, pero no oculta, las oscilaciones de la amplitud muestral, como se comprueba en el gráfico 14, en el que se exponen los límites inferior y superior de los distintos intervalos, así como la curva de rendimientos de mediana.



**Gráfico 14. Selección-4: Medianas, P15 y P85, P25 y P75**


El gráfico 14 permite apreciar que, hasta la clase BB- las franjas de amplitud se mantienen relativamente estables y muestran una evolución de sus límites en consonancia con la de las medianas, con la única excepción de los niveles del A al BBB+, ambos inclusive, que tienen una marcada oscilación al alza, pese a que las medianas se mantienen casi invariables (en realidad, un ligero descenso). A partir de la clase B+, sin embargo, las amplitudes aumentan y presentan oscilaciones de uno y otro signo, que parecen disminuir en B-. Casualmente, las clases desde B+ a CCC+ son las que están involucradas en la Calificación Crediticia de la operación examinada.

Como referencia de contraste y coherencia, se han incorporado al gráfico 14 y a la tabla 29 los estadísticos de la clase CCC+ obtenidos mediante extrapolación, utilizando coeficientes de variación.

**Tabla 29. Selección-4: Coeficientes de variación de estadísticos entre clases contiguas**

	A+	A	A-	BBB+	BBB	BBB-
Mediana	0,922	1,535	1,010	0,980	0,958	0,948
P15	1,290	1,187	1,181	0,766	1,392	0,995
P85	1,009	1,274	1,418	0,709	1,030	0,987



	A+	A	A-	BBB+	BBB	BBB-	
▶							
P25(IQ1)	1,115	1,198	1,194	0,800	1,325	0,943	
P75(IQ3)	0,995	1,369	1,144	0,856	0,942	1,077	

	BB+	BB	BB-	B+	B	B-	CCC+
Mediana	1,101	1,073	1,175	1,025	1,113	<b>1,072</b>	1,072
P15	0,976	1,100	1,136	<b>1,076</b>	0,907	0,955	1,076
P85	1,149	0,974	1,135	1,223	1,099	<b>1,026</b>	1,026
P25(IQ1)	1,060	1,000	1,188	1,053	<b>1,091</b>	0,858	1,091
P75(IQ3)	1,100	0,978	1,193	1,242	0,971	<b>1,078</b>	1,078

Los coeficientes utilizados para las extrapolaciones de la clase CCC+ son los que aparecen sombreados. Para P15 y P25 no se ha utilizado el coeficiente B-/B, pese a ser el más próximo, ya que en ambos casos el coeficiente es inferior a la unidad y afecta al límite inferior del intervalo considerado en cada caso, dando lugar a una mayor divergencia respecto de la mediana y una mayor amplitud de los intervalos, que no solo sería incongruente conceptualmente (el tipo de interés tendería a cero al aumentar el riesgo crediticio), sino también inconsistente con la aproximación a la tendencia general que apuntan los valores de las clases B y, sobre todo, B-.

A tenor de lo expuesto y razonado en este epígrafe, se considera que deben tenerse en consideración no solo la curva de rendimientos de medianas, sino también las de los percentiles que delimitan los intervalos (P15:P85) y (P25:P75).

### 4.3. Muestra-A y Muestra-B: Valores comparables de partida

Como ha quedado señalado en el epígrafe 4.1, se han utilizado dos vías para estimar la Calificación Crediticia del emisor: una directa, a través del algoritmo Altman Z''-score, que ha dado como resultado la calificación B, y otra indirecta, a partir de la calificación de otra sociedad del Grupo y basada en el algoritmo Moody's SRA, que ha dado como resultado la calificación B+. Realizando una aplicación inversa del indicado algoritmo Moody's SRA, se obtuvieron sendas estimaciones de Calificación Crediticia de la operación examinada de CCC+ y B-, respectivamente.

En el Listado EIKON (Selección-0) solo figuran 2 operaciones en la clase CCC+, por lo que sus estadísticos han sido estimados mediante extrapolación, tal como se expone en el epígrafe precedente. Obviamente, no resulta posible obtener una muestra de comparables potenciales para esta clase, que resulte consistente con las de las clases B y B- que la preceden. A su vez, la Selección-5 contiene 13 operaciones en la clase B-, lo que la sitúa cerca del límite mínimo preestablecido de 10, antes de realizar las previsibles reducciones del rango de valores, a las que hacen referencia los párrafos 3.57 y 3.62 de las TPG. En concreto el párrafo 3.57 de las TPG establece, a efectos de la reducción del rango de valores, que este tenga un tamaño (número de elementos) suficiente.

Por todo ello, la muestra de partida (Muestra-A) se ha obtenido extrayendo de la Selección-5 no solo la clase B-, sino también su contigua B, obteniendo así un total de 35 operaciones (22, de la clase B, y 13, de la clase B-). Dado que el listado así obtenido contiene operaciones con un nivel de riesgo crediticio diferente, se ha practicado, sobre los valores de Cupón de las operaciones de la clase B, un ajuste cuantitativo aplicando el coeficiente de variación entre ambas clases (B-/B) resultante de la curva de rendimientos de mediana de la Selección-4 (1,072), obteniendo así la Muestra-B. En la tabla 30 se expone el listado de operaciones de ambas muestras.

Tabla 30. Listado de operaciones comprendidas en Muestra-A y Muestra-B

N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Coupon/100 (M-A)	Ajuste B-/B	Cupón ajustado (Muestra-B)
508	B	USD	5,50 %	1,072	5,90 %
616	B	USD	5,88 %	1,072	6,30 %
642	B	USD	6,00 %	1,072	6,43 %
464	B	USD	6,50 %	1,072	6,97 %
512	B	EUR	6,87 %	1,072	7,37 %
590	B	USD	7,50 %	1,072	8,04 %
457	B	USD	7,63 %	1,072	8,18 %
136	B	USD	7,88 %	1,072	8,45 %
504	B	EUR	7,88 %	1,072	8,45 %
84	B	USD	8,38 %	1,072	8,98 %





N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Coupon/100 (M-A)	Ajuste B-/B	Cupón ajustado (Muestra-B)
▶					
122	B	USD	8,63 %	1,072	9,25 %
484	B	USD	8,88 %	1,072	9,52 %
465	B	USD	8,88 %	1,072	9,52 %
96	B	EUR	9,38 %	1,072	10,05 %
97	B	EUR	9,38 %	1,072	10,05 %
477	B	USD	9,63 %	1,072	10,32 %
158	B	USD	10,20 %	1,072	10,94 %
55	B	EUR	11,50 %	1,072	12,33 %
34	B	USD	11,75 %	1,072	12,60 %
594	B	USD	11,75 %	1,072	12,60 %
154	B	USD	13,38 %	1,072	14,34 %
104	B	USD	14,00 %	1,072	15,01 %
63	B-	EUR	5,70 %	1,000	5,70 %
497	B-	EUR	5,70 %	1,000	5,70 %
531	B-	USD	5,88 %	1,000	5,88 %
490	B-	USD	6,25 %	1,000	6,25 %
581	B-	USD	6,63 %	1,000	6,63 %
532	B-	EUR	7,32 %	1,000	7,32 %
134	B-	USD	7,75 %	1,000	7,75 %
516	B-	USD	9,25 %	1,000	9,25 %
455	B-	USD	9,25 %	1,000	9,25 %
94	B-	USD	10,75 %	1,000	10,75 %
▶					



N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Coupon/100 (M-A)	Ajuste B-/B	Cupón ajustado (Muestra-B)
▶					
115	B-	USD	11,00%	1,000	11,00%
132	B-	EUR	12,00%	1,000	12,00%
9	B-	USD	13,75%	1,000	13,75%

N.º	Clase Cupón (Muestra-A)	Clase Cupón (Muestra-B)	Industry Sector Description	Seniority Type	Coupon Type	Duration class
508	6%	6%	Manufacturing	SRSUB	FXPV	7
616	6%	6%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
642	6%	6%	Manufacturing	SRSUB	FXPV	8
464	7%	7%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
512	7%	7%	Other Financial	SUB	FXPV	10
590	8%	8%	Manufacturing	SRSUB	FXPV	8
457	8%	8%	Other Financial	SRSUB	FXPV	8
136	8%	8%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
504	8%	8%	Other Financial	SRSUB	FXPV	8
84	8%	9%	Other Financial	SRSUB	FXPV	6
122	9%	9%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
484	9%	10%	Banks	SUB	FXPV	10
465	9%	10%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
96	9%	10%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
97	9%	10%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
477	10%	10%	Banks	SUB	FXPV	10
158	10%	11%	Other Financial	SUB	FXPV	7





N.º	Clase Cupón (Muestra-A)	Clase Cupón (Muestra-B)	Industry Sector Description	Seniority Type	Coupon Type	Duration class
▶						
55	12%	12%	Service Company	SRSUBSEC	FXPV	5
34	12%	13%	Other Financial	SUB	FXPV	6
594	12%	13%	Other Financial	SRSUB	FXPV	7
154	13%	14%	Service Company	SRSUB	FXPV	6
104	14%	15%	Other Financial	SUB	FXPV	6
63	6%	6%	Banks	SUB	FXPV	7
497	6%	6%	Banks	SUB	FXPV	10
531	6%	6%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
490	6%	6%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
581	7%	7%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
532	7%	7%	Banks	SUB	FXPV	10
134	8%	8%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
516	9%	9%	Banks	SUB	FXPV	10
455	9%	9%	Service Company	SRSUB	FXPV	6
94	11%	11%	Other Financial	SUB	FXPV	6
115	11%	11%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
132	12%	12%	Service Company	SRSUB	FXPV	5
9	14%	14%	Other Financial	SRSUB	FXPV	5

#### 4.4. Muestra-C: Agrupación de clases B y B- en un solo rango de valores

Aunque la Muestra-B recoge el efecto del ajuste de los valores de Cupón de las operaciones de la clase B, a fin de que resulten homogéneos con los de las operaciones de la clase B-, mantiene la separación entre ambas clases, como (sub)muestras distintas, exa-

minándose en este epígrafe la adecuación de agrupar ambas clases en una sola (B:B-), que constituirá el «rango de valores comparables potenciales» o, abreviadamente, el «Rango de Valores».

Además de los criterios de utilidad y calidad estadística, se han examinado si existen criterios de homogeneidad de las operaciones que apoyen esta consideración. Como resultado del proceso de obtención, depuración y refinado de la Selección-0 inicial expuesto en la Selección de Comparables (epígrafe 3), existe homogeneidad (sin perjuicio de lo que se expone en los epígrafes 4.5 y 5.1 posteriores) en cuanto a, Subordinación, Divisa, categorías de Duración y modalidad de Liquidación del Cupón. Esta homogeneidad se ha obtenido aplicando criterios de aceptación-exclusión.

Lo que se acaba de indicar se complementa ahora con el examen de la distribución de operaciones en relación con los valores de Cupón, para lo que, en primer lugar, estos se han agrupado en clases mediante redondeo simple, dando lugar a la tabla 31.

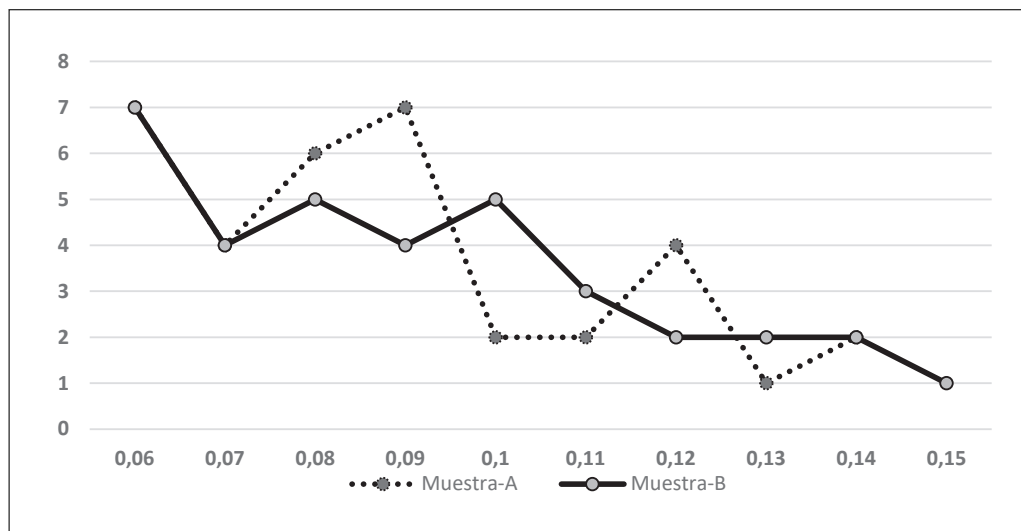
Tabla 31. Operaciones por clases de Cupón y Calificación Crediticia

	Total	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
<b>Muestra-A</b>											
B	22	3	2	5	5	2		3	1	1	
B-	13	4	2	1	2		2	1		1	
(B:B-)	35	7	4	6	7	2	2	4	1	2	
<b>Muestra-B</b>											
B	22	3	2	4	2	5	1	1	2	1	1
B-	13	4	2	1	2		2	1		1	
(B:B-)	35	7	4	5	4	5	3	2	2	2	1

Se aprecia que las clases B y B-, por separado, y la clase agrupada (B:B-) comparten prácticamente el mismo espectro de valores y hasta un perfil similar, con mayor número de operaciones entre las clases 6% al 10% y disminuyendo en las clases posteriores, lo que apoya el postulado de homogeneidad.

A su vez, el gráfico 15 muestra la distribución de operaciones en la clase agrupada (B:B-) y confirma que el ajuste realizado para obtener la Muestra-B mejora la homogeneidad de las operaciones extraídas.

Gráfico 15. (clase B:B-) operaciones por clase de Cupón



#### 4.5. Muestra-D: Reducción del rango de valores

El examen expuesto en los epígrafes 4.3 y 4.4 precedentes da lugar a la tabla 32, que contiene los datos precisos para abordar la reducción del rango de valores. En esta tabla, se muestran sombreados los datos correspondientes a las clases B y B-, por separado, y sin sombreado los correspondientes a la clase agrupada (B:B-) y a los valores extrapolados para la clase CCC+. Los valores obtenidos a partir de la Muestra-B para la clase agrupada (B:B-) son los correspondientes a la Muestra-C.

Tabla 32. Estadísticos de valores de Calificación Crediticia

	Muestra-A			Muestra-B			Estim.(S4)
	B	B-	B:B-	B	B-	B:B-	
<b>N.º operaciones</b>	22	13	35	22	13	35	
<b>Mediana</b>	8,75 %	7,75 %	7,75 %	9,38 %	7,75 %	9,25 %	9,92 %
Media	8,97 %	8,56 %	8,56 %	9,62 %	8,56 %	9,22 %	9,24 %
P25(IQ1)	7,34 %	6,06 %	6,06 %	7,88 %	6,06 %	6,97 %	7,02 %





	Muestra-A			Muestra-B			Estim.(S4)
	B	B-	B:B-	B	B-	B:B-	CCC+
▶							
P75(IQ3)	10,53 %	10,88 %	10,88 %	11,29 %	10,88 %	10,94 %	11,86 %
Ampl. intercuartil.	3,18 %	4,81 %	4,81 %	3,41 %	4,81 %	3,97 %	4,84 %
P15	6,23 %	5,72 %	5,72 %	6,68 %	5,72 %	6,27 %	6,46 %
P85	11,75 %	11,90 %	11,90 %	12,60 %	11,90 %	12,49 %	12,05 %
(P85-P15)	5,53 %	6,18 %	6,18 %	5,93 %	6,18 %	6,22 %	5,60 %
Mínimo	5,50 %	5,70 %	5,70 %	5,90 %	5,70 %	5,70 %	5,91 %
Máximo	14,00 %	13,75 %	13,75 %	15,01 %	13,75 %	15,01 %	13,50 %
Ampl. muestral	8,50 %	8,05 %	8,05 %	9,12 %	8,05 %	9,31 %	7,60 %

A lo largo del proceso de Selección de Comparables (*vid.* epígrafe 3), los datos elaborados a partir del Listado EIKON ponen de manifiesto la gran amplitud muestral de los valores del Cupón en todas las clases de Calificación Crediticia. En el caso de las clases consideradas en la tabla 32, la amplitud muestral (diferencia entre los valores máximo y mínimo de la clase de que se trate) es muy similar al valor de la mediana (y de la media). Esto hace que el valor máximo de la clase B sea superior al de la mediana de la clase B- y, asimismo, que el valor mínimo de la clase B- sea inferior al de la mediana de la clase B. Ello pese a que, partiendo de un listado inicial de 732 operaciones subordinadas (que es ya una primera homogeneización) permanecen en la Muestra-C 35 operaciones, menos del 5 %.

Llegado este punto, se considera preciso abordar la aplicación de herramientas estadísticas de reducción de la amplitud del rango de valores (es decir, excluir una parte de los valores que componen el rango de valores establecido en la Muestra-C). A este respecto, resulta oportuno expresar algunas observaciones previas, respecto de lo indicado en los aludidos párrafos 3.57 y 3.62 de las TPG:

- De manera especial en el párrafo 3.62 de las TPG, parece darse a entender que la aplicación de herramientas estadísticas es posterior a la aplicación de factores y/o ajustes cualitativos y la apreciación de cuáles pueden ser los valores más probables del rango a efectos del VNM. Sin embargo, en la práctica, puede resultar más objetivo y conveniente operar en sentido contrario: aplicar primero una reducción con arreglo a una pauta basada en herramientas estadísticas y, sobre el rango reducido resultante, tomar en consideración los factores y ajustes cualitativos como orientación respecto del intervalo en el que es más probable que se encuentren el/los VNM más homogéneos respecto de la operación examinada.

- El párrafo 3.57 de las TPG hace referencia específica a la aplicación del rango intercuartílico, pese a que este solo abarca el 50 % (P75-P25) de los elementos de la muestra utilizada (es decir, un elemento de la muestra elegido al azar tiene una probabilidad del 50 % de estar dentro del rango intercuartílico, pero también una probabilidad del 50 % de estar fuera de él. En este caso concreto, se considera más adecuado el rango percentílico (P85:P15) que supone mantener en el rango reducido el 70 % de los elementos de la muestra previa.
- Incluso utilizando el rango intercuartílico o el (P85:P15), sigue manteniéndose la circunstancia de solapamiento entre los límites de los rangos y la extensión de dichos rangos más allá de las medianas. Esto apunta a que existen circunstancias de las operaciones crediticias que no quedan total o parcialmente reflejadas (y posiblemente esto sea irremediable) en las bases de datos o no resultan cuantificables o evaluables fácilmente.

La reducción del Rango de Valores (Muestra-C) al intervalo de percentiles (P85:P15) determina una reducción de número de operaciones de 35 a 25, tal como se expone en la tabla 33.

Tabla 33. Muestra-D, mediante reducción de la Muestra-C al intervalo (P85:P15)

N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Cupón ajustado	Cupón clase	Industry Sector Description	Seniority Type	Coupon Type	Duration class
616	B	USD	6,30%	6%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
642	B	USD	6,43%	6%	Manufacturing	SRSUB	FXPV	8
581	B-	USD	6,63%	7%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
464	B	USD	6,97%	7%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
532	B-	EUR	7,32%	7%	Banks	SUB	FXPV	10
512	B	EUR	7,37%	7%	Other Financial	SUB	FXPV	10
134	B-	USD	7,75%	8%	Service Company	SRSUB	FXPV	7
590	B	USD	8,04%	8%	Manufacturing	SRSUB	FXPV	8
457	B	USD	8,18%	8%	Other Financial	SRSUB	FXPV	8
136	B	USD	8,45%	8%	Service Company	SRSUB	FXPV	8
504	B	EUR	8,45%	8%	Other Financial	SRSUB	FXPV	8
84	B	USD	8,98%	9%	Other Financial	SRSUB	FXPV	6



N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Cupón ajustado	Cupón clase	Industry Sector Description	Seniority Type	Coupon Type	Duration class
▶								
122	B	USD	9,25 %	9 %	Service Company	SRSUB	FXPV	8
516	B-	USD	9,25 %	9 %	Banks	SUB	FXPV	10
455	B-	USD	9,25 %	9 %	Service Company	SRSUB	FXPV	6
484	B	USD	9,52 %	10 %	Banks	SUB	FXPV	10
465	B	USD	9,52 %	10 %	Service Company	SRSUB	FXPV	8
96	B	EUR	10,05 %	10 %	Service Company	SRSUB	FXPV	7
97	B	EUR	10,05 %	10 %	Service Company	SRSUB	FXPV	7
477	B	USD	10,32 %	10 %	Banks	SUB	FXPV	10
94	B-	USD	10,75 %	11 %	Other Financial	SUB	FXPV	6
158	B	USD	10,94 %	11 %	Other Financial	SUB	FXPV	7
115	B-	USD	11,00 %	11 %	Service Company	SRSUB	FXPV	7
132	B-	EUR	12,00 %	12 %	Service Company	SRSUB	FXPV	5
55	B	EUR	12,33 %	12 %	Service Company	SRSUBSEC	FXPV	5

Se muestran sombreadas las operaciones que quedarían excluidas de reducirse el intervalo intercuartílico (P75:P25), bajando el número de operaciones a 17, inferior al umbral de 20 operaciones por clase, pese a que la Muestra recoge la clase agrupada (B:B-) de la Escala de Calificación Crediticia.

Los efectos de la reducción se exponen con más detalle en la tabla 34.

Tabla 34. Estadísticos de Muestra-C, Muestra-D y estimaciones de la clase CCC+

	Muestra-C	Muestra-D	Estim. (S4) CCC+
<b>N.º operaciones</b>	<b>35</b>	<b>25</b>	
Mediana	9,25 %	9,25 %	9,92 %



	Muestra-C	Muestra-D	Estim. (S4) CCC+
▶			
Media	9,22 %	9,00 %	9,24 %
P15 / mínimo	6,27 %	6,30 %	6,46 %
P85 / máximo	12,49 %	12,33 %	12,05 %
(P85-P15)	6,22 %	6,03 %	5,60 %
Mínimo	5,70 %		5,91 %
Máximo	15,01 %		13,50 %
Ampl. muestral	9,31 %		7,60 %
P25 (IQ1)	6,97 %		7,02 %
P75 (IQ3)	10,94 %		11,86 %
Amplitud intercuartílica	3,97 %		4,84 %

Dado que la Muestra-D constituye una reducción de la Muestra-C al intervalo (P85:P15), teóricamente coincidiría con la amplitud muestral de la Muestra-D. En la práctica, existe una pequeña diferencia, debido a que la fórmula de cálculo de los percentílicos opera por interpolación, produciendo una estimación teórica, mientras que la amplitud muestral resulta de los datos efectivamente observados.

Esta tabla 34 muestra que la reducción del Rango de Valores (Muestra-C) al intervalo de percentiles (P85:P15) hace que la amplitud se reduzca en 3,28 p. p., más de una tercera parte.

## 5. Fase tercera: Estimación del valor normal de mercado y ajustes al valor acordado en la operación examinada

### 5.1. Muestra-E: Rango de valores más probables

Como se pone de manifiesto en el gráfico 11 (*vid.* epígrafe 3.6), la depuración de la Selección-0 ha reducido el número de comparables potenciales desde 732 a 191 (casi el 75%). Y, pese a ello, tras la Selección-2, las curvas de rendimientos de medianas, como se aprecia en el gráfico 12 (*vid.* epígrafe 3.6) presentan variaciones menores entre ellas, marcando una tendencia de suavización. Por tanto, se infiere que las operaciones resultantes contienen unas características básicas comunes, que se mantienen pese a la reducción del tamaño de la muestra. Por otra parte, los datos de los estadísticos de valores mínimos y máximos y

de los percentiles P85-P15 y P75-P25 muestran una tendencia general creciente respecto del riesgo crediticio, con ocasionales oscilaciones y desviaciones.

Sin embargo, procede un examen más detenido de la evolución de los estadísticos muestrales de mínimo y máximo a lo largo de dicho proceso de depuración que se refleja en las tablas 35a y 35b.

Tabla 35a. Máximos: comparación de Selección-1 a Selección-5, según valor de Cupón

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
Sel.-5	14,00%	5,88%	5,70%	7,63%	10,00%	7,63%	7,25%
Sel.-4	14,00%	<b>4,06%</b>	<b>5,70%</b>	<b>7,63%</b>	<b>10,00%</b>	<b>7,63%</b>	<b>7,25%</b>
Sel.-3	14,00%	6,25%	8,40%	11,88%	10,50%	10,00%	9,50%
Sel.-2	14,00%	6,25%	8,40%	11,88%	10,50%	10,00%	9,50%
Sel.-1	14,00%	6,25%	8,40%	11,88%	10,50%	10,00%	9,50%
Sel.-0	14,00%	6,25%	8,40%	11,88%	10,50%	10,00%	9,50%

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
Sel.-5	7,38%	10,00%	9,25%	9,75%	11,00%	14,00%	13,75%
Sel.-4	<b>7,38%</b>	10,00%	9,25%	9,75%	<b>11,00%</b>	14,00%	13,75%
Sel.-3	8,25%	10,00%	9,25%	9,75%	11,50%	14,00%	13,75%
Sel.-2	8,25%	10,00%	<b>9,25%</b>	9,75%	11,50%	14,00%	13,75%
Sel.-1	8,25%	10,00%	10,20%	9,75%	11,50%	14,00%	13,75%
Sel.-0	8,25%	10,00%	10,20%	9,75%	11,50%	14,00%	13,75%

Tabla 35b. Mínimos: comparación de Selección-1 a Selección-5, según valor de Cupón

	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
Sel.-5	1,63%	1,63%	2,95%	2,70%	3,95%	3,38%	2,88%
Sel.-4	<b>1,63%</b>	<b>1,63%</b>	2,95%	2,70%	<b>3,95%</b>	3,38%	<b>2,88%</b>





	Total	AA-	A+	A	A-	BBB+	BBB
▶							
Sel.-3	0,00%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	<b>2,22%</b>
Sel.-2	0,00%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	1,94%
Sel.-1	0,00%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	1,94%
Sel.-0	0,00%	0,69%	2,95%	2,70%	0,00%	3,38%	1,94%

	BBB-	BB+	BB	BB-	B+	B	B-
Sel.-5	<b>5,00%</b>	5,00%	5,50%	5,88%	6,50%	5,50%	5,70%
Sel.-4	<b>4,00%</b>	5,00%	<b>5,50%</b>	5,88%	<b>6,50%</b>	<b>5,50%</b>	5,70%
Sel.-3	3,88%	5,00%	4,19%	5,88%	3,25%	4,50%	5,70%
Sel.-2	3,88%	5,00%	<b>4,19%</b>	5,88%	<b>3,25%</b>	<b>4,50%</b>	5,70%
Sel.-1	3,88%	5,00%	1,50%	5,88%	1,25%	3,00%	5,70%
Sel.-0	3,88%	5,00%	1,50%	5,88%	1,25%	3,00%	5,70%

Los valores resaltados en negritas y sombreado indican situaciones en las que se ha producido un cambio de un valor respecto de la Selección precedente. Se aprecia que:

- Solo se han producido 9 cambios en los máximos, y 13 en los mínimos, que solo han repercutido sobre el estadístico total de la Selección en un caso (Selección-4).
- De ellos, la Selección-4 recoge 8 (máximos) y 7 mínimos, y la Selección-3 recoge 1 y 3 cambios, respectivamente.

Es decir, existen factores y circunstancias que afectan al valor acordado entre partes independientes que no se han detectado o no se reflejan total o parcialmente en el Listado EIKON. Esta situación no constituye una sorpresa, tal como resulta de la frase final del párrafo 10.20 de las TPG.

El párrafo 3.59 de las TPG señala que cuando existe una *substantial deviation* (dispersión significativa) entre los valores contenidos en los intervalos o rangos de valores, que puede ser debido a que no todos los valores son igualmente razonables o que existen características de los comparables que precisan ajustes adicionales. Estos ajustes pueden ser tanto cualitativos como cuantitativos.

En este epígrafe se pretende obtener un criterio sobre el intervalo de valores de la Muestra-D en el que se considera más razonable y objetivamente probable que se encuentre el VNM correspondiente a la operación examinada, procurando evitar o reducir cualquier sesgo de opinión. Para ello, se utilizará un enfoque similar al utilizado en el enfoque AHP (Proceso de Análisis Jerárquico), consistente en establecer una distribución partitiva de alternativas, a las que se asigna un valor numérico, que se utiliza en cálculos matemáticos.

El examen realizado, indicando los factores y características de tipo cualitativo consideradas, así como su efecto sobre el valor de Cupón, expresado numéricamente, se resume en la tabla 36.

Tabla 36. Muestra-D: Graduación numérica de factores de comparabilidad cualitativos

Factor cualitativo/característica	Graduación numérica del efecto sobre variable Cupón					
	-2	-1	0	+1	+2	
Calificación Crediticia (duda estimación)					X	
Subordinación (grado)					X	
Liquidabilidad				X		
Riesgo-divisa y Riesgo-país			X			
Liquidación de intereses (modalidad)					X	
Sector de Actividad				X		
Número de factores	6	0	0	1	2	3
Graduación ponderada	8	0	0	0	2	6
<b>Coefficiente de graduación</b>	<b>1,333</b>					

a) Calificación crediticia (duda en su estimación)

En el epígrafe 4.1 se han realizado dos estimaciones de la calificación crediticia de la operación examinada, mediante una aplicación inversa del algoritmo SRA, a partir de la estimada, a su vez, para el emisor (deudor): B- y CCC+.

Dada la ausencia de valores representativos en la clase CCC+, la extracción y depuración de la muestra se ha realizado con operaciones de las clases B y B-, habiéndose realizado estimaciones, con criterios de prudencia, de los posibles estadísticos de la clase CCC+. Estas estimaciones apuntan a una diferencia cercana a 1 p. p. entre los valores de mediana

y los de P75 estimados para la clase CCC+ y los de la Muestra-C. Asimismo, la diferencia entre las estimaciones de P75 y P85 para la clase CCC+ es de 0,19 p. p. Es, por tanto, probable que una hipotética determinación con datos reales de la Calificación Crediticia de la clase CCC+, su VNM se situase por encima del percentil P75 de la Muestra-C. Por lo tanto, se ha aplicado a esta circunstancia un grado numérico de «+2».

#### b) Subordinación (grado)

En el Listado EIKON se contienen cuatro tipos distintos de subordinación: «Senior Subordinated Secured», «Senior Subordinated», «Subordinated» y «Junior Subordinated». En, en Moody's SRA (2007, p. 2) se contempla que, en el caso de las operaciones «Junior Subordinated» para operaciones con Calificación Crediticia del emisor equivalente a B+ o inferior, el ajuste puede ser de 2 o 3 niveles.

En el caso de la operación examinada, su subordinación efectiva respecto de otras financiaciones del grupo, la finalidad específica de la operación examinada y las limitaciones existentes respecto del incremento de la financiación, aplicación de resultados y vinculación de su vencimiento final al de otras financiaciones previas, lleva a considerarla financieramente equivalente a «Junior Subordinated» con un ajuste adicional de un nivel. Por ello, se ha aplicado a esta circunstancia una graduación numérica de «+2».

#### c) Liquidabilidad

El Listado EIKON recoge principalmente emisiones de obligaciones acogidas a cotización en mercados financieros organizados. Por tanto, es razonablemente probable que una operación no cotizada conlleve una mayor exigencia de interés (Cupón). Dado que esta circunstancia se superpone parcialmente con las anteriores, se ha aplicado una graduación numérica de «+1».

#### d) Riesgo-Divisa y Riesgo-País

Se ha indicado ya en este estudio (*vid.* epígrafes 3.4 y 3.7) que ambos riesgos están relacionados y no siempre es factible realizar ajustes independientes. Además, la información contenida en el Listado EIKON no permite establecer qué país considerar para apreciar el riesgo.

Respecto del Riesgo-Divisa (*vid.* epígrafe 3.4), el posible efecto del tipo de cambio EUR/USD, según la relación Cupón-Fecha Emisión, no es continuo ni de la misma intensidad, no parece ser significativo y queda al establecer la Selección-3 según la categoría agregada EUR+USD.

Respecto del Riesgo-País, lo expuesto anteriormente (*vid.* epígrafes 3.4 y 3.7), apunta a que la mayor parte de las operaciones consideradas corresponden a emisores con similar o menor grado de riesgo, por lo que es razonablemente probable que los tipos de interés



acordados, en términos globales, hayan sido inferiores a los de financiaciones cuyo Riesgo-País se localice en España.

De la apreciación conjunta de ambos riesgos, incierta en cualquier caso, se ha considerado que se compensan entre sí, por lo que se ha aplicado una graduación numérica de «0».

e) Liquidación de intereses (modalidad)

En la obtención de la Selección-4 (*vid.* epígrafe 3.5), se ha adoptado como criterio de aceptación la modalidad FXPV, por considerarse que resulta la más homogénea con respecto a la operación examinada. Sin embargo, existe una diferencia significativa: en la operación examinada, la liquidación (cálculo) de los intereses se realiza anualmente, pero su pago se realiza al vencimiento final, mientras que en la modalidad FXPV tanto la liquidación como el pago se realizan periódicamente. Por ello, lo más probable es que esta diferencia conlleve la aplicación de un mayor interés, por lo que se ha aplicado una graduación numérica de «+2».

f) Sector de actividad

El Listado EIKON contiene preponderantemente emisores de los sectores financieros y de servicios y una representación muy escasa de las actividades propiamente industriales, y casi nula de los sectores relacionados con las infraestructuras. En estas condiciones, no ha podido realizarse una selección homogénea de comparables potenciales respecto de este factor.

Asumiendo la hipótesis de que, en condiciones normales, en operaciones financieras concertadas en las que una empresa financiera facilite fondos a una empresa no financiera, el tipo de interés acordado (VNM) es superior al que debe satisfacer a su vez la empresa financiera, se ha aplicado a este factor una graduación numérica de «+1».

En las tres últimas líneas de la tabla 36 se exponen el número de factores que han recibido cada graduación numérica, la ponderación obtenida aplicando al número de factores de cada graduación el valor de esta y, en la última casilla, el coeficiente resultante de dividir la ponderación total (8) entre el número factores (6), obteniendo como resultado 1,333, pasando ahora a exponer su aplicación.

Al ser positivo este coeficiente, ha de considerarse que lo razonablemente más probable es que el VNM correspondiente a la operación examinada se sitúe por encima del valor de la mediana de la Muestra-C, es decir, entre P50 (mediana) y P100 (máximo). Es decir, puede establecerse que el coeficiente 2,000 y P100 se corresponden y que puede suponerse lógicamente que entre el coeficiente 1,000 y P75 ocurre lo mismo. Con estas premisas, se ha elaborado la tabla 37.

Tabla 37. Estimación del intervalo más probable del VNM, aplicando el criterio de graduación numérica de factores cualitativos

a) Tabla de correlación entre intervalos de coeficiente, percentil y valor de Cupón								
Coeficiente [c]			Percentil [p]			Valor de Cupón [v]		
Inferior	Superior	Dif[c]	Inferior	Superior	Dif[p]	Inferior	Superior	Dif[v]
-2,00	-1,40	0,60	0	15	15	5,70%	6,27%	0,57%
-1,40	-1,00	0,40	15	25	10	6,27%	6,97%	0,70%
-1,00	0,00	1,00	25	50	25	6,97%	9,25%	2,28%
0,00	1,00	1,00	50	75	25	9,25%	10,94%	1,69%
1,00	1,40	0,40	75	85	10	10,94%	12,49%	1,55%
1,40	2,00	0,60	85	100	15	12,49%	15,01%	2,52%

b) Ensayo de estimación percentil y valor singulares								
C(i)	C(inf)	Dif[c(i)]	Df[c(i)]/Df[c]	Dif[p]	Dif[p(i)]	Dif[c(i)]Dif[c]	Dif[v]	Dif[v(i)]
1,33	1,00	0,33	0,83	10	8,33	0,83	1,55%	1,29%
					Percentil inferior	75	Valor percentil inferior	10,94%
					<b>Percentil por c(i), estim.</b>	<b>83,33</b>	<b>V. percentil por c(i), estim.</b>	<b>12,23%</b>

La parte a) de la tabla 37 presenta la correlación entre los valores el coeficiente de graduación y los intervalos de la Muestra-C, en términos de intervalos de percentiles y de intervalos de valores correspondientes a dichos percentiles. Puede apreciarse que el coeficiente obtenido de acuerdo con la tabla 10 (1,33) está comprendido en el intervalo (1,00:1,40) de coeficientes, que se corresponde con el intervalo (P75:P85) de percentiles y cuyo intervalo de valores asociado es (10,94%:12,49%). Estas correspondencias resultan metodológicamente fiables.

La parte b) de la tabla 37 debe considerarse con más cautela, y muestra el cálculo de la intrapolación realizada en los 3 intervalos de la parte a) para establecer las teóricas correspondencias asociadas al valor 1,33 del coeficiente de graduación en concreto. Los resultados tienen un valor orientativo y confirman que los VNM razonablemente más probables de la operación examinada se sitúan en la parte alta del intervalo de percentiles (P75:P85) y, por ello, el valor de Cupón asociado por encima del 12 %, pero no permite asegurar que el 12,23 % es la única y mejor estimación de dicho VNM.

De lo expuesto en este epígrafe se infiere que el intervalo amplio de VNM razonablemente más probable es el (P50:P85), que se corresponde con el intervalo de valores de Cupón (9,25 %:12,49 %) y que puede, también razonablemente, reducirse al intervalo más estrecho (P75:P85) cuyo intervalo asociado de valores de Cupón es (10,94 %:12,49 %), exponiéndose a continuación la tabla 38 que expone el listado de operaciones que lo componen:

Tabla 38. Muestra-E: intervalo de VNM razonablemente más probables

N.º	Issuer SP Long Rating	Currency	Cupón ajustado	Cupón clase
122	B	USD	9,25 %	9%
516	B-	USD	9,25 %	9%
455	B-	USD	9,25 %	9%
484	B	USD	9,52 %	10%
465	B	USD	9,52 %	10%
96	B	EUR	10,05 %	10%
97	B	EUR	10,05 %	10%
477	B	USD	10,32 %	10%
94	B-	USD	10,75 %	11%
158	B	USD	10,94 %	11%
115	B-	USD	11,00 %	11%
132	B-	EUR	12,00 %	12%
55	B	EUR	12,33 %	12%

N.º	Industry Sector Description	Seniority Type	Coupon Type	Duration class
122	Service Company	SRSUB	FXPV	8
516	Banks	SUB	FXPV	10





N.º	Industry Sector Description	Seniority Type	Coupon Type	Duration class
▶				
455	Service Company	SRSUB	FXPV	6
484	Banks	SUB	FXPV	10
465	Service Company	SRSUB	FXPV	8
96	Service Company	SRSUB	FXPV	7
97	Service Company	SRSUB	FXPV	7
477	Banks	SUB	FXPV	10
94	Other Financial	SUB	FXPV	6
158	Other Financial	SUB	FXPV	7
115	Service Company	SRSUB	FXPV	7
132	Service Company	SRSUB	FXPV	5
55	Service Company	SRSUBSEC	FXPV	5

Las cuatro últimas líneas, que aparecen sombreadas, recogen las operaciones concretas comprendidas en el intervalo (P75:P85). Se observará que el valor de Cupón más elevado es 12,33 % y no 12,49 %. La explicación es que la fórmula de obtención de los percentiles P15, P25, P75 y P85 en la Muestra-C, que es la última previa a la reducción estadística opera mediante intrapolación cuando no existe una coincidencia exacta. En este caso, el P85 de la Muestra-C se sitúa entre los valores 12,33 % y 12,60 % cuya intrapolación da lugar al 12,49 % que figura en la tabla 32 para el intervalo agregado (B:B-).

## 5.2. Adecuación y ajuste a VNM del valor de la operación examinada (VOE)

Idealmente, el proceso de estimación del VNM razonablemente más probable debería realizarse con total desconocimiento del acordado en la operación examinada (VOE), aunque lo habitual es que haya sido conocido por quien realiza el Análisis de Comparabilidad. No es, pues, descartable que se deslice algún «sesgo de opinión».

En esta línea, se ha considerado oportuno no exponer el VOE; en su lugar, se reseñan las pautas establecidas en las TPG y documentos relacionados para establecer si el VOE se adecuaba al VNM razonablemente más probable y, de no ser así, cuál habría de ser el ajuste al VNM, partiendo de la base de que el Análisis de Comparabilidad se ha realizado a través de comparables externos potenciales obtenidos de una base de datos y, por lo tanto, se ha establecido un rango de valores.

Según el párrafo 3.60 de las TPG, si el VOE está dentro del rango del precio de libre competencia (VNM) no debe practicarse ajuste alguno, lo que equivale a reconocer cualquier valor de dicho rango como igualmente *reliable* (literalmente, «fiable», aunque en este estudio se ha empleado el término «razonablemente más probable»). En los párrafos 3.60-3.62 de las TPG no se precisa suficientemente si el rango de libre competencia al que se refiere es el Rango de Valores de la muestra establecida (Muestra-C en este estudio), el Intervalo de Valores reducido estadísticamente (Muestra-D) o el Intervalo de Valores razonablemente más probables (Muestra-E).

En la Recomendación 6 b) del documento EU JTPF (2016, p. 11) se aclara que no debe descartarse el rango completo (que cabe pensar se trata del Rango de Valores de la muestra) si contiene valores de igual y alta fiabilidad respecto de todos los factores de comparabilidad. Sin embargo, en la «Nota sobre diversas cuestiones relativas al rango de plena competencia en materia de precios de transferencia» de la Agencia Tributaria (AEAT, s. f., p. 6) se establece como premisa que el rango de plena (libre) competencia que se determina es el que resulta tras las exclusiones y ajustes de comparabilidad, así como las reducciones estadísticas (Muestra-E en este estudio), con la salvedad que se expone a continuación.

En la AEAT (s. f., p. 4), se expresa que «es práctica generalizada la utilización de los resultados incluidos entre el 1.<sup>er</sup> y 3.<sup>er</sup> cuartil, excluyendo los que se encuentran fuera de dichos límites». Literalmente, podría interpretarse que se excluyen los valores del cuartil superior (cuarto), pero no los del inferior (primero), pero parece lógico entender que lo que se plantea es la inclusión de los valores de los dos cuartiles centrales (segundo y tercero).

A este planteamiento administrativo se oponen las siguientes consideraciones:

- 1.<sup>a</sup> Ni los párrafos 3.57 y 3.62 de las TPG ni, menos aún, las Recomendaciones 6 a) a 6 d) EU JTPF 2016 prescriben la aplicación del rango intercuartílico. De hecho, la mención a dicho rango del párrafo 3.57 de las TPG va seguida de la expresión *or other percentiles*).
- 2.<sup>a</sup> Como ya se ha indicado en este estudio, el rango intercuartílico adolece de falta de predominancia, ya que no contiene un intervalo de valores de mayor probabilidad que la parte que ha quedado excluida (50%/50%). Es decir, un elemento seleccionado aleatoriamente tiene la misma probabilidad de estar incluido en el rango intercuartílico que de no estarlo. De acuerdo con las características de

las operaciones del Listado EIKON, una vez realizado el proceso de Selección de Comparables (*vid.* epígrafe 3) y la extracción y ajuste de la Muestra (*vid.* epígrafes 4.1 a 4.4), este estudio considera más apropiado realizar la reducción estadística de la Muestra-C mediante el intervalo (P15:P85).

- 3.<sup>a</sup> Si, como plantea el criterio administrativo, la reducción estadística se realiza tras haber practicado todas las exclusiones y ajustes, cuantitativos y cualitativos, de comparabilidad, la muestra previa a dicha reducción solo contendrá valores de igual o muy similar grado de fiabilidad y comparabilidad, por lo que la práctica en ese momento de la reducción estadística (intercuartílica o no) supondrá eliminar valores de alta e igual fiabilidad, lo que contraviene el criterio de aceptar el VOE si está comprendido dentro del rango/intervalo de valores.
- 4.<sup>a</sup> Esta ubicación de la reducción estadística dentro de la fase de estimación del VNM se contradice con lo que se señala para el caso en el que el VOE queda fuera del rango o intervalo de valores previo.

En efecto, en el caso aludido en la consideración 4.<sup>a</sup> que se acaba de señalar, los párrafos 3.61 y 3.62 de las TPG indican:

- Si el rango/intervalo contiene valores de similar grado de fiabilidad y comparabilidad, resulta admisible cualquiera de los valores comprendidos como de libre competencia. Por ello, el ajuste se realizaría respecto del valor del rango/intervalo más próximo al VOE.
- Si el VOE queda fuera del rango de valores admisible establecido por la Administración tributaria, debe otorgarse al contribuyente la oportunidad de presentar argumentos en contra, mencionando expresamente el de que «the arm's length range is different from the one asserted by the tax administration».

Por su parte, en las Recomendaciones 6 c) y 6 d) EU JTPF 2016 (p. 12) se indica:

- Si la Administración tributaria y el contribuyente acuerdan la utilización de técnicas estadísticas «like the interquartile range» (lo que confirma que no es el único rango admisible), cualquier punto situado dentro del rango adoptado se considera de plena (libre) competencia; luego, si el VOE queda dentro de él, no se practica ajuste alguno.
- Si el VOE queda fuera del rango debe hacerse un ajuste a un valor dentro de él; luego que el VOE quede fuera del rango no lleva a descartar automáticamente la validez del proceso seguido para llegar a él y/o a rechazar los resultados alcanzados.
- La Administración tributaria y el contribuyente deben colaborar para establecer el valor apropiado dentro del rango. Si no hay razones para adoptar otro, se tomaría como referencia la mediana.

Los criterios administrativos contenidos en AEAT (s. f., p. 7) no se ajustan a lo señalado en las TPG y en EU JTPF 2016:

- «La determinación del punto del rango al que debe ajustar la Administración, depende de los valores que configuren el rango al que haya llegado».
- «Si el rango comprende valores muy fiables y relativamente iguales, cualquier punto del rango cumple el principio de plena competencia y, por tanto, el ajuste llevará al valor de la operación vinculada al valor que, estando dentro el rango, se encuentre más próximo a aquel».
- «Lo usual será que el rango no comprenda resultados muy fiables y relativamente iguales. En este caso, una vez eliminados los resultados menos comparables, ante defectos de comparabilidad que no puedan identificarse o cuantificarse (y que, por tanto, no pueden ajustarse), se utilizan habitualmente medidas estadísticas de tendencia central, como la mediana, que permiten minimizar el riesgo de error provocado por defectos de comparabilidad».

Las apreciaciones contenidas en AEAT (2021), transcritas literalmente, transmiten la predisposición a rechazar los rangos de VNM, ya que se parte de la hipótesis de que «lo usual será que el rango no comprenda resultados muy fiables y relativamente iguales», que puede conducir al rechazo sistemático de la aplicación de rangos (v. gr.: exigencia de «prueba en contrario» suficiente a criterio de la propia Administración).

Incluso aceptando la aplicación de rangos, el criterio administrativo daría lugar a tratamientos asimétricos y contrarios a los principios de equidad. Como ejemplo, supónganse dos operaciones financieras (A y B) de la misma naturaleza y características relativamente similares, a las que se aplican las TPG y el mismo Análisis de Comparabilidad, que da lugar a los siguientes estadísticos: mediana, 9 %; P25, 7,5 %; P75, 10,5 %. Los tipos de interés establecidos son el 10,25 % (A) y el 10,75 % (B).

Según el planteamiento administrativo, la operación A, queda dentro del rango establecido y no es objeto de ajuste alguno; por el contrario, la operación B queda 0,25 p. p. por encima del límite superior del rango y se sometería a un ajuste de 1,75 p. p., aunque la diferencia de tipos es de 0,5 p. p.

Por último, ha de observarse que la limitación de las medidas estadísticas de tendencia central a los valores en punto como la mediana no se corresponde con lo señalado en el párrafo 3.57 de las TPG, en el que se expresa «statistical tools that take account of central tendency to narrow the range (e. g. the interquartile range or other percentiles)». Es decir, las TPG establecen la utilización de herramientas como el rango intercuartílico u otros con referencia a estadísticos de tendencia central (v. gr.: mediana) para reducir el rango de valores del VNM, no que el rango quede reemplazado por la mediana.

Igualmente, la Recomendación 6 d) EU JTPF 2016 indica que «If no reasons for another point in the range can be justified by the taxpayer or the tax administration, the median of the range should be considered as a reference point». Es decir, la mediana es un punto de referencia para estimar el VNM (no el valor mismo), disponible como último recurso.

## Referencias bibliográficas

AEAT. (s.f.). *Nota sobre diversas cuestiones relativas al rango de plena competencia en materia de precios de transferencia.*

Altman, E. I. (2018). A fifty-year retrospective on credit risk models, the Altman Z-score family of models and their applications to financial markets and managerial strategies. *Journal of Credit Risk*, 14(4), 1-34.

Aznar Bellver, J., Ferrís Oñate, J. Guijarro Martínez, F. (2010). La valoración de inmuebles urbanos mediante el proceso analítico en red. *Revista de Estudios Regionales*, 87, 45-70.

EU JTPF, EU Joint Transfer Pricing Forum. (2016). *Report on the use of comparables in the EU.* European Commission, Directorate General, Taxation and Customs Union.

Moody's SRA, Moody's. (2009). *Moody's Senior Ratings Algorithm & Estimated Senior Ratings.* Moody's Investors Service.

Moody's. (2007). *Updated Summary Guidance for Notching Bonds, Preferred Stocks and Hybrid Securities of Corporate Issuers.* Moody's Investors Service.

OECD TPG, OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.* OECD.

## Bibliografía

Aznar Bellver, J. (2020). *Valoración de activos por métodos multicriterio AHP, ANP y CRITIC.* Universidad Politécnica de Valencia.



# La retribución de los socios y administradores como gasto deducible: línea interpretativa desde el principio de íntegra regularización

Análisis de las [SSTS de 6 de julio de 2022, rec. núm. 6278/2020](#), y [11 de julio de 2022, rec. núm. 7626/2020](#)

**Isabel García-Ovies Sarandeses**

*Catedrática de Derecho Financiero y Tributario.  
Universidad de Oviedo (España)*

## Extracto

Las recientes sentencias de julio de 2022, referidas ambas a los mismos hechos y de idéntico contenido jurídico, abordan el carácter de la deducción de las remuneraciones percibidas por un socio mayoritario en el impuesto sobre sociedades. Desde unas consideraciones generales de carácter previo, tanto en relación con el concepto de «gasto deducible» en este impuesto como del concepto de «liberalidad», tan controvertidos ambos, se llega a la conclusión de que los gastos relativos a la retribución del socio no administrador son deducibles cuando observen las condiciones legalmente establecidas a efectos mercantiles y laborales, siempre que se acredite la correspondiente inscripción contable, se impute con arreglo a devengo y revista justificación documental. Por otra parte, y aunque no se haya planteado en este caso, considera la virtualidad que puede tener el principio de regularización íntegra para «homogeneizar» el tratamiento fiscal en el impuesto sobre sociedades y en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, considerando que esta línea interpretativa «podría estar llamada a perfilar la solución de controversias futuras».

**Nota:** Trabajo realizado en el marco del proyecto de investigación del Plan Nacional de la Agencia Estatal de Investigación MCI-21-PID2020-116096RB-I00 «El desafío de la Buena Administración tributaria en un entorno digital».

## 1. Supuesto de hecho

Nuestro comentario va referido a dos sentencias diferentes, aunque, como se indica en la segunda de ellas, «La única diferencia en cuanto al sustrato fáctico enjuiciado viene determinada por el periodo impositivo», 2013 en un caso y 2014 en el otro.

En ambos casos, se debate el carácter deducible de la retribución abonada a un socio mayoritario y, a efectos de poner de manifiesto el interés casacional objetivo que reviste el asunto, se señala por la parte recurrente que existen muchas sentencias que, en aplicación del artículo 14.1 del texto refundido de la Ley del impuesto sobre sociedades (TRLIS), consideran como una liberalidad, no deducible a efectos de la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades (IS), la retribución al administrador si esta no se recoge en los estatutos sociales; sin embargo, en el supuesto que se cuestiona en estas sentencias, este socio no tenía la condición de administrador, sino que dicho cargo era ejercido por su padre, también socio.

La Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de Castilla y León (sede Burgos) había desestimado los dos recursos que se habían interpuesto por la sociedad contra la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional (TEAR) de Castilla y León (Sala de Burgos), estimatoria parcialmente de las reclamaciones presentadas contra la liquidación provisional y contra el acuerdo sancionador, que fue anulado.

## 2. Doctrina del tribunal

La doctrina del tribunal es idéntica en ambas sentencias, por lo que el comentario es único. Y nos parece importante reproducir la doctrina del tribunal en dichas sentencias invirtiendo el orden de exposición para comenzar con el contenido del fundamento jurídico cuarto, titulado «La noción de gasto no deducible», que interpreta, como no puede ser de otro modo, desde su contextualización en esta figura impositiva.

Frente a lo que se ha venido haciendo en muchas sentencias, que cuestionan la deducibilidad de este tipo de gastos en el IS con cierta estrechez de miras, contrastando el supuesto que se enjuicia con los preceptos que limitan la deducción de los gastos contables, la doctrina que recogen las recientes sentencias de julio no solo interpreta el concepto adoptando como punto de enfoque la base imponible en el IS, tal como está configurada legalmente desde la Ley 43/1995, sino que comienza dicha interpretación teniendo en cuenta que el gravamen, en este caso, el del IS, debe atender al principio de capacidad económica, que, como se pone de manifiesto, no es «un mero principio interpretativo», sino un «mandato para la ordenación del sistema tributario». La consecuencia es que:

Operando, por tanto, como límite de la potestad tributaria, la capacidad económica impedirá el gravamen de rentas ficticias y, a estos efectos, su ponderación deberá tomar como referencia, de entrada, la base imponible del tributo que, en el caso de sociedades, se calcula –en el método de estimación directa–, «corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en esta ley, el resultado contable determinado de acuerdo con 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».

La referencia a la forma de determinación de la base imponible puede parecer innecesaria, pero no es baladí y, consolidando doctrina reciente del mismo Tribunal (STS 458/2021, de 30 de marzo, rec. núm. 3454/2019 –NFJ081566–), lo llevan a afirmar que:

En definitiva, las premisas para delimitar la noción de gasto deducible en el impuesto sobre sociedades deben construirse sobre la base de la regla general (deducibilidad)/excepción (no deducibilidad), atendiendo al espíritu y finalidad perseguida por la norma jurídica.

Y, respecto a esta excepción, añade que «la no admisión de la deducción habrá de basarse en un precepto legal» y «el intérprete de la norma tributaria habrá de ser especialmente cauteloso a la hora de delimitar el carácter deducible de un gasto sobre la base de la calificación jurídica». Concluye que «lo primordial será atender a la causa o finalidad que determina la existencia del gasto».

Establecido este marco interpretativo respecto a los gastos deducibles en el IS, aborda la cuestión de la deducibilidad de la retribución del socio que se había planteado en dos ocasiones y respecto a dos periodos impositivos diferentes ante el TSJ de Castilla y León (sede Burgos). También, para resolver este aspecto concreto, el tribunal adopta, con carácter previo, una «perspectiva de enfoque» diferente a la adoptada por la sentencia impugnada y, previamente, por el TEAR de Castilla y León. El Alto Tribunal resta valor a la ausencia de ajenidad y a la inexistencia de una relación laboral, «argumento basilar para los jueces de Burgos en orden a rechazar la deducción», porque «*lo trascendente es la realidad de la prestación del*

*servicio, la de su efectiva retribución y, por supuesto, su correlación con la actividad empresarial».* Hemos subrayado esta parte del argumento del tribunal porque, en definitiva, si estamos ante un gasto contable, únicamente la ausencia *demostrada* de una de esas notas permitiría excepcionar la regla general de su deducibilidad.

También se infiere de la sentencia, y resulta importante a nuestro juicio, la necesidad de demostrar que no concurre en el supuesto alguna de estas notas y de justificar la «calificación jurídica desplegada por la Administración». Admitiendo que los argumentos esgrimidos por esta «permiten evocar con claridad que, en el fondo, subyace la preocupación de evitar o amparar situaciones fraudulentas», precisa acertadamente el tribunal que:

La Administración carece de facultades para calificar un determinado acto o negocio de forma libérrima, sino que, como presupuesto de su actuación tributaria posterior, habrá de ser cuidadosa a la hora de elegir y de aplicar los mecanismos que el ordenamiento jurídico pone a su disposición.

Se precisa:

Cabe advertir que la Administración no se encuentra ante indiferentes jurídicos a la hora de asumir o proclamar una determinada calificación jurídica ni, por supuesto, al decidir si acude precisamente al expediente de la calificación (art. 13 LGT) en lugar de las del «conflicto en la aplicación de la norma tributaria» (art. 15 LGT) –que sustituye al régimen jurídico del fraude de ley– o, en fin, al de «simulación» (art. 16 LGT).

De la sentencia se deduce que la Administración no deja claro el mecanismo jurídico al amparo del cual se resuelve la cuestión planteada. Y se recuerda, en relación con la utilización de estas tres figuras en concreto, que:

Las instituciones no han sido creadas por el legislador de manera gratuita y, desde luego, no han sido puestas a disposición de los servidores públicos de manera libre y discrecional, sino solo en la medida en que se cumplan los requisitos establecidos en cada una de ellas. No son, en definitiva, *intercambiables*. [...] Es evidente que la interpretación del ordenamiento tributario constituye el punto de partida de cualquier actividad del aplicador del derecho, incluido –obvio es decirlo– la Administración tributaria<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Razonamientos que se contienen en la STS 904/2020, de 2 de julio (rec. núm. 1429/2018 –NFJ086714–). Se trataba de determinar, en este caso, si se podían desconocer las actividades económicas formalmente declaradas por personas físicas, considerar que la actividad económica realmente realizada era única y correspondía a la sociedad y, finalmente, *recalificar* como rentas del trabajo personal las percibidas por las mencionadas personas físicas.

Por otra parte, tampoco se aprecia justificación suficiente en la calificación que ofrece la Administración pues «no parece adecuado denegar, sobre la base de la calificación jurídica, el derecho a la deducción, considerando que, o bien se trata de una retribución de fondos propios o, en su caso, de una liberalidad». Esta alternativa, esgrimida, además, en sede judicial, le parece «incompatible con la necesidad de que el presupuesto jurídico de su actuación, esto es, de la regularización tributaria, quede perfectamente delimitado». Más en concreto, señala:

No es neutro ni indiferente que, en el presente caso, tales retribuciones pueden conceptuarse jurídicamente –con la virtualidad de nociones excluyentes de la deducción–, como una pura liberalidad o como una *retribución* de fondos propios, pues, con independencia de que ambas constituyan magnitudes excluidas de deducción (art. 14 TRLIS), su naturaleza y consecuencias jurídicas son diferentes.

Por último, se aborda la posibilidad de admitir o excluir la deducción de las cantidades concretas percibidas por la persona que ostenta la doble condición de socio y de trabajador en la empresa y, para ello, lo primordial, según se ha indicado ya, será «atender a la causa o la finalidad que determina la existencia del gasto». Y es importante destacar que la sentencia, a diferencia de lo que se pretende con la doctrina del vínculo en el caso de los administradores, según la cual la condición de tal excluye cualquier retribución percibida por los mismos no prevista estatutariamente, sí admite una doble naturaleza en la retribución del socio. De esta forma, señala que:

En casos como el que nos ocupa, evidentemente, nadie puede pretender que, quien realice la actividad o preste el servicio se desprenda o abstraiga de su condición de socio, accionista o partícipe, razón por la que, el acento deberá ubicarse en la realidad y efectividad de la actividad desarrollada, más que en la condición de socio, accionista o partícipe.

En este caso concreto:

Sin perjuicio de que se discuta la adscripción jurídica de los servicios prestados a la sociedad por [el socio mayoritario] (relación laboral o autónomo, incluso, mercantil, como también se ha sugerido), no existe discusión sobre la circunstancia de que tales servicios fueron efectivamente realizados –se reconoce la actividad de pastelero– ni tampoco se cuestiona que la remuneración fuera realmente abonada.

Así, concluye:

A la vista de esta doctrina, en presencia de una retribución por un trabajo o una prestación efectivamente realizada, difícilmente podrá desvirtuarse dicha realidad –y la traducción jurídica de su deducibilidad, como regla general–, acudiendo a una

categoría como la de la liberalidad que, además, excluye expresamente la destinada a socios o partícipes, incluso, aunque tuviera por objeto la correlación con la actividad y la consecución de un mejor resultado empresarial.

La sentencia se remite al pronunciamiento anterior ya mencionado de 30 de marzo de 2021 (STS 458/2021, rec. núm. 3454/2019 –NFJ081566–) para fundamentar el concepto de «liberalidad» como «una categoría autónoma de la general, de gasto deducible». No parece que tenga sentido acudir al concepto de «liberalidad» para excluir aquel que no está correlacionado con los ingresos y con la actividad en general porque esta correlación es inherente al propio concepto de «gasto deducible» y, en consecuencia, en caso de que aquellas partidas no tengan relación con los ingresos, estas no serán nunca deducibles sin tener que justificar esta exclusión en el hecho de que se trate de donativos o liberalidades.

Con fundamento en los razonamientos expuestos, resuelve que:

Los gastos relativos a la retribución que perciba un socio mayoritario no administrador, como consecuencia de los servicios prestados en favor de la actividad empresarial de la sociedad, constituyen gastos fiscalmente deducibles a efectos del impuesto sobre sociedades cuando, observando las condiciones legalmente establecidas a efectos mercantiles y laborales, dicho gasto acredite la correspondiente inscripción contable, se impute con arreglo a devengo y revista justificación documental.

### 3. Comentario crítico

Como han hecho las sentencias que analizamos, nuestro comentario debe tener como contexto el concepto de «gasto deducible» en el IS, que ha constituido desde siempre un concepto jurídico poco pacífico y que, de forma recurrente, ha suscitado debate entre la jurisprudencia y entre la doctrina.

Señala la Sentencia de 11 de julio (rec. núm. 7626/2020 –NFJ086975–) que la calificación jurídica que ofrece la Administración en relación con el gasto que se cuestiona «se asienta sobre una base dúctil». Nos ha parecido adecuada la expresión para calificar, con el mismo sentido metafórico, la posición que sucesivamente se ha ido adoptando por la Administración, con bastante respaldo jurisprudencial, para limitar la deducibilidad de los gastos en el IS.

Desde un principio, y nos referimos a la ya vieja Ley 61/1978, el concepto de «liberalidad», recogido en el artículo 14, que incluía la relación de gastos no deducibles, se utilizó de forma reiterada y con escasa justificación para negar la deducibilidad de una partida en el IS, aun cuando estuviese acreditada, contabilizada y se correlacionase con los ingresos,

siempre que se encontrase alguna otra justificación que, a juicio del intérprete, impidiese su deducción. Puesto que nos referimos a una norma tan lejana en el tiempo, debemos recordar que, en aquel momento, la determinación de la base imponible no partía del beneficio contable y que la ley y el reglamento detallaban cada una de las partidas, positivas o negativas, que integraban dicha base. Debe recordarse, asimismo, que, quizá porque el concepto de «gasto» no se asentaba en el previamente contabilizado, la delimitación del concepto de «liberalidad», recogido en el apartado f) del mencionado artículo 14, se precisaba en un segundo párrafo en los siguientes términos: «A estos efectos no se considerarán liberalidades aquellas prestaciones en las que haya contraprestación, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo dieciséis de esta ley». No es la primera vez que mantenemos que se trataría de una precisión innecesaria y reiterativa, puesto que el *animus donandi* ya presupone la inexistencia de contraprestación. Sin embargo, es una pena que esta idea no se haya tenido presente en la aplicación de este concepto, por otra parte tan desafortunado<sup>2</sup>.

Desde esta perspectiva, cabe valorar positivamente la precisión que el Tribunal Supremo ha venido haciendo del concepto de «liberalidad» en los últimos tiempos y, en concreto, en estas sentencias, en el sentido de que no cabe invocar la existencia de una liberalidad para excluir la deducción de un gasto cuando en este no se dan las características propias y exigibles al gasto deducible en cuanto componente negativo del beneficio contable. Con este razonamiento, señala:

Se entra en un bucle en el que donativos y liberalidades como gastos no deducibles y sus excepciones legalmente dispuestas, pierden toda significación propia, en tanto que al no estar relacionados con los ingresos nunca serán gastos deducibles sin necesidad de tener que ser considerados donativos y liberalidades [y se] convertiría al precepto en una regla redundante e inútil.

La deducción de las retribuciones percibidas por los gestores de la empresa, en los que concurre en muchas ocasiones una segunda condición, generó reiteradas controversias en la aplicación del impuesto y cobró una relevancia desproporcionada en la interpretación de las normas relativas a los gastos deducibles para la determinación de la base imponible. De forma especial, el desempeño de las tareas de gestión por personas que ostentaban la condición de administradores de la sociedad, y en algunos casos también la de socios, y la correlativa percepción de retribuciones, a veces de cuantía considerable, por estas personas, llevó a cuestionarse la deducción de las mismas en aplicación de la «doctrina del vínculo», que, dando prioridad a la relación societaria-mercantil sobre la relación laboral, hasta desplazarla, impedía la deducción de las retribuciones de estos cuando no estaban

---

<sup>2</sup> Participamos con Chico de la Cámara (2020, p. 9) en la distorsión que ha supuesto la utilización por el legislador del concepto de «liberalidad», pero, a nuestro juicio, la interpretación jurisprudencial ha contribuido en gran medida a esta distorsión, por lo que debe valorarse muy positivamente la que en los últimos tiempos va abriéndose camino.

previstas estatutariamente, como exigía la normativa mercantil. La conocida Sentencia Huarte, de 29 de septiembre de 1988 (rec. núm. 1456/1988 –NSJ050281–), fue pionera en la aplicación de esta teoría, y la Sentencia Mahou de 13 de noviembre de 2008 (rec. núm. 3991/2004 –NFJ030831–) trasladó sus efectos al ámbito tributario, campo en el cobró tanta importancia que, a nuestro juicio, desvirtuó de forma considerable el concepto de «gasto deducible» en el IS en aplicación a este problema. Esta doctrina, como hemos señalado, suponía el desconocimiento del vínculo laboral del administrador para considerar únicamente el vínculo mercantil. Al no estar prevista en estatutos la remuneración del administrador, se consideraba que la misma constituía una liberalidad por parte de la sociedad y se impedía, en consonancia, su deducción, pese al evidente carácter retributivo que correspondía a la misma, inherente a la importancia que las funciones de algunos administradores habían ido cobrando dentro de las sociedades. No se negaba, pues, ni la realidad del gasto ni su carácter remuneratorio, ni tampoco la relación de esta remuneración con la obtención de ingresos, esto es, la «correlación», sino que el origen de la exclusión se situaba en la norma mercantil, al entenderse que la falta de previsión estatutaria privaba de legitimación a dicho gasto, convertido, de esta forma, en una liberalidad, a juicio del intérprete.

Esta interpretación del concepto de liberalidad no solo contradiría la que defienden las sentencias que comentamos, sino que, como repetidamente hemos defendido (García-Ovies Sarandeses, 2014 y 2022), llevaría hasta el extremo del absurdo la aplicación de la norma mercantil. En primer lugar, porque, a diferencia de lo que ocurría en la originaria Ley 61/1978 respecto a la participación en beneficios de los administradores, no se contenía en las normas posteriores reguladoras del impuesto ninguna limitación para la remuneración de estos. Por otra parte, porque, si bien es cierto que el acuerdo adoptado por la sociedad respecto a la retribución de los administradores, en cuanto contravenía la norma mercantil, sería susceptible de impugnación, dicha acción está sometida a un régimen de caducidad<sup>3</sup>, por lo que puede llegarse al absurdo de que se conserven los efectos del acuerdo en el ámbito mercantil y, sin embargo, se le nieguen sus efectos tributarios al negar su deducción para determinar la base imponible en el IS. Así, y retomando la expresión del Tribunal Supremo, nos encontramos con otro ejemplo de lo dúctil que se muestra el concepto de «liberalidad» acogiendo los gastos que, de acuerdo con la teoría del vínculo, no tengan la consideración de deducibles.

Más recientemente, la nueva Ley 27/2014, reguladora del impuesto, ha introducido una nueva limitación a los gastos en el IS al impedir en el apartado f) del artículo 15 que se deduzcan «los gastos de actuaciones contrarias al ordenamiento jurídico». En este apartado se quisieron subsumir también las retribuciones de los administradores no previstas estatutariamente, pero nuestro Tribunal Supremo, a partir de la Sentencia 150/2021, de 8 de febrero (rec. núm. 3071/2019 –NFJ080998–), y la propia Dirección General de Tributos

<sup>3</sup> Artículo 205 del Real Decreto legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de sociedades de capital.



en sus Consultas V4080/2015, de 21 de diciembre (NFC057227), y V3145/2016, de 6 de julio (NFC061363), se encargaron de precisar el sentido de esa previsión legal y desvirtuar su utilización para impedir la deducción de dichas retribuciones.

Las sentencias de julio de 2022 que analizamos, pese a seguir avanzando en la consolidación de una nueva interpretación del concepto de «liberalidad», todavía contenido en la ley, no parecen haber abandonado totalmente la teoría del vínculo y sus desproporcionadas consecuencias tributarias, aunque entendemos que la línea de razonamiento utilizada podría conducir a diferente conclusión. Si bien no se plantea en las mismas la deducción de las retribuciones del administrador, se refiere incidentalmente al supuesto, al mencionar la Sentencia de 26 de septiembre de 2013 (rec. núm. 4808/2011 –NFJ052332–), que se había pronunciado sobre la deducción de la retribución abonada al administrador de una sociedad. Se señala al respecto:

En aquel caso negamos el derecho a deducir pues, además de la presunción legal de gratuidad del cargo de administrador de sociedades de responsabilidad limitada, los estatutos sociales disponían que el cargo de administrador fuera gratuito, por lo que –entendimos– la concesión de una retribución al administrador solo podía hacerse con el carácter de liberalidad y, por tanto, no deducible según la ley.

Como hemos adelantado y trataremos de demostrar a continuación invocando los argumentos utilizados en estas sentencias, no podemos mostrarnos totalmente de acuerdo con esta afirmación, aunque la misma carezca de relevancia respecto al contenido de los pronunciamientos que aquí recogemos. El tribunal considera primordial la «causa o finalidad» de la existencia del gasto, que debe anteponerse a la condición subjetiva, en este caso la de socio, del que percibe su importe. En su opinión:

Nadie puede pretender que quien realice la actividad o preste el servicio se desprenda o abstraiga de su condición de socio, accionista o partícipe, razón por la que el acento deberá ubicarse en la realidad y efectividad de la actividad desarrollada, más que en la condición de socio, accionista o partícipe de quien la realiza.

Prestar atención a la naturaleza de la retribución, haciendo abstracción de la condición del que la perciba, debiera ser la regla general, sin perjuicio de las cautelas que puedan adoptarse ante determinadas operaciones precisamente en razón de la singularidad de dicha condición. La sentencia así lo entiende, de forma realista, en el caso de los socios. Y, si bien considera que «una prestación de servicios, retribuida, entre la sociedad y el socio mayoritario no debería alimentar, por sí misma, los recelos que, en último término, determinaron el rechazo de la deducción» (subrayamos lo que consideramos determinante para enjuiciar la cuestión debatida), sugiere, con acierto, que, al tratarse de una relación entre partes vinculadas, como es la de la entidad y sus socios o partícipes, el debate podría centrarse (dice, por ser precisos, que «suele centrarse», pero puede interpretarse como

una sugerencia) en la valoración de las operaciones. Nos parece un enfoque mucho más acertado que la negación del gasto por la vía de la liberalidad y, desde luego, en la disyuntiva apuntada por la Administración entre la liberalidad y la retribución de fondos propios, también tendría mucho más sentido que el punto de enfoque se situase en la retribución de fondos propios tratándose de un socio, aunque en este caso tal hipótesis quedase rechazada por el hecho de que, al demostrarse la realidad de la prestación de servicios, la causa de la remuneración no es en ningún caso la retribución del capital. La ley de 1978 era también más precisa en este punto, al no partir de las partidas previamente contabilizadas, y excluía la deducción de «las participaciones en beneficios *por cualquier concepto distinto de la contraprestación de servicios personales*».

Como hemos señalado, la esencia del razonamiento de la sentencia se encuentra en la naturaleza retributiva de las cantidades cuestionadas y, en consecuencia, resulta obligado atender a la causa de esa retribución. Como acabamos de señalar, es determinante, a efectos de la calificación del gasto, que se retribuyan el capital o los servicios personales, resultando indistinto, como señalan las sentencias, que la actividad que se retribuye se despliegue en el ámbito de una relación laboral o como trabajador autónomo. Así, frente a la pretensión de las sentencias impugnadas que fundamentaban en la «ausencia de ajenidad» el rechazo de la deducción, para el Tribunal Supremo, «lo trascendente es la realidad de la prestación del servicio, la de su efectiva retribución y, por supuesto, su correlación con la actividad empresarial», concurriendo o no la nota de ajenidad.

La importancia de tal argumento permite extrapolar conclusiones aplicables a los gastos deducibles en general que hemos defendido ya con anterioridad y a las que parecen abrir una ventana las SSTS de este mes de julio. Se trata de defender un tratamiento congruente de las remuneraciones cuestionadas en el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) y en el IS, tratamiento que no encontró tradicionalmente respaldo entre nuestros tribunales. Cabe citar, aunque se trate de doctrina administrativa, el desafortunado ejemplo utilizado en la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) de 17 de julio de 2020 (R. G. 3156/2019 –NFJ078504–), al señalar que:

El sistema tributario español acepta con total naturalidad que unas mismas rentas tributen por el I.s/Soc. y por el I.R.P.F., como por ejemplo, cuando una sociedad tiene beneficios (Resultado positivo que va a su B.I.) y tributa por el I.s/Soc., y luego cuando esos beneficios se distribuyen como dividendos a accionistas personas físicas, éstos deben tributar por ellos en el I.R.P.F.

Efectivamente, la escasa fortuna del ejemplo mencionado, deriva del hecho de que no se cuestionaba en aquel caso la deducción de un gasto contable, sino de una distribución de beneficios con la que se remuneraba al capital y cuya deducción no tendría, en consecuencia, ningún sentido. Diferente es el caso de aquellos gastos contables cuyo carácter retributivo acepta la Administración tributaria al incluirse en el IRPF del perceptor como retribuciones de los servicios prestados y no del capital, esto es, como rendimientos del trabajo o de la actividad económica.

Poco sentido tiene la consideración de liberalidad desde el punto de vista de la sociedad y la consideración de retribución de servicios prestados desde el punto de vista del socio. Como hemos venido defendiendo desde hace tiempo (García-Ovies Sarandeses, 2014), un tratamiento congruente exigiría que esas partidas, a las que se le niega la deducción en el IS con el argumento de que se trata de liberalidades, tributasen como tales en manos de sus receptores, esto es, en el impuesto de sucesiones y donaciones.

Más que invocar la doble imposición, parece más preciso señalar que, al impedir la deducción de retribuciones acreditadas en el IS y exigir su tributación como tales en el IRPF, se está generando un enriquecimiento injusto de la Administración. Recientemente, hemos señalado que, al igual que otros supuestos de enriquecimiento injusto, esta tesis puede encontrar acomodo en el principio de íntegra regularización, con fundamento último en la seguridad jurídica que la propia Constitución expresamente garantiza (García-Ovies Sarandeses, 2022).

Si bien este principio, en cuya articulación conceptual en materia tributaria se está avanzando en los últimos tiempos por parte de la jurisprudencia y la doctrina (*vid.* Ramírez Gómez, 2021), despliega normalmente sus efectos en sede procedimental, tanto a efectos de regularización por los órganos de inspección como, incluso, por los órganos de gestión, nada impide su invocación, con carácter previo, en la aplicación de la norma. Su efecto en estos casos aconsejaría la caracterización de la operación e impediría una eventual regularización posterior.

Esta proyección del principio ha sido apuntada precisamente en las sentencias que comentamos y debe valorarse muy positivamente su dimensión orientativa. Tales consideraciones se hacen en un *obiter dictum* recogido en las mismas en relación con el IRPF del socio y a propósito de la *ratio decidendi* utilizada en cuestión anterior respecto a la deducción de retribuciones de administradores y no de socios.

En primer lugar, y como ya comentamos, deja entrever que la solución que se da para el socio no sería igual en el caso de los administradores ante la falta de previsión estatutaria.

Y se refiere también al planteamiento que, en aquel caso, se había esgrimido cuestionando:

si podía incurrirse o no en doble tributación como consecuencia de, por un lado, no admitir la deducción en sede de impuesto de sociedades y, por otro lado, asumir la tributación de esa retribución percibida por el administrador como rendimiento del trabajo en el impuesto sobre la renta de las personas físicas.

Sin perjuicio de la alusión a la forma en que se resolvió la cuestión, de forma poco congruente a nuestro juicio, en esa sentencia anterior, descarta que en este momento deba considerarse aplicable. Y, a continuación, abre, efectivamente, una nueva vía de interpretación para resolver dicha cuestión en los términos en que hemos apuntado. Se trata de un

breve párrafo que puede considerarse decisivo y que genera grandes expectativas en relación con la consideración de los gastos devengados en este impuesto por la prestación de servicios. Transcribimos el mismo:

Sin embargo, no sobra poner de manifiesto que, situaciones como la que nos ocupa permitían la consideración del principio de regularización íntegra, principio que reclamaría –si se nos permite la expresión– «homogeneizar» el tratamiento fiscal en sede de sociedades y en sede de renta, precisión que, más allá del presente recurso, podría estar llamada a perfilar la solución de controversias semejantes futuras.

Este párrafo, puesto en relación con el razonamiento utilizado para decidir la cuestión planteada, permite terminar el comentario con algunas conclusiones.

En primer lugar, debe destacarse la importancia de contextualizar la resolución de la cuestión desde la dimensión del concepto contable de «gasto» y según la noción de «base imponible» adoptada desde la aprobación de la Ley 43/1995. En este contexto, también la noción de «liberalidad» adquiere otra dimensión, sin que pueda calificarse un gasto como tal por el hecho de que no se den los requisitos que al propio gasto contable cabe exigir.

Por otra parte, y para el caso de negación del carácter deducible de un gasto previamente contabilizado, se exige no solo la justificación del instrumento jurídico utilizado –calificación, conflicto en la aplicación de la norma o simulación–, sino también del precepto al amparo del cual se niega la deducción, sin que quepa invocar varios de forma alternativa sin motivación adicional.

Por último, también es importante reseñar que la resolución del caso prescinde de la condición subjetiva del receptor de la retribución para atender al elemento objetivo de la existencia comprobada y retribuida de la prestación de servicios como causa del gasto. Complementario de este razonamiento y punto de partida de una transformación en la interpretación del concepto de «gasto deducible» es la invocación de la regularización íntegra para «homogeneizar», en expresión suya, el tratamiento fiscal en sede del IS y del IRPF, manifestación del principio de buena administración.

Nuestra valoración de la sentencia y, sobre todo, de la orientación que va apuntando en esta materia, es necesariamente positiva porque es la que hemos defendido desde hace mucho tiempo en sucesivas publicaciones, a cuyo contenido nos remitimos para una justificación más detallada que no procede en este comentario.

## Referencias bibliográficas

- Chico de la Cámara, P. (2020). Deducibilidad de las retribuciones de los administradores societarios en el IS & Contravención del ordenamiento jurídico. *Quincena Fiscal*, 21, 9-25.
- García-Ovies Sarandeses, I. (2014). La remuneración de los administradores como gasto deducible en el impuesto sobre sociedades (comentario a la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 6 de febrero de 2014). *Revista de Derecho Mercantil*, 294, 539-556.
- García-Ovies Sarandeses, I. (2022). El carácter deducible de la remuneración de los administradores de sociedades: una solución nueva para un viejo problema desde la perspectiva de la buena administración. En P. Chico de la Cámara, J. L. Peña Alonso, A. Blázquez Lidoy, A. Palomar Olmeda y L. Cazorla González-Serrano, *Estudios en homenaje al profesor Luis María Cazorla Prieto* (vol. 1, pp. 1.255-1.280). Thomson Reuters Aranzadi.
- Ramírez Gómez, S. (2021). El principio de regularización íntegra en la jurisprudencia del Tribunal Supremo: aspectos sustantivos y procedimentales. *Quincena Fiscal*, 6, 163-197.

# Imputación temporal de ingresos y gastos

Análisis de las **SSAN de 26 de enero de 2022, rec. núm. 485/2019,**  
y de **4 de febrero de 2022, rec. núm. 322/2019**

**Eduardo Sanz Gadea**

*Inspector de la Hacienda del Estado (jubilado)*

## Extracto

Las dos sentencias que se comentan abordan supuestos de imputación temporal de ingresos y gastos. La regla principal es el devengo. Junto a ella, la de inscripción contable del gasto, así como la de correlación de ingresos y gastos configuran el armazón de la imputación temporal.

Estas reglas, tradicionales del impuesto sobre sociedades, reafirmadas y sistematizadas por la Ley 43/1995 y continuadas por el texto refundido de 2004 (RDleg. 4/2004), han recalado actualmente, con ligeras modificaciones, en la Ley 27/2014.

**Nota:** El trabajo se realiza en el contexto del Grupo de Investigación «Fiscalidad Empresarial (GI-19/1)» de la Universidad a Distancia de Madrid, UDIMA (Plan Nacional I+D+i) (número de identificador: A-81618894-GI-19/1), del que es IP María del Carmen Cámara Barroso.

## 1. Supuestos de hecho

En la Sentencia de la Audiencia Nacional (AN) de 4 de febrero de 2022 (rec. núm. 322/2019 –NFJ085699–), el conflicto versó sobre la imputación temporal de un gasto incurrido en 2007, pero contabilizado en 2008, debido a que la factura correspondiente al mismo fue recibida en este ejercicio.

La entidad contribuyente entendió que la imputación, a efectos fiscales, correspondía a 2007, de manera tal que formuló una declaración rectificativa mediante la cual se solicitó la correspondiente devolución de ingresos indebidos.

La inspección tributaria entendió que dicha imputación correspondía a 2008, no a 2007, por cuanto el gasto se había contabilizado en 2008 y de ello no se derivaba una tributación inferior.

En la Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022 (rec. núm. 485/2019 –NFJ085284–), el conflicto versó sobre la imputación temporal de los ingresos derivados de las ventas de una promoción inmobiliaria, así como de los gastos correspondientes.

La entidad contribuyente contabilizó el ingreso en 2007, ejercicio en el que se otorgaron las escrituras públicas de compraventa, surtiendo efectos en la declaración del periodo impositivo correspondiente al mismo.

La inspección tributaria entendió que el ingreso debía imputarse a 2006, por cuanto en el mismo, habiéndose ya suscrito las escrituras privadas, los pisos y locales eran susceptibles de ser entregados a los compradores, en cuanto más del 80 % de los costes de construcción ya estaban incurridos.

La entidad contribuyente alegó que, caso de ser procedente la imputación temporal de los ingresos propuesta por la inspección tributaria, los gastos correlacionados deberían seguir el mismo criterio.

## 2. Doctrina del tribunal

De las dos sentencias de la AN referidas se desprenden los siguientes criterios:

- Los gastos contabilizados en un ejercicio posterior al de su devengo surten efecto respecto del periodo impositivo correspondiente al ejercicio en el que se registren contablemente, en cuanto ello no suponga una minoración de la tributación en relación con la teóricamente resultante de la imputación al periodo impositivo del devengo (SAN de 4 de febrero de 2022).
- Los ingresos deben imputarse, a efectos fiscales, a tenor de lo previsto en las normas contables relativas al principio del devengo (SAN de 26 de enero de 2022).
- Los gastos deben imputarse, a efectos fiscales, tomando en consideración la correlación con los ingresos, de manera tal que, si estos han de imputarse a un periodo impositivo anterior, aquellos también (SAN de 26 de enero de 2022).

Un voto particular a la Sentencia de la AN de 4 de febrero de 2022 entendió que la preferición del principio del devengo que, en todo caso, suponía la imputación de un gasto a un periodo impositivo posterior al de su devengo solo era correcta cuando, además de no implicar una tributación menor en la forma apuntada, contaba con la voluntad del obligado tributario.

## 3. Comentario crítico

Las dos sentencias de referencia, en unión con otras precedentes, conforman un cuerpo de doctrina respecto de la interpretación de los preceptos que las sucesivas leyes reguladoras del impuesto sobre sociedades han establecido en relación con la imputación temporal de ingresos y gastos. Los hechos se produjeron bajo la vigencia del texto refundido de 2004 (RDleg. 4/2004), siendo aplicable, por tanto, el artículo 19 del mismo, cuyo contenido, con mínimas variaciones que no afectan a los casos enjuiciados, ha sido reproducido por el artículo 11 de la Ley 27/2014.

Ese cuerpo de doctrina puede ser desplegado y analizado en torno a las siguientes materias:

- Asunción fiscal del principio contable del devengo.
- Incorrección en la aplicación del principio contable del devengo.
- Incidencia de la correlación entre ingresos y gastos.
- La función del principio de regularización íntegra.



### 3.1. Asunción fiscal del principio contable del devengo

La asunción fiscal del principio contable del devengo se asienta en dos preceptos.

En primer lugar, en el artículo 10.3, tanto del texto refundido de 2004 como de la Ley 27/2014, a cuyo tenor el resultado contable, determinado de acuerdo con lo previsto en el Código de Comercio y en las normas, legales o reglamentarias, relativas a tal determinación, es el núcleo central de la base imponible. En efecto, el principio contable del devengo se establece y regula mediante normas contables, de diverso rango.

En segundo lugar, en el artículo 19 del texto refundido de 2004 y en el artículo 11 de la Ley 27/2014. Estos dos preceptos, aun con diferentes palabras, expresan el mismo mandato, esto es, que los ingresos y los gastos se imputen al periodo impositivo en el que se «produzca su devengo», debiendo respetarse la pertinente «correlación» entre unos y otros. Estas normas fiscales, sin embargo, no definen ni describen el devengo.

No hay, ciertamente, un concepto fiscal de devengo distinto del establecido por las normas contables.

La Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022 lo expresa perfectamente ya que, tras hacer alusión a las normas jurídico-privadas concernientes a los efectos de los contratos de compraventa (arts. 609, 1.445, 1.462 y 1.500 del Código Civil), observa que la regulación fiscal de la imputación temporal de ingresos y gastos asume la establecida en las normas contables, de manera tal que resuelve el conflicto aplicando las mismas, en el caso haciendo especial hincapié, por razón de materia, en la Adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias, aprobada por Orden de 28 de diciembre de 1994, cuya norma de valoración 18.<sup>a</sup> establece lo siguiente:

las ventas de inmuebles estarán constituidas por el importe de los contratos, sea cualquiera la fecha de los mismos, que corresponden a inmuebles que estén en condiciones de entrega material a los clientes durante el ejercicio. Para el caso de ventas de inmuebles en fase de construcción, se entenderá que aquellos están en condiciones de entrega material a los clientes cuando se encuentren sustancialmente terminados, es decir, cuando los costes previstos pendientes de terminación de obra no sean significativos en relación con el importe de la obra, al margen de los de garantía y conservación hasta la entrega. Se entiende que no son significativos los costes pendientes de terminación de obra, cuando al menos se ha incorporado el 80 por 100 de los costes de la construcción sin tener en cuenta el valor del terreno en que se construye la obra, de manera tal que la sentencia concluye que habiéndose firmado los contratos privados de compraventa y de reserva en el ejercicio 2006, por más que la *tradito* desde el punto de vista del Derecho Civil no se haya producido, a efectos fiscales la obra estaba en condiciones de ser entregada y deben computarse los ingresos en la contabilidad de 2006, y no en 2007 como hizo la actora.

Así pues, la suscripción del contrato privado de compraventa, en unión a la configuración de una situación de posibilidad de entrega, objetivada en el montante relativo de los costes de la construcción, es lo que determina el devengo del ingreso, a pesar de que la *traditio* jurídico-privada todavía no hubiere tenido lugar. Pues bien, esa regla contable es fiscalmente asumida, en virtud de los preceptos de la Ley del impuesto sobre sociedades anteriormente mencionados.

En la exposición de motivos de la Orden de 28 de diciembre de 1994 se lee:

las presentes normas constituyen la adaptación del Plan General de Contabilidad a las características y naturaleza de las actividades del sector inmobiliario y al igual que este último son desarrollo de la IV Directiva de la CEE sobre derecho de sociedades, del Código de Comercio y del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. En consecuencia, las normas de adaptación forman parte de un auténtico derecho contable de obligado cumplimiento, que proclama su autonomía respecto a la norma fiscal y que contiene criterios distintos a los prescritos en la normativa tributaria.

Ahora bien, esta suerte de declaración de emancipación de la normativa contable respecto de la normativa fiscal, sin duda acertada en su esencia, se produjo bajo la vigencia de la Ley 61/1978, del Impuesto sobre Sociedades, la cual fue derogada por la Ley 43/1995 que fue, precisamente, la que inició, formalmente, la asunción del resultado contable como elemento nuclear de la base imponible. A partir de ella, los criterios contables y fiscales, en particular en el dominio de la imputación temporal de ingresos y gastos, no pueden ser calificados de *distintos*, por cuanto, con ciertas excepciones, los criterios contables han penetrado en el campo fiscal en virtud de esa asunción.

El enfoque, correcto, de la Sentencia de 26 de enero de 2022 no es, en modo alguno, novedoso. En efecto, cabe encontrarlo en un nutrido conjunto de sentencias de la propia AN que han buceado en las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad, para resolver conflictos relacionados con la imputación temporal de ingresos y gastos, en particular en los sectores inmobiliario y de la construcción, pudiendo citarse, entre otras, las Sentencias de la AN de 28 de marzo de 2022 (rec. núm. 781/2019 –NFJ086024–), de 9 de diciembre de 2021 (rec. núm. 407/2018 –NFJ084820–), de 30 de junio de 2021 (rec. núm. 342/2018 –NFJ083249–), de 21 de diciembre de 2020 (rec. núm. 602/2017 –NFJ081286–), de 8 de octubre de 2020 (rec. núm. 175/2018 –NFJ080308–) y de 27 de febrero de 2020 (rec. núm. 538/2016 –NFJ087159–).

### 3.2. Incorrección en la aplicación del principio del devengo

Frente a la incorrecta aplicación del principio del devengo, la propia entidad puede reaccionar, practicando un asiento corrector del error. Sin embargo, lo más común será el planteamiento de un conflicto derivado de una regularización tributaria. Cumple examinar los dos casos, separadamente.

### 3.2.1. El escenario bajo la práctica del asiento corrector del error contable

Una vez aprobadas las cuentas anuales, todo error contable, también el padecido en la aplicación del principio del devengo, ha de ser subsanado de acuerdo con lo previsto en la norma de registro y valoración 22.<sup>a</sup> del Plan General de Contabilidad.

El balance y la cuenta de pérdidas y ganancias correspondientes al ejercicio en el que se produjo el devengo del ingreso o del gasto no se modifican, de manera tal que, en el ejercicio en el que se advierta el error, «el correspondiente ajuste por efecto acumulado de las variaciones de los activos y pasivos... se imputará directamente en el patrimonio neto, en concreto en una partida de reservas...».

El asiento que corrige el error contable implica que un gasto devengado en un ejercicio precedente, pero no contabilizado en el mismo, motivará un cargo en una cuenta de reservas del ejercicio en el que se descubra el error, en tanto que un gasto contabilizado en un ejercicio precedente, pero todavía no devengado, motivará un abono en dicha cuenta de reservas.

Del mismo modo, un ingreso devengado en un ejercicio precedente, pero no contabilizado en el mismo, motivará un abono en una cuenta de reservas del ejercicio en el que se descubra el error, en tanto que un ingreso contabilizado en un ejercicio precedente, pero todavía no devengado, motivará un cargo en dicha cuenta de reservas.

Por aplicación de lo previsto en el artículo 10.3 del texto refundido de 2004 y, posteriormente, en el artículo 10.3 de la Ley 27/2014, esa norma de registro y valoración es fiscalmente eficaz, a través de su incidencia en la determinación del resultado contable. Sin embargo, su efecto fiscal debe ser matizado por la regla prevista en el segundo párrafo del artículo 19.3 del texto refundido de 2004, actualmente recogida en el artículo 11.3.1.º de la Ley 27/2014, por las razones y en la forma que se explican en el epígrafe siguiente.

### 3.2.2. El escenario bajo la ausencia de la práctica del asiento corrector del error contable

La mayor parte de los conflictos en materia de imputación temporal de ingresos y gastos no se han planteado en el marco del asiento corrector del error contable. En efecto, el escenario habitual ha sido el de una contabilización que la entidad contribuyente alegaba ser consecuente con el principio de devengo contable y la inspección tributaria reputaba infractora del mismo.

Este conflicto ha de resolverse, básicamente, por aplicación de las reglas contables relativas al devengo, sin perjuicio de las especialidades fiscales:

- El artículo 38 del Código de Comercio ubica el devengo entre los principios de contabilidad generalmente aceptados, pero se limita a una somera enunciación del mismo.

- El apartado 3.º 2 del Marco Conceptual del Plan General de Contabilidad describe el principio del devengo. Las normas de registro y valoración del Plan General de Contabilidad contienen reglas que son desarrollo de los principios contables, entre ellos el de devengo.
- Las distintas adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad también ofrecen reglas para apreciar la concurrencia del devengo.
- Respecto del devengo de los ingresos, es fundamental la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de 10 de febrero de 2021.

Serán las normas contables de rango reglamentario las que puedan suministrar las orientaciones más precisas. Todas esas disposiciones contables, en cuanto son desarrollo de las normas contables establecidas en el Código de Comercio, podrán ser traídas a colación a los efectos de establecer si un ingreso o un gasto se ha devengado, en los términos del artículo 10.3 del texto refundido de 2004 y de la Ley 27/2014. Podrá, pues, la inspección tributaria proponer regularizaciones en razón de las mismas, a los efectos de determinar la base imponible del impuesto sobre sociedades, de acuerdo con lo previsto en el artículo 131 de la Ley 27/2014.

Las dos sentencias que se comentan han controlado la actuación regularizadora de la inspección tributaria mediante la interpretación y aplicación de las normas contables concernientes al principio contable del devengo, pero también han debido tomar en consideración las especialidades fiscales.

En efecto, preocupa al legislador fiscal que el gasto se contabilice antes de su devengo o que el ingreso se contabilice después de su devengo, pues ello, en los dos casos, supondrá un diferimiento del tributo. Inversamente, no le preocupa que el gasto se contabilice después de su devengo o que el ingreso se contabilice antes de su devengo, pues ello, en los dos casos, supondrá una anticipación del tributo. Por ello, en el primer caso, restaura la imputación según el devengo y en el segundo, tolera la imputación según la contabilización, a condición de que ello no determine una menor tributación.

Al planteamiento precedente responde la regla recogida en el párrafo segundo del artículo 19.3 del texto refundido de 2004 y en el artículo 11.3 de la Ley 27/2014, de manera tal que, tras reafirmar el debido respeto a la imputación temporal de ingresos y gastos sustentada en el principio del devengo, establece una excepción a cuyo tenor:

tratándose de gastos imputados contablemente en dichas cuentas en un periodo impositivo posterior a aquel en el que proceda su imputación temporal o de ingresos imputados en las mismas en un periodo impositivo anterior, la imputación temporal de unos y otros se efectuará en el periodo impositivo en el que se haya realizado la imputación contable, siempre que de ello no se derive una tributación

inferior a la que hubiere correspondido por aplicación de las normas de imputación temporal prevista en los apartados anteriores.

La regularización tributaria, aun cuando fundamentada en normas contables, no entra en conflicto formal con la auditoría de cuentas, regulada en la Ley 22/2015, de Auditoría de Cuentas, por cuanto constriñe sus efectos a la determinación de la base imponible del impuesto sobre sociedades, por más que, desde el punto de vista material, sí se presente un conflicto, tanto más agudo cuanto la inspección tributaria y la actividad de auditoría de cuentas convergen en la defensa del interés público.

Sea como fuere, la regularización tributaria, incluso confirmada por las sentencias de los tribunales de justicia, no incidirá en la configuración de las cuentas anuales auditadas, ni será impedida por la existencia de la auditoría.

### 3.3. Incidencia de la correlación entre ingresos y gastos

La regularización tributaria, consistente en la apreciación de que los ingresos deben imputarse a un periodo impositivo anterior, suscita la cuestión de la imputación temporal de los gastos correlacionados con esos ingresos. La Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022 que analizamos abordó este asunto.

#### 3.3.1. La función de la correlación entre ingresos y gastos

La correlación de ingresos y gastos juega, a partir de la Ley 43/1995, una doble función en el impuesto sobre sociedades, actualmente presente en la Ley 27/2014, a saber, la contribución a la determinación de la imputación temporal de ingresos y gastos (art. 11.1) y la identificación, por vía negativa, de los donativos y liberalidades (art. 15 e). En efecto, el artículo 11.1 apela, en relación con la imputación temporal, a la «debida correlación» entre ingresos y gastos, en tanto que el artículo 15 e) excluye de la consideración de donativos y liberalidades a los gastos «que se hallen correlacionados con los ingresos».

En el Plan General de Contabilidad de 1990, la correlación de ingresos y gastos tenía la consideración de principio contable. En su virtud, el resultado del ejercicio se definía como «constituido por los ingresos de dicho periodo, menos los gastos del mismo realizados para la obtención de aquellos».

En el vigente Plan General de Contabilidad de 2007, la correlación de ingresos y gastos se inscribe entre los criterios de registro o reconocimiento contable de los elementos de las cuentas anuales, siendo vicario de los criterios de reconocimiento de ingresos y gastos, en cuanto ordena, cuando así sea pertinente, que se establezca una «correlación entre

ambos», sin que ello pueda suponer el «registro de activos o pasivos que no satisfagan la definición de estos», de manera tal que la correlación se supedita a los criterios de reconocimiento de activos y pasivos.

Así pues, la correlación no permitirá registrar contablemente gastos que no determinen la pertinencia de registrar el correspondiente pasivo, aun cuando sea previsible su realización. Este aspecto es especialmente relevante en relación con las entidades inmobiliarias, por cuanto entre la suscripción de un contrato de compraventa y la entrega material del objeto deberán incurrir en costes, de difícil cuantificación, en tanto que el ingreso deberá registrarse en su integridad, de acuerdo con la regla del 80 %.

El reconocimiento de los pasivos correspondientes a esos costes futuros puede estar amparado por la norma de registro y valoración 15.<sup>a</sup> del vigente Plan General de Contabilidad, concerniente a las «Provisiones y contingencias». En efecto, el contrato privado de compraventa genera la obligación de entregar el inmueble en condiciones de habitabilidad y, para ello, es preciso incurrir en ciertos costes. En consecuencia, se estará ante un pasivo, contabilizado como provisión, nacido de una disposición contractual. El gasto correspondiente a esta provisión será fiscalmente deducible, ya que no está afectado por ninguna de las causas de no deducción previstas en el artículo 14.3 de la Ley 27/2014. La imputación temporal de este gasto se realizará de acuerdo con el principio del devengo y, consecuentemente, respetando la correlación con los ingresos.

En 1949, César Albiñana, en su obra «Tributación del beneficio de la empresa y sus partícipes», criticaba negativamente la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) de 12 de junio de 1934, la cual negó la deducción de los gastos aludidos, por cuanto, «ante la necesidad de que se guarde la debida correlación entre los ingresos y los gastos que ellos originaron, aquellas provisiones que con las debidas garantías y ponderado criterio se hagan, deben estimarse para la determinación del beneficio fiscal» (p. 239).

Naturalmente, para que estos gastos deban ser tomados en consideración han de estar registrados en contabilidad.

### 3.3.2. La correlación de ingresos y gastos y la contabilización del gasto

En la Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022 que comentamos, se relata que la resolución del TEAC rechazó que los gastos correlacionados con los ingresos fueran imputados, igualmente, a un periodo impositivo precedente, por cuanto

sostiene el TEAC que la Inspección hace prevalecer la norma fiscal especial contenida en el artículo 19 del Real Decreto Legislativo 4/2004 y que la deducibilidad de los gastos en el Impuesto sobre Sociedades es el relativo a la contabilización del gasto, requisito que únicamente se exceptiona en los supuestos expresamen-

te señalados por el TRLIS, como son: la libertad de amortización, la amortización acelerada, el fondo de comercio o el arrendamiento financiero.

Se refiere el TEAC al denominado principio de inscripción contable, reconocido en los artículos 19.3 del texto refundido de 2004 y 11.3 de la Ley 27/2014, a cuyo tenor «no serán fiscalmente deducibles los gastos que no se hayan imputado contablemente en la cuenta de pérdidas y ganancias o en una cuenta de resultados si así lo establece una norma legal o reglamentaria».

La sentencia de la AN rechaza la postura del TEAC, por cuanto

nos encontramos ante un supuesto en que el sujeto pasivo ha contabilizado ingresos y gastos en el mismo ejercicio 2007, y la Administración ha corregido la contabilización de los ingresos por entender que debieron serlo en el ejercicio anterior. Pues bien, si no se modifica también la imputación de gastos necesarios para producir los inmuebles vendidos, no es solo que se produce un enriquecimiento injusto para la Administración, es que se incumple el mandato del artículo 19.1 que determina de manera clara y precisa, que debe respetarse la correlación de ingresos y gastos [«[...] respetando la debida correlación entre unos y otros»].

¿Hay oposición entre el principio de inscripción contable del gasto y la correlación de ingresos y gastos?

La inscripción contable del gasto rechaza la deducción de todo gasto que no haya sido contablemente reflejado, con cargo a la cuenta de resultados o de reservas, cuando esta fuera la cuenta de contrapartida apropiada.

En el caso de la Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022 no había caso, valga la redundancia, porque el gasto sí estaba contabilizado, si bien en un ejercicio posterior al apropiado, a tenor de las normas contables. Por tanto, la inscripción contable estaba realizada y, consecuentemente, la argumentación de la inspección tributaria no era correcta.

Unos gastos, que ya estaban contabilizados cuando se produjo la regularización tributaria, habían cumplido con el principio de inscripción contable. Consecuentemente, el impedimento al cómputo de los mismos por razón de tal principio carecía de fundamento.

La citada sentencia de la AN no reparó en este argumento, centrándose en la correlación de ingresos y gastos, así como en ciertas consideraciones atinentes a la justicia tributaria. Ahora bien, la correlación de ingresos y gastos no cumple la función de superar el hipotético obstáculo opuesto por el principio de inscripción contable a la modificación de la imputación temporal del gasto sino, exclusivamente, la de ubicarlo en el periodo impositivo pertinente.

El principio de inscripción contable del gasto cumple una función modesta, pero efectiva que se despliega en tres frentes.

El primero, más arisco, pero menos frecuente, es aquel en el que los gastos incurridos y no contabilizados forman parte de una irregularidad contable sustancial, seguramente relacionada con el fenómeno espurio de la doble contabilidad, y de ahí la restricción a su cómputo. No es, ciertamente, el caso abordado en la mencionada Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022.

El segundo, más común, es aquel en que los gastos incurridos han sido contabilizados, pero todavía no han sido cargados a la cuenta de pérdidas y ganancias o de reservas, aun cuando debieran haberlo sido. No obstante, conviene notar que la imputación del gasto a la cuenta de pérdidas y ganancias o a la de reservas, puede realizarse a través de la cuenta a la que el gasto haya sido cargado, por ejemplo, mediante la regularización de una cuenta de existencias o la amortización de una cuenta de inmovilizado.

El tercero se refiere a los gastos que se incurrirán en el futuro, pero no contabilizados, aun cuando debieran estarlo por aplicación de la norma de registro y valoración 15.<sup>a</sup> del Plan General de Contabilidad, «Provisiones y contingencias».

Se notará que los tres casos encierran una patología contable. Esa patología es la que impide la deducción del gasto que el principio de correlación de ingresos y gastos no sana. Sin embargo, en los casos segundo y tercero, esto es, en los que media un error en la llevanza de la contabilidad, el gasto está llamado a la deducción, si bien en un periodo impositivo posterior al indicado por la correlación de ingresos y gastos.

La Sentencia de la AN de 4 de febrero de 2022 explica perfectamente el sentido y función del principio de inscripción contable en el contexto de la imputación temporal de ingresos y gastos argumentando lo siguiente:

un error como el aquí ha ocurrido, por inadecuada aplicación de la normativa contable, no limita la deducibilidad del gasto, el cual realmente ha ocurrido y debe ser imputado y deducido, el problema es a cuál ejercicio se imputa. Optando de este modo el legislador por una interpretación no rígida del principio de inscripción contable, impidiendo su imputación –lo que podría resultar contrario al principio de capacidad económica–, permitiendo la deducción del gasto en los términos descritos en el art. 11.3 TRLIS. En efecto, el art. 11.3 del TRLIS establece en relación con los gastos que los imputados contablemente en cuentas de gasto o reservas en un periodo impositivo posterior a aquel en que proceda se imputará al periodo de su contabilización, salvo que por ello se derive una tributación inferior a la que hubiese correspondido por aplicación de las normas de imputación temporal. La norma es, por lo tanto, muy clara: el gasto debe imputarse en el ejercicio que se contabiliza, salvo que de aplicar esta regla resultase una menor tributación para la Administración. Lo que no es el caso, pues tanto la Administración como la demandante no ponen en cuestión que de la aplicación de esta regla se derive una menor tributación efectiva para la Administración.



### 3.4. La función del principio de regularización íntegra

La Sentencia de la AN de 4 de febrero de 2022 apuntnala su argumentación indicando:

lo que en realidad pide el recurrente, y pidió a la Inspección, es la íntegra regularización de su situación jurídica, si se altera el ejercicio de imputación de ingresos, como hizo la Administración, necesariamente la misma suerte debe seguir la imputación de los gastos necesarios para obtener los ingresos. Y, precisamente, de no hacerse así, se impediría el ejercicio del derecho a la deducción de los gastos necesarios para obtener los ingresos.

El principio de regularización íntegra, acuñado por un conjunto de sentencias del Tribunal Supremo, se inscribe en la estela del principio de buena administración, establecido en el artículo 41 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea. En rigor, este principio estaría ya reconocido en el artículo 103 de la Constitución pues, en efecto, buena administración es que la Administración pública deba «servir con objetividad a los intereses generales» y que lo haga eficazmente «con sometimiento a la ley y al Derecho», como así lo indican, entre otros pronunciamientos judiciales, los autos de admisión del recurso de casación (AATS de 29 de junio de 2022 [rec. núm. 6519/2021 –NFJ086859–] y de 22 de junio de 2022 [rec. núm. 8550/2021 –NFJ086764–]).

El principio de regularización íntegra, en su más amplia expresión, exigiría que la Administración tributaria, de oficio, extrajera todas las consecuencias de los hechos probados en el seno de un procedimiento de aplicación de los tributos, produciendo todas las regularizaciones inherentes a los mismos, incluso aunque afectasen a contribuyentes distintos o determinasen devoluciones de ingresos ya efectuados. No obstante, las sentencias del Tribunal Supremo que han hecho referencia a este principio han ponderado sus efectos tomando en consideración el ámbito, general o limitado, del procedimiento de comprobación. Valgan como referencia las Sentencias de 12 de diciembre de 2013 (rec. núm. 4301/2010 –NFJ053817–) y de 26 de enero de 2012 (rec. núm. 5631/2008 –NFJ046527–).

La Sentencia de la AN de 21 de diciembre de 2020 (rec. núm. 602/2017 –NFJ081286–), tras rechazar la deducción de los costes estimados de acuerdo con el denominado método de Monte Carlo en la ejecución de proyectos de larga ejecución, observó que la inspección tributaria, en razón al principio de regularización íntegra, debía extender su actuación a los periodos impositivos subsiguientes, por cuanto

la confirmación del criterio administrativo respecto del método Monte Carlo, podría ocasionar una doble imposición al sujeto pasivo, si no ordenásemos la íntegra regularización de su situación tributaria, en la medida en que la liquidación que vamos a confirmar en esta sentencia pueda producir efectos sobre otros ejercicios, provocando así una doble imposición no permitida por las leyes tributarias. Y esta completa regularización, ha de realizarse de oficio por la Administración, sin que

sean jurídicamente aceptables, como ha reiterado el Alto Tribunal, pese al sujeto pasivo el que haya de instar esas correcciones. Por tanto, la administración de oficio ha de proceder a la íntegra regularización de la situación jurídica del recurrente, como consecuencia de la liquidación que nos ocupa, tanto en aquello que le beneficie como en lo que le perjudique, con audiencia de este.

Así formulado, el principio de regularización íntegra parece tener un doble componente. En primer lugar, el puramente procedimental, que obligaría a la Administración tributaria a ampliar el ámbito de sus actuaciones. En segundo lugar, el normativo, que vendría a imponer una regularización superadora, entre otros aspectos, de los excesos de imposición que se producirían por causa de una regularización que no llegara hasta las últimas consecuencias inherentes a los hechos en presencia, en méritos a la justicia fiscal.

La Sentencia de la AN de 26 de enero de 2022 objeto de comentario parece sugerir que la imputación de los costes de construcción al periodo impositivo de 2006 sería una consecuencia obligada del principio de regularización íntegra, que la inspección tributaria habría incumplido al rechazar tal traslación. Mas la inspección tributaria no rechazó la traslación de los costes de construcción bajo el argumento de que limitaba su actuación a la imputación temporal de los ingresos por ventas de pisos y locales, sino por entender, tal vez equivocadamente, que lo impedía el denominado principio de inscripción contable del artículo 19.3 del texto refundido de 2004.

Sin perjuicio de los méritos del principio de regularización íntegra, así como de los inherentes al rechazo del enriquecimiento injusto de la Administración tributaria, para resolver el caso bastaba con la aplicación de las normas relativas a la imputación temporal de ingresos y gastos, del artículo 19 del texto refundido de 2004, actualmente recogidas en el artículo 11 de la Ley 27/2014, observando que el principio de inscripción contable estaba ya cumplido.

En fin, sin preterir el fundamento de justicia que late tras el principio de regularización íntegra, conviene parar mientes en que la arquitectura de la imputación temporal de ingresos y gastos establecida en los referidos preceptos circula por los raíles de la justicia fiscal, como así lo sugiere la Sentencia de la AN de 4 de febrero de 2022 que comentamos.

## Referencia bibliográfica

Albiñana García-Quintana, C. (1949). Tributación del beneficio de la empresa y sus partícipes. *Revista de Derecho Mercantil*.

# Análisis práctico de la regularización de bienes de inversión en el IVA

**Antonio Longás Lafuente**

*Inspector de Hacienda del Estado (España)*

## Extracto

La casuística que se produce como consecuencia de la regularización exigida en la normativa del IVA para los bienes de inversión definidos en el artículo 108 de la ley reguladora del impuesto requiere de un conocimiento teórico sobre las reglas que rigen el derecho a la deducción de las cuotas soportadas. Las distintas circunstancias que se pueden producir incrementa la complejidad en la aplicación de estas normas, por lo que el examen de las mismas a través de diversos supuestos prácticos ayuda a la comprensión de la ardua tarea que supone la casuística de este impuesto, distinguiendo tres grandes grupos: la regularización de bienes de inversión durante el periodo establecido en la ley; la entrega de estos bienes durante el citado periodo, y los supuestos de autoconsumo interno que dan lugar también a exigir la regularización correspondiente de las cuotas soportadas deducidas por bienes de inversión.

**Palabras clave:** IVA; deducciones; regularización de bienes de inversión; supuestos prácticos.

## Sumario

### 1. Introducción

### 2. Supuestos prácticos

- Supuesto 1. Valor del bien de inversión a efectos de realizar las regularizaciones previstas en los artículos 107 y siguientes de la LIVA
- Supuesto 2. Momento de entrada en funcionamiento de un bien de inversión
- Supuesto 3. Adquisición de un bien de inversión aplicando el sujeto pasivo la regla de prorrateo general durante todo el periodo de regularización
- Supuesto 4. Adquisición de un bien de inversión aplicando el sujeto pasivo la regla de prorrateo general durante parte del periodo de regularización y la prorrateo especial en el resto del periodo
- Supuesto 5. Venta de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que aplica la regla de prorrateo general y la entrega se encuentra sujeta y no exenta
- Supuesto 6. Interrupción de la actividad empresarial o profesional durante uno o más años. Efectos respecto de la regularización de bienes de inversión
- Supuesto 7. Venta de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que aplica la regla de prorrateo general y la entrega se encuentra sujeta y exenta
- Supuesto 8. Venta de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado y la entrega se encuentra sujeta y exenta
- Supuesto 9. Autoconsumo externo de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado
- Supuesto 10. Regularización de un bien de inversión adquirido mediante un contrato de arrendamiento financiero
- Supuesto 11. Adquisición de un *software* por importe superior a 3.005,06 euros por un sujeto pasivo que aplica la regla de prorrateo
- Supuesto 12. Sujeto pasivo dedicado a la compraventa de bienes que, por su importe, superan los 3.005,06 euros
- Supuesto 13. Regularización de mejoras efectuadas en un bien de inversión
- Supuesto 14. Adquisición y venta de un bien de inversión durante el mismo ejercicio
- Supuesto 15. Adquisición de un bien de inversión en un ejercicio soportando la cuota en este año, pero entra en funcionamiento en un ejercicio posterior
- Supuesto 16. Adquisición y entrada en funcionamiento del bien de inversión en un ejercicio y la repercusión de la entrega se produce en un ejercicio posterior

- Supuesto 17. Adquisición de una unidad económica (operación no sujeta del art. 7.1 de la LIVA) existiendo bienes de inversión en periodo de regularización, estando ambos sujetos pasivos –transmitente y adquirente– en prorrata general
- Supuesto 18. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado, modificando el porcentaje de afectación durante los años de regularización
- Supuesto 19. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo que está en prorrata general, modificando el porcentaje de afectación a la actividad durante los años de regularización
- Supuesto 20. Transferencia de un bien de inversión de un sector diferenciado a otro de la actividad económica del sujeto pasivo, no generando el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado en ambos sectores
- Supuesto 21. Cambio de afectación de un bien de inversión de una actividad a otra dentro del mismo sector diferenciado de la actividad
- Supuesto 22. Cambio de afectación de un bien de inversión desde el sector diferenciado de recargo de equivalencia al de una actividad en régimen general
- Supuesto 23. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo con anterioridad al inicio de la actividad y venta del bien después de transcurrir el plazo de regularización de las cuotas soportadas con anterioridad al inicio de la actividad
- Supuesto 24. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo con anterioridad al inicio de la actividad y venta del bien durante el periodo de los cuatro primeros años de ejercicio efectivo de la actividad
- Supuesto 25. Cambio de destino previsible con anterioridad a la entrada en funcionamiento de un bien de inversión. Aplicación de la doctrina establecida por el TJUE en la Sentencia de 17 de septiembre de 2020, asunto C-791/18, caso Stichting Schoonzicht

## 1. Introducción

De acuerdo con los principios inherentes al sistema común del impuesto sobre el valor añadido (IVA), se admite la deducción de las cuotas soportadas en la adquisición o importación de bienes y de servicios de forma inmediata, consiguiendo con ello la neutralidad del impuesto, no discriminando en función de la naturaleza del bien o del servicio. Así, el régimen de deducciones tiene por objeto liberar completamente al empresario de la carga del IVA devengado o ingresado en el marco de todas sus actividades económicas, garantizando la perfecta neutralidad con respecto a la carga fiscal (Sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea [TJUE] de 5 de julio de 2018, asunto C-320/17 –NFJ070830–, caso *Marle Participations*, apdo. 25 y jurisprudencia citada, y de 3 de julio de 2019, asunto C-316/18 –NFJ073876–, caso *The Chancellor, Masters and Scholars of the University of Cambridge*, apdo. 22). De esta forma, el derecho a deducir nace con el devengo del impuesto y puede ser ejercitado de forma inmediata a partir del momento en el que se cumplen las condiciones formales, esencialmente, la posesión del documento justificativo del derecho a la deducción.

No obstante, si las cuotas soportadas corresponden a bienes de inversión [de acuerdo con el concepto que da el art. 108 de la Ley 37/1992, de 27 de diciembre, reguladora del impuesto sobre el valor añadido (LIVA)] afectos a la actividad, surge el problema derivado de su utilización durante más de un ejercicio, lo que lleva al legislador a establecer un sistema de regularización, previsto en los artículos 107, 109 y 110 de la LIVA.

Así, a pesar de que el IVA soportado pueda deducirse inmediatamente, de acuerdo con el derecho del sujeto pasivo en el momento de soportar la cuota –en la cuantía que resulte de la aplicación de la prorratea que corresponda al año en el que se produce la adquisición o importación o de su entrada en funcionamiento–, el legislador establece la obligación de regularizar durante un periodo temporal de cuatro o nueve años siguientes al de adquisición o entrada en funcionamiento, por comparación entre las prorrateas definitivas del año de adquisición o entrada en funcionamiento y la del año de regularización –calculada a 31 de diciembre–, ingresando la diferencia, de ser positiva, o efectuando, en el caso contrario, una deducción complementaria.

Esta regularización se produce respecto de los bienes de inversión, pero no de las cuotas soportadas en bienes corrientes o en servicios (Consulta de la Dirección General de Tributos [DGT] V1023/2009, de 8 de mayo –NFC033066–), realizándose en la última autoliquidación trimestral o mensual del ejercicio.

Es de advertir que esta regularización procede siempre y cuando, en el momento en el que se adquieran los bienes de inversión, el sujeto pasivo tenga la intención de afectarlos a una actividad económica sujeta al impuesto, dado que, en otro caso, no será procedente efectuarla (STJUE de 25 de julio de 2018, asunto C-140/17 –NFJ071023–, caso Gmina Ryjewo).

El objetivo de esta regularización nos lo da el TJUE (STJUE de 30 de marzo de 2006, asunto C-184/04 –NFJ021960–, caso Uudenkaupungin kaupunki, y Auto de 5 de junio de 2014, asunto C-500/13 –NFJ086958–, caso Gmina Miedzzydroje), al señalar que el periodo de regularización permite evitar que se produzcan inexactitudes en el cálculo de las deducciones, así como ventajas o desventajas no justificadas, cuando varíen con posterioridad al momento en el que surge el derecho a la deducción los datos que se han tenido en cuenta inicialmente para calcular el importe de las deducciones. De esta forma, el sistema de regularización se configura como un elemento esencial regulado en los artículos 194 a 192 de la Directiva 2006/112/CE del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del IVA (Directiva IVA), que tienen como finalidad garantizar la exactitud de las deducciones y la neutralidad de la carga fiscal.

Durante ese periodo de regularización, pueden sucederse deducciones variables, siendo obligatoria la regularización de producirse las condiciones fijadas en la norma, limitándose a la parte correspondiente del IVA que haya gravado los bienes de inversión.

Con el fin de comprender las situaciones que pueden producirse, se van a exponer distintos supuestos prácticos que tengan en cuenta diversas circunstancias que inciden en el ejercicio de la regularización de los bienes de inversión, considerando que, salvo regla especial prevista en la LIVA, los importes de las operaciones descritas no incorporan la cuota de IVA.

## 2. Supuestos prácticos

### Supuesto 1. Valor del bien de inversión a efectos de realizar las regularizaciones previstas en los artículos 107 y siguientes de la LIVA

#### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de abril de 20X1 una maquinaria industrial a la empresa B por importe de 200.000 euros. Se conoce que los gastos de montaje han supuesto un importe de 15.000 euros y los de puesta en marcha, de 25.000 euros, servicios que presta también la empresa B.

Se conoce que la empresa A aplica la regla de prorata al realizar una actividad que comprende operaciones que generan el derecho a la deducción y otras que no lo generan.

Se pide:

Determinar el precio de adquisición de la maquinaria a efectos de la regularización de bienes de inversión prevista en los artículos 107 y siguientes de la LIVA.

## Solución

Para determinar el valor del bien de inversión, tomaremos en consideración las reglas que concretan la base imponible de las operaciones de los artículos 78 y 79 de la LIVA.

Por ello, tanto los gastos de montaje como los de puesta en funcionamiento deben integrarse como mayor contraprestación de la operación de compra del bien y, por tanto, incorporándose a la base imponible de acuerdo con lo previsto en el artículo 78.uno.1.º de la LIVA. El valor a considerar para efectuar las regularizaciones por bienes de inversión previstas en los artículos 107 y siguientes de la LIVA en el supuesto examinado será de 240.000 euros (200.000 + 15.000 + 25.000).

Se ha planteado si deberían considerarse también estos importes en el supuesto de que los servicios de montaje y puesta en funcionamiento fueran efectuados por un sujeto pasivo distinto del proveedor. La DGT ha señalado en la Consulta V0055/2019, de 4 de enero (NFC071254) lo siguiente:

La norma 2,<sup>a</sup>, «Inmovilizado material», segunda parte del Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre (BOE de 20 de noviembre) establece que:

«El precio de adquisición incluye, además del importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento o rebaja en el precio, todos los gastos adicionales y directamente relacionados que se produzcan hasta su puesta en condiciones de funcionamiento, incluida la ubicación en el lugar y cualquier otra condición necesaria para que pueda operar de la forma prevista; entre otros: gastos de explanación y derribo, transporte, derechos arancelarios, seguros, instalación, montaje y otros similares.

Las deudas por compra de inmovilizado se valorarán de acuerdo con lo dispuesto en la norma relativa a instrumentos financieros».

El tratamiento previsto en los señalados artículos 107 a 110 de la Ley 37/1992 en relación con la regularización de la deducción de las cuotas soportadas por la adquisición de bienes de inversión tiene como finalidad ajustar, en la medida de lo posible y por un procedimiento sencillo, la deducción de tales cuotas a la utilización efectiva que de dichos bienes se hace a lo largo de un determinado periodo de tiempo, dada su naturaleza de medios de producción o explotación destinados a ser utilizados por un periodo superior a un año. El artículo 108.dos.5.º de la



Ley 37/1992 excluye de la consideración de bien de inversión todos aquellos cuyo valor de adquisición sea inferior a 3.005,06 euros, pero dado que, según la norma 2.º del Plan General de Contabilidad, en el valor de adquisición deben incluirse todos los gastos necesarios para la puesta en condiciones de funcionamiento de la máquina, los gastos consultados que cumplan estos requisitos podrán formar parte del valor de adquisición del inmovilizado, y por tanto incrementarán el valor de la máquina, que excediendo el valor de 3.005,06 euros y siempre que se cumplan el resto de los requisitos previstos en el artículo 108 de la ley del impuesto tendrá la consideración de bien de inversión y deberá ser objeto de regularización conforme a lo previsto en la normativa del impuesto.

## Supuesto 2. Momento de entrada en funcionamiento de un bien de inversión

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA–, dedicada al arrendamiento de bienes inmuebles, estando sometida a la regla de prorata, adquiere a una empresa promotora inmobiliaria B un edificio el 1 de diciembre de 20X1 que comprende viviendas y locales comercial por importe de 5.000.000 de euros, estando la operación sujeta y no exenta y recibiendo en la misma fecha la factura del proveedor. El inmueble va a ser objeto de arrendamiento a lo largo de los ejercicios 20X2 y 20X3, puesto que la empresa A quiere realizar determinados trabajos sobre algunas viviendas y locales a efectos de su arrendamiento.

Se pide:

Determinar cuándo se produce la entrada en funcionamiento del bien de inversión.

### Solución

Los artículos 107 y siguientes de la LIVA, a efectos de la regularización de los bienes de inversión, distinguen entre año de adquisición, año en que se soporta la cuota repercutida y año de entrada en funcionamiento. Si bien los dos primeros no plantean cuestiones complejas en su interpretación, sí lo suscita el tercero.

Debe tenerse en cuenta que, en el supuesto de que no coincidan el periodo de regularización de cuatro años (bienes muebles) o de nueve años (inmuebles), se refiere a los siguientes al de la entrada en funcionamiento, por lo que resulta trascendente determinar este ejercicio.

La DGT, en la Consulta V3000/2011, de 22 de diciembre (NFC043295), ha señalado lo siguiente:

Se entiende como momento de entrada en funcionamiento de un elemento aquel en que se produce su integración al proceso productivo de la empresa en condiciones normales de funcionamiento, una vez concluido el periodo de instalación y prueba.

En este sentido, cabe concluir que, en el caso de empresarios dedicados a la actividad de cesión de activos mediante arrendamiento u otras fórmulas análogas, la entrada en funcionamiento se producirá en el momento en que el elemento patrimonial sea cedido mediante contraprestación, generando así los ingresos que le son propios. Ahora bien, tratándose de un inmueble, cabe la posibilidad de que componentes aislados del mismo o partes susceptibles de aprovechamiento individualizado se integren en el proceso productivo de forma escalonada en el tiempo, debiendo, por tanto, atender a cada momento de entrada en funcionamiento.

Por tanto, en el supuesto planteado, el año de adquisición y en el que se soporta la cuota es el 20X1, mientras que los de entrada en funcionamiento de las distintas partes del edificio (por cada vivienda y local comercial, considerando que se ha producido la división horizontal del edificio) serán los ejercicios 20X2 y 20X3, en función del momento en que se incorpora cada bien inmueble al proceso productivo, esto es, generan los ingresos que les son propios.

### Supuesto 3. Adquisición de un bien de inversión aplicando el sujeto pasivo la regla de prorrata general durante todo el periodo de regularización

#### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de junio del año 20X1 una maquinaria al empresario B por importe de 100.000 euros más 21.000 euros de cuota al tributar la operación al tipo general, y la incorpora al proceso productivo de unos bienes que fabrica.

La empresa compradora A realiza exclusivamente actividades sujetas al impuesto; unas generan el derecho a deducir y otras no lo generan, teniendo un único sector diferenciado de la actividad, en el que aplica la prorrata general –no está obligada a aplicar la prorrata especial ni opta por ella–, presentando autoliquidaciones mensuales por ser gran empresa.

Se conoce que la maquinaria entra en funcionamiento a los 10 días de su adquisición. La factura por la adquisición fue expedida por B con fecha 15 de julio de 20X1, siendo recibida por A el mismo día de su emisión.

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	48 %



Año	Porcentaje de prorrata definitivo
▶	
20X1	30 %
20X2	43 %
20X3	52 %
20X4	65 %
20X5	36 %

Se pide:

Determinar la deducibilidad de la cuota soportada en el año de adquisición, efectuando los ajustes por bienes de inversión que sean necesarios en los años siguientes.

### Solución

La empresa A ha adquirido un bien de inversión al concurrir las condiciones previstas en el artículo 108 de la LIVA, por lo que, aplicando la regla de prorrata general, para calcular el IVA soportado deducible, deberá en su caso regularizar el bien de inversión en la forma establecida en los artículos 107 y 109 de la LIVA.

Para ello, tendremos en cuenta:

#### A) Año 20X1

Adquiere en este ejercicio la maquinaria y soporta el impuesto (el devengo se produjo el 1 de junio y se soporta el impuesto el 15 de julio, fecha a partir de la cual puede ejercitar su derecho a la deducción, conforme al art. 99.uno de la LIVA). Así, considerando que ejerce este derecho de forma inmediata:

- a) En la autoliquidación del mes de julio de 20X1, podrá deducir la cuota soportada aplicando sobre ella la prorrata provisional (que es la definitiva del año anterior), que llevará a las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303 («Liquidación. Régimen general. IVA deducible. Por cuotas soportadas en operaciones interiores con bienes de inversión»):

$$(100.000 \times 21 \%) \times 48 \% = 10.080 \text{ euros}$$

- b) En la autoliquidación del mes de diciembre, aplicará a la cuota soportada deducible de 21.000 euros la regularización general por diferencia entre la prorrata definitiva y la provisional del ejercicio 20X1, al igual que efectuará con el resto de las cuotas soportadas deducibles del ejercicio (que cumplan los requisitos del capítulo I del título VIII de la LIVA), declarando el ajuste en la casilla 44 del modelo 303 («Liquidación. Régimen general. IVA deducible. Regularización por aplicación del porcentaje definitivo de prorrata»):

$$(30\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%) = -3.780 \text{ euros}$$

Este ajuste supone una menor deducción de la cuota soportada en este año 20X1.

## B) Años 20X2 a 20X5

Son los cuatro ejercicios siguientes al de adquisición y entrada en funcionamiento durante los que debe determinarse si se realiza el ajuste previsto en los artículos 107 y 109 de la LIVA, siempre que la diferencia entre la prorrata definitiva del año en el que se adquirió y soportó la cuota (20X1) y el de regularización (20X3 a 20X5) exista una diferencia superior a 10 puntos porcentuales. Para ello, a fecha 31 de diciembre, comprobaremos si concurren las condiciones para realizar el ajuste, declarándolo en su caso en la casilla 43 («Liquidación. Régimen general. IVA deducible. Regularización bienes de inversión») del modelo de autoliquidación 303 del mes de diciembre.

Podemos efectuar el siguiente cuadro:

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X2	48 %	43 %	5 puntos	No procede regularizar
20X3	48 %	52 %	4 puntos	No procede regularizar
20X4	48 %	65 %	17 puntos	$[(65\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = +714 \text{ euros}$
20X5	48 %	36 %	12 puntos	$[(36\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = -504 \text{ euros}$

El ajuste del ejercicio 20X4 es positivo, lo que supone una mayor deducción de la cuota soportada, mientras que el del año 20X5 es negativo y representa una menor deducción.

## Supuesto 4. Adquisición de un bien de inversión aplicando el sujeto pasivo la regla de prorrata general durante parte del periodo de regularización y la prorrata especial en el resto del periodo

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de junio del año 20X1 una maquinaria al empresario B por importe de 100.000 euros más 21.000 euros de cuota al tributar la operación al tipo general, y la incorpora al proceso productivo de unos bienes que fabrica.

La empresa compradora A realiza exclusivamente actividades sujetas al impuesto; unas generan el derecho a deducir y otras no lo generan, teniendo un único sector diferenciado de la actividad, en el que aplica la prorrata general –no está obligada a aplicar la prorrata especial ni opta por ella–, presentando autoliquidaciones mensuales por ser gran empresa.

No obstante, se conoce que en los ejercicios 20X2 y 20X4 tiene obligación de aplicar la regla de prorrata especial, conociéndose que la maquinaria queda afecta durante dichos años a la actividad que genera el derecho a deducir íntegramente las cuotas soportadas.

Se conoce que la maquinaria entra en funcionamiento a los 10 días de su adquisición. La factura por la adquisición fue expedida por B con fecha 15 de julio de 20X1, siendo recibida por A el mismo día de su emisión. Los porcentajes de prorrata que tiene el sujeto pasivo son los siguientes:

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	48 %
20X1	30 %
20X2	Prorrata especial
20X3	52 %
20X4	Prorrata especial
20X5	36 %

Se pide:

Determinar la deducibilidad de la cuota soportada en el año de adquisición, efectuando los ajustes por bienes de inversión que sean necesarios en los años siguientes.

## Solución

La empresa A ha adquirido un bien de inversión al concurrir las condiciones previstas en el artículo 108 de la LIVA, por lo que, aplicando la regla de prorrata general para calcular el IVA soportado deducible, deberá en su caso regularizar el bien de inversión en la forma establecida en los artículos 107 y 109 de la LIVA. Se indica en el enunciado que durante el periodo de regularización la empresa tiene obligación de aplicar durante dos años la prorrata especial. Ello supone que durante estos ejercicios el montante total de las cuotas deducibles en cada uno de los años naturales por aplicación de la regla de prorrata general excede en un 10 % o más del que resultaría por aplicación de la regla de prorrata especial (art. 105 de la LIVA), pero no tiene obligación de aplicar esta prorrata especial en los ejercicios siguientes (art. 28.1 del Reglamento del IVA [RIVA]), por lo que en los años posteriores a aquellos en los que aplica la prorrata especial volverá a aplicar la prorrata general.

A efectos del cálculo de la cuota soportada deducible en el año de adquisición y entrada en funcionamiento y de los ajustes a realizar durante los años siguientes (cuatro en nuestro caso al ser un bien mueble), de acuerdo con el artículo 107.uno de la LIVA, consideramos lo siguiente:

### A) Año 20X1

Adquiere en este ejercicio la maquinaria y soporta el impuesto (el devengo se produjo el 1 de junio y se soporta el impuesto el 15 de julio, fecha a partir de la cual puede ejercitar su derecho a la deducción, conforme al art. 99.uno de la LIVA). Así, considerando que ejerce este derecho de forma inmediata:

- a) En la autoliquidación del mes de julio de 20X1, podrá deducir la cuota soportada aplicando sobre ella la prorrata provisional (que es la definitiva del año anterior), que llevará a las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303:

$$(100.000 \times 21\%) \times 48\% = 10.080 \text{ euros}$$

- b) En la autoliquidación del mes de diciembre, aplicará a la cuota soportada deducible de 21.000 euros la regularización general por diferencia entre la prorrata definitiva y la provisional, al igual que efectuará con el resto de las cuotas soportadas deducibles del ejercicio (que cumplan los requisitos del capítulo I del título VIII de la LIVA), declarando el ajuste en la casilla 44 del modelo de autoliquidación 303:

$$(30\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%) = -3.780 \text{ euros}$$

Este ajuste supone una menor deducción de la cuota soportada en este año 20X1.

B) Años 20X2 a 20X5

En estos ejercicios, calculará a 31 de diciembre si tiene obligación de aplicar la regla de prorrateo especial por la causa prevista en el artículo 103.dos.2.º de la LIVA. El enunciado del supuesto nos indica que así es en los ejercicios 20X2 y 20X4, por lo que, al quedar afectado el bien de inversión a una actividad que genera el derecho a la deducción íntegra en el impuesto soportado en estos años 20X2 y 20X4, deberemos considerar que la prorrateo definitiva de estos años a efectos de realizar el ajuste previsto en el artículo 107 es del 100 %.

En el supuesto de que el bien de inversión quedase en estos ejercicios afecto a una actividad que no genere el derecho a deducir, el porcentaje de prorrateo a considerar sería de 0 % y, si el bien quedase afecto al conjunto de las actividades del sujeto pasivo, unas que generan el derecho a deducir y otras que no, aplicaríamos la prorrateo general común.

La regularización debe efectuarse en los cuatro ejercicios siguientes al de entrada en funcionamiento conforme a los artículos 107 y 109 de la LIVA, siempre que la diferencia entre la prorrateo definitiva del año en que se adquirió y soportó la cuota (20X1) y el de regularización (20X2 a 20X5) exista una diferencia superior a 10 puntos porcentuales. Para ello, a fecha 31 de diciembre comprobaremos si concurren las condiciones para realizar el ajuste, declarándolo en su caso en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 del mes de diciembre.

Podemos efectuar el siguiente cuadro:

Año	Prorrateo definitiva del año de adquisición en A	Prorrateo definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X2	48 %	100 %	52 puntos	$[(100\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = +2.184$ euros
20X3	48 %	52 %	4 puntos	No procede regularizar
20X4	48 %	100 %	52 puntos	$[(100\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = +2.184$ euros
20X5	48 %	36 %	12 puntos	$[(36\% - 48\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = -504$ euros

El ajuste de los ejercicios 20X2 y 20X4 es positivo, lo que supone una mayor deducción de la cuota soportada al afectar el bien a operaciones que generan el derecho a deducir íntegramente la cuota soportada en dicho ejercicio, mientras que el del año 20X5 es negativo y representa una menor deducción.

## Supuesto 5. Venta de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que aplica la regla de prorrata general y la entrega se encuentra sujeta y no exenta

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de junio del año 20X1 una maquinaria al empresario B por importe de 100.000 euros más 21.000 euros de cuota al tributar la operación al tipo general, y la incorpora al proceso productivo de unos bienes que fabrica. Posteriormente, el 1 de julio del año 20X3, vende la maquinaria por importe de 70.000 euros.

La empresa compradora A realiza exclusivamente actividades sujetas al impuesto; unas generan el derecho a deducir y otras no lo generan, teniendo un único sector diferenciado de la actividad, en el que aplica la prorrata general –no está obligada a aplicar la prorrata especial ni opta por ella–, presentando autoliquidaciones mensuales por ser gran empresa.

No obstante, se conoce que en los ejercicios 20X2 y 20X4 tiene obligación de aplicar la regla de prorrata especial, conociéndose que la maquinaria queda afecta durante dichos años a la actividad que genera el derecho a deducir íntegramente las cuotas soportadas.

Se conoce que la maquinaria entra en funcionamiento a los 10 días de su adquisición. La factura por la adquisición fue expedida por B con fecha 15 de julio de 20X1, siendo recibida por A el mismo día de su emisión. Los porcentajes de prorrata que tiene el sujeto pasivo son los siguientes:

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	48 %
20X1	30 %
20X2	Prorrata especial
20X3	52 %
20X4	Prorrata especial
20X5	36 %

Se pide:

Determinar el ajuste que la empresa A debe realizar en el ejercicio 20X3, año de la venta de la maquinaria.



## Solución

La empresa A, durante el ejercicio 20X1, deducirá la cuota en la forma soportada en el año de adquisición y entrada en funcionamiento expuesta en el anterior supuesto, y en el año 20X2, realizará el mismo ajuste que se ha señalado en ese ejemplo.

El 1 de julio de 20X3, vende la maquinaria por 70.000 euros, por lo que se producirá el devengo de la entrega (art. 75.uno.1.º de la LIVA) y repercutirá la siguiente cuota, al tipo general del impuesto, que se declarará en las casillas 7, 8 y 9 del modelo de autoliquidación 303 («Liquidación. Régimen general. IVA devengado. Régimen general»):

$$70.000 \times 21 \% = 14.910 \text{ euros}$$

El artículo 110 de la LIVA exige realizar un ajuste por los años de regularización que restan, incluyendo el de la venta o entrega del bien; en nuestro caso, serán tres ejercicios, pues se transmite en 20X3 y el periodo de regularización concluye en 20X5. El precepto distingue en función de si la entrega está no exenta o exenta, considerando que, en el primer caso, el bien de inversión se empleó exclusivamente en la realización de operaciones que originan el derecho a deducir durante todo el año en el que se realizó dicha entrega y en los restantes hasta la expiración del periodo de regularización, mientras que, en el segundo, se estima que se utilizó en operaciones que no originan el derecho a la deducción. Por ello, para calcular el ajuste que debemos efectuar, se tomará en el primer caso el 100 % y en el segundo el 0 %.

La empresa A realizará por ello el siguiente ajuste, que supondrá una mayor deducción y que declarará en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303:

$$[(100 \% - 30 \%) \times (100.000 \times 21 \%)/5] \times 3 = 8.820 \text{ euros}$$

El artículo 110.uno.1.º, párrafo 2.º de la LIVA, establece un umbral máximo de este ajuste al disponer que no será deducible la diferencia entre la cantidad que resulte de la aplicación de lo dispuesto en el párrafo anterior y el importe de la cuota devengada por la entrega del bien.

En nuestro caso, este umbral o límite máximo de deducción es la cuota repercutida en la venta, que fue de 14.910 euros, por lo que el sujeto pasivo puede declarar el ajuste calculado con anterioridad íntegramente.

En cuanto al momento en el que debe declararse, si bien el precepto no indica el periodo en el que debe reflejarse, se hará constar en la autoliquidación del periodo en el que se produjo la entrega. El Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC), entre otras, en Resolución de 19 de diciembre de 2007 (R. G. 00/01797/2007), ha señalado que, al tratarse

de un bien de inversión objeto de entrega dentro del periodo de regularización, procede regularizar las deducciones de las cuotas soportadas en su adquisición, siendo improcedente la regularización en el último periodo del año, ya que la transmisión se produjo en periodo anterior, en el que deberá incluirse el ajuste.

## Supuesto 6. Interrupción de la actividad empresarial o profesional durante uno o más años. Efectos respecto de la regularización de bienes de inversión

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de marzo de 20X0 un local comercial a una empresa promotora inmobiliaria B por importe de 1.000.000 de euros, estando la operación sujeta y no exenta y recibiendo A la factura en la fecha en que se firma la escritura pública. La empresa A realiza la actividad de enseñanza de diversas disciplinas, integradas y no integradas en los planes de estudio aprobados por la Administración, por lo que aplica la regla de prorrata general (no opta por la prorrata especial ni está obligada a aplicarla).

En los años 20X3 y 20X4, como consecuencia de diversas circunstancias objetivas, la empresa A interrumpe su actividad, que reinicia en el año 20X5. Se conoce que el porcentaje de prorrata provisional del año 20X0 fue del 45 % y que los porcentajes de prorrata definitivos de la empresa A en ese año y en los siguientes son:

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	48 %
20X1	30 %
20X2	40 %
20X3	Sin actividad
20X4	Sin actividad
20X5	36 %
20X6	41 %
20X7	42 %
20X8	59 %
20X9	43 %

Se pide:

Determinar los efectos de la interrupción de la actividad en relación con la regularización del bien de inversión.

## Solución

### A) Año 20X0

En el año de adquisición del inmueble, la empresa A, en el momento de la adquisición del inmueble, habrá deducido en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303 el siguiente importe, aplicando la prorrata provisional:

$$(1.000.000 \times 21\%) \times 45\% = 94.500 \text{ euros}$$

El 31 de diciembre efectuará la regularización global de las cuotas soportadas durante el ejercicio en virtud del artículo 105.cuatro de la LIVA, en la que se integrará la cuota soportada por el inmueble y que declarará en la casilla 44 del modelo de autoliquidación 303, suponiendo una mayor deducción dado que la prorrata definitiva es superior a la provisional. Individualizando esta regularización para el bien de inversión:

$$(48\% - 45\%) \times (1.000.000 \times 21\%) = 6.300 \text{ euros}$$

### B) Años 20X1 a 20X9

Respecto a la regularización durante los nueve años siguientes al de entrada en funcionamiento del local comercial, en cada uno de los ejercicios deberemos calcular el 31 de diciembre si se cumplen las condiciones para efectuar el ajuste previsto en los artículos 107 y 109 de la LIVA.

Respecto de los ejercicios 20X4 y 20X5, en los que la empresa A interrumpe la actividad, se establece en el artículo 105.cinco que, en este caso, al interrumpirse la actividad uno o más años naturales, el porcentaje de deducción definitivo aplicable durante cada uno de estos años será el que globalmente corresponda al conjunto de los tres últimos años naturales en los que se hubiesen realizado operaciones (en este sentido se pronuncia la DGT en la Consulta V2845/2015, de 1 de octubre –NFC056307–). Por ello, deberemos calcular el porcentaje definitivo de los tres años últimos de ejercicio de la actividad anteriores a la interrupción, no realizando un promedio de los porcentajes definitivos de esos ejercicios, sino considerando el volumen de operaciones que realizó la empresa A conforme al artículo 104 de la LIVA. En nuestro caso, consideraremos que dicha prorrata definitiva conjunta es del 39 % (años 20X0, 20X1 y 20X2).

Los ajustes a practicar durante el periodo de regularización por el bien de inversión serán los siguientes:

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X1	48 %	30 %	18 puntos	$[(30\% - 48\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = -3.780$ euros
20X2	48 %	40 %	8 puntos	No procede regularizar
20X3	48 %	39 % (promedio de los tres años anteriores)	9 puntos	No procede regularizar
20X4	48 %	39 % (promedio de los tres años anteriores)	9 puntos	No procede regularizar
20X5	48 %	36 %	12 puntos	$[(36\% - 48\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = -2.520$ euros
20X6	48 %	41 %	7 puntos	No procede regularizar
20X7	48 %	42 %	6 puntos	No procede regularizar
20X8	48 %	59 %	11 puntos	$[(59\% - 48\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = 2.310$ euros
20X9	48 %	43 %	5 puntos	No procede regularizar

Los ajustes que incluiremos en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 de los años 20X1 y 20X5 suponen una minoración de la cuota soportada deducible, mientras que la del año 20X8 implica un incremento. Como se observa, en los años en que ha estado interrumpida la actividad no se ha efectuado ajuste porque la diferencia entre la prorrata definitiva conjunta de los tres últimos años de ejercicio efectivo de la actividad (20X0, 20X1 y 20X3, 39 %) no difiere en más de 10 puntos porcentuales de la prorrata definitiva del año de adquisición y entrada en funcionamiento (20X0, 48 %).

## Supuesto 7. Venta de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que aplica la regla de prorrata general y la entrega se encuentra sujeta y exenta

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere de una sociedad B, promotora inmobiliaria, unos locales comerciales cuyas obras acaban de terminar por importe de 2.000.000 de

euros, firmándose la escritura pública de compraventa el día 1 de abril de 20X1, recibiendo factura el mismo día y entrando en funcionamiento en este mismo ejercicio.

La empresa adquirente A, que presenta autoliquidaciones mensuales, aplica la regla de prorrateo general (está obligada a aplicar la prorrateo especial en los años que se indican, no optando por su aplicación en el resto de los ejercicios de adquisición y regularización), afectando los locales a oficinas del conjunto de sus actividades. Los porcentajes de prorrateo que tiene la empresa son los siguientes (se indican solo los porcentajes hasta el año de la venta de los bienes), conociéndose que los locales en los ejercicios en los que se aplica la prorrateo especial quedan afectos a actividades que generan el derecho a deducir:

Año	Porcentaje de prorrateo definitivo
20X0	45 %
20X1	33 %
20X2	Prorrateo especial
20X3	40 %
20X4	Prorrateo especial
20X5	80 %

El 1 de diciembre de 20X5, vende los locales comerciales a la sociedad mercantil C, vinculada con A, por importe de 1.000.000 de euros (aunque se conoce que el valor de mercado es de 2.500.000 euros). La sociedad B realiza una actividad sujeta y exenta del IVA y afecta los locales a dicha actividad no generadora del derecho a deducir.

Se pide:

Determinar la cuota soportada deducible en el año de adquisición y entrada en funcionamiento y el ajuste que la empresa A debe realizar en los años de regularización que se indican en el enunciado.

### Solución

La empresa A ha adquirido un bien de inversión al concurrir las condiciones previstas en el artículo 108 de la LIVA, por lo que, al estar sujeta a la regla de prorrateo, para calcular el IVA soportado deducible, deberá en su caso regularizar el bien de inversión en la forma establecida en los artículos 107 y 109 de la LIVA.

A efectos del cálculo de la cuota soportada deducible en el año de adquisición y entrada en funcionamiento, y de los ajustes a realizar durante los años siguientes (nueve en nuestro caso al ser un bien inmueble, de acuerdo con el art. 107.tres de la LIVA), consideramos lo siguiente:

#### A) Año 20X1

Adquiere en este ejercicio los locales, produciéndose el devengo el 1 de abril (art. 75.uno.1.º de la LIVA), fecha en la que se firma la escritura pública y se soporta el impuesto en la misma fecha, emitiéndose factura, por lo que puede ejercitar su derecho a la deducción conforme al artículo 99.uno de la LIVA. Así, considerando que ejerce este derecho de forma inmediata:

- a) En la autoliquidación del mes de abril de 20X1, podrá deducir la cuota soportada aplicando sobre ella la prorratea provisional (la definitiva del año anterior), que llevará a las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303:

$$(2.000.000 \times 21\%) \times 45\% = 189.000 \text{ euros}$$

- b) En la autoliquidación del mes de diciembre, aplicará a la cuota soportada deducible de 420.000 euros la regularización general por diferencia entre las prorrateas definitiva y provisional del ejercicio, al igual que efectuará con el resto de las cuotas soportadas deducibles del ejercicio (que cumplan los requisitos del capítulo I del título VIII de la LIVA), declarando el ajuste en la casilla 44 del modelo de autoliquidación 303:

$$(33\% - 45\%) \times (2.000.000 \times 21\%) = -50.400 \text{ euros}$$

Este ajuste supone una menor deducción, de forma que el sujeto pasivo reduce la cuota deducida en este año 20X1.

#### B) Años 20X2 a 20X4

En estos ejercicios, calculará a 31 de diciembre si tiene obligación de aplicar la regla de prorratea especial en el supuesto previsto en el artículo 103.dos.2.º de la LIVA. El enunciado del supuesto nos indica que así es en los ejercicios 20X2 y 20X4, por lo que, al quedar afecto el bien de inversión a una actividad que genera el derecho a la deducción íntegra del impuesto soportado en estos años 20X2 y 20X4, deberemos considerar que su prorratea definitiva a efectos de realizar el ajuste previsto en el artículo 107 es del 100 %.

La regularización debe efectuarse en los nueve ejercicios siguientes al de entrada en funcionamiento conforme a los artículos 107 y 109 de la LIVA (en el supuesto solo

se consideran los primeros ejercicios hasta la venta del bien), siempre que la diferencia entre la prorrata definitiva del año en que se adquirió y soportó la cuota (20X1) y el de regularización (20X2 a 20X4) exista una diferencia superior a 10 puntos porcentuales. Para ello, a fecha 31 de diciembre, comprobaremos si concurren las condiciones para declarar el ajuste, declarándolo en su caso en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 del mes de diciembre.

Podemos efectuar el siguiente cuadro:

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X2	33%	100%	67 puntos	$[(100\% - 33\%) \times (2.000.000 \times 21\%)]/10 = 28.140$ euros
20X3	33%	40%	7 puntos	No procede regularizar
20X4	33%	100%	67 puntos	$[(100\% - 33\%) \times (2.000.000 \times 21\%)]/10 = 28.140$ euros

El ajuste de los ejercicios 20X2 y 20X4 es positivo, lo que supone una mayor deducción de la cuota soportada al afectar el bien a una actividad que generaba el derecho a deducir íntegramente la cuota soportada en dicho esos años.

### C) Ejercicio 20X5

El 1 de diciembre de 20X5, vende los locales comerciales a la sociedad mercantil C por 1.000.000 de euros. De acuerdo con los datos que figuran en el enunciado, deberemos distinguir:

- a) La entrega estará sujeta y exenta, sin que pueda renunciarse a la exención, dado que la entidad adquirente afecta el bien a una actividad que no genera el derecho a la deducción, por lo que A no podrá ejercitar el derecho a la renuncia, conforme a lo previsto en el artículo 20.dos de la LIVA.
- b) Aun cuando no tenga efectos en el cálculo de la prorrata, se advierte que la base imponible, de acuerdo con la regla especial prevista en el artículo 79.cinco de la LIVA, debe ser de 2.500.000 euros y no el valor fijado en la escritura, al existir vinculación y producirse el supuesto previsto en la letra a) del párrafo tercero del citado precepto. No obstante, encontrándonos ante un bien de inversión, esta

base imponible no debe considerarse para el cálculo de la prorrata en el ejercicio 20X5 conforme al artículo 104.tres.3.º y 4.º de la LIVA.

- c) Estamos ante un bien de inversión que ha sido objeto de entrega durante el periodo de regularización, por lo que se calculará el importe del ajuste previsto en el artículo 110 de la LIVA, sabiendo que los años que restan de este periodo, contando el de la venta, es de seis años. El porcentaje de prorrata definitivo que se tendrá en cuenta será el 0%, ya que, cuando la entrega resulte exenta o no sujeta, se considerará que el bien de inversión se empleó exclusivamente en la realización de operaciones que no originan el derecho a deducir durante todo el año en el que se realizó dicha entrega y en los restantes hasta la expiración del periodo de regularización.

El resultado deberá incluirse en la casilla 43 de la autoliquidación correspondiente al periodo de liquidación en el que tenga lugar la entrega, en nuestro caso, diciembre:

$$[(0\% - 33\%) \times (2.000.000 \times 21\%)/10] \times 6 = -83.160 \text{ euros}$$

Se trata de un importe que minorará el IVA soportado deducible de este periodo, esto es, debe devolverse a la Hacienda pública parte de la cuota efectivamente deducida.

## **Supuesto 8. Venta de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado y la entrega se encuentra sujeta y exenta**

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere de una sociedad B, promotora inmobiliaria, un local comercial cuyas obras acaban de terminar por importe de 1.000.000 de euros, firmándose la escritura pública de compraventa el día 1 de julio de 20X0, recibiendo la factura en la misma fecha, y entrando en funcionamiento en este mismo ejercicio.

La empresa A, que presenta autoliquidaciones trimestrales, genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado, afectando el local a oficinas de su actividad sujeta y no exenta.

El 1 de octubre de 20X5, vende el local comercial a la sociedad C por importe de 1.500.000 euros (impuestos excluidos).



Se pide:

Determinar la regularización a efectuar por la empresa A en el ejercicio 20X5.

## Solución

La empresa A, en la declaración-liquidación correspondiente al tercer trimestre de 20X0, deducirá íntegramente la cuota soportada por la adquisición del local, que declarará en las casillas 30 y 31 del modelo 303, al ser un bien de inversión:

$$(1.000.000 \times 21\%) = 210.000 \text{ euros}$$

Aun cuando se trata de un bien de inversión, no debe regularizar en los años siguientes, ya que la empresa A es un sujeto pasivo que genera el derecho a la deducción íntegra del impuesto y durante los ejercicios 20X1 y siguientes no varía ni el porcentaje de prorrata ni tampoco el porcentaje de afectación.

No obstante, en el ejercicio 20X5, transmite el local a la sociedad C, esto es, entrega el bien durante el periodo de regularización, por lo que deberá practicar el ajuste previsto en el artículo 110 de la LIVA, conociendo que los años que restan de este periodo, contando el de la venta, es de cinco años (20X5 hasta el 20X9). El porcentaje de prorrata definitivo que se tendrá en cuenta será el 0 %, ya que, cuando la entrega resulte exenta o no sujeta, se considerará que el bien de inversión se empleó exclusivamente en la realización de operaciones que no originan el derecho a deducir durante todo el año en el que se realizó dicha entrega y en los restantes hasta la expiración del periodo de regularización.

Nos encontramos ante una norma antiabuso o antifraude, pues, además de tener la finalidad de ajustar la cuota soportada deducida al principio de afectación del bien durante el periodo de regularización, también se pretende evitar supuestos en los que podría producirse un abuso de derecho, lo que puede ocurrir, entre otros supuestos, cuando el sujeto pasivo que efectúa la entrega genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto y el adquirente no genera este derecho. Para evitar posibles conductas que perjudicasen a la Hacienda pública, el legislador establece esta regla o norma antiabuso que impide obtener un enriquecimiento injusto a favor del sujeto pasivo.

Normalmente, esta regla del artículo 110 de la LIVA, cuando el sujeto pasivo que efectúa la entrega del bien de inversión durante el periodo de regularización genere el derecho a la deducción (no utiliza la regla de prorrata), resultará aplicable respecto de los bienes inmuebles cuando la operación esté sujeta y exenta. En otro caso, cuando la entrega sea de bienes muebles o inmuebles en los que se repercute el impuesto (por ser primera entrega o renunciarse a la exención), el resultado del ajuste será neutro, con valor de 0 euros, pues el porcentaje definitivo del año en que se soportó la cuota y entrada en

funcionamiento es el mismo que el que tomamos respecto de los años de regularización que restan (el 100 %).

Por tanto, en la autoliquidación a presentar por el cuarto trimestre de 20X5 deberá concretar el importe de la regularización por la venta del bien de inversión, que será el siguiente:

$$\{[(0\% - 100\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10\} \times 5 = -105.000 \text{ euros}$$

Este ajuste lo declarará en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303.

## **Supuesto 9. Autoconsumo externo de un bien de inversión durante el periodo de regularización por un sujeto pasivo que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado**

### Enunciado

Una persona física A –sujeto pasivo del IVA que ejerce la profesión de abogacía– adquirió el 1 de marzo del año 20X0 una vivienda a una empresa promotora inmobiliaria B por importe de 800.000 euros, estando la operación sujeta y no exenta al considerarse primera entrega de una parte del edificio. La vivienda la destina íntegramente a despacho profesional desde la fecha de la compra.

El 1 de julio de 20X6, A decide instalar su oficina profesional en un local y pasa a ocupar la vivienda como residencia habitual.

Se pide:

Determinar la tributación de esta operación.

### Solución

En el momento de la adquisición de la vivienda, A dedujo íntegramente la cuota soportada de 80.000 euros ( $800.000 \times 10\%$ , tipo al que tributa la entrega de viviendas conforme al art. 91.uno.1.7.º de la LIVA), declarando el IVA soportado deducible en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303.

Dicha vivienda tenía para A la consideración de bien de inversión, si bien, no tenía que efectuar regularización alguna en los años siguientes al de su adquisición y entrada en funcionamiento, ya que su actividad no estaba en prorrata.

No obstante, el 1 de julio de 20X6, se produce el hecho imponible de entrega asimilada por el autoconsumo externo que tiene lugar, conforme al artículo 9.1.º a) de la LIVA. Se trata de una segunda entrega de bienes inmuebles que estará exenta del IVA en virtud del artículo 20.uno.22.º, sin que exista posibilidad de renuncia; no tributando tampoco por el concepto transmisiones patrimoniales onerosas al no existir transmisión de la propiedad por parte de A.

A efectos del IVA, el hecho imponible entrega de bienes se produce durante el periodo de regularización del bien de inversión, por lo que deberá calcularse el ajuste regulado en el artículo 110 de la LIVA. En tanto la operación está exenta, estimaremos que el porcentaje de prorrata definitiva del año en el que se produce este hecho imponible y los que restan del periodo de regularización (cuatro ejercicios) es del 0 %, por lo que el ajuste a declarar en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 del periodo impositivo en que tiene lugar el hecho imponible autoconsumo externo será el siguiente:

$$(0\% - 100\%) \times (800.000 \times 10\%) / 10 \times 4 = -32.000 \text{ euros}$$

Supone este ajuste una minoración de la cuota soportada deducible del inmueble afecto a la actividad profesional de la abogacía.

## Supuesto 10. Regularización de un bien de inversión adquirido mediante un contrato de arrendamiento financiero

### Enunciado

La empresa A suscribe el 1 de marzo de 20X0 un contrato de arrendamiento financiero con una entidad de crédito B sobre un local comercial en el que instala parte de sus oficinas. La duración del contrato es superior a 10 años. El 1 de abril 20X7, se compromete a ejercitar la opción de compra, siendo el importe de las cuotas que quedan pendientes de pago (excluidos los costes financieros o intereses) más el valor residual del bien de 500.000 euros (impuestos excluidos). El importe de cada cuota mensual es de 5.000 euros (impuestos excluidos) y la empresa A se encuentra sujeta a la regla de prorrata durante todos los ejercicios de duración del contrato de arrendamiento financiero.

Se pide:

Determinar los efectos del contrato de arrendamiento financiero en relación con la regularización prevista en los artículos 107 y siguientes de la LIVA.

### Solución

En tanto no se ejercita la opción de compra o no se compromete A a ejercitar la opción de compra, estaremos ante una operación que supone una prestación del artículo 11.dos.2.º

de la LIVA, en cuyo devengo aplicaremos la regla prevista para los contratos de tracto sucesivo (art. 75.uno.7.º de la LIVA). No estamos ante un bien de inversión en sede de la empresa A, por lo que, por cada cuota de 5.000 euros que abona a la entidad financiera B, la arrendataria se deducirá el porcentaje de prorrata provisional, efectuando la regularización global de las cuotas del ejercicio a 31 de diciembre por la diferencia entre la prorrata definitiva y provisional de cada ejercicio.

El 1 de abril de 20X7, se compromete a ejercitar la opción de compra, por lo que en ese momento se produce una entrega de bienes (art. 8.dos.5.º de la LIVA), produciéndose el devengo de dicha operación (art. 75.uno.1.º de la LIVA) por el importe total pendiente de pago del contrato, excluidos los intereses de demora o coste financiero de cada cuota (art. 78.dos.1.º de la LIVA).

Es en este momento cuando en sede de la empresa adquirente A el bien tiene la naturaleza de inversión, por lo que, a partir de este momento, se aplicarán las reglas correspondientes a la regularización de los bienes de inversión durante este año 20X7 (ejercicio de adquisición y entrada en funcionamiento) y los nueve siguientes, siendo el valor del bien de inversión de 500.000 euros (en este sentido se pronuncia la DGT en la Consulta V3400/2020, de 23 de noviembre –NFC078166–).

Procederemos, a efectos del cálculo de la prorrata, en la forma señalada en los supuestos anteriores. Así, en los ejercicios 20X8 y siguientes, calculará el ajuste a realizar por aplicación de los artículos 107 y 109 de la LIVA y, en el caso de que transmita el bien durante este periodo de nueve años, procederá a calcular el ajuste previsto en el artículo 110.

## **Supuesto 11. Adquisición de un *software* por importe superior a 3.005,06 euros por un sujeto pasivo que aplica la regla de prorrata**

### Enunciado

La empresa A adquiere el 1 de junio de 20X1 un *software* por importe de 100.000 euros (impuestos excluidos), elaborado específicamente para la empresa A por la sociedad informática B, para afectarlo a la realización de su actividad económica, que está sujeta y que le obliga a aplicar la regla de prorrata, no habiendo optado ni estando obligado a aplicar la prorrata especial. En el año de la adquisición, la prorrata provisional es del 45 % y la definitiva del 50 %.

Se pide:

Determinar si resulta obligatorio regularizar el *software* adquirido por la empresa A.

## Solución

En la medida en que el *software* es un bien de carácter inmaterial, no corporal, el mismo no tendrá la calificación de bien de inversión conforme a lo dispuesto en el artículo 108 de la LIVA, por lo que no deberá efectuarse regularización alguna prevista en los artículos 107 y 109 (en este sentido, la Consulta de la DGT V1735/2019, de 9 de julio –NFC072829–).

La adquisición por la empresa A tiene la consideración de prestación de servicios (art. 11.dos.16.º de la LIVA).

En el momento de su adquisición, deducirá el 45 % de la cuota soportada, y el 31 de diciembre, la empresa A realizará la regularización global de las cuotas soportadas durante el ejercicio por diferencia entre la prorrata definitiva y la provisional (50 % – 45 %).

## Supuesto 12. Sujeto pasivo dedicado a la compraventa de bienes que, por su importe, superan los 3.005,06 euros

### Enunciado

La empresa A tiene como actividad la compraventa de bienes inmuebles, aplicando la regla de prorrata. El 1 de junio de 20X1, adquirió unos terrenos no urbanizables, por los que se efectuó la renuncia a la exención prevista en el artículo 20.dos de la LIVA, por importe de 1.000.000 de euros. La prorrata provisional del ejercicio es del 40 % y la definitiva del ejercicio del 0 %, ya que solamente ha efectuado este año entregas exentas.

El 1 de julio de 20X4, transmite los terrenos a la empresa B por importe de 3.000.000 de euros, estando la operación sujeta y no exenta al renunciarse a la exención.

Se pide:

Determinar si procede la regularización por bienes de inversión prevista en los artículos 107 y siguientes de la LIVA.

## Solución

Para la empresa A, los terrenos, al igual que el resto de los bienes inmuebles que adquiera para su venta, constituyen existencias y no tienen la consideración de bienes de inversión, por lo que no procederá efectuar regularización alguna de los artículos 107 a 110 de la LIVA ni en los años siguientes a su adquisición ni tampoco en el momento de su entrega (Consulta de la DGT V1080/2020, de 27 de abril –NFC076033–).

El 1 de junio de 20X1, cuando adquiere los terrenos, adquiere la condición de sujeto pasivo por inversión (art. 84.uno.2.º e), segundo guion, de la LIVA), por lo que declarará el IVA devengado por la operación ( $1.000.000 \times 21\%$ ) y se deducirá el porcentaje de prorrata provisional del ejercicio:

$$1.000.000 \times 21\% \times 45\% = 94.500 \text{ euros}$$

El 31 de diciembre de 20X1, en el ajuste que debe realizar por diferencia entre la prorrata definitiva (0%) y la provisional del ejercicio (45%) a aplicar sobre todas las cuotas soportadas del ejercicio, se integrará en dicho importe la cuota de los terrenos, por lo que deberá proceder a devolver el importe deducido el 1 de junio.

El 1 de julio de 20X4, vende los terrenos y la empresa A no repercutirá cuota alguna, ya que también se produce la inversión del sujeto pasivo, siéndolo el adquirente B, y tampoco deberá efectuar regularización alguna del artículo 110, ya que, como se ha indicado, los terrenos no tienen la naturaleza de bienes de inversión.

## Supuesto 13. Regularización de mejoras efectuadas en un bien de inversión

### Enunciado

La empresa A adquirió hace más de 10 años un edificio destinado a oficinas de su actividad, por la que aplica la regla de prorrata general (no está obligado a aplicar la prorrata definitiva ni opta por ella). En el año 20X1, efectúa en el edificio unos trabajos (realizados por la empresa B) que tienen la consideración de mejoras, con un coste de 1.000.000 de euros, concluyendo dicha ejecución el 1 de diciembre.

El 1 de septiembre de 20X5, transmite el edificio a la empresa C por importe de 3.000.000 de euros, estando la entrega sujeta y exenta, al no haberse renunciado a la exención prevista en el artículo 20.dos en relación con el artículo 20.uno.22.º de la LIVA.

Se conoce que los porcentajes de prorrata definitivos de la empresa A han sido los siguientes:

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	30%
20X1	35%



Año	Porcentaje de prorrata definitivo
▶	
20X2	44 %
20X3	46 %
20X4	47 %
20X5	58 %

Se pide:

Determinar la deducibilidad de la cuota soportada por la mejora efectuada en el edificio y calcular las regularizaciones procedentes conforme a los artículos 107 y siguientes de la LIVA.

### Solución

Las mejoras, si cumplen los requisitos del artículo 108 de la LIVA, tendrán la consideración de bien de inversión, a las que se les aplicará el régimen de regularización de forma independiente a la prevista para el edificio en el que se efectúan (Consulta de la DGT V0688/2020, de 3 de abril –NFC075634–).

Por ello, en el supuesto examinado, deberemos distinguir:

#### A) Año 20X1

En el momento en el que soporta la cuota correspondiente a la mejora, deducirá el porcentaje de prorrata provisional (el definitivo del año anterior):

$$[(1.000.000 \times 21 \%) \times 30 \%) = 63.000 \text{ euros}$$

El 31 de diciembre, efectuará la regularización prevista en el artículo 105.cuatro de la LIVA por el siguiente importe:

$$\{(35 \% - 30 \%) \times [(1.000.000 \times 21 \%) + \text{Resto de cuotas soportadas durante el ejercicio}]\} = 10.500 \text{ euros}$$

Supone un incremento del impuesto deducido que declarará en la casilla 44 del modelo de autoliquidación 303.

## B) Años 20X2 a 20X4

Deberá calcular si procede efectuar la regularización por bienes de inversión de los artículos 107 y 109 de la LIVA, resultando lo siguiente:

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X2	35 %	44 %	9 puntos	No procede regularizar
20X3	35 %	46 %	11 puntos	$[(46\% - 35\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = 2.310$ euros
20X4	35 %	47 %	12 puntos	$[(47\% - 35\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = 2.520$ euros

Ello supone una mayor deducción en los ejercicios 20X3 y 20X4 por los importes indicados, que trasladará a la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303.

## C) Año 20X5

El 1 de septiembre, transmite el edificio por 3.000.000 de euros, no repercutiendo el IVA, ya que la operación se encuentra sujeta, pero exenta. Respecto del edificio, no efectuará regularización alguna, ya que han transcurrido más de 10 años de permanencia en el patrimonio de la empresa A.

Sí deberá efectuar la regularización prevista en el artículo 110 por las mejoras efectuadas en el año 20X1, consideradas como bien de inversión, teniendo en cuenta que restan seis años del periodo de regularización, por lo que el ajuste negativo (menor deducción) será el siguiente, que trasladará a la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303:

$$\{[(0\% - 35\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10\} \times 6 = -44.100 \text{ euros}$$

## Supuesto 14. Adquisición y venta de un bien de inversión durante el mismo ejercicio

### Enunciado

La empresa A, que aplica la regla de prorrata, adquiere el 1 de marzo del año 20X1 un local comercial a la empresa promotora B por importe de 500.000 euros (impuestos excluidos), estando la operación sujeta y no exenta al ser considerada primera entrega de una



parte del edificio, que destina a oficinas de la actividad económica que realiza, entrando en funcionamiento de forma inmediata.

Con fecha 1 de diciembre de 20X1, transmite el local comercial a una persona física por importe de 800.000 euros, que instala en el mismo un comercio minorista acogido al régimen especial del recargo de equivalencia.

Se conoce que en este ejercicio 20X1 la prorrata provisional de la empresa A es del 95 % y la prorrata definitiva del 93 %.

Se pide:

Determinar la regularización a efectuar por la adquisición y venta del local comercial.

## Solución

En el momento de la compra del local el 1 de marzo de 20X1, la empresa A deducirá el 95 % de la cuota soportada, que declarará en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303:

$$[(500.000 \times 21\%) \times 95\%] = 99.750 \text{ euros}$$

El 1 de diciembre, enajena el bien de inversión, efectuando esta entrega en el mismo año de adquisición y entrada en funcionamiento, no durante el periodo de regularización, que es el de los nueve años siguientes al de su adquisición (art. 107.tres de la LIVA). El artículo 110 alude a las entregas durante el periodo de regularización, si bien el apartado tercero señala que este ajuste debe efectuarse incluso cuando la entrega se produzca antes de la utilización del bien por el sujeto pasivo, por lo que deberemos interpretar que el ajuste también debe realizarse en el caso que examinamos. No obstante, no existe prorrata definitiva del año en el que se entrega el bien, por lo que consideramos, a efectos de aplicar el artículo 110, la prorrata provisional del ejercicio.

La entrega del bien está sujeta, pero exenta, ya que el adquirente es una persona física que no genera el derecho a la deducción (está acogido al régimen especial del recargo de equivalencia), por lo que deberemos tomar como prorrata definitiva del año de la venta y de los que restan del periodo de regularización 0 %.

Ello supone que el ajuste a realizar será por el mismo importe que la cuota deducida el 1 de marzo, pero con sentido negativo, que declarará en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303:

$$(0\% - 95\%) \times (500.000 \times 21\%) / 10 \times 10 = -99.750$$

El problema que se plantea es si la cuota soportada por la adquisición debe ser objeto de la regularización prevista en el artículo 105.tres de la LIVA por diferencia entre la prorrata definitiva y la prorrata provisional del ejercicio. Debe estimarse que no debería incluirse la cuota soportada en el volumen total de las cuotas soportadas del ejercicio, por cuanto el bien ha sido objeto de regularización por la entrega y, además, en el caso de realizarse, quebraría el principio de neutralidad, puesto que, en el caso de que la empresa A hubiese generado el derecho a la deducción íntegra del impuesto, la regularización por la venta hubiera sido del 100 % de la cuota soportada.

## Supuesto 15. Adquisición de un bien de inversión en un ejercicio soportando la cuota en este año, pero entra en funcionamiento en un ejercicio posterior

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de octubre del año 20X0 una maquinaria del empresario B por importe de 100.000 euros más 21.000 euros de cuota del IVA, al tributar la operación al tipo general, para incorporarla al proceso productivo de unos bienes que fabrica.

La empresa compradora A realiza exclusivamente actividades sujetas al impuesto; unas generan el derecho a deducir y otras no lo generan, teniendo un único sector diferenciado de la actividad, en el que aplica la prorrata general –no está obligada a aplicar la prorrata especial ni opta por ella–, presentando autoliquidaciones mensuales por ser gran empresa.

Se conoce que la maquinaria entra en funcionamiento el día 1 de marzo de 20X2. La factura por la adquisición fue expedida por B con fecha 15 de octubre de 20X0, siendo recibida por A el mismo día de su emisión.

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	38 %
20X1	20 %
20X2	33 %
20X3	42 %
20X4	55 %
20X5	26 %
20X6	62 %

Se pide:

Determinar la deducibilidad de la cuota soportada en el año de adquisición, efectuando los ajustes por bienes de inversión que sean necesarios en los años siguientes.

## Solución

La empresa A ha adquirido un bien de inversión al concurrir las condiciones previstas en el artículo 108 de la LIVA, por lo que, aplicando la regla de prorrata general para calcular el IVA soportado deducible, deberá en su caso regularizar el bien de inversión en la forma establecida en los artículos 107 y 109 de la LIVA.

Para ello, tendremos en cuenta:

### A) Año 20X0

Aunque se trata del año de adquisición, el bien de inversión no entra en funcionamiento en este ejercicio. No obstante, la empresa A puede deducir la cuota soportada de acuerdo con la prorrata provisional y definitiva de este año. Así:

- a) En la autoliquidación del mes de octubre de 20X0, podrá deducir la cuota soportada aplicando sobre ella la prorrata provisional (que es la definitiva del año anterior), que llevará a las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303:

$$(100.000 \times 21\%) \times 38\% = 7.980 \text{ euros}$$

- b) En la autoliquidación del mes de diciembre, aplicará a la cuota soportada deducible de 21.000 euros la regularización general por diferencia entre la prorrata definitiva y la provisional, al igual que efectuará con el resto de las cuotas soportadas deducibles del ejercicio (que cumplan los requisitos del capítulo I del título VIII de la LIVA), declarando el ajuste en la casilla 44 del modelo 303:

$$(20\% - 38\%) \times (100.000 \times 21\%) = -3.780 \text{ euros}$$

Este ajuste supone una menor deducción de la cuota soportada en este año 20X0.

### B) Año 20X1

En este año 20X1, ni se ha adquirido la maquinaria ni ha entrado en funcionamiento, por lo que no se realiza ajuste alguno por el bien de inversión, por lo que no procede calcular la regularización de los artículos 107 y 109 de la LIVA.

Este ajuste por regularización se realiza en el caso de que el bien entre en funcionamiento en un ejercicio posterior al de adquisición en el año en el que se produzca la entrada en funcionamiento y los cuatro o nueve años siguientes, en función de la naturaleza del bien (apdo. uno, segundo párrafo, del art. 107).

### C) Año 20X2

El bien entra en funcionamiento el 1 de marzo, por lo que, de acuerdo con el artículo 107.uno de la LIVA, la regularización por el bien de inversión se efectuará en este año y los cuatro siguientes (al tratarse de un bien mueble).

En la autoliquidación del mes de diciembre, calculará si procede realizar el ajuste por el bien de inversión por la diferencia entre la prorrata definitiva del año de adquisición y repercusión (20X0, al soportar la repercusión mediante la factura recibida el 15 de octubre) y la del año de entrada en funcionamiento.

La prorrata definitiva del año 20X0 (año de adquisición y en el que se soportó la cuota) fue del 38 % y la del año 20X1 (año de entrada en funcionamiento) del 33 %, por lo que la diferencia es de 5 puntos porcentuales, lo que supone que no deba realizarse ajuste alguno.

### D) Años 20X3 a 20X6

Nos encontramos en los cuatro ejercicios siguientes al de entrada en funcionamiento durante los que debe determinarse si se realiza el ajuste previsto en los artículos 107 y 109 de la LIVA, siempre que la diferencia entre la prorrata definitiva del año en el que se adquirió y soportó la cuota (20X0) y el de regularización (20X3 a 20X6) exista una diferencia superior a 10 puntos porcentuales. Para ello, a fecha 31 de diciembre, comprobaremos si concurren las condiciones para realizar el ajuste, declarándolo en su caso en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 del mes de diciembre.

Podemos efectuar el siguiente cuadro:

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X3	38 %	42 %	4 puntos	No procede regularizar
20X4	38 %	55 %	17 puntos	$[(55\% - 38\%) \times (100.000 \times 21\%)] / 5 = 714$ euros



Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
▶				
20X5	38%	26%	12 puntos	$[(26\% - 38\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = -504$ euros
20X6	38%	62%	24 puntos	$[(62\% - 38\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = 1.008$ euros

Los ajustes serán positivos en los ejercicios 20X4 y 20X6, lo que supone una mayor deducción de la cuota soportada, mientras que, en el ejercicio 20X5, el ajuste representa una menor deducción.

## Supuesto 16. Adquisición y entrada en funcionamiento del bien de inversión en un ejercicio y la repercusión de la entrega se produce en un ejercicio posterior

### Enunciado

La empresa A –sujeto pasivo del IVA– adquiere el 1 de diciembre del año 20X1 una maquinaria del empresario B por importe de 100.000 euros más 21.000 euros de cuota del IVA, al tributar la operación al tipo general, para incorporarla al proceso productivo de unos bienes que fabrica.

La empresa compradora A realiza exclusivamente actividades sujetas al impuesto; unas generan el derecho a deducir y otras no lo generan, teniendo un único sector diferenciado de la actividad, en el que aplica la prorrata general –no está obligada a aplicar la prorrata especial ni opta por ella–, presentando autoliquidaciones mensuales por ser gran empresa.

Se conoce que la maquinaria entra en funcionamiento el mismo día de su entrega el 1 de diciembre de 20X1 y la factura por la adquisición fue expedida por B con fecha 15 de enero de 20X2, siendo recibida por A el 2 de febrero de 20X2.

Los porcentajes de prorrata definitivos en el año de adquisición de la maquinaria y en los siguientes que tiene la empresa A son los siguientes:

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X1	20%



Año	Porcentaje de prorrata definitivo
▶	
20X2	33 %
20X3	42 %
20X4	55 %
20X5	26 %

Se pide:

Determinar la deducibilidad de la cuota soportada en el año de adquisición, en el año en el que se soportó y calcular el ajuste en el impuesto soportado deducible durante el periodo de regularización del bien de inversión.

## Solución

La empresa A ha adquirido un bien de inversión al concurrir las condiciones previstas en el artículo 108 de la LIVA, por lo que deberá en su caso regularizarse en la forma establecida en los artículos 107 y 109 de la misma ley.

Para ello, tendremos en cuenta:

### A) Año 20X1

Si bien se trata del año de adquisición, la empresa A no puede deducir cuota alguna, pues no soporta el impuesto, ya que el documento justificativo del derecho a deducir no obra en su poder hasta el 2 de febrero del año siguiente. Por tanto, en el año 20X1, no deduce cuota alguna del IVA.

### B) Año 20X2

En este año, soporta la repercusión del impuesto, al recibir la factura (expedida el 15 de enero) con fecha 2 de febrero. Por tanto, en la declaración correspondiente al mes de febrero, podrá deducir el siguiente importe, teniendo en cuenta que aplicará la prorrata provisional del año 20X2, que se corresponde con la definitiva del año anterior (se declarará en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303):

$$(100.000 \times 21\%) \times 20\% = 4.200 \text{ euros}$$

En la última autoliquidación del ejercicio, deberá efectuar los siguientes ajustes:

- a) De un lado, aplicará a la cuota soportada deducible de 21.000 euros la regularización general por diferencia entre la prorrata definitiva y la provisional del ejercicio 20X2, al igual que efectuará con el resto de las cuotas soportadas deducibles (que cumplan los requisitos del capítulo I del título VIII de la LIVA), que declarará en la casilla 44 del modelo de autoliquidación 303:

$$(33\% - 20\%) \times (100.000 \times 21\%) = 2.730 \text{ euros.}$$

Este ajuste supone una mayor deducción de la cuota soportada en este año 20X2.

- b) De otra parte, deberá efectuar la regularización del bien de inversión por el año de adquisición (20X1), de acuerdo con el artículo 109 de la LIVA, y lo hará por diferencia entre la prorrata definitiva del año de adquisición y la del año de repercusión, siendo superior esta diferencia a 10 puntos porcentuales (art. 107. uno). Este ajuste deberá declararlo en el mes de diciembre en la casilla 43:

$$[(20\% - 33\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = -546 \text{ euros}$$

Supone un ajuste negativo, una menor deducción.

### C) Año 20X3

En la autoliquidación del último mes del ejercicio, comprobará si procede efectuar la regularización de los artículos 107 y 109 de la LIVA, considerando como prorrata definitiva de referencia para aplicar en su caso el ajuste la del año en el que se soportó la cuota (art. 109.1.º). En nuestro caso, la diferencia es inferior a 10 puntos porcentuales; la prorrata del año de repercusión fue del 33 % y la del año de regularización del 42 %.

Por ello, no debe efectuarse ningún ajuste este año 20X3.

### D) Año 20X4

En este ejercicio, sí existe una diferencia superior a 10 puntos porcentuales entre la prorrata definitiva del año de repercusión (33 %) y la del ejercicio de regularización (55 %), por lo que debemos efectuar el ajuste correspondiente, cumplimentando la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303:

$$[(55\% - 33\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = 942 \text{ euros}$$

Supone un ajuste positivo, una mayor deducción.

## E) Año 20X5

En este ejercicio, no existe una diferencia superior a 10 puntos porcentuales entre la prorrata definitiva del año de repercusión (33 %) y la del ejercicio de regularización (26 %), por lo que no debemos efectuar ajuste alguno.

### **Supuesto 17. Adquisición de una unidad económica (operación no sujeta del art. 7.1 de la LIVA) existiendo bienes de inversión en periodo de regularización, estando ambos sujetos pasivos -transmitente y adquirente- en prorrata general**

#### Enunciado

La empresa A transmite a la empresa B, ambas sujetos pasivos del IVA, el 1 de julio de 20X7, una unidad económica susceptible de funcionar autónomamente, por lo que esta transmisión no está sujeta al IVA conforme a lo dispuesto en el artículo 7.1 de la LIVA.

La empresa A aplica la regla de prorrata general tanto en el año de la transmisión como en los anteriores.

Respecto de la empresa B, afecta la unidad adquirida a un sector diferenciado en el que aplica también la regla de prorrata general, no optando este ejercicio ni en los siguientes por la prorrata especial ni resulta obligado a aplicarla.

Se conoce que, en relación con los bienes de inversión incorporados en dicha unidad autónoma, había transcurrido en el momento de la transmisión el periodo de regularización previsto en los artículos 107 y 109 de la LIVA, con excepción de los siguientes:

- A) Una máquina industrial, adquirida por A en el año 20X5, por importe de 100.000 euros de base imponible, siendo la prorrata definitiva de dicho ejercicio en la empresa A del 55 %.
- B) Un local comercial, adquirido por A en el año 20X0, por importe de 500.000 euros de base imponible, siendo la prorrata definitiva de dicho ejercicio en la empresa A del 48 %. Fue adquirido a un promotor inmobiliario, quien no había utilizado el inmueble en actividad económica alguna desde la terminación de las obras del edificio en el que se ubica.

En ambos casos, las cuotas se soportaron por A el mismo año de su adquisición y en dicho ejercicio entraron en funcionamiento.

Las prorratas definitivas que tiene la empresa B son las siguientes:



Ejercicio	Prorrata definitiva
20X6	65 %
20X7	68 %
20X8	54 %
20X9	74 %

Se pide:

Determinar la regularización de los bienes inversión integrados en la unidad económica en la empresa B.

### Solución

Entre los efectos que se producen cuando la transmisión de una unidad económica se encuentre no sujeta conforme al artículo 7.1 de la LIVA, se considera que el adquirente de los bienes y derechos comprendidos en la transmisión que se beneficie de la no sujeción se subrogará, respecto de dichos bienes y derechos, en la posición del transmitente en cuanto a la aplicación de las normas contenidas en los artículos 92 a 114 de la LIVA y, por tanto, deberá tener en cuenta los artículos 107 y 109 de la LIVA a efectos de determinar en su caso los ajustes necesarios respecto de los bienes de inversión que se encuentren todavía en periodo de regularización.

En tanto se subroga en la posición del transmitente, el periodo de regularización se computará desde la adquisición o entrada en funcionamiento del bien en sede del sujeto pasivo que realiza la entrega de la unidad económica autónoma, considerando la cuota que este último soportó en la adquisición del bien. Asimismo, la prorrata definitiva que se tomará como base de comparación para realizar los ajustes será la definitiva del año en el que se soportó la repercusión en sede del transmitente.

Debe advertirse que, en el momento de la adquisición de la unidad económica, la empresa B no soporta cuota alguna, por lo que no realizará asiento contable alguno respecto del IVA.

Distinguiremos respecto de la regularización a realizar por B de la maquinaria y el local comercial durante los años que restan de regularizar, teniendo en cuenta que se considerará como prorrata definitiva de los ejercicios que restan del periodo de regularización, incluido el de adquisición de los bienes de inversión que se integran en la unidad económica autónoma, la aplicable por la empresa adquirente B (como señala la DGT en la Consulta V1016/2011, de 19 de abril –NFC041216–):

### A) Maquinaria adquirida por la empresa A en el año 20X5

En este caso, el periodo de regularización concluye en 20X9 (al ser bien mueble, la regularización comprende los cuatro ejercicios siguientes al de su adquisición y entrada en funcionamiento, que en nuestro caso fue 20X5), por lo que, a la fecha de adquisición de la unidad económica por B el 1 de julio de 20X7, quedan todavía tres años por regularizar (20X7, 20X8 y 20X9), practicándose el ajuste a 31 de diciembre de cada ejercicio, siempre y cuando la diferencia entre la prorrata definitiva del año de regularización en B y la del año en que se soportó la cuota por A sea superior a 10 puntos porcentuales (art. 107.uno de la LIVA).

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X7	55 %	68 %	13 puntos	$[(68\% - 55\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = 546$ euros
20X8	55 %	54 %	1 punto	No procede regularizar
20X9	55 %	74 %	19 puntos	$[(74\% - 55\%) \times (100.000 \times 21\%)]/5 = 798$ euros

Ambos ajustes se incluirán en la casilla 43 de la página 1 del modelo de autoliquidación 303 y suponen un incremento de la cuota soportada deducible.

### B) Local comercial adquirido por la empresa A en 20X0

También en este caso, el periodo de regularización concluye en 20X9 (al ser bien inmueble, la regularización comprende los nueve ejercicios siguientes al de su adquisición y entrada en funcionamiento, que en nuestro caso fue 20X0), por lo que, a la fecha de adquisición de la unidad económica por la empresa B el 1 de julio de 20X7, quedan todavía tres años por regularizar (20X7, 20X8 y 20X9), practicándose el ajuste a 31 de diciembre de cada ejercicio, siempre y cuando la diferencia entre la prorrata definitiva del año de regularización en B y la del año en que se soportó la cuota por A sea superior a 10 puntos porcentuales (art. 107.uno y dos de la LIVA).

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
20X7	48 %	68 %	13 puntos	$[(68\% - 48\%) \times (500.000 \times 21\%)]/10 = 2.100$ euros



Año	Prorrata definitiva del año de adquisición en A	Prorrata definitiva del año de regularización en B	Diferencia	Ajuste a practicar
▶				
20X8	48%	54%	1 punto	No procede regularizar
20X9	48%	74%	19 puntos	$[(74\% - 48\%) \times (500.000 \times \times 21\%)]/10 = 2.730$ euros

Ambos ajustes se incluirán en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 y suponen un incremento de la cuota soportada deducible.

### Supuesto 18. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado, modificando el porcentaje de afectación durante los años de regularización

#### Enunciado

Una persona física A, profesional de la abogacía, que presenta autoliquidaciones trimestrales del IVA, adquiere el 1 de julio del año 20X0 una vivienda de una empresa promotora inmobiliaria B por importe de 800.000 euros (base imponible), que destina íntegramente a despacho profesional. Se conoce que el promotor no había utilizado dicha vivienda en ninguna actividad, por lo que la venta se considera primera entrega de esa parte de la edificación. La factura es emitida el día 15 de agosto, siendo recibida por A en la misma fecha.

No obstante, A, el 1 de diciembre, destina parte de la vivienda a residencia habitual, de forma que el porcentaje de afectación a la actividad profesional desciende al 80%.

El 1 de junio de 20X3, A contrata a una persona para desempeñar su trabajo en la sede social de la actividad profesional, por lo que destina nuevamente la totalidad de la vivienda a esta actividad.

Se pide:

Determinar los ajustes a realizar por el bien de inversión durante el año de adquisición y entrada en funcionamiento y los siguientes del periodo de regularización.

## Solución

### A) Año 20X0

La empresa A adquiere un bien de inversión (art. 108 de la LIVA) que afecta íntegramente en el momento de la adquisición a una actividad que genera el derecho a la deducción, por lo que, en la autoliquidación correspondiente al periodo en el que soporta la repercusión (tercer trimestre de 20X0), podrá deducir íntegramente la cuota soportada, teniendo en cuenta que, tratándose de una vivienda, el tipo impositivo será del 10 % (art. 91.uno.1.7.º de la LIVA), que declarará en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303:

$$(800.000 \times 10\%) = 80.000 \text{ euros}$$

El 1 de diciembre, existe una modificación en la afectación del inmueble a la actividad económica sujeta al impuesto, por lo que A deberá tener en consideración lo dispuesto en el artículo 95.tres, regla 3.ª, de la LIVA, de forma que la deducción practicada cuando adquirió la vivienda, que afectó íntegramente a la actividad profesional sujeta y no exenta del IVA, debe regularizarse al acreditarse que el grado efectivo de utilización del bien en el desarrollo de dicha actividad es diferente del que aplicó inicialmente (Consultas DGT de la V2526/2021, de 8 de octubre –NFC081133– y V0260/2022, de 14 de febrero –NFC082147–).

Esta regularización debe ajustarse al procedimiento establecido en los artículos 104 y 105 de la LIVA respecto al ajuste por el año de adquisición y entrada en funcionamiento y en los artículos 107 y siguientes del mismo texto legal respecto de las cuotas soportadas por la adquisición de los bienes de inversión en los años sucesivos, sustituyendo el porcentaje de operaciones que originan derecho a la deducción respecto del total por el porcentaje que representa el grado de utilización en el desarrollo de la actividad profesional.

En este supuesto práctico, se opta por aplicar lo dispuesto en este precepto, si bien, de acuerdo con una jurisprudencia reiterada del TJUE<sup>1</sup>, el sujeto pasivo puede considerar una segunda posibilidad porque, al adquirir el bien de inversión, el empresario o profesional tiene la opción de afectarlo íntegramente a la actividad económica y, en el caso de que parte del bien se utilice para uso privado del propio empresario o profesional o de terceras personas y haya deducido la cuota soportada, se producirá un supuesto de autoconsumo de servicios,

<sup>1</sup> Sentencias de 11 de julio de 1991, asunto C-97/90 –NFJ001287–, caso Lennartz; de 4 de octubre de 1995, asunto C-291/92 –NFJ004362–, caso Armbrecht; de 8 de marzo de 2001, asunto C-415/98 –NFJ010474–, caso Laszlo Bakcsi; de 8 de mayo de 2003, asunto C-269/00 –NFJ013974–, caso Seeling; de 14 de junio de 2007, asunto C-434/05 –NFJ025701–, caso Horizon College; de 16 de febrero de 2012, asunto C-118/11 –NFJ045785–, caso Eon Aset Menidjmun OOD; de 29 de marzo de 2012, asunto C-436/10 –NFJ046341–, caso BLM; de 18 de julio de 2013, asuntos acumulados C-210/11 y C-211/11 –NFJ051468–, caso Medicom; y de 14 de octubre de 2021, asuntos acumulados C-45/20 y C-46/20 –NFJ083687–, caso Finanzamt N.

sujeto y no exento, aun cuando se trate de una cesión de bien inmueble para uso residencial, ya que dedujo la cuota íntegra en la adquisición del bien y no puede equipararse técnicamente esta cesión a un arrendamiento, por lo que dicho autoconsumo estará sujeto y no exento.

No obstante, en este supuesto, se opta por aplicar lo dispuesto en el artículo 95.tres de la LIVA a fin de conocer también su aplicación práctica.

Como A modifica el porcentaje de afectación el 1 de diciembre de 20X0, debe, en la autoliquidación del cuarto trimestre, calcular el ajuste correspondiente. En tanto realiza una actividad profesional sujeta y no exenta, que genera el derecho a la deducción, aplicará lo dispuesto en los artículos 104 y 105 de la LIVA y, en vez de considerar el porcentaje de prorrata, tendrá en cuenta el porcentaje de afectación.

Así, estimará que, en el momento de la adquisición, el porcentaje de afectación provisional fue del 100 %, mientras que el definitivo del ejercicio para el bien de inversión es del 80 %. Calculará el ajuste de acuerdo con los preceptos anteriores:

$$(80 \% - 100 \%) \times (800.000 \times 10 \%) = - 16.000 \text{ euros}$$

En la autoliquidación 303, no existe casilla específica para declarar este ajuste, estimándose que podría efectuarse tanto en la casilla 43 como en la 44. Teniendo en cuenta que nos encontramos ante un bien de inversión, se considera más ajustado a la información que debe suministrarse si se declara en la casilla 43.

## B) Años 20X1 y 20X2

En tanto la vivienda es un bien de inversión, deberemos tener en cuenta si procede efectuar los ajustes correspondientes durante los nueve años siguientes al de su adquisición y entrada en funcionamiento, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 107 y 109 de la LIVA, sustituyendo el porcentaje de prorrata por el porcentaje de afectación.

No debe efectuar A ninguna regularización por el bien de inversión, ya que no se modifica ni el porcentaje de afectación, que sigue siendo del 80 %, ni tampoco el porcentaje de prorrata, que no varía en todos los años de regularización del bien, pues queda afecto a una actividad, la abogacía, que genera el derecho a deducir íntegramente las cuotas soportadas.

## C) Años 20X3 a 20X9

El 1 de junio, varía nuevamente el porcentaje de afectación del bien a la actividad, que vuelve a ser del 100 % en estos ejercicios. De acuerdo con los artículos 107 y 109 de la LIVA, que debemos aplicar también a este bien de inversión en el que varía el porcentaje de afectación, se regularizará siempre que exista una diferencia superior a 10 puntos

porcentuales entre los porcentajes de afectación del año de adquisición y entrada en funcionamiento y el de regularización.

Como puede observarse en los ejercicios 20X3 a 20X9, el porcentaje de afectación, a fecha 31 de diciembre, es del 100 %, mientras que el del año de adquisición y entrada en funcionamiento fue del 80 %, existiendo una diferencia de 20 puntos porcentuales, por lo que procederá efectuar el siguiente ajuste en la autoliquidación 303, que se declarará en la casilla 43, correspondiente a la regularización por bienes de inversión, como incremento de la cuota deducible en cada uno de estos ejercicios:

$$[(100 \% - 80 \%) \times (800.0300 \times 10 \%)]/10 = 1.600 \text{ euros}$$

## Supuesto 19. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo que está en prorrata general, modificando el porcentaje de afectación a la actividad durante los años de regularización

### Enunciado

Una persona física A, profesional de la cirugía estética, que presenta autoliquidaciones trimestrales del IVA, adquiere el 1 de julio del año 20X0 una vivienda de una empresa promotora inmobiliaria B por importe de 800.000 euros (base imponible), que destina íntegramente a consulta profesional. Se conoce que el promotor no había utilizado dicha vivienda en ninguna actividad, por lo que la venta se considera primera entrega de esa parte de la edificación. La factura es emitida el día 15 de agosto, siendo recibida por A en la misma fecha.

No obstante, A, el 1 de diciembre, destina parte de la vivienda a residencia habitual, de forma que el porcentaje de afectación a la actividad profesional desciende al 80 %.

El 1 de junio de 20X3, A, por necesidades de ampliación de su consulta, destina nuevamente la totalidad de la vivienda a esta actividad.

Esta persona profesional de la medicina se encuentra acogida a la regla de prorrata general, sin que resulte obligatoria la aplicación de la regla de prorrata especial ni opte por ella en el año de adquisición del bien de inversión ni en los nueve siguientes.

Se pide:

Determinar los ajustes a realizar por el bien de inversión durante el año de adquisición y entrada en funcionamiento y los siguientes del periodo de regularización, conociendo que la prorrata provisional del ejercicio 20X0 es del 60 % y la prorrata definitiva de ese ejercicio y los sucesivos es la siguiente:

Año	Porcentaje de prorrata definitivo
20X0	85 %
20X1	70 %
20X2	90 %
20X3	76 %
20X4	96 %
20X5	80 %
20X6	74 %
20X7	60 %
20X8	95 %
20X9	91 %

## Solución

### A) Año 20X0

A adquiere un bien de inversión (art. 108 de la LIVA) que afecta íntegramente en el momento de la adquisición a una actividad que genera parcialmente el derecho a la deducción. La actividad de cirugía estética está exenta cuando sea reparadora (art. 20.uno.3.º de la LIVA) y sujeta y no exenta si es no reparadora.

Por ello, en la autoliquidación correspondiente al periodo en el que soporta la repercusión (tercer trimestre de 20X0), podrá deducir la cuota soportada aplicando el porcentaje de prorrata provisional de este ejercicio, teniendo en cuenta que, tratándose de una vivienda, el tipo impositivo será del 10 % (art. 91.uno.1.7.º de la LIVA), que declarará en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303:

$$(800.000 \times 10\%) \times 60\% = 48.000 \text{ euros}$$

El 1 de diciembre, existe una modificación en la afectación del inmueble a la actividad económica sujeta al impuesto, por lo que A deberá tener en consideración lo dispuesto en el artículo 95.tres, regla 3.ª, de la LIVA, de forma que la deducción practicada cuando adquirió la vivienda, que afectó íntegramente a la actividad profesional que se encuentra en prorrata general del IVA, debe regularizarse al acreditarse que el grado efectivo de utilización del bien en el desarrollo de dicha actividad es diferente del que aplicó inicialmente.

Esta regularización por modificación del porcentaje de afectación debe ajustarse al procedimiento establecido en los artículos 104 y 105 respecto al ajuste por el año de adquisición y entrada en funcionamiento y en los artículos 107 y siguientes respecto de las cuotas soportadas por la adquisición de los bienes de inversión, sustituyendo el porcentaje de operaciones que originan derecho a la deducción respecto del total por el porcentaje que representa el grado de utilización en el desarrollo de la actividad profesional.

Por tanto, efectuará un doble ajuste, el primero, por la modificación del porcentaje de afectación del bien de inversión, y el segundo, debido a la regularización global de las cuotas del ejercicio:

- a) Como A modifica el porcentaje de afectación el 1 de diciembre de 20X0, debe, en la autoliquidación del cuarto trimestre, calcular el ajuste correspondiente referido en el artículo 95.tres, regla 3.<sup>a</sup>, de la LIVA. Para ello, en este año de adquisición y entrada en funcionamiento, aplicará lo dispuesto en los artículos 104 y 105 de la LIVA y, en vez de considerar el porcentaje de prorrata, tendrá en cuenta el porcentaje de afectación.

Así, estimará que, en el momento de la adquisición, el porcentaje de afectación provisional fue del 100 %, mientras que el definitivo del ejercicio para el bien de inversión es del 80 %. Calculará el ajuste de acuerdo con los preceptos anteriores:

$$(80\% - 100\%) \times (800.000 \times 10\%) = -16.000 \text{ euros}$$

En la autoliquidación 303, no existe casilla específica para declarar este ajuste, estimándose que podría efectuarse tanto en la casilla 43 como en la 44. Teniendo en cuenta que nos encontramos ante un bien de inversión, se considera más ajustado a la información que debe suministrarse si se declara en la casilla 43.

- b) Además, el año de adquisición y entrada en funcionamiento del bien de inversión, A está acogido a la regla de prorrata general, por lo que, en el cuarto trimestre, efectuará la regularización global de todas las cuotas soportadas, entre las que se encuentra la vivienda que utiliza como consulta profesional. La cuota soportada deducible, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 95.tres de la LIVA, en este ejercicio, ha sido la siguiente, tras practicar el ajuste de la letra a) anterior:

$$(80.000 - 16.000) = 64.000 \text{ euros}$$

Este ajuste, que llevará a la casilla 44 («Regularización por aplicación del porcentaje definitivo de prorrata») del modelo de autoliquidación 303, será el siguiente, conociéndose que la prorrata provisional que aplicó durante el ejercicio fue del 60 % y que la definitiva calculada el 31 de diciembre es del 85 %:

$$(85\% - 60\%) \times [(800.000 \times 21\%) + \text{Resto de las cuotas soportadas deducibles del ejercicio}] = 20.000 \text{ euros} + \text{Ajuste por resto de cuotas soportadas deducibles}$$



En definitiva, en este año, realiza un doble ajuste, minorando el porcentaje de deducción del 100 % al 80 % y aplicando la diferencia entre la prorrata provisional y la definitiva. El resultado es un incremento del derecho a deducir de 4.000 euros (ajuste positivo de 20.000 euros minorado en el ajuste negativo de 16.000 euros).

#### B) Año 20X1

El porcentaje de afectación no varía, pero sí lo hace la prorrata definitiva de los años de adquisición y entrada en funcionamiento (85 % en el año 20X0) y la del año de regularización del bien de inversión (70 % en el año 20X1), por lo que procederá efectuar el ajuste por los artículos 107 y 109 de la LIVA al existir una diferencia superior a 10 puntos porcentuales:

$$\begin{aligned} & [(70 \% - 85 \%) \times (800.000 \times 10 \% \text{ tipo impositivo} \times 80 \% \text{ afectación del bien})] / 10 = \\ & = -960 \text{ euros} \end{aligned}$$

El ajuste se trasladará a la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303, suponiendo una menor deducción.

#### C) Año 20X2

En este ejercicio, no procede efectuar ningún ajuste, ya que no se modifica el porcentaje de afectación (art. 95.tres, regla 3.<sup>a</sup>) ni tampoco existe una diferencia de más 10 puntos porcentuales entre la prorrata definitiva del año de adquisición (85 % en el año 20X0) y en el de regularización (90 % en el año 20X2).

#### D) Años 20X3 a 20X9

El 1 de junio de 20X3, se produce una modificación en el porcentaje de afectación de la vivienda a la actividad profesional, que pasa del 80 % al 100 %, porcentaje de afectación que se mantiene el resto de los años del periodo de regularización, por lo que procederá efectuar en todos ellos el ajuste correspondiente aplicando el procedimiento previsto en los artículos 107 y 109 de la LIVA, en cuanto existe una diferencia superior a 10 puntos porcentuales entre los porcentajes de afectación del año en el que se adquirió y entró en funcionamiento (80 % en el año 20X0) y el de los años que estamos regularización (100 % en los años 20X3 a 20X9).

Por otro lado, habrá que determinar si corresponde efectuar ajuste por diferencia entre las prorratas definitivas del año de adquisición y entrada en funcionamiento (85 % en el año 20X0) y cada uno de los años 20X3 a 20X9 de regularización del bien de inversión. Vemos que ello ocurre en los años 20X4 (prorrata definitiva del 96 %), 20X6 (prorrata definitiva del 74 %) y 20X7 (prorrata definitiva del 60 %).

En definitiva, por todos los años 20X3 a 20X9 se efectuará el ajuste correspondiente al artículo 95.tres, regla 3.ª, de la LIVA, mientras que solo en los años 20X4, 20X6 y 20X7 se efectuará el ajuste por la diferencia entre prorratas definitivas. Todos ellos, los llevaremos a la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 y sus importes serán los siguientes:

Año	Ajuste artículos 95.tres, 107 y 109 de la LIVA
20X3	$[(100\% - 80\%) \times (800.000 \times 10\%)]/10 = 1.600$ euros
20X4	$\{[(100\% - 80\%) + (96\% - 85\%)] \times (800.000 \times 10\%)\}/10 = 2.480$ euros
20X5	$[(100\% - 80\%) \times (800.000 \times 10\%)]/10 = 1.600$ euros
20X6	$\{[(100\% - 80\%) + (74\% - 85\%)] \times (800.000 \times 10\%)\}/10 = 720$ euros
20X7	$\{[(100\% - 80\%) + (60\% - 85\%)] \times (800.000 \times 10\%)\}/10 = -400$ euros
20X8	$[(100\% - 80\%) \times (800.000 \times 10\%)]/10 = 1.600$ euros
20X9	$[(100\% - 80\%) \times (800.000 \times 10\%)]/10 = 1.600$ euros

## Supuesto 20. Transferencia de un bien de inversión de un sector diferenciado a otro de la actividad económica del sujeto pasivo, no generando el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado en ambos sectores

### Enunciado

La empresa A tiene dos sectores diferenciados de la actividad. El primero, dedicado al arrendamiento de edificios o de parte de los mismos (sector 1), y el segundo, el de enseñanza de diversas disciplinas (sector 2). El 1 de marzo de 20X0, había adquirido un local comercial por importe de 1.000.000 de euros a un promotor inmobiliario, que destinó a su arrendamiento. El 1 de junio de 20X8, lo afecta al sector de la enseñanza. Se conocen los siguientes datos respecto de los dos sectores diferenciados que tiene la empresa A, suponiendo que no aplica voluntaria u obligatoriamente en ninguno de ellos la prorrate especial:

Año	Porcentaje de prorrate definitivo sector 1	Porcentaje de prorrate definitivo sector 2
20X0	Prorrate provisional: 91 %	
20X0	Prorrate definitiva: 98 %	15 %

Año	Porcentaje de prorrata definitivo sector 1	Porcentaje de prorrata definitivo sector 2
▶		
20X1	84 %	12 %
20X2	90 %	16 %
20X3	85 %	18 %
20X4	92 %	5 %
20X5	86 %	12 %
20X6	93 %	16 %
20X7	83 %	3 %
20X8	80 %	11 %
20X9	91 %	8 %

Se pide:

Determinar los ajustes a realizar por el bien de inversión durante el periodo de regularización en ambos sectores diferenciados.

### Solución

A) Año 20X0

La empresa A, en el momento de la adquisición del local el año 20X0, soportó la siguiente cuota:

$$1.000.000 \times 21 \% = 210.000 \text{ euros}$$

En este año 20X0, en el periodo en que soportó la repercusión se deduciría la prorrata provisional correspondiente, si bien, teniendo en cuenta la regularización a efectuar a final de ejercicio, el total deducido en este año será el siguiente:

$$1.000.000 \times 21 \% \times 98 \% = 205.800 \text{ euros}$$

## B) Años 20X1 a 20X7

Durante los ejercicios 20X1 a 20X7, conforme a los artículos 107 y 109 de la LIVA, efectuará los siguientes ajustes por regularización de bienes de inversión:

Año	Prorrata definitiva del año de adquisición	Prorrata definitiva del año de regularización	Diferencia	Ajuste a practicar
20X1	98 %	84 %	14 puntos	$[(84\% - 98\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = -2.940$ euros
20X2	98 %	90 %	1 punto	No procede regularizar
20X3	98 %	85 %	13 puntos	$[(85\% - 98\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = -2.730$ euros
20X4	98 %	92 %	6 puntos	No procede regularizar
20X5	98 %	86 %	12 puntos	$[(86\% - 98\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = -2.520$ euros
20X6	98 %	93 %	5 puntos	No procede regularizar
20X7	98 %	83 %	15 puntos	$[(83\% - 98\%) \times (1.000.000 \times 21\%)]/10 = -3.150$ euros

Solo en los años 20X1, 20X3 y 20X7 procederá efectuar el ajuste previsto en los artículos 107 y 109 de la LIVA, que trasladará a la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 correspondiente al último periodo de liquidación, y que suponen una minoración de la cuota soportada deducible.

## C) Año 20X8

En el ejercicio 20X8, tiene lugar el 1 de junio un autoconsumo interno de bienes del artículo 9.1 c) de la LIVA, en tanto se produce un cambio de afectación de un bien corporal, que en nuestro caso constituye un bien de inversión, de un sector diferenciado a otro. Por ello, en primer lugar, deberemos considerar la operación que se produce en esta fecha, tratándose de una entrega de bienes asimilada sujeta al impuesto, tal como han señalado el TEAC, en Resolución de 20 de enero de 2022 (R. G. 1471/2019 –NFJ085015–), y el Tribunal Supremo (TS), en Sentencia de 9 de mayo de 2016 (rec. núm. 3165/2014 –NFJ062812–). La base imponible de esta operación vendrá determinada por las reglas previstas en el artículo 79.tres de la LIVA. En nuestro caso, consideraremos que la base imponible se corresponde con el precio de compra, al no dar el supuesto datos que permitan considerar que se han

producido alteraciones como consecuencia de su utilización, deterioro, obsolescencia, envejecimiento, revalorización o cualquier otra causa, en cuyo caso, se consideraría como base imponible el valor de los bienes en el momento en el que se efectúe la entrega.

Ahora bien, nos encontramos ante una segunda entrega de bienes que, en principio, estará sujeta y exenta, conforme al artículo 20.uno.22.º de la LIVA, debiendo plantearnos si resulta más beneficiosa la renuncia a esta exención. Para ello, debemos considerar que la prorrata del sector 2, al que queda afecto el local, es relativamente baja, por lo que no es recomendable esta renuncia a la exención, ya que la cuota soportada en este sector no podrá deducirse en un alto porcentaje. Así, en el año en el que se efectúa el autoconsumo, solo podría deducir 8.400 euros (un 4 % del total de cuota soportada de 210.000 euros). Además, aunque sea discutible doctrinalmente, hemos de considerar que no se produce el hecho imponible transmisiones patrimoniales onerosas en tanto no existe una transmisión jurídica del bien, por lo que este supuesto no queda sujeto al concepto transmisiones patrimoniales onerosas. Aun cuando los artículos 4.cuatro de la LIVA y 7.5 del texto refundido de la Ley de transmisiones patrimoniales onerosas y actos jurídicos documentados señalan que las entregas de bienes inmuebles exentas del IVA quedan sujetas al concepto transmisiones patrimoniales onerosas, ello será siempre que se produzca el hecho imponible en que consista este último concepto, que es la transmisión onerosa, noción que no es equivalente con el de entrega, existiendo notables diferencias, entre otras, que el concepto de entrega es más amplio que el de transmisión, y este último exige la nota de onerosidad.

En definitiva, se considera que esta entrega de bienes asimilada estará sujeta, pero exenta, por lo que la operación no tributará por el IVA.

Eso sí, como consecuencia de la entrega que se produce el 1 de junio de 20X7, debe proceder a regularizar por el año de la venta y los que quedan del periodo de regularización, esto es, cuatro años, aplicando lo dispuesto en el artículo 110 de la LIVA. Al estar la entrega sujeta, pero exenta, se considera que el porcentaje de prorrata definitivo del año 20X7 y los siguientes hasta completar el periodo de 10 años es del 0 %, al afectarse el bien a una operación que no genera el derecho a la deducción (entrega exenta del IVA). Dicho ajuste, que deberá declararse en el modelo de autoliquidación 303 correspondiente al periodo en el que se produce el autoconsumo, será el siguiente (casilla 43):

$$[(0 \% - 98 \%) \times (1.000.000 \times 21 \%) / 10] \times 2 = -41.160 \text{ euros}$$

Consideramos que, a pesar de este ajuste, resulta más conveniente no renunciar a la exención, considerando los datos que figuran en el supuesto.

Debe puntualizarse que, de haberse efectuado este autoconsumo tras el periodo de regularización de 10 años, no debería realizarse este ajuste del artículo 110 de la LIVA.

Por otro lado, debe advertirse que no procede efectuar el ajuste positivo previsto en el artículo 102.dos de la LIVA, pues, aunque estamos ante un autoconsumo del artículo 9.1 c), no tiene por objeto bienes constitutivos de las existencias, pues, para la empresa A, el local era un bien de inversión en el sector 1 y va a seguir teniendo esta naturaleza en el sector 2.

La afectación al sector 2 supone, como se acaba de señalar, que el local sigue teniendo la naturaleza de bien de inversión, por lo que deberían aplicarse ahora en este sector las reglas previstas en los artículos 107 y siguientes de la LIVA. No obstante, no hay cuota soportada alguna afecta a este sector 2, por lo que no se efectuará ajuste alguno durante el periodo de regularización de nueve años siguientes al cambio de afectación en el sector 2.

En el supuesto de que la entrega hubiese estado sujeta y no exenta, al tener en el sector 2 el inmueble la naturaleza de bien de inversión, deberíamos aplicar, como se acaba de señalar, lo dispuesto en los artículos 107 y siguientes, considerando como prorrata definitiva del año de adquisición y entrada en funcionamiento la correspondiente al año 20X8 en el sector 2, esto es, el 11 %, debiendo regularizarse en los nueve años siguientes siempre que exista una diferencia de más de 10 puntos porcentuales entre la prorrata definitiva del año 20X8 y la de cada uno de los nueve años siguientes.

## **Supuesto 21. Cambio de afectación de un bien de inversión de una actividad a otra dentro del mismo sector diferenciado de la actividad**

### Enunciado

La empresa A, que adquirió el 1 de marzo de 20X0 un local comercial por importe de 1.000.000 de euros a una empresa promotora inmobiliaria B, estando sujeta y no exenta la operación, afecta el inmueble a la actividad de arrendamiento de locales. El mismo día en el que se firma la escritura pública recibe la factura del proveedor. El 1 de abril de 20X5, afecta el local a la segunda de las actividades económicas que realiza como oficinas para la actividad de gestión administrativa y asesoramiento legal. En el año 11 de permanencia del local en su patrimonio, lo enajena a una empresa C del sector sanitario que no genera el derecho a la deducción del IVA.

Se pide:

Determinar si procede realizar un ajuste por el bien de inversión al afectarlo a una actividad distinta dentro del mismo sector diferenciado.

## Solución

La empresa A, el 1 de marzo de 20X0, deducirá el importe íntegro de la cuota soportada por la adquisición del local ( $1.000.000 \times 21\% = 210.000$  euros) declarando la operación en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303, al tratarse de un bien de inversión para A, sin que proceda efectuar regularización alguna de los artículos 107 y 109 de la LIVA en los años siguientes, ya que tiene un único sector diferenciado en el que genera el derecho a deducir.

Por ello, cuando el 1 de abril de 20X5 afecta el local a la segunda de las actividades de gestión y asesoramiento legal, no procederá realizar ajuste alguno, ya que no se produce el hecho imponible entrega de bienes a efectos del IVA (en este sentido se pronuncia la DGT en la Consulta V1909/2014, de 15 de julio –NFC052024–). Tampoco se modifica el periodo de regularización del bien de inversión, que seguirá siendo el de nueve años siguientes al de su adquisición y entrada en funcionamiento en 20X0.

Por ello, cuando en el año 11 de permanencia en su patrimonio, la empresa A transmite el local a la empresa C, la operación estará exenta del IVA al no poder renunciarse a la exención (el adquirente afecta el local a una actividad que no genera el derecho a la deducción), si bien, no deberá efectuarse la regularización prevista en el artículo 110 de la LIVA, ya que ha transcurrido el periodo de regularización del bien de inversión.

## Supuesto 22. Cambio de afectación de un bien de inversión desde el sector diferenciado de recargo de equivalencia al de una actividad en régimen general

### Enunciado

Una persona física A ejerce dos actividades sujetas al IVA, la del asesoramiento contable y fiscal y la de comercio minorista de artículos de regalo. El 1 de marzo de 20X0, adquirió un local en donde desarrolla la actividad de comercio a la empresa promotora inmobiliaria B por importe de 500.000 euros, estando la operación sujeta y no exenta del IVA al ser primera entrega conforme al artículo 20.uno.22.º de la LIVA. Recibe la factura en la misma fecha en la que se firma la escritura pública y el local entra en funcionamiento el mismo año 20X0. El 1 de junio de 20X6, trasladó el comercio a otro local y en el anterior instala las oficinas de asesoría contable y fiscal.

Se pide:

Determinar los efectos de esta operación en relación con la regularización del bien de inversión.

## Solución

La persona física A tiene dos sectores diferenciados de la actividad conforme a lo dispuesto en el artículo 9.1 de la LIVA. Al adquirir el local el 1 de marzo de 20X0 y afectarlo a la actividad sujeta al régimen especial del recargo de equivalencia, no pudo deducir cuota alguna (art. 154.dos, párrafo segundo, de la LIVA), por lo que tampoco en los años siguientes en los que el local está afecto a este sector diferenciado deberá efectuar regularización por los artículos 107 y 109 de la LIVA.

El 1 de junio de 20X6, afecta el local al sector del asesoramiento contable y fiscal, que genera el derecho a deducir íntegramente el impuesto soportado. De acuerdo con el artículo 154.dos, párrafo tercero, de la LIVA, a los efectos de la regularización prevista en los artículos 107 y 109 de la LIVA, la prorrata de deducción aplicable en el sector diferenciado del recargo de equivalencia durante el periodo en el que el sujeto pasivo está sometido al régimen especial será del 0%. El legislador, con esta forma de operar, viene a subvenir al problema planteado por el hecho de producirse un autoconsumo por cambio de afectación de un sector diferenciado a otro, previsto en el artículo 9.1 c) en relación con el artículo 102.dos, ambos de la LIVA, y la regulación específica del régimen especial del recargo de equivalencia, que impide la deducibilidad de las cuotas soportadas. De ahí que se estime que, en estos casos, en el sector al que se afecta definitivamente el bien, se regularizará el bien de inversión de acuerdo con el porcentaje de prorrata definitivo que corresponda en dicho sector por cada año que reste del periodo de regularización.

En nuestro caso, al afectarse al sector diferenciado del asesoramiento en el que el sujeto pasivo genera el derecho a deducir íntegramente las cuotas soportadas, A efectuará la siguiente regularización por los años 20X6 a 20X9 (cuatro años que restan del periodo de regularización). Esto es, las prorratas definitivas a tener consideración serán: la del año de adquisición del 0% y la de los años 20X6 a 20X9, que será del 100%. Por ello, en la última declaración-liquidación del ejercicio, declarará el siguiente ajuste en la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303, suponiendo un mayor importe de deducción:

$$(100\% - 0\%) \times (500.000 \times 21\%) / 10 = 10.500 \text{ euros}$$

De haber sido al revés, esto es, afectar un local del sector del asesoramiento al sector del recargo de equivalencia, estaríamos ante un autoconsumo del artículo 9.1 c) de la LIVA. Esto es, debería considerarse la existencia de un hecho imponible entrega de bienes, si bien la operación estaría sujeta y exenta al tratarse de una segunda entrega conforme al artículo 20.uno.22.º de la LIVA, por lo que no debería declararse cuota devengada. Eso sí, debería realizarse el ajuste previsto en el artículo 110 de la LIVA en la forma que se ha examinado en supuestos anteriores por el año en el que se produce el cambio de afectación y los años que restasen del periodo de regularización.

Asimismo, debe advertirse que, en el caso de que se efectuase una venta o entrega del local afecto al sector del recargo de equivalencia hacia una tercera persona o entidad, la



operación estará sujeta y exenta o no exenta en función de si puede o no renunciarse a la exención del artículo 20.uno.22.º de la LIVA al cumplirse las condiciones del apartado segundo de este precepto.

Ahora bien, en el artículo 154.dos, párrafo tercero, de la LIVA se establece que, en estos casos, no procederá efectuar la regularización a la que se refiere el artículo 110 de la LIVA por la entrega del bien durante el periodo de regularización, al existir una transmisión de un bien de inversión utilizado exclusivamente para la realización de las actividades sometidas al régimen especial.

### **Supuesto 23. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo con anterioridad al inicio de la actividad y venta del bien después de transcurrir el plazo de regularización de las cuotas soportadas con anterioridad al inicio de la actividad**

#### Enunciado

La empresa A presenta el 1 de marzo de 20X0 declaración censal solicitando el alta en el registro de empresarios o profesionales y comunicando que iniciará la actividad con posterioridad a la adquisición de bienes y servicios, proponiendo una prorrata provisional de deducción, a efectos del artículo 111.dos de la LIVA, del 50 %, que es confirmada por la Administración tributaria. Su actividad será la de arrendamiento de edificios o de parte de los mismos tanto para uso comercial o profesional como residencial o de viviendas.

El 2 de marzo de 20X0, adquiere un local comercial en la localidad donde tiene su sede social por importe de 500.000 euros a una empresa promotora inmobiliaria B, soportando una cuota del IVA de 105.000 euros, recibiendo en la misma fecha la factura de compra. Dicho local entra en funcionamiento el mismo mes de marzo, al destinarse a oficinas de la empresa A.

El inicio de la actividad se produce el 1 de febrero de 20X2, tras adquirir otros bienes inmobiliarios y rehabilitarlos con destino a la actividad para la que se dio de alta.

Como consecuencia del inicio de la actividad, la prorrata provisional que propone para dicho ejercicio 20X2 es del 50 %, conociéndose los siguientes datos:

Año	Prorrata definitiva
20X2	55 %



Año	Prorrata definitiva
►	
Conjunta de los años 20X2 a 20X5	58%
20X6	72%
20X7	62%
20X8	52%
20X9	42%

El 1 de julio de 20X7, vende el local comercial adquirido en marzo de 20X0 a la empresa C, sujeto pasivo del IVA, por importe de 800.000 euros, encontrándose la operación sujeta y no exenta del IVA, al haberse renunciado a la exención prevista en el artículo 20.uno.22.º de la LIVA.

Se pide:

Determinar la deducibilidad de las cuotas soportadas en la adquisición del bien de inversión y los efectos por su venta transcurrido el plazo de regularización de las cuotas soportadas con anterioridad al inicio de la actividad.

## Solución

### A) Año 20X0

El local comercial es adquirido con anterioridad al inicio de la actividad de alquiler de bienes inmuebles, por lo que, en el momento de la compra, la empresa A deducirá la prorrata provisional aplicable durante el periodo anterior propuesta a la Administración tributaria del 50 %, que declarará en las casillas 30 y 31 del modelo de autoliquidación 303 («Liquidación. Régimen general. IVA deducible. Por cuotas soportadas en operaciones interiores con bienes de inversión»):

$$(500.000 \times 21 \%) \times 50 \% = 52.500 \text{ euros}$$

La cuota soportada en esta adquisición no será objeto de regularización al finalizar el ejercicio. Tampoco efectuará regularización alguna en el ejercicio 20X2, primero de ejercicio habitual de la actividad. Aun cuando en este año ha calculado ya una prorrata definitiva, esta se tendrá en cuenta para efectuar la regularización global de las cuotas soportadas a partir del inicio de la actividad y durante 20X2, por diferencia con la prorrata provisional.

## B) Año 20X5

La cuota soportada en la adquisición del local será objeto de una regularización tras finalizar los cuatro primeros años naturales de realización de la actividad, esto es, por el periodo 20X2 a 20X5, siguiendo el procedimiento previsto en el artículo 112 de la LIVA.

Para ello, calculará una prorrata definitiva conjunta de los cuatro años iniciales de la actividad, que es del 58 %, y efectuará una regularización de todas las cuotas soportadas con anterioridad al inicio de la actividad (desde marzo de 20X0 al 31 de enero de 20X2), esto es:

$$(58\% - 50\%) \times (\text{Importe total de las cuotas soportadas deducibles con anterioridad al inicio de la actividad}) = \text{Importe del ajuste}$$

En nuestro caso, dado que la prorrata definitiva conjunta de los cuatro primeros años naturales de ejercicio de la actividad (calculada en la forma establecida en los preceptos anteriores, tomando en consideración los volúmenes de actividades, y no haciendo un promedio de prorratas definitivas de los cuatro años), el ajuste será positivo, lo que significa un mayor importe a deducir que se declarará en la casilla 44 del modelo de autoliquidación 303.

Dentro del ajuste anterior, irá, por tanto, el local comercial adquirido en marzo de 20X0. De forma simplificada:

$$(58\% - 50\%) \times (500.000 \times 21\%) = 8.400 \text{ euros}$$

Incremento de la deducción.

## C) Año 20X6

En los años naturales siguientes, 20X6 y siguientes, deberá efectuar la regularización por el bien de inversión respecto de los años que quedan de regularización, que en nuestro caso son cuatro años (ya que entró en funcionamiento el mismo año natural en el que se adquirió y soportó la cuota), de acuerdo con el artículo 113 de la LIVA, de manera que, para la práctica de las regularizaciones, se considerará deducción efectuada el año en el que tuvo lugar la repercusión a efectos de lo dispuesto en el artículo 109.2.º de la LIVA la que resulte de porcentaje de deducción definitivamente aplicable en virtud de las reglas del artículo 112 de la LIVA que, en nuestro caso, ha sido de 58 %.

Por ello, el 31 de diciembre de 20X6, procederá efectuar el siguiente ajuste, ya que existe una diferencia superior a 10 puntos porcentuales entre la prorrata definitiva del año 20X6 (72 %) y la conjunta de los años 20X2 a 20X5 (58 %), que trasladaremos a la casilla 43 de la autoliquidación 303:

$$[(72\% - 58\%) \times (500.000 \times 21\%)]/10 = 1.470 \text{ euros}$$

Incremento del impuesto soportado deducible.

## D) Año 20X7

En el ejercicio 20X7, transmite el local comercial y, en el momento de la venta, que tiene lugar el 1 de julio de 20X7, practicaremos un ajuste por la venta del inmueble que se trasladará también a la casilla 43 del modelo de autoliquidación 303 correspondiente al periodo trimestral o mensual en el que se comprende el devengo por su venta.

Debe tenerse en cuenta que la entrega está exenta, al ser segunda transmisión de un edificio o de parte del mismo (art. 20.uno.22.º de la LIVA), si bien, el enunciado indica que se ha renunciado a la exención conforme a lo dispuesto en los artículos 20.dos de la LIVA y 8 del RIVA, por lo que el sujeto pasivo por inversión será el adquirente, de acuerdo con el artículo 84.uno.2.º e), segundo guion, de la LIVA. La empresa A no habrá repercutido cuota alguna, si bien, ello no le exime de efectuar el ajuste previsto en el artículo 110 de la LIVA. Tendremos en cuenta que, al estar la venta sujeta y no exenta, se estima que la operación se afecta exclusivamente a la realización de operaciones que generan el derecho a la deducción y que los años que restan de regularización son tres (20X7, 20X8 y 20X9), por lo que el ajuste será el siguiente:

$$\{[(100\% - 58\%) \times (500.000 \times 21\%)]/10\} \times 3 = 13.230 \text{ euros}$$

Incremento de las cuotas soportadas deducibles.

Por supuesto, a 31 de diciembre de cada uno de los años que restaban del periodo de regularización 20X7, 20X8 y 20X9, no habrá que efectuar ajuste alguno del artículo 109, en tanto el bien ya no se encuentra en el patrimonio del sujeto pasivo.

## Supuesto 24. Adquisición de bien de inversión por un sujeto pasivo con anterioridad al inicio de la actividad y venta del bien durante el periodo de los cuatro primeros años de ejercicio efectivo de la actividad

### Enunciado

La empresa A presenta el 1 de abril de 20X0 declaración censal solicitando el alta en el registro de empresarios o profesionales y comunicando que iniciará la actividad con posterioridad a la adquisición de bienes y servicios, proponiendo una prorrata provisional de deducción, a efectos del artículo 111.dos de la LIVA, del 50 %, que es confirmada por la Administración tributaria. Su actividad será la de arrendamiento de edificios o de parte de los mismos tanto para uso comercial o profesional como residencial o de viviendas.

El 2 de abril de 20X0, adquiere un local comercial en la localidad donde tiene su sede social por importe de 2.000.000 de euros a una empresa promotora inmobiliaria B, soportando una

cuota del IVA de 420.000 euros, recibiendo en la misma fecha la factura de compra. Dicho local entra en funcionamiento el mismo mes de abril al instalarse en él las oficinas de la empresa A.

El inicio de la actividad se produce el 1 de febrero de 20X2, tras adquirir otros bienes inmobiliarios y rehabilitarlos con destino a la actividad para la que se dio de alta.

Como consecuencia del inicio de la actividad, la prorrata provisional que propone para dicho ejercicio 20X2 es del 50 %, conociéndose los siguientes datos:

Año	Prorrata definitiva
20X2	55 %
20X3	67 %
20X4	72 %
20X5	84 %

El local adquirido el 1 de abril de 20X0 es enajenado por la sociedad A el 1 de junio de 20X4 por un importe de 3.000.000 de euros a la empresa C, siendo una entrega sujeta y exenta del artículo 20.uno.22.º de la LIVA al no renunciarse a la exención.

Se conoce que la prorrata conjunta de los cuatro primeros años de ejercicio efectivo de la actividad (20X2 a 20X5) es del 69 %, teniendo en cuenta el volumen de operaciones que generan y no generan el derecho a la deducción correspondiente a los cuatro años.

Se pide:

Determinar la deducibilidad de la cuota soportada por la adquisición del bien y el ajuste a realizar por la venta antes del transcurso del plazo de cuatro años de regularización de las cuotas soportadas con anterioridad al inicio de la actividad.

### Solución

Conforme al artículo 113 de la LIVA, cuando los bienes de inversión adquiridos antes del inicio efectivo de la actividad del sujeto pasivo sean objeto de entrega antes de la terminación del periodo de regularización a que se refiere el precepto, se aplicarán las reglas del artículo 110 de la LIVA, sin perjuicio de lo previsto en los artículos 111 y 112 y en los apartados anteriores de este mismo artículo 113.

Por ello, deberemos tener en cuenta:

## A) Año 20X0

En el ejercicio 20X0, de adquisición y entrada en funcionamiento, como ha propuesto una prorrata del 50 %, la sociedad A se deducirá el siguiente importe en la autoliquidación trimestral que comprende el 1 de abril:

$$[(2.000.000 \times 21 \%) \times 50 \%) = 210.000 \text{ euros}$$

A 31 de diciembre de 20X0, no debe efectuar regularización alguna, ya que se trata de un bien adquirido con anterioridad al inicio efectivo de la actividad. Esta regularización tampoco deberá efectuarse a 31 de diciembre de los tres siguientes ejercicios: 20X1, 20X2, 20X3 y 20X4. En principio, la regularización, de acuerdo con lo previsto en el artículo 112, se efectuaría el 31 de diciembre de 20X5, una vez transcurrido el periodo de cuatro años desde el inicio de la actividad.

## B) Años 20X4 y 20X5

En el caso examinado, la empresa A transmite el bien en el año 20X4, antes de que transcurra el periodo de cuatro años al que hace referencia el artículo 112, sin que a la fecha de la venta se haya efectuado regularización alguna por diferencia entre la prorrata provisional aplicada en el momento de la compra y entrada en funcionamiento y la definitiva de los cuatro primeros años de ejercicio efectivo de la actividad.

Como se ha expuesto, el apartado tercero del artículo 113 señala que deberemos efectuar la regularización por la venta de los bienes prevista en el artículo 110, sin perjuicio de la regularización del artículo 112.

Por ello, en primer lugar, en el año 20X4, en el que se produce la transmisión del inmueble, deberemos efectuar la regularización prevista en el artículo 110 de la LIVA, que se declarará en la autoliquidación correspondiente al periodo en el que se produce la venta (casilla 42 del modelo de autoliquidación 303). En tanto desconocemos el porcentaje definitivo de deducción, aplicaremos el provisional del 50 %, siendo el ajuste a realizar el siguiente –considerando que la transmisión está sujeta y exenta y que el número de años que restan del periodo de regularización del bien de inversión es de seis, incluyendo el año 20X4–:

$$\{[0 \% - 50 \% \times (2.000.000 \times 21 \%)]/10\} \times 6 = -126.000 \text{ euros}$$

Implica un ajuste negativo, esto es, una minoración del importe a deducir, devolviéndose a la Hacienda pública parte de la cuota deducida en el año de adquisición.

No obstante, el precepto añade que ello debe realizarse sin perjuicio de efectuar, asimismo, el ajuste previsto en el artículo 112 de la LIVA. Por ello, el 31 de diciembre de 20X5, se efectuará la regularización de todas las cuotas soportadas con anterioridad al inicio de la

actividad por la diferencia entre la prorrata provisional del 50 % aplicada en los años 20X0 y 20X1 y la definitiva de los cuatro primeros años de ejercicio efectivo de la actividad, que es del 69 %. Incorporado a importe total de este ajuste, estará el correspondiente a este bien de inversión, que ahora individualizamos:

$$[(69\% - 50\%) \times (2.000.000 \times 21\%)] = 79.800 \text{ euros}$$

Se trata de un ajuste positivo, mayor deducción del impuesto soportado deducible, por lo que, como consecuencia de todos los ajustes realizados, el importe total deducido es el siguiente:

210.000 (deducción el momento de la adquisición) – 126.000 (ajuste por la venta del bien de inversión del art. 110) + 79.800 euros (regularización del art. 112) = 163.800 euros

Supone lo anterior que, como consecuencia de todo lo expuesto, se deduce el 39 % de la cuota soportada en la adquisición del bien.

## **Supuesto 25. Cambio de destino previsible con anterioridad a la entrada en funcionamiento de un bien de inversión. Aplicación de la doctrina establecida por el TJUE en la Sentencia de 17 de septiembre de 2020, asunto C-791/18, caso Stichting Schoonzicht**

### Enunciado

La empresa A, que aplica la regla de prorrata especial y presenta autoliquidaciones mensuales por el IVA, construye durante 20X0 y 20X1 un edificio que destinará al arrendamiento de viviendas para su uso como residencia habitual de personas físicas, por lo que no ha deducido cuota alguna correspondiente a la construcción del edificio. Las cuotas soportadas por la empresa A en la construcción de este edificio suponen un importe de 1.000.000 de euros.

Concluida la construcción del edificio, y antes de haber cedido cualquiera de las viviendas en arrendamiento, el 2 de marzo de 20X2, aporta el citado edificio a la sociedad B, de la que pasa a ser socio, conociéndose que esta sociedad B se dedica al arrendamiento de viviendas, encontrándose sujeta a la regla de prorrata general. En tanto las partes consideran que esta operación es vinculada y que concurre uno de los supuestos previstos en el artículo 79.cinco, párrafo tercero, de la LIVA, fijan la base imponible de la operación de aportación no dineraria en el precio o contraprestación de 20.000.000 de euros.

Se pide:

Determinar los efectos en el IVA del cambio de destino del bien de inversión con anterioridad a su entrada en funcionamiento.

## Solución

### A) Años 20X0 y 20X1

La sociedad A, al construir el edificio, no generará el derecho a deducir, en tanto se encuentra acogida a la regla de prorrata especial, dado que el destino previsible de la construcción del edificio, que deberá acreditarse por elementos objetivos, va a ser el de arrendamiento de viviendas, sujeto y exento conforme al artículo 20.º de la LIVA.

### B) Año 20X2

El problema se plantea al realizar la aportación no dineraria, dado que esta operación estará sujeta y no exenta, de acuerdo con el artículo 20.º de la LIVA al ser una primera entrega del edificio. La DGT resuelve unas consultas análogas al supuesto que se comenta, acudiendo a lo señalado por el TJUE en la Sentencia de 17 de septiembre de 2020, asunto C-791/18 –NFJ078729–, caso Stichting Schoonzicht (Consultas de la DGT V2503/2021, de 6 de octubre –NFC081151–; V2780/2021, de 11 de noviembre –NFC081385–, y V3211/2021, de 23 de diciembre –NFC081818–). Para la DGT, en el momento en el que se produzca el cambio de destino previsible, deben tenerse en cuenta los siguientes criterios:

Si el bien de inversión en cuestión se está utilizando cuando se produce el cambio del destino previsible, la regularización de las deducciones se realizará de forma escalonada en el tiempo a través de la regularización de bienes de inversión.

Esto es, en primer lugar, deberá concretarse si se produce o no un supuesto de autoconsumo interno y aplicar, en su caso, las reglas relativas al mismo y, en otro caso, si se mantiene en el patrimonio del sujeto pasivo, aplicaremos lo dispuesto en los artículos 107 y 109 de la LIVA por el periodo de regularización que reste respecto del bien de inversión. De no mantenerse en el patrimonio del sujeto pasivo, entonces deberá regularizarse conforme al artículo 110 de la LIVA por el año de la entrega del bien y los que resten del periodo de regularización. Todo ello, en la forma que se ha examinado en los supuestos prácticos anteriores.

No obstante, si el cambio de destino previsible se produce con anterioridad a la entrada en funcionamiento del bien de inversión, la regularización se deberá realizar de una vez antes del inicio del periodo de regularización de bienes de inversión, y en el momento en que se tenga constancia de dicha circunstancia.

Esto es, en general, para efectuar la regularización, se deberá tener en cuenta la deducibilidad de las cuotas soportadas con anterioridad a realizar este cambio de destino previsible, lo que obliga a distinguir diversas situaciones, pues se ha podido o no ejercitar el derecho a la deducción total o parcialmente. Así, si el sujeto pasivo dedujo la totalidad de las cuotas soportadas y destina el bien a una operación o actividad que no genera el derecho a



la deducción, deberá regularizar el total de dichas cuotas, minorando el IVA soportado deducible. Por el contrario, si no dedujo cuota alguna y lo afecta a una operación generadora de este derecho, incrementará el IVA soportado deducible en el importe de estas cuotas.

Considerando nuestro ordenamiento interno, la DGT estima que deben distinguirse las siguientes situaciones:

Si el cambio de destino previsible supone un autoconsumo de bienes de los previstos en el artículo 9.1.º c) y d) de la ley del impuesto, el ajuste de deducciones se realizará en el ámbito del propio autoconsumo de bienes.

Por el contrario, si el cambio de destino previsible en un bien de inversión no supone la realización de un autoconsumo en los términos anteriormente citados, habrá que estar a la doctrina del TJUE distinguiendo, en tal caso, si el cambio de destino previsible se realiza con anterioridad al inicio del periodo de regularización para realizar el ajuste de deducción de una vez según los artículos 99.dos y 114 de la ley del impuesto o de forma escalonada según el artículo 107 de la citada ley, si el bien ya hubiese iniciado su entrada en funcionamiento.

En el supuesto práctico que ahora se está resolviendo, y siguiendo la doctrina de la DGT, en tanto la modificación del destino previsible se produce con anterioridad a la entrada en funcionamiento del edificio construido por A, deberá este sujeto pasivo proceder a la rectificación de las cuotas soportadas en los términos previstos en el artículo 114 de la LIVA.

Debe tenerse en cuenta que la modificación del destino previsible se produce por cuanto la actividad a la que A iba a afectar el edificio era el arrendamiento de viviendas –actividad sujeta y exenta que no genera el derecho a deducir–, mientras que ahora se afecta a una entrega de bienes que va a considerarse como primera entrega del edificio, sujeta y no exenta, por lo que A deberá declarar el siguiente IVA devengado al tipo impositivo del 10 % conforme al artículo 91.uno.1.7.º de la LIVA (casillas 4, 5 y 6 del modelo de autoliquidación 303, «Liquidación. Régimen general. IVA devengado. Régimen general»):

$$20.000.000 \times 10 \% = 2.000.000 \text{ de euros}$$

En este sentido, el cambio de destino previsible se realiza en marzo de 20X2, por lo que la rectificación del artículo 114 de la LIVA deberá concretarse en la autoliquidación correspondiente a este periodo mensual de liquidación.

En definitiva, en la autoliquidación del mes de marzo de 20X2, la sociedad A efectuará un ajuste por el que incrementará el saldo del IVA soportado deducible en 1.000.000 de euros (cuota por la construcción del edificio), que declarará en las casillas 40 y 41 del modelo 303 («Liquidación. Régimen general. IVA deducible. Rectificación de deducciones») por el importe en la primera casilla de la base imponible correspondiente a la cuota que figurará en la casilla 41 (1.000.000 de euros).

# Propuestas para mejorar el estado de información no financiera

**Miguel Ángel Villacorta Hernández**

Profesor de la Universidad Complutense de Madrid (España)

[mianvi@ucm.es](mailto:mianvi@ucm.es) | <https://orcid.org/0000-0003-2515-2126>



Este trabajo ha obtenido el **1.º Premio «Estudios Financieros» 2022** en la modalidad de **Contabilidad y Administración de Empresas**.

El jurado ha estado compuesto por: don Emilio Álvarez Pérez-Bedia, don Macario Cámara de la Fuente, doña María José Lázaro Serrano, don Félix Javier López Iturriaga y doña Mercedes Ortega Matesanz.

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

## Extracto

Cuando en 2018, el legislador estableció la obligación de elaborar el estado de información no financiera (EINF), revolucionó la forma de estructurar los contenidos del Informe Anual. Nuestra investigación tiene como objetivo identificar el modo de exponer la información no financiera en



**Cómo citar:** Villacorta Hernández, M. Á. (2022). Propuestas para mejorar el estado de información no financiera. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 189-228.



los grupos cotizados españoles, para proponer mejoras en la presentación. La principal conclusión es que hay que conceder mayor valor a la sostenibilidad dentro de la organización, no solo en la emisión del EINF, sino también en el diseño organizativo.

**Palabras clave:** estado de información no financiera; Informe Anual; estados financieros; información no financiera.

Fecha de entrada: 04-05-2022 / Fecha de aceptación: 08-09-2022

## Proposals to improve the statement of non-financial information

Miguel Ángel Villacorta Hernández

### Abstract

Back in 2018, the Spanish legislator established the obligation to prepare the non-financial information statement. It revolutionized the way of structuring the contents of the Annual Report. Our research aims to identify the way of presenting non-financial information in the Spanish listed groups, in order to propose improvements in the presentation. The main conclusion is that greater value must be given to sustainability within the organization, not only in the issuance of the non-financial information statement, but also in the organizational design.

**Keywords:** non-financial information statement; Annual Report; financial statements; non-financial information.

**Citation:** Villacorta Hernández, M. Á. (2022). Propuestas para mejorar el estado de información no financiera. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 189-228.



## Sumario

1. Introducción
  2. Normalización presente y futura
  3. Estudio empírico
  4. Propuestas para mejorar la presentación de los EINF publicados por las cotizadas españolas
    - 4.1. Denominación del documento
    - 4.2. Modalidad de cumplimiento
    - 4.3. Extensión del documento
    - 4.4. Obligatoriedad
    - 4.5. Ubicación dentro del Informe Anual
    - 4.6. Marco de referencia
    - 4.7. Establecimiento de un formato
    - 4.8. Diferenciación con otros informes: IR, IRSC y resto de IG
      - 4.8.1. Diferenciación con los contenidos a incluir en el IR
      - 4.8.2. Diferenciación con los contenidos a incluir en el IRSC
      - 4.8.3. Diferenciación con los contenidos a incluir en el resto del IG
    - 4.9. Normas contables específicas
    - 4.10. Mejora de la comparabilidad de los indicadores
      - 4.10.1. Comparabilidad interempresarial
      - 4.10.2. Comparabilidad temporal
    - 4.11. Elección del auditor
    - 4.12. Auditoría obligatoria
  5. Conclusiones
- Referencias bibliográficas



## 1. Introducción

La Ley 11/2018 instauró el estado de información no financiera (EINF) para recoger ciertos contenidos no financieros en el Informe Anual. El objetivo de esta investigación es analizar los EINF publicados por las sociedades cotizadas españolas y emitir propuestas para mejorar su presentación.

Para realizarlo nos basamos en los estudios empíricos previos sobre los EINF emitidos hasta el momento y un estudio realizado ahora para observar la forma de presentar los indicadores. El estudio analiza los indicadores sugeridos por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) –que son los recomendados por la Ley 11/2018– y los utilizados en el EINF por los grupos del Ibex 35.

El trabajo se organiza en esta introducción, seguida del epígrafe 2, donde se analiza la legislación, presente y futura del EINF y el 3, donde se realiza el citado triple estudio empírico. El epígrafe 4 se reserva al grueso del artículo con la identificación de las principales características de los informes emitidos por los grupos españoles para, a partir de ellos, proponer 12 modificaciones legislativas para mejorar la presentación del documento en el futuro. El trabajo termina con las conclusiones, recogidas en el epígrafe 5.

## 2. Normalización presente y futura

El modo de presentar el EINF en España aparece recogido en la Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio (CCo.), el texto refundido de la Ley de sociedades de capital y la Ley de auditoría de cuentas (LAC).

Además de esta norma, de obligado cumplimiento, el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital ha creado una *Guía sobre información no financiera* (ICAC: 2020),

de aplicación voluntaria por parte de las empresas y grupos. Desde que las entidades empezaron a elaborar los primeros EINF se recibieron en el ministerio diversas consultas sobre la aplicación de la ley y la forma de dar un mejor cumplimiento a las exigencias de la misma. Con el fin de facilitar la aplicación práctica de la norma, el ministerio optó por elaborar una guía con mero valor informativo para dar respuesta a las cuestiones consultadas.

A estos dos documentos actuales hay que sumar las modificaciones futuras que puede tener esta legislación, tanto en materia contable como de auditoría. La Ley 11/2018 se basa en la Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014. En el año 2020 se inició un proceso de consulta pública en el ámbito de la Unión Europea para la revisión de esta directiva, proceso que culminó en abril de 2021 con la presentación por parte de la Comisión Europea de la propuesta de revisión de la directiva. La propuesta de reforma incluye un conjunto de novedades relevantes que afectarían, además de a la Directiva de contabilidad, a la Directiva de auditoría y al Reglamento de auditoría de entidades de interés público.

Por su parte, *The International Auditing and Assurance Standards Board* (IAASB) que emite las *International Standards of Auditing*, dependiente del *International Federation of Accountants* tiene un proyecto de coordinación con el *International Accounting Standard Board* (IASB). Desde el 16 de diciembre de 2021, el IAASB reúne el *Sustainability Assurance Consulting Group* para mejorar la revisión de la información de sostenibilidad, social y medioambiental.

Teniendo en cuenta que van a realizarse próximamente modificaciones en la legislación contable y de auditoría, esta investigación pretende ofrecer propuestas para ayudar a mejorarlas.

### 3. Estudio empírico

La investigación empírica sobre información no financiera se ha sustentado en el análisis tanto del contenido literal, como del basado en indicadores, con dos metodologías básicas: determinar cuáles son los contenidos más frecuentes –sobre qué se informa– y la calidad de este tipo de información –sobre qué se debería informar– (Beattie, 2014, p. 110; Abed *et al.*, 2016, pp. 338-339; Dienes *et al.*, 2016, pp. 164-165).

Dentro de todos estos estudios, son relevantes para esta investigación los que observan qué índices de información no financiera son mejores (Hossain *et al.*, 2005; Flóstrand y Ström, 2006; Aljifri y Hussainey, 2007; O'Sullivan *et al.*, 2008; Hossain y Hammami, 2009; Frías *et al.*, 2013; Rodríguez y Noguera, 2014; Aljifri *et al.*, 2014; Elshandidy *et al.*, 2015).

Nuestro estudio empírico se centra en observar como se expresan los indicadores no financieros incluidos (a) en la *Guía para la elaboración del informe de gestión de las sociedades cotizadas* elaborado por la CNMV (2013), (b) en el Modelo sobre información inte-

grada de la AECA (2020) y (c) en los EINF publicados por las empresas y grupos cotizados españoles, para identificar cuáles son de todos ellos los más útiles, y como deberían ser definidos y expresados para tener más utilidad.

El estudio empírico está justificado por el preámbulo de la Ley 11/2018 cuando afirma que es necesario ampliar la información literal con unos indicadores adecuados. La muestra también se justifica en el preámbulo II cuando señala a las Guías de CNMV y AECA como los ejemplos más representativos de indicadores consensuados por organismos españoles.

Los resultados del análisis son los siguientes. La CNMV presentó 80 indicadores en total: 60 indicadores económicos (CNMV, 2013, pp. 130-135), 10 indicadores de naturaleza social (CNMV, 2013, p. 136) y 10 indicadores de gestión ambiental (CNMV, 2013, p. 137).

Respecto al modo que tiene el organismo de presentar los indicadores no financieros, identificamos que el 48,75 % están expresados en número (39/80), imposible de comparar entre empresas de diferente tamaño. El 28,75 % (23/80) están expresados como una ratio que es difícilmente comparable entre empresas, aunque existe más posibilidades para ello que el anterior. El 12,5 % (10/80) están expresados en porcentaje sin orientación positiva, es decir, ofrecen información que requiere un esfuerzo del lector para saber si un aumento en el dato es positivo o negativo, aunque al estar expresado en porcentaje puede ser comparado con algún cálculo adicional entre diferentes empresas. Por último, el 10 % (8/80) de los indicadores deben considerarse adecuados porque están expresados en porcentaje con orientación positiva, lo que posibilita la comparación entre diferentes empresas de distintos sectores y tamaños.

Se da la paradoja de que los porcentajes están en orden inverso de adecuación. Son más recurrentes lo menos relevantes porque, aunque más fáciles de definir teóricamente, son los que menos comparabilidad proporcionan. El resto de los indicadores evolucionan disminuyendo la recurrencia al ascender el nivel de comparabilidad.

La segunda parte del análisis se centra en los indicadores recomendados por AECA (2020) recogidos en el «Cuadro Integrado de Indicadores» y su taxonomía XBRL. Presenta 33 indicadores no financieros de los cuales 9 son ambientales (AECA, 2020, pp. 11-12) y 24 sociales (AECA, 2020, pp. 13-14). El 97 % de los indicadores están expresados en número (32/33), imposible de comparar entre empresas de diferente tamaño, mientras que únicamente el 3 % (1/33) de los indicadores deben considerarse adecuados porque están expresados en porcentaje con orientación positiva, lo que posibilita la comparación entre diferentes empresas de distintos sectores y tamaños. Ningún indicador está expresado como ratio ni como un porcentaje sin orientación positiva.

El estudio empírico termina observando como se expresan los indicadores incluidos en el EINF publicados por las empresas cotizadas españolas. El estudio analiza el EINF de los 35 grupos españoles cotizados en el Ibex 35, en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2018, 2019 y 2020, obtenidos a través de las webs corporativas de los grupos.

El 71,4 % de los indicadores expuestos por los grupos del Ibex 35 están expresados en número, el 11,4 % están expresado como una ratio, el 2,9 % están expresados en porcentaje sin orientación positiva y, por último, el 14,3 % de los indicadores deben considerarse adecuados porque están expresados en porcentaje con orientación positiva, lo que posibilita la comparación entre empresas de distintos sectores y tamaños.

El cuadro 1 recoge la comparativa de la forma de expresar los indicadores de la CNMV, AECA y grupos del Ibex 35. Los grupos empresariales han presentado la mayor parte de sus indicadores en número, más que los de la CNMV, pero menos que AECA. Lo más importante es que los grupos han presentado en realidad un porcentaje mayor con indicadores adecuados a los definidos en teoría por los organismos.

**Cuadro 1. Comparativa de la forma de expresar los indicadores de la CNMV, AECA y grupos del Ibex 35**

Forma de expresarlo	CNMV	AECA	Grupos consolidados Ibex 35
Número	48,75%	97%	71,4%
Ratio	28,75%	–	11,4%
Porcentaje	12,5%	–	2,9%
Porcentaje con orientación positiva	10%	3%	14,3%

Fuente: elaboración propia.

La conclusión del análisis es que los datos ofrecidos por la AECA están mejor definidos que los de la CNMV, al incluir la forma exacta de calcularlo (por ejemplo, número de empleados varones que han hecho uso de su derecho al permiso parental y que hayan empezado a disfrutarlo en el ejercicio económico de referencia) y observaciones para homogeneizar su cálculo (por ejemplo, especificando qué se entiende por puesto de alta dirección, incidente, queja o cuestiones relacionadas con el cliente). Sin embargo, los datos de la CNMV están mejor presentados, realizando un esfuerzo en la definición de los indicadores para que aparezcan expresados en forma de ratios y porcentajes para mejorar la comparabilidad, mientras que AECA los presenta mayoritariamente como un número. El dato más importante del estudio empírico de los EINF de los grupos del Ibex 35 es que presentan indicadores comparables en un porcentaje mayor que los especificados en los dos organismos teóricamente, por lo que se puede afirmar que la exposición es mejor en la realidad que la propuesta de los dos organismos; esperemos que siga mejorando esa exposición en el futuro ampliándolos a todos los indicadores.

Para que un conjunto de indicadores fuese útil, cada uno de ellos tendría que (a) tener el alto nivel de definición y complementarlo con consideraciones para que toda empresa



sepa cómo calcularlo y todo usuario supiera entenderlo y (b) estar presentado en forma de porcentaje con orientación positiva para que pudiera ser comparable entre empresas y grupos de diferentes tamaños y sectores.

## 4. Propuestas para mejorar la presentación de los EINF publicados por las cotizadas españolas

En este epígrafe se analiza el modo en que se ha presentado la información en los EINF de los grupos empresariales para, a continuación, proponer mejoras legislativas. Estas mejoras pueden ser incorporadas en la legislación mercantil, aunque mejor podría ser realizada por el segundo nivel de normalización, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), por ser el organismo público especializado en legislación contable y auditora.

La mejor forma de observar la materialización práctica de los EINF publicados por las sociedades cotizadas españolas es recurrir a los dos trabajos realizados por Ernst & Young (2019; 2020) con el nombre genérico de *Rethinking Sustainability*, al realizado por Ibáñez (2021), a la observación directa de los EINF de las empresas españolas y a los resultados del estudio empírico propio realizado en esta investigación.

Ante las deficiencias de comparabilidad y presentación detectadas en todos estos estudios, en esta investigación se ofrecen 12 propuestas de mejora en la legislación y práctica empresarial.

### 4.1. Denominación del documento

El 62,5 % de las compañías del Ibex 35 analizadas conceden el nombre de estado de información no financiera mientras que el 37,5 % le conceden otra denominación (Ernst & Young, 2020, p. 41): Memoria de Sostenibilidad, Informe de Responsabilidad Social Corporativa (IRSC), Informe de sostenibilidad, Informe de gobierno corporativo, Informes integrados (IR) u otro tipo de informes.

Las nomenclaturas sobre esta información no financiera a presentar, basadas en la costumbre, la práctica o las derivadas de documentos previamente existentes, no deben confundirnos y separarnos de la denominación legal de los documentos. La denominación establecida por la legislación mercantil es Informe Anual. De igual forma, la denominación correcta del documento que aglutina la información no financiera, por ser el término recogido en la legislación mercantil española, es estado de información no financiera (EINF).

La primera propuesta es que el ICAC únicamente admita la denominación estado de información no financiera (EINF) para identificarlo mejor, para aumentar su visibilidad, para mejorar la comparabilidad y para cumplir con lo establecido en la legislación.

## 4.2. Modalidad de cumplimiento

Las empresas del Ibex 35 han dado respuesta a los requerimientos de la Ley 11/2018 de diversas maneras. Las modalidades de reporte tomadas por las compañías pueden agruparse en dos grandes bloques: enfoque integrado (incorporación de la información financiera y no financiera en un mismo documento) y enfoque segmentado (la información no financiera se presenta en un documento separado de la información financiera).

Dentro del enfoque segmentado, se pueden observar dos tendencias dependiendo de la exhaustividad de los contenidos reportados: EINF «básico», que responde de manera estricta a los contenidos exigidos por la norma, y EINF «ampliado» (plus en denominación de Ernst & Young) que, además de responder a la ley, incorpora información adicional a la requerida.

El cuadro 2 analiza las alternativas de modalidad de EINF en las empresas del Ibex 35 que presentan el informe en los años 2018 y 2019. En el año 2019 se ha producido un crecimiento de la modalidad de cumplimiento con un enfoque integrado respecto al 2018. En 2018 un 65 % de los grupos optaron por un enfoque segmentado, mientras que en 2019 lo hicieron un 56 %. La evolución del uso de la modalidad integrada fue justo la opuesta, aumentando el número de compañías que adoptaron este enfoque, de un 35 % en 2018 a un 44 % en 2019 (Ernst & Young, 2020, p. 41).

Cuadro 2. Alternativas de modalidad de EINF en las empresas del Ibex 35

	2018	2019
Enfoque integrado	35,4 %	43,75 %
Enfoque segmentado: EINF ampliado	22,5 %	18,75 %
Enfoque segmentado: EINF básico	41,9 %	37,5 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Ernst & Young (2020, p. 40).

Nuestra propuesta es que el legislador impida la posibilidad de utilizar el enfoque integrado y segmentado ampliado, de forma que todas las empresas y grupos empresariales ofrezcan un EINF con un enfoque segmentado básico. Es decir, el EINF debe recoger únicamente información no financiera, y solo con los contenidos que le obliga la ley.

El enfoque integrado se tiene que eliminar porque la información no financiera se debe presentar en un documento separado de la información financiera, ya que así se diferenciarían los contenidos según su naturaleza (la financiera se caracteriza porque el dinero

actúa como una unidad de cuenta intercambiable para todos los elementos, cualidad que no posee la información no financiera), lo que no ocurre si en un mismo documento se incorpora la información financiera y no financiera.

Tampoco los EINF ampliados deberían estar permitidos. El documento debe incorporar únicamente los contenidos regulados en la Ley 11/2018, porque es el único camino hacia la homogeneización de la información. Por supuesto que es posible incorporar más información de forma voluntaria, pero esta debe incluirse en apartados voluntarios del Informe Anual. Si se permite que se incorporen contenidos no verificables al EINF, podría darse la falsa apariencia que esa información adicional está verificada, cuando no lo es.

### 4.3. Extensión del documento

Tenemos dudas razonables de que siempre se cumpla que la cantidad y calidad de la información están positivamente relacionadas (esto es compartido por Botosan, 1997, p. 324; Bravo *et al.*, 2009, p. 268), es más, pensamos que la información clara y sintética es la más adecuada para la toma de decisiones. La sobrecarga informativa va en detrimento de su calidad, a pesar de que las grandes compañías continúan aumentando la longitud de sus informes anuales (Deloitte, 2019, p. 172; PriceWaterhouseCoopers [PwC], 2019, p. 7).

La extensión media de los EINF publicados en 2019 por las empresas del Ibex 35 fue de 142 páginas, teniendo más del 72 % de los EINF una extensión igual o superior a 80 páginas (Ernst & Young, 2020, p. 41).

En función de la modalidad de reporte elegida, su extensión varía notablemente, teniendo los EINF básicos 74 páginas de media, mientras que los informes integrados y los EINF ampliados, 193 y 205 páginas de media, respectivamente. La extensión media de los informes publicados en 2019 de todas las categorías fue de 142 páginas, teniendo el 72 % de los EINF (frente al 48 % en 2018) más de 80 páginas, el 22 % (frente al 35 % en 2018) entre 50 y 80 páginas y solo el 6 % (frente al 16 % en 2018) entre 20 y 50 páginas (Ernst & Young, 2020, p. 41). Por tanto, se puede observar un considerable aumento de la extensión media de los EINF publicados en 2019 con respecto al año 2018.

La legislación mercantil se caracteriza por una ausencia de estructura normalizada para integrar el EINF, lo que reduce la comparabilidad y aumenta la sobrecarga informativa. La excesiva extensión de la información no financiera observada en los EINF analizados tiene su origen en la inclusión de contenidos innecesarios para la comprensión, estudio y objetivos perseguidos de la información. La publicación de contenidos, algunos relevantes pero otros irrelevantes, de compleja comprensión e interpretación, «incrementa el coste de su tratamiento, consulta y análisis» (AECA, 2010, p. 34).

Esto no es deseable. El legislador debería establecer una estructura normalizada, que incluyera la información que debe recoger un EINF. Si el ICAC estableciera claramente cuáles

son los contenidos que se deben incluir, las empresas no incorporarían información excesiva, que en muchos casos lo que quieren conseguir es abrumar con unos datos que despiden al usuario sobre las desventajas de la empresa, poniendo el acento en las materias que la empresa prefiere ofrecer.

Recordemos que el EINF ya no es voluntario, donde sí tendría sentido ofrecer información de más, sino que el legislador ha elegido ciertos contenidos que se deben exponer.

Nuestra propuesta es que el legislador establezca una estructura normalizada del EINF donde no solo estén regulados los contenidos sino también los indicadores para que quede clara la información que las empresas deben ofrecer, y no se exceda sus contenidos. Con esta medida pretendemos que las entidades ofrezcan una información concreta y homogénea en vez de un excesivo cúmulo de contenidos dispersos y distintos en cada compañía.

Si el EINF solo incluye información no financiera, y no toda ella, sino exclusivamente la que ha establecido la Ley 11/2018, serán documentos más breves que los utilizados hasta ahora, lo que redundará en una mejor ubicación de los contenidos, y una mayor capacidad informativa al incorporar datos relevantes y ordenados.

#### 4.4. Obligatoriedad

En España han existido dos etapas en la caracterización de la información no financiera: voluntariedad (hasta 2017) y mandato legislativo (a partir de 2017).

Antes de que alcanzara el consenso internacional normativo, las empresas cotizadas ya ofrecían datos no financieros de forma voluntaria (Robb *et al.*, 2001, p. 74; Leventis y Weetman, 2004, p. 309). La globalización, el mayor acceso al mercado de capitales y la creciente internacionalización de las empresas supuso una predominancia de información de los *stakeholders* (grupos de interés) frente a los *shareholders* (Laudal, 2011). En este contexto es necesario complementar la información de carácter financiero de los estados financieros con información no financiera, pues ambos contenidos son esenciales para ofrecer la información demandada por los grupos de interés (Reverte, 2015; Salido *et al.*, 2018; García *et al.*, 2019).

El creciente interés de los *stakeholders* para ser informados de un gran número de aspectos de las empresas –no únicamente de los rendimientos empresariales presentes– provocó que las empresas comenzasen a divulgar información no financiera (Beyer *et al.*, 2010, p. 311; Dumay *et al.*, 2016, p. 177; Enamul, 2017, p. 246; Akisik y Graham, 2019, p. 336). Por una parte, los inversores necesitan información no financiera de calidad la cual les ayude a determinar los posibles riesgos que podrían afectar a sus inversiones (García *et al.*, 2019). Por otra parte, los grupos de interés son conscientes de la necesidad de una economía mundial que combine la protección del planeta y la justicia social con la rentabilidad a largo plazo (Reverte, 2015).

Aunque algunas empresas comenzaron a divulgar voluntariamente información no financiera debido a la creciente demanda informativa, cada vez más compañías la ofrecen porque está siendo exigida progresivamente por los organismos públicos a través de la regulación legal.

La segunda etapa, caracterizada por existir mandato legislativo, empezó en España con la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 18/2017 y llega hasta la actualidad. La entrada en vigor de ese texto supuso pocas modificaciones, porque las empresas eligieron qué reportar y, además, lo hicieron con poco alcance y profundidad.

El cambio más trascendente en esta fase llegó con la Ley 11/2018, de 28 de diciembre; por primera vez en la historia, un grupo de empresas que cumplían ciertos criterios requeridos por la ley tendrían que depositar en el Registro Mercantil no solo sus estados financieros y su Informe de Gestión (IG), sino también su EINF. Los EINF fueron realizados de forma masiva en 2018 y 2019 con los contenidos fijados en la ley, pero lo hicieron con una gran heterogeneidad (sobre todo en el modo de calcular los indicadores no financieros). Esta heterogeneidad dificultaba la comparabilidad entre compañías y, en consecuencia, la posibilidad de obtener conclusiones sobre el desempeño y el posicionamiento de las compañías en materia de sostenibilidad.

Establecer la obligatoriedad en la presentación de la información no financiera tiene importantes ventajas. La fundamental es que todas las empresas obligadas a ello la presenten. Sin embargo, el legislador no debería limitarse a esta regulación, pues la satisfacción de la utilidad de los usuarios requiere profundizar en la normalización. El futuro debe pasar por limitar la heterogeneidad de la información presentada. La legislación deberá, igual que antes obligó a presentar, en el futuro deberá obligar a presentar cada indicador de una determinada manera, pues así se podrá comparar interempresarialmente.

Nuestra propuesta es, por tanto, aumentar la regulación del EINF, obligando no solo a presentar unos contenidos, sino también a presentar los contenidos e indicadores según una normalización detallada: indicando su forma de cálculo y de dónde obtener los datos de cada componente de la fórmula.

Con un mayor nivel de normalización en el cálculo de los indicadores, se pretende alcanzar un doble objetivo. Por un lado, informar de manera más objetiva, incrementando la credibilidad y comparabilidad de los datos, así como su relevancia. Por otro, limitar parcialmente la subjetividad en el proceso de elaboración de la información divulgada, derivada de la interrelación de esta con los potenciales beneficios empresariales. Hay que tener presente que la información no financiera puede ser utilizada por los responsables de la organización con el fin de manipular la percepción que los usuarios tienen sobre la compañía. Al igual que ocurre con la información financiera, cuanto más regulado esté el detalle del proceso de divulgación de la información, menores posibilidades de elección por parte de las empresas emisoras de esta información.

## 4.5. Ubicación dentro del Informe Anual

Según la Ley 11/2018, el EINF puede ser incorporado de dos formas: a) en el IG o b) publicado como un informe separado, indicándose de manera expresa que forma parte del IG y siendo sometido a los mismos criterios de aprobación, depósito y publicación que el resto del IG.

Antes de esta legislación, la posibilidad de elegir incorporar un documento contable al IG –individual o consolidado– o como documento independiente no era ajena a nuestro Derecho. La legislación comunitaria ubica el Informe Anual de Gobierno Corporativo (IAGC) en una sección específica del IG, pero –al igual que en el caso del EINF– permite la elaboración del IAGC por separado, siempre que se publique junto con el IG o se cite en este último (Directiva 2006/46/CE, art. 1, apartado 7).

Observando la elección de las dos alternativas de presentación del EINF –bien insertado en el IG o bien referenciado desde este hacia otro informe separado–, podemos afirmar que son mayoría las empresas y grupos que lo incorporan dentro del IG, aunque según avanza el tiempo optan más por presentar el EINF en un documento separado (Ernst & Young, 2020, p. 41). En 2019, el 62,5 % de las compañías de Ibex 35 analizadas incorporó el EINF dentro del IG (frente al 81 % en 2018), mientras que el 37,5 % restante publicó el EINF como un informe separado (frente al 19 % en 2018).

Siempre teniendo en cuenta que en ambas alternativas el EINF constituye un contenido adicional del IG. El EINF forma parte del IG porque el legislador afirma que la entidad cumple los requisitos informativos «si emite un informe separado, correspondiente al mismo ejercicio, en el que se indique de manera expresa que dicha información forma parte del informe de gestión» (art. 49.7 CCo.), es decir, que la ubicación dentro del Informe Anual no es importante, porque el EINF forma parte del IG aunque aparezca separado.

Nuestra propuesta es que el EINF obligatoriamente se sitúe siempre dentro del IG, sin referenciarlo a un documento externo, ya que pertenece a él. Esto mejoraría la búsqueda de la información por parte de los usuarios y la homogeneidad de presentación de la información.

Si se legislara en este sentido, la información incluida en el Informe Anual se dividiría en tres componentes: (a) Estados financieros e IG (excepto EINF), que recogerían toda la información financiera, (b) el EINF, que, formando parte del IG, recogería obligatoriamente los aspectos no financieros pero únicamente los que el legislador ha considerado que ayudan a los *stakeholders* a tomar sus decisiones (por esa razón deben estar muy definidos y normalizados sus contenidos, para que no se incluya información sobrante que no deje observar lo relevante) y (c) el resto del Informe Anual, donde se recoge información no financiera de forma voluntaria.

La incorporación obligatoria del EINF en el IG permite observar en dos documentos –estados financieros e IG– el conjunto de documentación que cumple las dos condiciones

de ser obligatoria y revisada/auditada por un revisor externo, y así diferenciarla del resto (voluntaria y no revisada).

## 4.6. Marco de referencia

Según el preámbulo de la Ley 11/2018, al facilitar la información no financiera, las empresas deben basarse en marcos nacionales, marcos de la Unión Europea (como el EMAS) o marcos internacionales (Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales; Pacto Mundial sobre Responsabilidad Social; Declaración Tripartita de la OIT sobre empresas internacionales y política social; norma ISO 26000; norma SA-8000; Objetivos de Desarrollo Sostenible [ODS] de las Naciones Unidas; y el *Global Reporting Initiative* [GRI]).

De entre todos ellos, los GRI (2015) son los más valorados legislativamente. El legislador introduce en la Ley 11/2018 la siguiente especificación:

Con el objetivo de facilitar la comparación de la información, tanto en el tiempo como entre entidades, se utilizarán especialmente estándares de indicadores clave no financieros que puedan ser generalmente aplicados y que cumplan con las directrices de la Comisión Europea en esta materia y los estándares del *Global Reporting Initiative*, debiendo mencionar en el informe el marco nacional, europeo o internacional utilizado para cada materia (art. 49, apartado 6 e), CCo.).

Además de por la legislación, los estándares GRI también son los más valorados por la doctrina (Pérez-Batres *et al.*, 2012), por encima de SASB, TFCF y las citadas por el legislador español.

En 2018, los GRI son utilizados por el 100 % de los EINF de los grupos cotizados analizados, y también para confeccionar el 100 % de los IRSC incorporados (Ibáñez, 2021, p. 6). Aunque la totalidad de los grupos analizados seguían los GRI, también se adhirieron a otros marcos, entre los que destacan ODS, que es seguido por todos excepto por aquellos (Banco Sabadell, 2018, p. 50; Grifols, 2018, p. 79; MásMóvil, 2018, p. 135) que en su lugar suscriben los principios del Pacto Mundial de las Naciones Unidas anteriores a los ODS.

En 2019, el 100 % de los grupos del Ibex 35 analizados también prepararon el EINF siguiendo los criterios del marco GRI. El GRI permite tres opciones de reporte: GRI opción de conformidad esencial, GRI opción de conformidad exhaustiva y GRI seleccionados. Todas las compañías analizadas indicaron la opción elegida para el reporte, el 41 % haciendo referencia a GRI exhaustiva, el 34 % a GRI seleccionados y el 25 % a GRI esencial (Ernst & Young, 2020, p. 42). Además de preparar el EINF siguiendo los criterios de GRI, las compañías analizadas han utilizado otros seis marcos de reporte (AA 1000, ODS, Pacto Mundial, SASB, EFQM y UNEP FI).

Una práctica beneficiosa para aumentar la capacidad informativa es relacionar los contenidos del EINF con los requisitos de la Ley 11/2018. Pero una práctica aún más beneficiosa es relacionar los contenidos del informe con los requisitos de los marcos de reporte mediante tablas de contenidos adicionales a la tabla de requisitos de la ley. En el cuadro 3 se muestra el porcentaje de empresas que han incluido una tabla que relaciona la información ofrecida con los requisitos de la Ley 11/2018 y/o con el marco de reporte seguido. En ella aparece que el 95,25 % muestran una tabla que relaciona los contenidos del EINF con los requisitos de la ley, mientras que el 73,83 % incluyen tablas con el marco de referencia utilizado.

**Cuadro 3. Porcentaje de empresas que incluyen tablas que relacionan la Ley 11/2018 y los diferentes marcos de reporte en el año 2019**

	2019
Ley 11/2018 y GRI	47,61 %
Únicamente Ley 11/2018	21,42 %
Ley 11/2018 y Pacto Mundial	7,14 %
Ley 11/2018 y ODS	7,14 %
Ley 11/2018 y UNEP FI	4,76 %
Ley 11/2018 e IIRC	2,38 %
Ley 11/2018 y EFQM	2,38 %
Ley 11/2018 y SASB	2,38 %
Ausencia de tablas de contenidos	4,76 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** elaboración propia a partir de datos de Ernst & Young (2020, p. 42).

Pero además de la cantidad de información en tablas, es necesario avanzar en la calidad de esta. En lo referente a la calidad de la tabla de contenidos del 2019, de las compañías que incluyen tablas que incorporan tanto el requisito de la Ley 11/2018 como el marco de reporte, el 81 % indicaban la referencia al número de página/apartado y una columna de comentarios sobre el alcance. Las tablas de contenidos publicadas por el 16 % de las compañías analizadas no incluían alguna de estas referencias, mientras que las del 3 % restante no incluía ninguna referencia.



Nuestra propuesta es que el legislador obligue a las empresas a incluir una tabla de contenidos que incorpore tanto el requisito de la ley como del marco de reporte, con referencia al número de página/apartado y una columna de comentarios sobre el alcance, de forma que se favorezca la identificación de la información relevante.

## 4.7. Establecimiento de un formato

La legislación mercantil española se caracteriza por una ausencia de estructura normalizada para elaborar y presentar el EINF. La regulación con total discrecionalidad provoca prácticas heterogéneas en su presentación y localización, lo que reduce la comparabilidad y aumenta la sobrecarga informativa.

La principal heterogeneidad en la presentación es que algunas empresas integran toda la información en un solo informe –modelo de informe único– o la separan en varios informes –modelo de doble informe o incluso triple informe–, pero, además, puede presentarse junto a los estados financieros, en el IG, o junto a otros informes no financieros (IR o IRSC). Esta realidad quedó reflejada en el trabajo empírico de Ibáñez (2021, p. 8) para los Informes Anuales del ejercicio 2018.

En la actualidad, las sociedades cotizadas españolas utilizan tres alternativas de exposición (informe único, doble informe, triple informe) con diversas variantes, en total ocho agrupaciones.

**A. Modelos de informe único.** El 40,62 % de los grupos utiliza un solo informe para divulgar toda la información financiera y no financiera. A su vez, Ibáñez (2021, p. 12) identificó dos tipos de informe único. En el primer submodelo (utilizado por el 23 % de grupos) se aportan múltiples informaciones no financieras y financieras, que anteceden a las cuentas anuales y al IG. Esas informaciones previas no forman parte de la información legal y pueden llegar a adoptar el formato de IR (creada por el International Integrated Reporting Council [IIRC] en 2013). En el segundo submodelo (77 % de grupos), el IG –y ocasionalmente el EINF– se convierte en el vehículo para comunicar la información no financiera, convirtiéndose en un IR.

**A.1. Modelo de informe único, financiero o legal, ampliado fuera del IG.** Este modelo se presenta en el 9,37 % del total de la muestra (23 % sobre los grupos con modelo único). La denominación del informe suele hacer referencia a su carácter legal –cuentas anuales auditadas e IG, o información legal– o, alternativamente, se denomina memoria o informe anual, o informe financiero anual. Las cuentas anuales e IG, incluido el EINF, van precedidas de abundante información financiera y no financiera (modelo de negocio, entorno, estrategias, cadena de valor, sostenibilidad, resultados financieros, riesgos, etc.) (Banco Sabadell, 2018; IAG, 2018) que quedan fuera del contenido del IG. Pueden llegar a formularse bajo el formato de IR, como realiza Inditex (2018, p. 2). Excepcionalmente, en el caso

del Grupo IAG (2018, Tabla de contenidos), el EINF no forma parte del informe legal, sino que figura en documento aparte, en la sección financiera y en la de sostenibilidad, aunque señala que forma parte del IG.

**A.2.** Modelo de informe único, financiero o legal, que desarrolla el IG o el EINF. La información no financiera que comunica el grupo es la que contiene el IG, incluido el EINF. Este modelo se caracteriza porque el IG que acompaña los estados financieros se concibe como un IR (77 % sobre los grupos con modelo único, que representa el 31,25 % sobre el total de la muestra). En algunas ocasiones se indica que el Informe de gestión integrado se ha elaborado de acuerdo con el Marco IR (CaixaBank, 2018; Cellnex, 2018; Enagas, 2018; Ferrovial, 2018; Telefónica, 2018); en otras, no se hace referencia explícita a tal marco, pero se adopta su enfoque, lo que se manifiesta bien en su denominación, «Informe anual integrado» (Meliá Hotels International, 2018), o bien en las indicaciones expresas al comienzo del informe (Banco Santander, 2018, p. 2; Viscofan, 2018, p. 216). En este caso, la denominación del informe único suele variar respecto a la categoría A.1; además de los términos «cuentas anuales» o «informe anual» se emplea el término «informe anual integrado». En menor medida, también el EINF se emplea para concentrar y desarrollar la información no financiera, manteniendo el IG su formato tradicional. En estos casos no se recurre al IR, sino que se adopta un enfoque de IRSC (MásMóvil, 2018; Siemens Gamesa, 2018).

**B.** Modelo de doble informe. En este modelo (50 % de la muestra), la información se aglutina en dos informes: uno legal (o financiero) y otro no financiero que adopta la forma de IR o de IRSC.

**B.1.** Modelo de doble informe: legal e IR. Aparte de la información legal, se prepara un IR para dar una visión global de la marcha de la compañía, que incluye indicadores financieros y no financieros elaborados de acuerdo con los estándares del IIRC y de la GRI (un 56 % de los grupos con modelo de doble informe, que representa un 28,12 % del total de la muestra). Existen tres variantes de este modelo. En las dos primeras, el grupo presenta un informe legal del que extrae o excluye el EINF o el IG completo, para convertirlo –en su totalidad o parcialmente– en el IR. En la tercera, la información legal se separa del IR.

**B.1.1.** El Informe de gestión consolidado que incluye el EINF se convierte en el IR (ACS, 2018; 2019; 2020; Repsol, 2018). A diferencia del modelo A.2, el IG integrado se configura como un informe independiente de la restante información legal.

**B.1.2.** Se elabora un IR completo –al margen del IG– que contiene el EINF, cuyos requisitos legales satisface (Mapfre, 2018; Mediaset, 2018).

**B.1.3.** El IR y el informe legal –incluido el EINF– se separan en informes independientes, a pesar de que ambos presentan algunos contenidos comunes, que se pueden repetir en los dos informes –en el IG, en concreto– (Amadeus, 2018; Bankia, 2018; Bankinter, 2018; BBVA, 2018).

**B.2.** Modelo de doble informe: legal e IRSC. En este modelo (con una recurrencia del 44 % de los grupos con informe doble, que representa un 21,87 % de la muestra), la información no financiera que se aporta fuera del informe legal se centra en los aspectos relativos a la responsabilidad social corporativa (RSC), sin pretensión de ofrecer una visión global o integrada de la compañía. El IRSC o Memoria de sostenibilidad es el vehículo elegido para ello, como venía siendo habitual antes de la irrupción del IR.

**B.2.1.** El EINF del informe legal o financiero, configura un IRSC (Aena, 2018; Ence, 2018). Su contenido se suele ampliar voluntariamente y conformar un IRSC completo.

**B.2.2.** Aunque presenten informaciones duplicadas, el EINF del informe legal y el IRSC se separan. El IRSC, informe voluntario, detalla y complementa lo indicado en el EINF (Acerinox, 2018; Endesa, 2018; Grifols, 2018).

**C.** Modelos de triple informe. Tan solo un 9,37 % de los grupos (Acciona, 2018; 2019; 2020; Iberdrola, 2018) optan por preparar tres informes: legal, IR e IRSC. Además de separar claramente la información legal de la voluntaria, esta opción permite diseñar informes con unos objetivos y contenidos específicos, dirigidos a unos usuarios determinados. Por el contrario, presenta los inconvenientes de la repetición de contenidos y de la sobrecarga informativa.

Esta amalgama de posibilidades es insostenible, por un lado, presenta muchas dificultades cuando el usuario medio intenta localizar una información concreta que le interesa, por otro lado, los contenidos se duplican en varias partes de la información ofrecida por la empresa. Nuestra propuesta es el establecimiento por parte del legislador de un formato único que disminuya la heterogeneidad en la presentación del EINF.

## 4.8. Diferenciación con otros informes: IR, IRSC y resto de IG

Analizando los EINF publicados por las cotizadas españolas se observa un altísimo nivel de dispersión informativa. Esta situación se deriva de que la definición de los documentos contables IG, EINF, IR e IRSC es confusa porque muchos contenidos aparecen redundantemente en cada uno de ellos.

El EINF consiste en una descripción del modelo de negocio de la empresa, junto con la divulgación de las políticas aplicadas en ocho temas: medioambientales, laborales, sociales, sobre las comunidades locales, los derechos humanos, la sociedad y la lucha contra la corrupción y el soborno. Esta información es susceptible de figurar tanto en el IG como en el IRSC y en el IR (IIRC, 2013, p. 9).

Las duplicidades que se observan relativas a los contenidos de los tres informes (IR, IG e IRSC), junto con la aparición del EINF, están provocando la coexistencia de diferentes modelos de integración de la información financiera y no financiera. Cada compañía,

aparte de elaborar obligatoriamente el IG –cuyo contenido, fuera de las menciones legales mínimas, es abierto y flexible–, puede publicar uno o incluso dos informes voluntarios (IR o IRSC), y situar el EINF en el propio IG, o en cualquiera de los otros dos informes mediante una referencia cruzada desde el IG.

Nuestra propuesta es disminuir la heterogeneidad en la presentación incluyendo toda la información sobre la RSC que considere la ley en el EINF. De esta forma se dejaría de incorporar IR, IRSC o similares con el mismo nivel de importancia que el EINF. La consecuencia de publicar varios documentos simultáneamente, como ocurre en la actualidad, es que confunde al usuario de la información, ya que son conceptos tan similares que no sabe a cuál tienen que acudir preferentemente. El valor del EINF, respecto a IR e IRSC, es que sus contenidos son obligatorios y verificados externamente. Si en el Informe Anual se incorporara un IR, IRSC o similar, debería realizarse con conceptos no reservados en la ley para el EINF, y ubicarse en la información de tipo voluntaria, dejando claro así que no es ni un documento verificable ni obligatorio.

Con esta propuesta se llena de contenido al EINF, pero además se evita la situación actual caracterizada por una información no financiera ofrecida en múltiples documentos y con solapamiento de contenidos entre ellos. La gran ventaja de esta medida es que permitiría conseguir aunar la información no financiera en un único informe conciso, evitando la creciente complejidad y diseminación de múltiples informes. Esta ventaja adicional ya fue pretendida por el IR y el IRSC, pero no lo consiguieron porque intentaron imponerse con la práctica, la diferencia del EINF es que este nace de la normalización mercantil lo que puede ahora sí permitir alcanzarlo.

Esta propuesta tiene consecuencias sobre los contenidos a incluir en el IR, IRSC y en el resto del IG.

#### 4.8.1. Diferenciación con los contenidos a incluir en el IR

En diciembre de 2013, el IIRC, un organismo internacional creado en 2010 por los líderes empresariales y económicos más importantes del mundo, propuso el informe integrado (IR) como el nuevo modelo de información corporativa. El IR nació con la vocación de unificar la información relevante para la creación de valor de una entidad, es decir, aquella que muestre a sus grupos de interés los resultados de la estrategia y los objetivos, tanto financieros como no financieros (IIRC, 2013, parte 3). Su propuesta de aunar la información financiera y no financiera en un único informe pretendía dar solución a la creciente complejidad y diseminación de los informes corporativos.

Teniendo en cuenta que el marco IR no concreta si este enfoque ha de utilizarse para elaborar un IR como tal, un IG o un IRSC (IIRC, 2013, 1.15), las empresas lo están aplicando para elaborar tanto el IG, como el EINF y el IRSC.

Nuestra propuesta es que se pueda incorporar un IR, pero únicamente con la información voluntaria que quiera ofrecer la empresa sobre información no financiera, siempre y cuando no sea la ofrecida por el EINF para que no se produzcan duplicidades. Es decir, podría incorporarse un IRSC, un IR, informe de sostenibilidad, o cualquiera otra denominación, pero nunca con la información requerida por el legislador mercantil para el EINF. Por supuesto, se debe abandonar la pretensión del IR de intentar ofrecer un informe que englobe la información financiera y no financiera, porque la primera ya aparece reflejada en los estados financieros y en el IG.

#### 4.8.2. Diferenciación con los contenidos a incluir en el IRSC

Un concepto muy relacionado con el EINF es la responsabilidad social de las empresas o RSC, entendida como el compromiso continuo por parte de las empresas a comportarse de forma ética y contribuir al desarrollo económico sostenible, al tiempo que se mejora la calidad de vida de los trabajadores y sus familias, así como de la comunidad local y la sociedad en general.

Las empresas responsables socialmente se comprometen a asumir un comportamiento ético y respetuoso con la sociedad (Comisión Europea, 2017), el medioambiente y sus grupos de interés, integrando en sus prácticas preocupaciones sociales y medioambientales (Salido *et al.*, 2018), e intentando conseguir beneficios colectivos por medio de la mejora de nivel de vida, empleo y crecimiento económico (García *et al.*, 2019).

La mayoría de los indicadores utilizados hasta ahora en el IRSC son similares a los propuestos legislativamente en el EINF, y se repiten en informes de sostenibilidad y documentos similares.

Nuestra propuesta es que se pueda incorporar un IRSC, pero únicamente con la información voluntaria que quiera ofrecer la empresa sobre el tema, siempre y cuando no sea la ofrecida por el EINF para que no se produzcan duplicidades.

#### 4.8.3. Diferenciación con los contenidos a incluir en el resto del IG

La información no financiera no puede ser intercambiable, debe ser distinta dependiendo del destinatario. La solución a la coincidencia de conceptos entre el EINF y el resto del IG consiste en identificar los usuarios destinatarios de cada documento, y buscar la información a incluir según el destinatario principal al que se quiere satisfacer.

Para realizar una propuesta de diferenciación, se analizan dos ideas sobre los destinatarios y el objeto del IG y EINF realizadas por los organismos contables internacionales. Referido a la información no financiera del IG, el Financial Reporting Council indica que los

indicadores clave (*key performance indicators*) «son aquellos indicadores que representan factores materiales para comprender la gestión, posición o previsiones del negocio» (FRC, 2018, p. 19). Compartiendo la idea, los organismos contables internacionales consideran que la materialidad de un asunto para revelar en el IG dependerá de su impacto sobre los resultados del negocio (CNMV, 2013, pp. 27-28; Chartered Professional Accountants of Canada [CPA], 2014, p. 11; FRC, 2018, p. 18; IASB, 2010, p. 21; U.S. Securities and Exchange Commission [SEC], 2003, I.B y III. B.2 y 3).

Por el contrario, las memorias de sostenibilidad cifran la materialidad de las actividades empresariales en su impacto sobre todos los grupos de interés o *stakeholders* (GRI, 2015, p. 16), a los que también señala la guía de la Unión Europea para la elaboración de información no financiera (Comisión Europea, 2017, p. 9). En la misma línea se sitúa el legislador mercantil español. El preámbulo de la Ley 11/2018 –al igual que la Directiva 2014/95/UE que traspone– establece que los destinatarios del EINF son los *stakeholders*, igualando la divulgación de información no financiera con la RSC.

Teniendo en cuenta lo anterior, nuestra propuesta es que si un indicador sirve para observar el impacto sobre los grupos de interés, debería incluirse en el EINF, mientras que si es útil para comprender la gestión y resultados del negocio, debería incorporarse en el resto del IG.

La información del EINF es distinta a la que se requiere para gestionar adecuadamente la empresa. Por tanto, se debe filtrar la información a ofrecer en los EINF incorporando únicamente contenidos que expresen el nivel de comportamiento ético y respetuoso con la colectividad, y la sociedad en general, dejando a un lado todos los indicadores sobre los riesgos de tipo empresarial y otro tipo de información útil para gestionar la empresa que serían recogidos en el resto del IG.

La definición correcta del EINF requiere la delimitación e identificación de los tipos de riesgos. El legislador lleva años intentado introducir en las empresas una cultura de cumplimiento normativo (*compliance*) en prevención de la comisión de delitos en el seno de las empresas, bien por parte de trabajadores, bien por cuenta de directivos que actúen en provecho y beneficio de la empresa, esto es, la responsabilidad penal de las personas jurídicas, introducida en nuestro Derecho Penal por la Ley orgánica 5/2010, de 22 de junio, y completada por la Ley orgánica 1/2015, de 30 de marzo. De nuestra propuesta se deriva que los riesgos de la comisión de delitos de trabajadores y de la propia empresa se deberían incorporar en el EINF, mientras que los riesgos e incertidumbres de gestión y organización de la compañía deberían incorporarse en el resto del IG, e incluso en los estados financieros.

## 4.9. Normas contables específicas

Trabajos empíricos (Beattie, 2014, p. 126; Elshandidy *et al.*, 2015; Reverte, 2015; Salido *et al.*, 2018; García *et al.*, 2019) han demostrado que la información no financiera presenta-

da por las sociedades no cumple con las expectativas de los usuarios, principalmente por dificultades en la comparabilidad de la información. Además, las empresas obligadas a facilitar la información no financiera se encuentran con dificultades derivadas de la concreción de los requisitos legislativos actuales respecto a la información que debería publicar. Ambas deficiencias de la información no financiera, actualmente ofrecida por las empresas, se subsanaría con la emisión de unas normas contables específicas para que esa información sea relevante y verificable.

Nuestra propuesta es que el ICAC emita unas normas contables específicas de la información no financiera, donde se establezca y concrete con detalle, tanto la información que las empresas están obligadas a publicar, como la manera en que ellas tienen que presentarla.

La emisión de las normas contables específicas debe planificarse en tres niveles: (a) definición de cualidades, (b) definición de los contenidos para medir cada una de las cualidades y (c) establecimiento de una presentación que permita la comparabilidad. Este proceso debe ser racional, cosa que no ha podido producirse hasta ahora porque la exposición tiene su origen en una información voluntaria nacida de la práctica empresarial en vez de en la normalización.

En primer lugar, el legislador debe clarificar cuáles son las cualidades que debe tener la empresa para ser responsable en sostenibilidad frente al conjunto de la sociedad. Esto no ha ocurrido hasta ahora donde el legislador obliga a incluir indicadores sin que quedara claro qué cualidad está intentando medir (solo define el concepto más general, las cuestiones) y sin pronunciarse sobre si esa cualidad es verdaderamente representativa de la responsabilidad.

Evidentemente las normas contables tienen que actualizar periódicamente la forma de cálculo de los indicadores, pero previamente debe analizarse qué significa ser sostenible en cada área. Por ejemplo, antes de indagar cómo se calculan las emisiones de dióxido de carbono, hay que plantearse si ese valor es el verdaderamente importante para considerar a una entidad como no contaminante.

Igualmente hay que definir las variables a informar para todo tipo de empresas porque en algunas la cantidad de dinero desperdiciada en su cafetería es una información poco relevante, mientras que para otras sí puede serlo. Por tanto, generalizar estos contenidos no aumenta la relevancia.

La normalización contable en esta fase tiene repercusiones sobre el futuro productivo y comercial de las empresas e incluso sobre la economía de los países. La Comisión Europea envió a los Estados miembros el Borrador de norma *Taxonomy*, el 31 de diciembre de 2021, que considera a la energía nuclear y al gas natural (a pesar de que la primera produce residuos y la segunda gases de efecto invernadero) como fuentes renovables (a la altura de la eólica y la solar), al igual que apoya Francia, Bulgaria y Polonia (Alemania solo quiere

que se considere renovable el gas), y la opinión contraria de España. Si el ICAC estableciera a la energía nuclear y al gas como renovables en el EINF, los inversores del mercado de capital preferirían empresas que las explotaran frente a otras, pero si el ICAC los considerara como no sostenibles convertiría a las inversiones de esos negocios en menos atractivas. Igual ocurrirá con los empresarios que se planteen invertir en una planta de energía nuclear, pues tendrán más alicientes si el EINF del ICAC los considera fuentes deseables que si establece lo contrario.

En segundo lugar, el legislador debe definir la información literal y los indicadores para medir cada una de las cualidades. El principal reto del EINF para los próximos ejercicios es reducir la heterogeneidad en la forma de reportar. La información no financiera tiene complejidades distintas de la financiera, la principal es que hay tantas unidades de medida como aspectos a evaluar. En la información financiera tenemos una moneda que sirve de tipo de cambio entre las operaciones, mientras que en la información no financiera es necesario medir la brecha salarial, número de mujeres, número de accidentes, emisiones de CO<sub>2</sub> o consumo de agua, todas ellas con medidas distintas. Para disminuir la heterogeneidad es imprescindible profundizar en la normalización contable de los indicadores para que todas las empresas registren y midan igual cada aspecto de la información no financiera.

En tercer lugar, es necesario presentar toda esta información para que ayude a los usuarios de la información a tomar decisiones, y esto fundamentalmente se obtiene legislando de forma que sea comparable interempresarial y temporalmente. En el momento actual, únicamente es posible realizar la comparación temporal dentro de la misma empresa (siempre que no se haya modificado el indicador o la forma de calcularlo de un año a otro, entonces ni eso), pero no entre diferentes empresas, ya que cada compañía incorpora el indicador más ventajoso, e incluso calcula un mismo indicador de forma distinta.

## 4.10. Mejora de la comparabilidad de los indicadores

El EINF debe revelar los contenidos establecidos en la ley por medio de información literal, pero también, y más importante, por medio de indicadores. La utilización de indicadores clave para aumentar la comparabilidad de la información no financiera está avalada por la legislación mercantil española (art. 49 CCo., apartado 6 e), introducido en la Ley 11/2018) y por los organismos internacionales (German Accounting Standards Board [GASB], 2005, pp. 31-32; IASB, 2010, pp. 37-38; CNMV, 2013, pp. 32-33; IIRC, 2013, p. 9; GRI, 2015; FRC, 2018, p. 19).

La Ley 11/2018 establece que la información no financiera presentada en el EINF debería cumplir siete criterios: «comparabilidad, materialidad, relevancia y fiabilidad» (art. 49 CCo., apartado 6 e), cuando se mencionan los contenidos genéricos del EINF; a continuación, el legislador amplía que la información presentada debe ser «precisa, comparable y verificable».



De todos los indicadores establecidos por la CNMV, la AECA y los grupos empresariales españoles (y observados en el estudio empírico del epígrafe 3), debemos elegir los que cumplan los siete criterios establecidos por el legislador. Los indicadores analizados generalmente cumplen todas las características, las principales dudas existen precisamente en la comparabilidad.

Para que el EINF sea comparable es necesario que lo sea interempresarial y temporalmente. Esto lo tuvo en cuenta el legislador mercantil al establecer que debe «facilitar la comparación de la información, tanto en el tiempo como entre entidades» (art. 49 CCo., apartado 6 e).

#### 4.10.1. Comparabilidad interempresarial

El 100 % de las empresas del Ibx 35 han utilizado indicadores para representar el EINF, tanto en 2019 como en 2018. Eso sí, ha existido una significativa heterogeneidad en la forma de cálculo y presentación de los indicadores.

La forma de calcular los indicadores es tan variable que el 98 % de los indicadores cuantitativos no financieros del EINF del Ibx 35 tenían más de una forma diferente de medición (Ernst & Young, 2019, pp. 5 y 28). En el cuadro 4 se observa el número de formas de calcular cada indicador cuantitativo aplicado por los EINF de los grupos cotizados en el selectivo.

Cuadro 4. Heterogeneidad en el modo de calcular cada indicador del EINF ofrecido por los grupos del Ibx 35

Número de formas de expresar cada indicador en cada ejercicio contable	2018	2019
Medidas para adaptarse a las consecuencias del cambio climático	2	4
Medidas de reciclaje, valorización y/o reutilización de residuos	2	2
Definición de medidas para la eficiencia energética	2	2
Medidas para la eficiencia en el consumo de materias primas	2	2
Efectos actuales de la empresa sobre el medioambiente	2	2
Sistema Integrado de Gestión de Residuos	2	1
Metas de reducción de GEI	2	2
Medidas de reducción de GEI	2	2





Número de formas de expresar cada indicador en cada ejercicio contable	2018	2019
►		
Certificación ambiental	3	3
Emisiones de efecto invernadero alcance 3	5	4
Emisiones de efecto invernadero alcance 2	4	5
Emisiones de efecto invernadero alcance 1	4	5
Uso de energía renovable	4	4
Consumo de energía	10	6
Consumo de agua	7	9
Generación de residuos	5	4
Recursos destinados (personales, económicos y otros)	5	4
Medidas de igualdad	1	2
Remuneraciones medias de la plantilla	3	4
Política o procedimiento para la no discriminación	1	1
Accesibilidad universal para las personas con discapacidad	2	2
Número de empleados con discapacidad	2	2
Número de horas de formación	3	4
Número de empleados cubiertos por convenio	3	3
Número de accidentes de trabajo	3	6
Plan de igualdad	3	4
Desconexión laboral	4	4
Número de categorías profesionales que se reporta	5	5
Fórmulas de cálculo de la brecha salarial	8	8
Tipos de desglose de la brecha salarial	9	5
Aportaciones a fundaciones y entidades sin ánimo de lucro	14	11



Número de formas de expresar cada indicador en cada ejercicio contable	2018	2019
►		
Denuncias por corrupción	2	2
Promoción y cumplimiento de las disposiciones de la OIT	3	3
Denuncias recibidas por vulneración de los DD. HH.	2	4
Impacto en empleo y desarrollo local	2	2
Relaciones con las comunidades locales	2	2
Sistemas de supervisión y auditoría	3	3
Porcentaje de quejas resueltas durante el ejercicio	3	3
Número de quejas recibidas	3	3
Total de subvenciones públicas recibidas	4	3
Tipología del impuesto sobre sociedades	3	3
Desglose del impuesto sobre sociedades	3	3
Tipología de beneficios	3	4
Desglose beneficios	3	5
<b>Total</b>	<b>160</b>	<b>162</b>
<b>Media para los 42 indicadores</b>	<b>3,636364</b>	<b>3,681818</b>

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Ernst & Young (2020, p. 29).

Para observar un ejemplo de las deficiencias en la comparabilidad interempresarial, analizamos la información sobre la brecha salarial de las compañías del Ibex 35 obtenida con los datos de Ernst & Young (2020, pp. 78-80). En el análisis de los datos se han identificado diferentes métodos de cálculo (brecha salarial bruta, ajustada, etc.), así como la inclusión de distintos conceptos (retribución fija, retribución fija y variable, retribución bruta, etc.); además, las empresas han realizado el cálculo de la brecha salarial indistintamente a través de la media o de la mediana al no haberse establecido un criterio normativo concreto. Todas estas alternativas impiden la comparabilidad interempresarial. Pero además de existir diferencias significativas con la forma de calcular el indicador, existen problemas al presentar el indicador de forma distinta. Por ejemplo, con respecto a las formas de reporte de la brecha salarial, en 2019 el 66 % de las empresas analizadas informa sobre su brecha salarial combinando diferentes opciones: global, por categoría profesional, edad, país, etc. El 13 % de las compañías únicamente presenta la brecha salarial global, otro 9 % reporta

la brecha salarial por entidad, el 6 % presenta la brecha por país y el 6 % restante lo hace por categoría profesional. Estas diferencias de cálculo –en parte basadas en la sensibilidad que supone divulgar este dato– dificulta la comparabilidad entre empresas y grupos.

Nuestra propuesta es que el ICAC defina todos los indicadores, tanto el detalle de su cálculo, como su presentación expresada en porcentaje y con orientación positiva.

La idea de que exista una información no financiera estandarizada es tenida en cuenta por la directiva, la Ley 11/2018, la CNMV y la AECA. La diferencia es que para nuestra propuesta no es suficiente una batería de voluntarios indicadores, sino que deben ser legislados y que sean de aplicación obligatoria, tanto el cálculo como la presentación.

Al estar definido el detalle de su cálculo por el legislador, todas las empresas calcularían del mismo modo cada indicador. El mejor ejemplo es que si el legislador hubiera definido el indicador de la brecha salarial, se hubiera reducido la enorme heterogeneidad en su cálculo y presentación.

Del estudio empírico se ha obtenido como resultado que únicamente el 10 % de los indicadores definidos por la CNMV (2013), el 3 % de los establecidos por AECA (2020) y el 14,2 % de los expuestos por los grupos cotizados del Ibex 35 pueden considerarse adecuados porque están expresados en porcentaje con orientación positiva. Según nuestra propuesta deberían ser todos.

Cuando se presenta un indicador expresado en porcentaje se pueden comparar empresas grandes con pequeñas y de diferentes sectores. El ejemplo de indicador es «Gastos en mecenazgo  $\times$  100/Activo total», porque es aplicable a todo tipo de empresas y siempre será un aspecto positivo que aumente el indicador. Un indicador ofrecido por algunos grupos del Ibex 35 «Cantidad de dinero invertido en mecenazgo» impide la comparación entre empresas de distinto tamaño porque una misma cantidad de dinero para una empresa grande supone menos esfuerzo que para una pyme.

Si se presentan con orientación positiva, cada vez que observemos que una empresa tenga un dato de un indicador mayor que otro, el usuario de la información podrá visualmente identificar que la primera está cumpliendo más adecuadamente. El ejemplo adecuado es el indicador que muestra la estabilidad laboral calculado por «Número de empleados con contrato indefinido en vigor  $\times$  100/Número de empleados totales», de forma que un aumento en el indicador expresa una mejora en la estabilidad laboral. Por el contrario, no debe utilizarse el indicador «Número de empleados con contratos precarios en vigor  $\times$  100/Número de empleados totales», pues supone que, al aumentar el indicador, la situación empeora, lo que provoca que los resultados sean menos visuales y comparables.

A continuación, mostramos unos ejemplos de indicadores propuestos por la CNMV (2013, p. 136) reexpresados en porcentaje con orientación positiva. El indicador «Horas de formación por empleado» expuesto como ratio, debería expresarse «Número de emplea-

dos que han recibido más de 50 horas  $\times$  100/Número de empleados totales». El índice de satisfacción de los clientes, expuesto como número, debería expresarse «Número de clientes satisfechos  $\times$  100/Número de empleados totales». Igualmente los indicadores sociales de AECA (2020, pp. 13-14) podrían reexpresarse y en vez de utilizar «Número de empleados con contrato indefinido en vigor al final del ejercicio» ofrecer el «Número de empleados con contrato indefinido en vigor al final del ejercicio  $\times$  100/Número total de empleados», y en vez del «Número de empleados varones que han hecho uso de su derecho al permiso parental» indicar el «Número de empleados varones que han hecho uso de su derecho al permiso parental  $\times$  100/Número total de empleados varones».

#### 4.10.2. Comparabilidad temporal

Los datos de Ernst & Young (2019; 2020) muestran que en 2018 y 2019, por ser los primeros años de exposición del EINF, no estaba consolidada la forma de calcular los indicadores, lo que ha llevado a empresas a modificar el procedimiento de cálculo (en muchos casos para intentar mejorar el proceso, en otros para ocultar alguna situación negativa), con la consiguiente dificultad de comparar resultados de un ejercicio económico con los anteriores.

En lo referente a la presentación de la información, el 44 % de las compañías del Ibex 35 incluye el evolutivo de todos los indicadores cuantitativos, el 53 % presenta la evolución de la mayoría de los indicadores cuantitativos y el 3 % restante no presenta evolutivos, centrándose únicamente en datos del ejercicio contable en cuestión.

Nuestra propuesta es que la comparabilidad temporal se consigue normalizando indicadores que sean perdurables en el tiempo, para que puedan compararse los datos de un año con los anteriores. Pero, además, proponemos que el legislador obligue a las empresas a incluir el evolutivo de todos los indicadores cuantitativos para que así la presentación sea más útil a los usuarios.

Cuando el legislador decida actualizar y modificar un determinado indicador, es necesario reexpresar los datos de ejercicios anteriores presentados a efectos comparativos. Además, las entidades deben combinar datos cuantitativos con explicaciones cualitativas que suministren el contexto adecuado para interpretar tales datos.

### 4.11. Elección del auditor

El artículo 49.6 del CCo. no establece los requisitos ni las condiciones que debe reunir el prestador de servicios de verificación del EINF, ni tampoco se circunscribe a ningún tipo de profesional. Tan solo exige que sea independiente y que tenga capacidad para llevar a cabo servicios de verificación de información no financiera. Por ello, dicha verificación podría ser realizada por cualquier persona o entidad que tenga conocimientos adecuados

para ejercer tal función (ICAC, 20, consulta 18), y sea ejercida de forma independiente con respecto a la entidad cuya información es objeto de verificación. En nuestra opinión, lo más lógico es que sea un auditor el que realice un trabajo de este tipo: revisión de información empresarial con emisión de una opinión.

En 2019 el 97 % de los grupos cotizados del Ibex 35 publicó, junto al EINF, un informe de verificación independiente según lo establecido en la Ley 11/2018, expedido por un prestador independiente de servicios de verificación; en el 3 % restante falta el informe de verificación. La situación ha mejorado porque en 2018 lo presentaron el 90 % de los grupos.

En relación con los estándares de verificación del informe de revisión independiente, tanto Ibáñez (2021, p. 19) como Ernst & Young (2020, p. 10) constataron que todos los informes de verificación publicados hacían referencia expresa a la aplicación generalizada del estándar NIEA 3000 (IAASB, 2013) como norma de auditoría seguida por el prestador de servicios de verificación. El 81 % de estos trabajos se prepararon de acuerdo con la Guía del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE) (2019) que adapta y desarrolla la mencionada norma a los encargos de verificación del EINF (Ernst & Young, 2020, p. 10).

En lo referente a las conclusiones de los informes de verificación, en 2019 el 100 % de los grupos del Ibex 35 que han publicado su informe de verificación junto al EINF han obtenido un informe sin salvedades (Ernst & Young, 2020, p. 10). La evolución es claramente favorable porque en 2018 el 13 % habían obtenido un informe con salvedades.

Respecto al realizador del informe, en 2019 el 81 % de las compañías del Ibex 35 ha contratado la misma firma para la verificación del EINF que para la auditoría de cuentas anuales. En 2018 este porcentaje se situaba en el 68 % (Ernst & Young, 2020, p. 28). En realidad, debería ser el mismo revisor porque la información financiera y no financiera debería ser analizada en su conjunto, por las repercusiones que tiene una en la otra. La información no financiera tiene repercusión directa sobre el registro y valoración de la información financiera. Por ejemplo, una compañía industrial que tiene el compromiso de ser neutral en carbono en el año 2040 tiene que reducir sus emisiones significativamente año a año. Este hecho tiene consecuencias sobre su contabilidad, pues el valor de sus activos es distinto en ese contexto de reducción de emisiones, entre otras cosas porque debe revisar el test de deterioro incorporando escenarios climáticos y, además, será diferente el plazo de amortización.

Por esta razón, nuestra propuesta es que sea el mismo auditor el que revise la información financiera y la no financiera, ya que por las repercusiones que tiene una en la otra, debería ser analizada en su conjunto.

## 4.12. Auditoría obligatoria

El apartado 6 e) del artículo 49 del CCo. establece que la información presentada en el EINF debe ser verificable (al igual que se establece en Francia e Italia). La verificabilidad es

una condición imprescindible para alcanzar la fiabilidad. La verificabilidad hace referencia a que los datos se deben identificar y valorar, y la información se debe divulgar de forma que terceros puedan verificar su autenticidad siguiendo ciertos procedimientos. El mejor modo para alcanzar la verificabilidad y fiabilidad de la información del EINF es institucionalizar la auditoría externa independiente de esta información.

En el preámbulo de la Ley 11/2018 se establece que «los auditores de cuentas y las sociedades de auditoría de cuentas deben comprobar únicamente que se haya facilitado el EINF». Conforme a lo previsto en la Directiva 2014/95/UE, «la actuación del auditor se limitará únicamente a la comprobación de que la citada información se ha facilitado en los informes correspondientes». Por su parte, el artículo 35 de la LAC, establece:

que el auditor deberá comprobar únicamente que el EINF se encuentre incluido en el informe de gestión o, en su caso, se haya incorporado en este la referencia correspondiente al informe separado en la forma prevista. En el caso de que no fuera así, lo indicará en el informe de auditoría.

Esta revisión no es una auditoría como la realizada en los estados financieros –con un aseguramiento «razonable o positivo»–, sino que es una revisión con el alcance de seguridad limitada –aseguramiento «limitado o negativo»– (ICJCE, 2019, pp. 6-8).

Como ejemplo se incluye un extracto de la opinión del Informe de Revisión Independiente del EINF de Acciona.

Basándonos en los procedimientos aplicados y en la evidencia obtenida, no se ha puesto de manifiesto ningún aspecto que nos haga creer que... el EINF de Acciona, SA y sociedades dependientes, correspondiente al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2019, no ha sido preparado, en todos sus aspectos materiales, de acuerdo con los contenidos recogidos en la normativa mercantil vigente y los criterios de los estándares GRI seleccionados y las recomendaciones del TCFD, en cuanto a la información de cambio climático (Memoria de sostenibilidad de Acciona, 2019, p. 256).

En similares términos se expresa la opinión del Informe de Verificación Independiente del EINF Consolidado de ACS:

Basándonos en los procedimientos realizados en nuestra verificación y en las evidencias que hemos obtenido no se ha puesto de manifiesto aspecto alguno que nos haga creer que el EINF de ACS Actividades de Construcción y Servicios, SA y sociedades dependientes correspondiente al ejercicio anual finalizado el 31 de diciembre de 2020, no haya sido preparado, en todos sus aspectos significativos, de acuerdo con los contenidos recogidos en la normativa mercantil vigente y

siguiendo los criterios de los estándares GRI seleccionados y de acuerdo con lo mencionado para cada materia en la tabla Relación de Contenidos del EINF Consolidado del citado Informe de Gestión consolidado (Informe Integrado de ACS, 2019, p. 280).

La regulación elegida por el legislador pone de manifiesto que él considera que el aseguramiento de la información no financiera se encuentra aún en fase de desarrollo y que ni los contenidos del EINF forman aún parte del proceso de gestión real de la organización ni se dispone de sistemas de recopilación de la información maduros y sometidos a supervisión sistematizada.

Nuestra propuesta es la obligatoriedad de la auditoría de la información no financiera. El primer paso ha sido que el prestador de servicios independiente verifique que la información no financiera se había incluido, pero esta primera aproximación debe ser ampliada para que los usuarios perciban un alto nivel de fiabilidad de la información. Debería ser obligatorio que un auditor exprese una opinión de auditoría sobre el cumplimiento de las obligaciones previstas, en particular, el auditor debe realizar una revisión del cumplimiento de los estándares de reporte del proceso llevado a cabo por la compañía para identificar la información a reportar, así como sobre los indicadores utilizados. El fin último debe ser la búsqueda en el medio plazo de un nivel de verificación similar al de la información financiera.

De esta forma se conseguiría una coherencia en el Informe Anual, porque todo el IG sería auditado, no como en la actualidad que se audita todo el IG excepto el EINF.

El reto de la obligatoriedad de la auditoría del EINF es grande, pero es posible realizarlo si va acompañado de tres medidas tomadas simultáneamente: (a) aumentar el control interno de las empresas, (b) emitir unas normas contables de información no financiera detalladas con definición del modo de cálculo de los indicadores y (c) procedimientos de auditoría específicos para la información no financiera:

- La información no financiera actual únicamente tiene un aseguramiento limitado de verificación, esto se deriva, en gran parte, porque los sistemas de control de las compañías no están preparados para el aseguramiento razonable (IIRC, 2013, p. 15; IAASB, 2016, pp. 90-101, 133; Goicoechea *et al.*, 2019, p. 2); el único camino para establecer la obligatoriedad de la auditoría es aumentar el nivel de control interno de la información no financiera. Frente a la información financiera donde hay un área financiera que tiene la capacidad de consolidar y controlar toda la información, en la no financiera no existe un área que ejerza el control, sino que lo realiza toda la compañía: el dato de brecha salarial lo proporciona el departamento de recursos humanos, el dato de accidentes lo proporciona el área de salud, el dato de compras a proveedores lo proporciona el área de aprovisionamiento. El hecho de que no exista un área que tenga la capacidad de consolidar toda la información desde este punto de vista hace mucho más complejo el control de la



información. Para que el proceso sea adecuado es necesario equiparar progresivamente los mecanismos de control y supervisión de la información no financiera en manos del Consejo de Administración a los de la información financiera.

- Para que el auditor pueda realizar la revisión es necesario que haya normas contables con indicadores normalizados con su fórmula de cálculo detallada. La Ley mercantil 11/2018 ha establecido los contenidos generales sobre los que tiene que informar el EINF, el paso siguiente lo tiene que dar el ICAC regulando los indicadores que considere representativos y su forma detallada de su cálculo.
- La obligatoria auditoría del EINF requiere la necesaria elaboración de unas normas y procedimientos de auditoría específicos que aseguren la consistencia y comparabilidad de la información no financiera presentada, con unos principios equiparables a los que se exigen para la revisión de la información financiera.

## 5. Conclusiones

Las empresas están motivadas para ofrecer información no financiera porque cumplen la ley, pero también porque mejoran la imagen de la empresa, la diferenciación respecto a la competencia, la satisfacción informativa de los grupos de interés y la posición de la compañía a largo plazo. Sin embargo, también existen potenciales riesgos al ofrecer esta información, principalmente el incremento de costes a corto plazo, la generación de expectativas irreales, el enfoque inadecuado de las prácticas de la empresa para mejorar los indicadores, el desvío de las prácticas y objetivos habituales y, por último, los riesgos de divulgación de información beneficiosa para la competencia. Ante esta situación, las empresas quieren cumplir la ley, publicando el EINF, pero también tienen motivaciones para ofrecer una información escasa, incompleta, sesgada para que sea favorable a sus intereses, con bajo nivel de utilidad y fiabilidad.

Analizando los EINF publicados por los grupos cotizados españoles podemos afirmar que presentan deficiencias en los ámbitos de la (a) cantidad, (b) calidad, (c) comparabilidad y (d) fiabilidad de la información. En primer lugar, los EINF son más extensos de lo aconsejable, incrementando el coste de su tratamiento, consulta y análisis. Además, suelen incurrir en información innecesaria para la comprensión, estudio y objetivos perseguidos de la información. En segundo lugar, están escritos con un enfoque de marketing, ensalzando los aspectos positivos y omitiendo los negativos. En tercer lugar, son informes muy heterogéneos, con falta de homogeneidad en la estructura y presentación. Por último, faltan estándares de verificación externa independiente de la información no financiera.

El cuadro 5 resume las propuestas realizadas en esta investigación para corregir las deficiencias observadas. Las propuestas están basadas en aumentar la normalización de las normas contables y de auditoría.



Cuadro 5. Propuestas para corregir las deficiencias legislativas del EINF

	Antes de Ley 11/2018 (pasado)	Ley 11/2018 (presente)	Propuesta futura
1. Denominación	Múltiples denominaciones admitidas: IR, IRSC, Memoria de sostenibilidad	Múltiples denominaciones admitidas: EINF, IR, IRSC, Memoria de sostenibilidad	Únicamente se admita la denominación EINF
2. Modalidad de cumplimiento	Tres modalidades: integrado, segmentado ampliado y segmentado básico	Tres modalidades: integrado, segmentado ampliado y segmentado básico	Única modalidad posible: segmentado básico
3. Extensión	Extensos sin normalización	Extensos sin normalización	Breves por estar normalizados, con datos relevantes y ordenados
4. Obligatoriedad	Voluntaria presentación	Obligatoria presentación	Obligatoria presentación de contenidos e indicadores concretos
5. Presentación	Fuera del IG	En el IG o un informe separado	Dentro del IG
6. Marco de referencia	Voluntariamente se incorpora alguna tabla de contenidos	Voluntariamente, muchas empresas incluyen tabla de contenidos con el requisito de la Ley 11/2018 y/o el marco de referencia	El legislador debe obligar a incluir una tabla de contenidos que incorpore tanto el requisito de la ley como del marco de referencia, con número de página/apartado y comentarios sobre el alcance
7. Establecimiento de un formato	Múltiples formatos	Múltiples formatos	Formato único obligatorio
8. Diferenciación con IR, IRSC y el resto del IG	Confusión entre IG, IR e IRSC	Confusión entre EINF, resto de IG, IR e IRSC	El obligatorio EINF debe recoger información relevante para los grupos de interés.



	Antes de Ley 11/2018 (pasado)	Ley 11/2018 (presente)	Propuesta futura
▲			
8. Diferenciación con IR, IRSC y el resto del IG (cont.)			El IG debe recoger información útil para comprender la gestión. IR y IRSC incluye información voluntaria de contenidos no recogidos en el EINF
9. Normas contables específicas	Ausencia de normas contables específicas	Ausencia de normas contables específicas	Emisión de normas contables específicas de la información no financiera con normalización en tres niveles: definición de cualidades, contenidos para cada cualidad y presentación
10. Comparabilidad de los indicadores	Indicadores no legislados. Indicadores nacidos de la práctica o del consenso. Expresados de diferentes formas. Los indicadores cambian a lo largo del tiempo para adaptarse mejor a la realidad cambiante. Algunos presentan evolutivo otros no	Indicadores no legislados. Indicadores nacidos de la práctica o del consenso. Expresados de diferentes formas. Los indicadores cambian a lo largo del tiempo para adaptarse mejor a la realidad cambiante. Algunos presentan evolutivo otros no	Legislación detallada del cálculo y presentación de cada indicador. Presentación expresada en porcentaje y con orientación positiva. Normalización de indicadores perdurable en el tiempo para que puedan compararse los datos de un año con los anteriores. Obligación de incluir el evolutivo
11. Elección del prestador de servicios independiente	No revisado	Verificado o revisado por un prestador de servicios independiente	Revisado por un auditor, y además que sea el mismo que revisa la información financiera
12. Auditoría	No revisado	Verificado por un prestador de servicios independiente con un aseguramiento limitado o negativo	Revisado por un auditor con un aseguramiento razonable o positivo

Fuente: elaboración propia.

El reto para el futuro debe ser conceder mayor valor a la sostenibilidad dentro de la organización. Para mejorar el bienestar y el desarrollo futuro es necesario incorporar en el lenguaje empresarial los aspectos no financieros, pues cuando un usuario evalúa una compañía debe valorar, tanto el rendimiento financiero, como el impacto en la sostenibilidad.

La información no financiera debería tener repercusión sobre la estructura organizativa de cada uno de sus departamentos. Los directores de recursos humanos serían valorados por los márgenes económicos, pero también por los aspectos de sostenibilidad, como haber reducido la brecha salarial. Los directores de compras, además de por los indicadores de aprovisionamiento, serían valorados también por la reducción de la huella de carbono de la cadena de suministro. Los directores financieros serán valorados por la presentación de los estados financieros, pero también por la presentación del EINF. Los consejeros del Consejo de Administración tendrían la responsabilidad de la información financiera, pero también del cumplimiento de determinados objetivos en materia de sostenibilidad.

Si se consigue que la información no financiera se adapte a las exigencias de los destinatarios de la información, principalmente a consumidores e inversores, será fundamental en la gestión y en las decisiones estratégicas de las compañías, hasta el punto de que marcarán gran parte de la rentabilidad y el rendimiento financiero de las organizaciones.

Llegará un momento en que los inversores asuman que si invierten en una empresa sostenible, tienen riesgos atenuados y una seguridad en la rentabilidad a largo plazo, mientras que si invierten en empresas no sostenibles están asumiendo que tienen un mayor riesgo.

El EINF es el documento que visibiliza parte de la información no financiera de las empresas y grupos. El legislador mercantil ha realizado la actuación más importante, obligar a que las entidades lo presenten y publiquen indicando los aspectos sobre las que deben informar. Si bien es cierto que el legislador mercantil tiene que mejorar algunos aspectos sobre la denominación y ubicación, el trabajo pendiente ahora debe ser principalmente realizado por el ICAC, llevando a cabo una regulación de las normas contables y de auditoría.

Siempre teniendo en cuenta que la finalidad del EINF no debe ser únicamente ofrecer una información de la situación presente de la empresa, sino ayudar a generar una serie de actuaciones futuras dentro de cada empresa, para combinar la protección del planeta y la justicia social con la rentabilidad a largo plazo.

## Referencias bibliográficas

- Abed, S., Al-Najjar, B. y Roberts, C. (2016). Measuring annual report narratives disclosure: Empirical evidence from forward-looking information in the UK prior the financial crisis. *Managerial Auditing Journal*, 31(4), 338-361.
- Acciona. (2018). *Informe integrado 2018*. <https://www.acciona.com/es/accionistas-inversores/informacion-financiera/informe-anual-integrado/>
- Acciona. (2019). *Informe integrado 2019*. <https://www.acciona.com/es/accionistas-inversores/informacion-financiera/informe-anual-integrado/>
- Acciona. (2020). *Informe integrado 2020*. <https://www.acciona.com/es/accionistas-inversores/informacion-financiera/informe-anual-integrado/>
- Acerinox. (2018). *Informe de sostenibilidad 2018*. <https://www.acerinox.com/es/grupo-acerinox/sostenibilidad/>
- ACS. (2018). *Informe anual integrado 2018*. <https://www.grupoacs.com/accionistas-e-inversores/informe-anual/>
- ACS. (2019). *Informe anual integrado 2019*. <https://www.grupoacs.com/accionistas-e-inversores/informe-anual/>
- ACS. (2020). *Informe anual integrado 2020*. <https://www.grupoacs.com/accionistas-e-inversores/informe-anual/>
- Aena. (2018). *Estado de la información no financiera. Informe de Responsabilidad Social Corporativa 2018*. <https://www.aena.es/sites/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1576858109280&ssbinary=true>
- Akisik, O. y Graham, G. (2019). Integrated reports, external assurance and financial performance: An empirical analysis on North American firms. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 10 (2), 317-350.
- Aljifri, K., Alzarouni, A., Ng, C., y Tahir, M. I. (2014). The association between firm characteristics and corporate financial disclosures: Evidence from UAE companies. *The International Journal of Business and Finance Research*, 8(2), 101-123.
- Aljifri, K. y Hussainey, K. (2007). The determinants of forward-looking information in annual reports of UAE companies. *Managerial Auditing Journal*, 22(9), 881-894.
- Amadeus (2018). *Global report. A business, financial and sustainability overview*. <https://corporate.amadeus.com/documents/en/resources/corporate-information/corporate-documents/global-reports/2018/amadeus-global-report-2018.pdf>
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas [AECA]. (2010). *Normalización de la información sobre responsabilidad social corporativa*. AECA.
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas [AECA]. (2020). *Modelo AECA de información integrada para la elaboración del Estado de Información No Financiera*. AECA.
- Banco Sabadell. (2018). *Estado de información no financiera. Ejercicio 2018*. <https://www.grupbancsabadell.com/corp/es/sostenibilidad/informes.html>
- Banco Santander. (2018). *Informe anual 2018*. <https://www.santander.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economica-financiera>
- Bankia. (2018). *Informe anual 2018*. <https://multimedia.caixabank.es/lacaixa/onde-mand/criteria/bankia/statics/docs/>

- [informes-anuales/informe-anual-ban-  
kia-2018.pdf](#)
- Bankinter. (2018). *Informe integrado 2018*. [https://webcorporativa.bankinter.com/www2/corporativa/es/inf\\_financiera\\_cnmv/informacion\\_financiera/memoria/2018](https://webcorporativa.bankinter.com/www2/corporativa/es/inf_financiera_cnmv/informacion_financiera/memoria/2018)
- BBVA. (2018). *BBVA en 2018. Creando oportunidades*. <https://accionistaseinversores.bbva.com/sostenibilidad-y-banca-responsable/informes-de-banca-responsable#2018>
- Beattie, V. (2014). Accounting narratives and the narrative turn in accounting research: Issues, theory, methodology, methods and a research framework. *The British Accounting Review*, 46(2), 111-134.
- Beyer, A., Cohen, D. A., Lys, T. Z. y Walther, B. R. (2010). The financial reporting environment: Review of the re-cent literature. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2-3), 296-343.
- Botosan, C. A. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The Accounting Review*, 72(3), 323-349.
- Bravo, F., Abad, M. C. y Trombetta, M. (2009). Disclosure indices design: Does it make a difference? *Spanish Accounting Review*, 12(2), 253-277.
- CaixaBank. (2018). *Informe de gestión consolidado del Grupo CaixaBank*. [https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Informacion\\_accionistas\\_inversores/IDG\\_31122018\\_WEB\\_CAS.pdf](https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Informacion_accionistas_inversores/IDG_31122018_WEB_CAS.pdf)
- Cellnex. (2018). *Informe anual integrado 2018*. <https://www.cellnextelecom.com/relacion-con-inversores/informe-anual>
- Chartered Professional Accountants of Canada. (2014). *Management's Discussion and Analysis – Guidance on preparation and disclosure*. CPAC.
- CIE Automotive. (2018). *Estado de información no financiera. Informe anual 2018*. <https://www.cieautomotive.com/web/investors-website/informe-de-auditoria-cuentas-anuales-auditadas-informe-de-gestion-y-memoria-anual>
- Comisión Europea. (2017). *Directrices sobre la presentación de informes no financieros. (Metodología para la presentación de información no financiera)*. Comunicación de la Comisión. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 2017/C 215/01. Comisión Europea.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores [CNMV]. (2013). *Guía para la elaboración del informe de gestión de las sociedades cotizadas*. CNMV.
- Deloitte. (2019). *Annual report insights 2019. Surveying FTSE reporting*. Deloitte.
- Dienes, D., Sassen, R. y Fischer, J. (2016). What are the drivers of sustainability reporting? A systematic review. *Sustainability Accounting, Management & Policy Journal*, 7(2), 154-189.
- Dumay, J., Bernardi, C., Guthrie, J. y Demartini, P. (2016). Integrated reporting: A structured literature review. *Accounting Forum*, 40(3), 166-185.
- Elshandidy, T., Fraser, I. y Hussainey, K. (2015). What drives mandatory and voluntary risk reporting variations across Germany, UK and US? *The British Accounting Review*, 47(4), 376-394.
- Enagas. (2018). *Informe anual 2018*. [https://www.enagas.es/enagas/es/Sostenibilidad/Informe\\_Anual](https://www.enagas.es/enagas/es/Sostenibilidad/Informe_Anual)
- Enamul, M. (2017). Why company should adopt integrated reporting? *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 241-248.
- Ence. (2018). *Informe de sostenibilidad 2018*. <https://ence.es/sostenibilidad/informes-de-sostenibilidad/>

- Endesa. (2018). *Informe de sostenibilidad 2018*. <https://www.endesa.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-economica>
- Ernst & Young. (2020). *Rethinking Sustainability. III Informe comparativo sobre los Estados de la Información No Financiera (EINF) del IBEX 35*. Ernst & Young.
- Ernst & Young. (2019). *Rethinking Sustainability. Estudio comparativo de los estados de información no financiera (EINF) del IBEX 35*. Ernst & Young.
- Ferrovial. (2018). *Informe anual integrado 2018*. <https://www.ferrovial.com/es/accionistas-e-inversores/informacion-financiera/informe-anual/>
- Financial Reporting Council. (2018). *Guidance on the strategic report*. FRC.
- Flöstrand, P. y Ström, N. (2006). The valuation relevance of non-financial information. *Management Research News*, 29(9), 580-597.
- Frías, J. V., Rodríguez, L. y García, I. M. (2013). Explanatory factors of integrated sustainability and financial reporting. *Business Strategy and the Environment*, 23(1), 56-72.
- García, I. M., Martín, P., Granada, M. y Rodríguez, L. (2019). La divulgación de información no financiera en España. *Gestión, Revista de Economía*, 69, 15-22.
- German Accounting Standards Board. (2005). Management reporting. *German Accounting Standards, GAS 15*. GASB.
- Global Reporting Initiative [GRI]. (2015). *G4. Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad. Principios y contenidos básicos*. GRI.
- Goicoechea, E., Gómez-Bezares, F. y Ugarte, J. V. (2019). Integrated reporting assurance: Perceptions of auditors and users in Spain. *Sustainability*, 11(3), 713.
- Grifols. (2018). *Informe de responsabilidad corporativa 2018*. <https://www.grifols.com/es/corporate-stewardship-reports>
- Hossain, M., Ahmed, K. y Godfrey, J. M. (2005). Investment opportunity set and voluntary disclosure of prospective information: A simultaneous equations approach. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(5-6), 871-907.
- Hossain, M. y Hammami, H. (2009). Voluntary disclosure in the annual reports of an emerging country: The case of Qatar. *Advances in Accounting*, 25(2), 255-265.
- Ibáñez Jiménez, E. M. (2021). Análisis de los modelos de integración de la información financiera y no financiera en los grupos cotizados del IBEX 35. *Revista Galega de Economía* 2021, 30(2), 7303.
- Iberdrola. (2018). *Informe de sostenibilidad 2018*. [https://www.iberdrola.com/documents/20125/42361/jga19\\_IA\\_InformeSostenibilidad18\\_Acc.pdf/281cf55c-75bd-35e7-375f-79501a2151cc?t=1637321202508](https://www.iberdrola.com/documents/20125/42361/jga19_IA_InformeSostenibilidad18_Acc.pdf/281cf55c-75bd-35e7-375f-79501a2151cc?t=1637321202508)
- Iberdrola. (2019). *Informe integrado / febrero 2019*. <https://www.iberdrola.com/accionistas-inversores/informes-anales/2019#2>
- Inditex. (2018). *Memoria anual 2018*. <https://www.inditex.com/es/inversores/relacion-con-inversores/informes-anales>
- Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España [ICJCE]. (2019). *Guía de actuación 47 sobre encargos de verificación del Estado de Información No Financiera*. ICJCE.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas [ICAC]. (2020). *Guía informativa sobre la aplicación de la Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de sociedades de capital aprobado por el*

- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de auditoría de cuentas, en materia de información no financiera y diversidad.* ICAC.
- International Auditing and Assurance Standards Board [IAASB]. (2013). *International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 revised, assurance engagements other than audits or reviews of historical financial information.*
- International Accounting Standards Board [IASB]. (2010). Management commentary. *IFRS Practice Statement.* IASB.
- International Airlines Group. (2018). *Informe y cuentas anuales 2018.* <https://www.iairgroup.com/es-ES/inversores-y-accionistas/resultados-e-informes>
- International Integrated Reporting Council [IIRC]. (2013). *Assurance on <IR>. Overview of feedback and call to action. International Framework.* IRC.
- Laudal, T. (2011). Drivers and barriers of CSR and the size and internationalization of firms. *Social Responsibility Journal*, 2, 234-256.
- Leventis, S. y Weetman, P. (2004). Impression management: Dual reporting and voluntary disclosure. *Accounting Forum*, 28(3), 307-328.
- Mapfre. (2018). *Informe integrado 2018.* <https://www.mapfre.com/informacion-financiera/>
- MásMóvil. (2018). *Cuentas anuales consolidadas auditadas a 31 de diciembre 2018. Informe de gestión consolidado 2018.* <https://www.cnmv.es/AUDITA/2018/17864.pdf>
- Mediaset. (2018). *Informe anual corporativo 2018* <https://www.mediaset.es/inversores/es/responsabilidad-corporativa.html>
- Meliá Hotels International. (2018). *Informe de gestión y cuentas anuales consolidadas 2018.* <https://www.meliahotelsinternational.com/es/shareholdersAndInvestors/ShareholdersDocs/2019/9.%202018%20Informe%20de%20gesti%C3%B3n%20&%20cuentas%20anuales%20individuales.pdf>
- O'Sullivan, M., Percy, M. y Stewart, J. (2008). Australian evidence on corporate governance attributes and their association with forward-looking information in the annual report. *Journal of Management and Governance*, 12(1), 5-35.
- Pérez-Batres L., Doh, J., Van, M., Pisani, M. (2012). Stakeholder Pressures as Determinants of CSR Strategic Choice: Why do Firms Choose Symbolic Versus Substantive Self-Regulatory Codes of Conduct? *Journal of Business Ethics*, 110(2), 157-172.
- PriceWaterhouseCoopers. (2019). *The reporting dilemma – balancing the needs of shareholders and other stakeholders. PwC's Annual Review of Corporate Reporting in the FTSE 350 2018/19.* PWC.
- Red Eléctrica Española. (2018). *Informe de sostenibilidad 2018.* Red Eléctrica Española.
- Repsol. (2018). *Informe de gestión integrado 2018.* [https://www.repsol.com/imagenes/global/es/informe-gestion-integrado-informe-verificacion-estado-informacion-no-financiera-2018\\_tcm13-147660.pdf](https://www.repsol.com/imagenes/global/es/informe-gestion-integrado-informe-verificacion-estado-informacion-no-financiera-2018_tcm13-147660.pdf)
- Reverte Maya, C. (2015). La nueva Directiva Europea de Reporting no Financiero. *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, 110, 17-22.
- Robb, S. W. G., Single, L. E. y Zarzeski, M. T. (2001). Nonfinancial disclosures across Anglo-American countries. *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 10(1), 71-83.





- Rodríguez, L. y Noguera, L. C. (2014). Corporate reporting on risks: Evidence from Spanish companies. *Spanish Accounting Review*, 17(2), 116-129.
- Salido, P., Santos, J. M. y Gracia, M. (2018). Información no financiera como herramienta de transparencia. *La Razón Histórica: Revista hispanoamericana de las ideas políticas y sociales*, 40, 116-132.
- Siemens-Gamesa. (2018). *Estado de información no financiera consolidado 2018*. <https://www.siemensgamesa.com/es-es/sostenibilidad>
- Telefónica. (2018). Informe de gestión consolidado 2018. [https://www.telefonica.com/es/web/shareholdersinvestors/informacion\\_financiera\\_y\\_registros\\_oficiales/informe-anual](https://www.telefonica.com/es/web/shareholdersinvestors/informacion_financiera_y_registros_oficiales/informe-anual)
- U.S. Securities and Exchange Commission [SEC]. (2003). *Interpretation: Commission guidance regarding management's discussion and analysis of financial condition and results of operations*. SEC.
- Viscofan. (2018). *Informe anual integrado 2018*. <https://www.viscofan.com/es/relacion-con-inversores/informacion-financiera-e-informe-anual/2018>



# Reflotando empresas en un escenario de insolvencia generalizada

**Manuel Rico Llopis**

*Doctor en Dirección de Empresas. Economista profesional.*

*Grupo Leopoldo Pons (España)*

[manuel.rico@uv.es](mailto:manuel.rico@uv.es) | <https://orcid.org/0000-0002-0741-7330>

**Francisco Puig Blanco** (autor de contacto)

*Catedrático de Organización de Empresas.*

*Universitat de València (España)*

[francisco.puig@uv.es](mailto:francisco.puig@uv.es) | <https://orcid.org/0000-0002-0502-7363>

## Extracto

En periodos de crisis económica es habitual que las empresas se acojan al concurso de acreedores para superar una situación de declive e insolvencia. En el presente trabajo se evalúa la efectividad de las acciones estratégicas de recuperación en el contexto de crisis empresarial de mayor gravedad, como es la situación del concurso de acreedores. A tal fin, se ha efectuado un análisis longitudinal sobre una muestra de 868 empresas españolas declaradas en concurso de acreedores en el periodo 2004-2017. Los resultados revelan que incrementar las ventas contribuye de forma positiva a superar el proceso concursal de forma exitosa, esto es, sobreviviendo y mejorando la rentabilidad, mientras que efectuar inversiones en activo no muestra efectos significativos en el incremento de probabilidad de supervivencia y éxito. Las empresas exitosas adicionalmente adoptaron acciones de recortes de costes y activos con las que pudieron obtener los recursos necesarios para impulsar su negocio incluso durante el concurso de acreedores. Estos hallazgos sugieren que las empresas en situación de concurso de acreedores deberían adoptar estrategias de recuperación focalizadas en sus ventas, para lo cual será necesario que previamente hayan adoptado acciones de reducción de activos improductivos y gastos superfluos, que proporcionen la base para la posterior recuperación.

**Palabras clave:** reflotamiento; insolvencia; concurso de acreedores.

Fecha de entrada: 25-11-2021 / Fecha de aceptación: 24-03-2022

**Cómo citar:** Rico Llopis, M. y Puig Blanco, F. (2022). Reflotando empresas en un escenario de insolvencia generalizada. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 229-250.



# Turning around firms within a context of widespread insolvency

Manuel Rico Llopis

Francisco Puig Blanco

## Abstract

Firms usually file for bankruptcy during economic crises to recover from decline and insolvency. This study aims to assess the effectiveness of strategic recovery responses in the context of extreme severity decline, the Spanish bankruptcy procedure. For this purpose, we conducted a longitudinal analysis of a sample of 868 bankrupt Spanish firms from 2004-2017. The results reveal that sales increases contribute to successfully overcoming the bankruptcy procedure, i. e., both surviving and improving performance, while investing in assets showed no significant effects in improving the likelihood of surviving and increasing performance. Successful firms also adopted asset and cost retrenchment measures, which obtained the necessary resources to boost their business even during bankruptcy. These findings suggest that bankrupt firms should focus on recovery strategies based on sales increases, for which it will be necessary that proper retrenchment actions be adopted to provide a solid base for recovery.

**Keywords:** turnaround; insolvency; bankruptcy.

**Citation:** Rico Llopis, M. y Puig Blanco, F. (2022). Reflotando empresas en un escenario de insolvencia generalizada. *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF*, 475, 229-250.



## Sumario

- 1. Introducción
  - 2. Marco teórico
    - 2.1. Las acciones estratégicas de recuperación
    - 2.2. El concurso de acreedores
    - 2.3. Hipótesis
  - 3. Metodología
    - 3.1. Muestra
    - 3.2. Variables
      - 3.2.1. Variable dependiente
      - 3.2.2. Variables independientes
      - 3.2.3. Variables de control
  - 4. Resultados y discusión
  - 5. Conclusiones, implicaciones y limitaciones
- Referencias bibliográficas

**Nota:** Este trabajo ha sido elaborado por los miembros de uno de los grupos de investigación seleccionados en la Convocatoria 2020 de Grupos de Investigación, promovida por la Fundación Maruri Hergar, en colaboración con la Editorial CEF.-, para la divulgación de artículos de carácter científico en el campo de la información financiera y no financiera, con especial énfasis en el ámbito global de la contabilidad y su utilidad práctica a la realidad empresarial.



## 1. Introducción

La Gran Recesión padecida en España desde el año 2008 hasta el 2013 trajo consigo una desaparición de empresas sin precedentes, al menos hasta la pandemia causada por la COVID-19 (2020), y puso de manifiesto la necesidad de analizar los motivos que provocaron dicha destrucción de tejido empresarial, que conllevó una pérdida de *know-how* y puestos de trabajo que no se recuperaron hasta muchos años después (Van Hemmen, 2018). En este contexto, los casos de insolvencia aumentaron sustancialmente, por lo que resulta fundamental analizar el contexto del concurso de acreedores, el proceso de declaración legal de insolvencia en España y las estrategias que emplearon las empresas insolventes con el fin de extraer lecciones que puedan aplicarse a aquellas que fracasaron en el proceso. Las estrategias adoptadas con el fin de revertir una situación de declive se denominan estrategias de reflotamiento (*turnaround*) (Robbins y Pearce, 1992).

Los trabajos previos en el ámbito del reflotamiento empresarial han tenido como punto de partida el modelo de dos fases de Robbins y Pearce (1992), que consiste, en términos coloquiales, en «dar un paso hacia atrás para dar dos hacia adelante». Este modelo distingue una primera fase del proceso de reflotamiento que consiste en la reducción de costes, despidos de personal y ventas de activos (*retrenchment*) con el fin de estabilizar financieramente la compañía en declive, y una segunda fase que se aborda una vez alcanzada la estabilidad, que consiste en abordar acciones estratégicas de recuperación de los niveles previos de rentabilidad (*recovery*). Los estudios previos sobre la efectividad de las acciones de *retrenchment* en el éxito del reflotamiento son relativamente incompletos y heterogéneos (Barker y Mone, 1994; Castrogiovanni y Bruton, 2000; Lim *et al.*, 2013; Morrow *et al.*, 2004; Ndofor *et al.*, 2013; Robbins y Pearce, 1992; Tangpong *et al.*, 2015). El primer trabajo efectuado respecto a la efectividad de las acciones de *retrenchment* en el marco de la insolvencia en España reveló que no se trataba de una medida generalizable, al menos con respecto a su contenido, pues el recorte de gastos de explotación se reveló como una me-

didada efectiva para incrementar la probabilidad de éxito del proceso de reflotamiento junto al apoyo de los *stakeholders*, mientras que las ventas de activos o despido de trabajadores no mostraron resultados favorables para la recuperación de la rentabilidad y la supervivencia en el proceso concursal (Rico y Puig, 2019). Por otro lado, las acciones estratégicas de recuperación revelan, en términos generales, un claro impacto positivo en las probabilidades de reflotamiento de la empresa. Sin embargo, este tipo de acciones, que normalmente implica la realización de inversiones o el compromiso de importantes recursos, pueden ser complejas de implementar para empresas que se encuentran en una situación financiera de extrema gravedad como es el concurso de acreedores (Arogyaswamy *et al.*, 1995; Barker y Duhaime, 1997; Bruton *et al.*, 2003; Ndofor *et al.*, 2013; Wenzel *et al.*, 2020).

Por este motivo, el objeto del trabajo es la evaluación de la efectividad de las acciones estratégicas de reflotamiento en empresas que se encuentran en concurso de acreedores. En particular, se han evaluado dos acciones estratégicas observables en empresas insolventes, como son el incremento de ventas y las inversiones en activo.

En este sentido, y en contraste con trabajos previos en el ámbito del reflotamiento empresarial, en el presente estudio se ha evaluado la efectividad de las acciones estratégicas de recuperación con respecto a la probabilidad de supervivencia y mejora de la rentabilidad de empresas que se encuentran en concurso de acreedores.

A tal fin, se ha superado la tradicional dicotomía éxito-fracaso de los estudios precedentes en reflotamiento, y se han identificado tres posibles resultados: liquidación, supervivencia marginal y éxito. Liquidación es el completo fracaso de la empresa en el proceso concursal y supone su desaparición. La supervivencia marginal es la situación en que una empresa alcanza un convenio, pero no es capaz de recuperar sus niveles de rentabilidad previos. Finalmente, el éxito se define como la supervivencia de la empresa en el concurso además de la recuperación y superación de su rentabilidad previa. Por ello, el análisis distingue, no solo empresas que sobreviven o que se liquidan, sino aquellas que mejoran su rentabilidad o no lo hacen, uniendo de este modo los ámbitos del concurso de acreedores y el reflotamiento empresarial.

Los resultados de la regresión logística multinomial (MLR), que se ha aplicado sobre una muestra de 868 empresas españolas en concurso de acreedores en el periodo 2004-2017, contribuyen en diversas formas. En primer lugar, la única medida estratégica de recuperación que se revela significativa es el incremento de ventas, mientras que las inversiones no contribuyen de forma significativa al aumento de probabilidad del éxito en el concurso. En segundo lugar, que las empresas exitosas, al margen de incrementar sus ventas, también reducen activos y costes de forma que contribuyen a construir una base para la posterior recuperación. Finalmente, las empresas que sobreviven marginalmente de las que se liquidan se discriminan esencialmente por factores estructurales tales como el tamaño, el endeudamiento o la gravedad del declive, y las empresas que liquidan llevan a cabo acciones de reducción de activos de un modo que penaliza su base de recursos para, al menos, poder

sobrevivir. Por tanto, la clave para el éxito en el concurso de acreedores es la adopción de medidas efectivas tanto de *retrenchment* como de recuperación.

Así, el trabajo se estructura del siguiente modo. En la siguiente sección se expone el marco teórico y las hipótesis que son objeto de contraste. En la sección tercera se describe la metodología empleada para evaluar la efectividad de las acciones estratégicas de recuperación en las empresas en concurso de acreedores. En la sección cuarta se muestran los resultados obtenidos así como su discusión. Finalmente, la sección quinta se ocupa de las conclusiones e implicaciones del trabajo.

## 2. Marco teórico

### 2.1. Las acciones estratégicas de recuperación

Las acciones estratégicas de recuperación son aquellas que se adoptan una vez estabilizada la situación financiera de la empresa durante el declive, lo cual se consigue con la adopción de estrategias de *retrenchment* (Robbins y Pearce, 1992). Estos autores definen la fase de recuperación como aquella que sigue a la estabilización del declive, y distinguen acciones de recuperación meramente operativas, es decir, de mantenimiento de la eficiencia, para el caso de que el origen de la crisis sea interno; o bien acciones estratégicas, para el caso de que la crisis se haya originado esencialmente por factores externos. Tal y como muestran Schmitt y Raisch (2013) las acciones de recuperación únicamente pueden ser adoptadas tras la adopción de estrategias de *retrenchment*, y no simultáneamente, en el contexto de empresas que padecen graves problemas financieros. El motivo es que la adopción simultánea de acciones de *retrenchment* y recuperación requiere de una gran cantidad de esfuerzo y recursos que las empresas con graves problemas financieros probablemente no dispongan, y estas deban centrarse en implementar, primero, acciones de *retrenchment* y, una vez concluidas, acciones de recuperación (Castrogiovanni y Bruton, 2000; Robbins y Pearce, 1992).

Sin embargo, los primeros autores del ámbito del reflotamiento hallaron que las acciones de recuperación eran esenciales en cualquier proceso de reflotamiento, y en particular en aquellos casos en que las causas del declive tuvieran origen en un posicionamiento estratégico deficiente (Arogyaswamy *et al.*, 1995; Barker y Mone, 1994; Barker y Duhaime, 1997; Bibeault, 1982; Schendel y Patton, 1976). Por ello, en muchos casos el fracaso del proceso de reflotamiento se explica por la falta de adopción de acciones estratégicas, que se han revelado como necesarias para completar un reflotamiento exitoso. Los autores más recientes también han revelado que las acciones de recuperación deben estar presentes en cualquier proceso de reflotamiento (Boyne y Meier, 2009; Ndofor *et al.*, 2013) dado el impacto positivo que estas tuvieron en el resultado final. Por ello, a pesar de las restricciones financieras que impone el concurso de acreedores, es de interés evaluar si aquellas empresas que fueron exitosas en el proceso (tanto en términos de supervivencia como de

recuperación de la rentabilidad) adoptaron estrategias de recuperación y en qué medida contribuyeron a dicho éxito.

## 2.2. El concurso de acreedores

El presente estudio se centra en las empresas declaradas en concurso de acreedores en España en el periodo 2004-2017. Durante la Gran Recesión, las cifras de declaraciones de concurso se dispararon en España, alcanzando su punto más alto en 2013, al mismo tiempo que el producto interior bruto se hundía durante una segunda recesión (Van Hemmen, 2018). En este trabajo, a diferencia de algunos previos en el contexto del reflotamiento empresarial, se efectúa la distinción entre el concurso de acreedores (procedimiento formal de insolvencia), de la insolvencia propiamente dicha (situación financiera de imposibilidad de atender las deudas) o del denominado *distress* (situación de dificultades financieras). Este estudio se ha focalizado en los concursos de acreedores, pues se trata de una situación inequívoca de insolvencia, a diferencia de la insolvencia o el *distress*, para los cuales únicamente se pueden efectuar aproximaciones con base en ratios financieros (Gilson, 2010). En España, el concurso de acreedores permite dos soluciones: (1) la supervivencia, por medio de la aprobación de un acuerdo de pago (convenio) con los acreedores y (2) la liquidación y disolución de la empresa. El concurso de acreedores es el medio legal diseñado para la superación de la insolvencia y el pago de las deudas a los acreedores (García-Posada y Mora-Sanguinetti, 2012).

El procedimiento concursal español presenta diversas particularidades que motivan que el trabajo se haya focalizado en este contexto concreto. En particular, el procedimiento concursal español presenta dos grandes características distintivas. La primera, las empresas hacen un uso muy bajo del concurso de acreedores, a diferencia de los países de nuestro entorno, en los que las tasas de «concuralidad» son más elevadas (García-Posada y Mora-Sanguinetti, 2012). La segunda, la efectividad del procedimiento concursal español es extremadamente baja también en comparación con países de nuestro entorno. En España únicamente sobrevive al concurso un 6 % de las empresas (Van Hemmen, 2018), mientras que el Chapter 11 de Estados Unidos, una de las grandes referencias a nivel internacional, presenta tasas de éxito del 24 % (Altman y Hotchkiss, 2006). Una de las contribuciones esperadas del trabajo es la extensión de los hallazgos derivados de los análisis efectuados a las empresas declaradas en concurso de acreedores a fin de mejorar la eficiencia del proceso.

## 2.3. Hipótesis

Dadas las limitaciones y restricciones presentes en una empresa en concurso de acreedores, se han evaluado únicamente dos acciones estratégicas: incremento de ventas e inversiones en activos (Arogyaswamy *et al.*, 1995; Barker y Duhaime, 1997, Ndofor *et al.*, 2013).



En la literatura se han encontrado otras estrategias de recuperación como introducción de nuevos productos, la adopción de alianzas estratégicas (Ndofor *et al.*, 2013), conseguir nuevos *stakeholders* (Boyne y Meier, 2009) o la renovación interna (Stopford y Badden-Fuller, 1990; Wenzel *et al.*, 2020). Sin embargo, en este trabajo se ha optado por estudiar únicamente las dos estrategias señaladas por las siguientes razones. En primer lugar, los trabajos en el ámbito de reflotamiento que han evaluado las estrategias de recuperación han empleado muestras de empresas de gran tamaño, las cuales pueden implementar acciones de mayor complejidad y además informan sobre ellas de forma periódica. Este no es el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes), que componen la mayoría de las empresas incluidas en la muestra, que no tienen los recursos y capacidades suficientes para implementar ese tipo de acciones. En segundo lugar, dada la escasez de recursos con los que cuentan tanto las pymes como las empresas en concurso de acreedores, será difícil, cuando no imposible, observar la adopción de estrategias de reposicionamiento estratégico. En cambio, el incremento de ventas se puede adoptar con el personal existente en la empresa y con una reconfiguración de la estrategia de marketing de la empresa (Schoenberg *et al.*, 2013). Asimismo, la realización de inversiones durante el concurso de acreedores únicamente se puede efectuar en el caso de que la empresa consiga financiación externa y un fuerte apoyo de los *stakeholders*, quienes asumen que una parte de los recursos se va a destinar a la adquisición de activos y no para el pago de sus deudas (López-Gutiérrez *et al.*, 2015). Por ello, se han evaluado dos estrategias que pueden ser adoptadas y observadas en el contexto de pymes en concurso de acreedores.

La primera de ellas, el incremento de ventas, es aparentemente el medio más natural y directo para superar un concurso de acreedores, pues un mayor volumen de ingresos supone una mayor garantía de pago para los acreedores, que confiarán en mayor medida en la viabilidad de la empresa (Hofer, 1980). Sin embargo, un concurso de acreedores puede no ser el mejor contexto en el que adoptar estrategias de incremento de ventas. Durante el concurso, los administradores de la empresa pueden centrar sus esfuerzos en otros asuntos más urgentes y graves tales como la conservación de los *stakeholders* clave del negocio, retener al personal más valioso, obtener nueva financiación o mantener el negocio en funcionamiento (Schweizer y Nienhaus, 2017; Trahms *et al.*, 2013). De manera similar, Bruton *et al.* (2003) hallaron que las empresas en declive que intentaron incrementar sus ventas por medio de la ampliación de su actividad durante el proceso de reflotamiento tuvieron un resultado negativo, sugiriendo, de modo contrario, que hacer más pequeño el negocio y enfocarse en un nicho de mercado de menor tamaño era el mejor modo de superar la crisis.

No obstante, y considerando relevantes los argumentos anteriores, la gran mayoría de académicos del ámbito del reflotamiento han hallado una relación positiva entre el incremento de las ventas, pero dicha estrategia debía adoptarse de un modo en particular. Una caída de las ventas se produce habitualmente por la salida de mercados que han dejado de ser rentables para la empresa, o bien por caídas pronunciadas de la demanda durante la fase de *retrenchment* (Robbins y Pearce, 1992). Sin embargo, las empresas en concurso de acreedores operan en un punto muy cercano al más profundo de su proceso de declive

(Hotchkiss, 1995), de modo que, una vez se ha conseguido estabilizar, y si el portfolio de productos es todavía competitivo y la demanda es adecuada, aumentar las ventas ha demostrado tener un impacto positivo en el proceso de reflotamiento (Hambrick y Shecter, 1983; Hofer, 1980). Además, las empresas en concurso de acreedores disponen de medios para incrementar las ventas que prácticamente no tienen coste, como son destinar recursos de otras áreas al marketing, o bien reducir los precios para aumentar la demanda. De este modo, la hipótesis propuesta es la siguiente:

**Hipótesis 1:** *Ceteris paribus, el (no) incremento de ventas aumenta (disminuye) la probabilidad de reflotamiento en las empresas en concurso de acreedores.*

En cuanto a la segunda estrategia, efectuar inversiones en activos, es un asunto escasamente estudiado en el contexto del reflotamiento empresarial. Durante la fase de *retrenchment* realizar inversiones es una acción antitética con el espíritu de la fase, consistente en eliminar costes y activos superfluos y que no generan rentabilidad positiva para la compañía (Robbins y Pearce, 1992). Durante la fase de *retrenchment*, las empresas se concentran en generar tesorería con la venta de activos y reducciones de costes, y únicamente tras haber efectuado dichas acciones es cuando resulta posible la realización de inversiones en nuevos activos (Hambrick y Schecter, 1983).

Los trabajos previos muestran que, en general, efectuar inversiones en la fase de recuperación puede añadir valor a la empresa (Robbins y Pearce, 1992; Schendel y Patton., 1976). Además, los periodos de recesión económica presentan oportunidades de inversión interesantes, dado que el precio de los activos disminuye. Sudarsanam y Lai (2001) hallaron que los reflotamientos exitosos presentaban más frecuentemente estrategias de crecimiento patrimonial que aquellas relacionadas con recortes constantes de activos y costes. No obstante, al igual que sucede con el incremento de ventas, la realización de inversiones durante el concurso de acreedores puede ser una medida de difícil adopción, pero podría tener éxito si se efectúa de un modo determinado.

Las actividades inversoras implican un apoyo sustancial de agentes externos, tanto de los acreedores que renuncian a una parte de sus recursos presentes para obtenerlos en el futuro, como de aquellos que prestan apoyo directo para abordar dichas inversiones (Filatotchev y Toms, 2006). Por tanto, en el contexto del concurso de acreedores, si se observa que una empresa efectúa inversiones, implica que ha obtenido suficiente apoyo externo para abordarla, de modo que es una muestra de la credibilidad que el proyecto empresarial genera en los acreedores y, más ampliamente, en los *stakeholders*. Así, el efecto que se espera que tengan las inversiones en el resultado del proceso concursal es generalmente positivo. De esta forma, la segunda hipótesis se plantea del siguiente modo:

**Hipótesis 2:** *Ceteris paribus, la (no) realización de inversiones aumenta (disminuye) la probabilidad de reflotamiento en las empresas en concurso de acreedores.*

### 3. Metodología

#### 3.1. Muestra

El proceso concursal español comenzó su andadura en septiembre de 2004, cuando entró en vigor la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (García-Posada y Vegas, 2016). De este modo, se ha extraído la muestra de las empresas declaradas en concurso de acreedores en el periodo 2004-2017. Se decidió cortar la toma de datos en el año 2017, pues a partir de dicho año no se dispone de estados financieros suficientes para evaluar las estrategias adoptadas por una empresa en concurso de acreedores. Es decir, una empresa que fue declarada en concurso en 2018 únicamente tiene disponibles, como mucho, dos ejercicios adicionales (2019 y 2020). No obstante, en el momento de realización del presente artículo, el depósito de las cuentas anuales de 2020 no ha sido completado, de modo que añadir dichos periodos al análisis todavía no iba a tener un impacto significativo. Así, las empresas que alcanzaron un resultado (liquidación, supervivencia marginal o éxito) en el periodo 2004 a 2017 fueron incluidas en la muestra. Con el fin de evitar el efecto de *liability of newness*, las empresas que tenían una vida inferior a cinco años en el momento de ser declaradas en concurso fueron excluidas (Thornhill y Amit, 2003).

Los datos fueron obtenidos de la base de datos SABI (acrónimo de Sistema de Análisis de Balances Ibéricos). SABI contiene información financiera obtenida de las cuentas anuales depositadas en registros públicos de más de 2 millones de empresas españolas y más de 500.000 empresas portuguesas. SABI permite aplicar filtros para extraer aquellas empresas que han sido declaradas en concurso en algún momento de su vida («incidencias/estatus actual/concurso»). Los datos relativos a la declaración de concurso y el resultado fueron obtenidos del Registro Público Concursal, que contiene la información relativa a la fecha de declaración, supervivencia o liquidación. Se han encontrado casos de empresas que todavía se encontraban declaradas en concurso de acreedores, pero ya en el proceso de liquidación, tras haber fracasado su convenio, o al haber sido imposible su aprobación. En esos casos, se ha considerado que el reflotamiento se habría completado en términos de fracaso, a pesar de que el procedimiento formal no habría concluido. Por otro lado, aquellas empresas que fueron declaradas en concurso y simultáneamente entraron en la fase de liquidación fueron descartadas, pues ni siquiera intentaron llevar a cabo el proceso de reflotamiento.

Adicionalmente, las empresas públicas y clubes deportivos fueron excluidos del trabajo. A las empresas públicas les resulta de aplicación un proceso legal de insolvencia sustancialmente distinto (Jas y Skelcher, 2005). Los clubes deportivos también fueron excluidos debido a que tienen ciertas particularidades que hacen aconsejable no tenerlos en consideración (Rico y Puig, 2015). Así, inicialmente se obtuvieron 1.042 empresas en concurso de acreedores por medio de SABI. De estas, 883 cumplían con los criterios de inclusión. Aquellas empresas que carecían de datos financieros fueron excluidas, quedando la muestra final en 868 empresas. De estas, 357 (41,1 %) fueron liquidadas, 381 (43,9 %) sobrevivieron de forma marginal y las restantes 130 (15 %) tuvieron éxito en el proceso. La muestra está

sesgada hacia empresas que sobreviven (58,9 % vs. 6 % de la población global de empresas en concurso de acreedores). Este mismo problema fue hallado en estudios similares con empresas españolas (Pozuelo *et al.*, 2013; Van Hemmen, 2009), dadas las dificultades que se encuentran en la obtención de datos para aquellas empresas que cesaron su actividad. Dado que la gran mayoría de las empresas que son declaradas en concurso de acreedores acaban siendo liquidadas (94 %), existe escasa información para evaluar las acciones que llevaron a cabo y las llevaron al fracaso.

## 3.2. Variables

### 3.2.1. Variable dependiente

- **Resultado.** En la literatura del ámbito del reflotamiento empresarial se ha empleado tradicionalmente la dicotomía éxito/fracaso para medir el resultado del proceso con base en los indicadores financieros típicos (ROA, ROS o ROI, por ejemplo). Sin embargo, en este trabajo el modelo logístico binomial se supera por medio de la combinación de los resultados típicos del proceso de reflotamiento (éxito/fracaso con base en un indicador financiero), y los resultados del concurso de acreedores, esto es, liquidación o supervivencia. De este modo se capta tanto si la empresa sobrevive al procedimiento concursal como si este le resulta de utilidad para completar su reflotamiento.

Así, se han definido tres posibles resultados. El primero, «liquidación» se define como aquel en el que la empresa no sobrevive al concurso de acreedores. En este caso, la variable dependiente toma el valor de 1. Para los otros dos resultados se ha seguido la literatura existente en reflotamiento (Ndofor *et al.*, 2013) y se ha examinado el ROA y el cambio de ROA durante el procedimiento concursal, es decir, desde el año previo al que se declara el concurso hasta el primer año que sigue a la consecución de la supervivencia en el procedimiento. Si una empresa ve disminuir su ROA, o bien si aumentó su ROA, pero no alcanzó su nivel previo al concurso de acreedores, se define como «supervivencia marginal», y la variable toma el valor 2. De otro modo, el «éxito» lo presentan aquellas empresas que sobrevivieron al concurso y también vieron su ROA mejorado respecto al valor que presentaba con carácter previo al concurso de acreedores. Esta misma concepción de la variable resultado fue empleada en Rico y Puig (2019).

### 3.2.2. Variables independientes

- **Incremento de ventas.** Se ha calculado como la variación porcentual observada entre las ventas del ejercicio previo a la declaración de concurso de acreedores

y las del ejercicio previo a que la empresa alcance un resultado. En caso de que la empresa concreta no aumentase sus ventas, el valor para esta variable es 0. Para ello, se ha tomado el importe neto de la cifra de negocios observado en la cuenta de pérdidas y ganancias (Bruton *et al.*, 2003).

- **Inversiones en activo.** Se han calculado como la variación porcentual observada entre los activos no corrientes netos de amortizaciones del ejercicio previo a la declaración de concurso y los del ejercicio previo a que la empresa alcance un resultado, siguiendo a Ndofor *et al.* (2013). En caso de que la empresa concreta no efectuase inversiones, el valor para esta variable es 0.

### 3.2.3. Variables de control

- **Tamaño.** Los estudios previos en refluotamiento empresarial y, en general, en los que se observa las probabilidades de continuidad y supervivencia de las empresas han observado que el tamaño es una variable determinante en el resultado final, pues las empresas más grandes son más proclives a subsistir en el tiempo (Cater y Schwab, 2008; Schmitt y Raisch, 2013). Así, las empresas grandes gozan generalmente de una mayor base de recursos y capacidades, además de recursos razonablemente ociosos, que se pueden emplear a los fines de un refluotamiento exitoso. Adicionalmente, desde el punto de vista del concurso de acreedores, existen economías de escala en cuanto al coste del procedimiento (Altman y Hotchkiss, 2006; Camacho-Miñano *et al.*, 2015) dada la existencia de costes fijos que son independientes al tamaño de la empresa. De este modo, las pymes asumen comparativamente costes superiores en el concurso de acreedores y, por definición, tendrán una menor probabilidad de sobrevivir. El tamaño se ha medido como el logaritmo de los activos totales de la empresa en el ejercicio previo a la declaración de concurso.
- **Edad.** La edad de la empresa tiene una influencia directa en sus probabilidades de supervivencia. Thornhill y Amit (2003) hallaron que las empresas más jóvenes presentaban una mayor tendencia al fracaso debido a las deficiencias en la gestión, mientras que otras igualmente jóvenes eran incapaces de adaptarse a cambios repentinos en el entorno empresarial. La edad se ha medido como el logaritmo del número de años desde la constitución de la empresa hasta el ejercicio previo a la declaración de concurso.
- **Endeudamiento.** La insolvencia es la incapacidad de la empresa para atender sus deudas. Por tanto, es aconsejable la inclusión de la variable «endeudamiento» en el estudio, tal y como se ha observado en trabajos previos (Altman y Hotchkiss, 2006; Gilson, 2010). Así, generalmente se ha observado que las empresas con un mayor volumen de deuda presentan una menor probabilidad de supervivencia dada la complejidad en alcanzar acuerdos de pago con sus acreedores. En este trabajo la

deuda se ha medido como el ratio de endeudamiento a largo plazo y corto plazo sobre el activo total en el ejercicio previo a la declaración del concurso.

- **Gravedad del declive.** La gravedad del declive es uno de los condicionantes fundamentales del éxito y para la adopción de medidas de reflotamiento (Lim *et al.*, 2013; Morrow *et al.*, 2004; Robbins y Pearce, 1992). La gravedad del declive determina en gran parte el alcance de la estrategia de reflotamiento, en particular de *retrenchment*, que se debe adoptar. Mientras que las situaciones de gravedad menor pueden solventarse con meros recortes de gastos, cuando el declive es muy pronunciado y repentino la empresa normalmente se verá obligada a adoptar medidas más contundentes (Hambrick y Schecter, 1983; Hofer, 1980; Robbins y Pearce, 1992). Dado que la muestra contiene empresas de pequeño tamaño y empresas con actividad industrial como de otra naturaleza, se ha seleccionado, por su idoneidad, el modelo de Altman Z-Score (Altman *et al.*, 2017) adaptado para este tipo de empresas. Se ha calculado el valor Z' para el ejercicio previo a la declaración de concurso. El modelo se define del siguiente modo:

$$Z' = 3,25 + 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$$

Donde:

$X_1$  = (Activo corriente – Pasivo corriente)/Activo total

$X_2$  = Reservas/Activo total

$X_3$  = Resultado de explotación (EBIT)/Activo total

$X_4$  = Patrimonio neto/Pasivo total

- **Sector.** En los estudios previos sobre reflotamiento empresarial la introducción de la variable de control del sector ha sido una práctica habitual, dada la dependencia del éxito del proceso en la pertenencia de una empresa a una determinada actividad (Lim *et al.*, 2013; Morrow *et al.*, 2004; Robbins y Pearce, 1992). Determinados estudios han empleado muestras con empresas ubicadas en un sector homogéneo (Bruton *et al.*, 2003; Ndofor *et al.*, 2013), mientras que otros han empleado muestras heterogéneas, pero controlando esta variable (Lim *et al.*, 2013; Morrow *et al.*, 2004; Tangpong *et al.*, 2015). En este trabajo se ha controlado el sector por medio de la introducción de una variable *dummy* con el código CNAE a 3 dígitos (López-Gutiérrez *et al.*, 2012). Para ello, se capturó el código CNAE a 3 dígitos de la actividad principal de cada empresa según SABI, obteniéndose un total de 164 actividades.
- **Territorio.** La localización de la empresa en concurso de acreedores se ha revelado como un factor esencial para explicar su supervivencia (Rico *et al.*, 2021; Van Hemmen, 2009). Factores ligados al territorio como la experiencia o carga

de trabajo del Juzgado de lo Mercantil, así como la idiosincrasia las entidades financieras a la hora de concentrar riesgos en determinadas actividades (Mora-Sanguinetti y Spruk, 2018) es de esperar que afecten al resultado final. Esta variable se ha medido con la provincia (NUTS-3) en la que tiene su sede social la empresa en concurso, incluyéndose una variable *dummy* con 49 valores.

- **Recorte de activos y costes.** Dada la importancia que las medidas de *retrenchment* tienen en el resultado final de un proceso de refluotamiento, se ha medido su adopción como medida de control. Para medir el recorte de activos, se ha calculado la reducción porcentual de activos tangibles desde el ejercicio previo a la declaración de concurso hasta el ejercicio previo al de la solución (Morrow *et al.*, 2004). Para medir el recorte de costes, se ha calculado la reducción porcentual de la partida «otros gastos de explotación» desde el ejercicio previo a la declaración de concurso hasta el ejercicio previo al de la solución. En ambos casos, si no se registra una reducción, el valor de la variable es 0.

## 4. Resultados y discusión

En la tabla 1 se muestran los estadísticos descriptivos, que incluyen la media, las desviaciones típicas y las correlaciones de Pearson de cada una de las variables incluidas en el análisis. Con la excepción de la correlación observada entre gravedad y endeudamiento (-0,79), no hay presencia de problemas de correlación o multicolinealidad, dado que las correlaciones son escasas e inferiores de 0,5 (Hair *et al.*, 2006).

Tabla 1. Estadísticos descriptivos y correlaciones

	Sig.	SD	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Resultado	1,74	0,70								
2. Tamaño	15,50	1,86	0,26 ***							
3. Edad	1,26	0,29	0,14 ***	0,24 ***						
4. Endeudamiento	0,79	0,72	-0,15 ***	-0,22 ***	-0,07 **					
5. Gravedad	3,11	16,43	0,04	0,00	-0,06	-0,79 ***				
6. Recorte activos	0,16	16,43	-0,01	0,11 ***	-0,05	-0,01	0,01			
7. Recorte costes	0,46	0,40	0,03	-0,05	0,04	0,10 ***	-0,11 ***	0,06		



	Sig.	SD	1	2	3	4	5	6	7	8
▶										
8. Ventas	2,56	0,34	-0,04	-0,01	-0,04	0,03	0,01	-0,02	-0,00	
9. Inversiones	1,90	0,37	-0,02	0,03	-0,01	-0,00	-0,01	-0,03	-0,03	0,00

**Nota:** \* p < 0.10; \*\* p < 0.05; \*\*\* p < 0.01.

En concordancia con el modelo propuesto, con tres resultados alternativos, se ha empleado la regresión logística multinomial (MLR) para evaluar el efecto de las variables independientes en la probabilidad de cada uno de los resultados esperados (liquidación, supervivencia marginal y éxito). Esta técnica resulta particularmente útil cuando se evalúan resultados múltiples (Hair *et al.*, 2006), como es el presente caso. En la MLR uno de los valores de las variables dependientes se toma como referencia y se calculan las regresiones respecto a los restantes valores de la variable dependiente. En el presente trabajo, se han efectuado tres análisis con MLR para comparar los tres resultados posibles del concurso de acreedores, los dos primeros empleando el resultado «liquidación» como referencia, y en el tercero haciendo lo propio el resultado «supervivencia marginal». Dado que se asume que las variables no son estrictamente ordinales, se ejecutaron regresiones en su modalidad «no ordenada» (Åstebro y Winter, 2012).

Así, la tabla 2 muestra los resultados obtenidos con cada una de las regresiones. Los resultados se presentan en seis modelos distintos. Los modelos 1, 3 y 5 reflejan la predicción de resultados incluyendo únicamente las variables de control, mientras que los modelos 2, 4 y 6 incluyen la totalidad de las variables. Los análisis también incluyen los efectos marginales de las variables independientes, de modo que también se puede observar la contribución de cada una de ellas al resultado analizado, lo cual permite realizar un análisis más detallado y alcanzar conclusiones más precisas. El test Chi cuadrado revela que los modelos son altamente significativos y que los modelos 2, 4 y 6 aumentan el poder explicativo y la significatividad de los modelos 1, 3 y 5. El modelo con mayor capacidad explicativa es el 2, que compara la supervivencia marginal con la liquidación.

Tabla 2. Resultados de la regresión logística multinomial (MLR)

	Supervivencia marginal vs. liquidación		Éxito vs. liquidación		Éxito vs. supervivencia marginal	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Ventas		-0,01 (0,06)		0,10** (0,05)		0,11* (0,06)

▶



	Supervivencia marginal vs. liquidación		Éxito vs. liquidación		Éxito vs. supervivencia marginal	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Inversiones		-0,01 (0,01)		0,00 (0,00)		0,01 (0,01)
Tamaño	0,63*** (0,11)	0,62*** (0,11)	0,52*** (0,13)	0,51*** (0,14)	-0,11 (0,11)	-0,12 (0,11)
Edad	0,92 (0,56)	0,94* (0,56)	0,10 (0,68)	0,30 (0,69)	-0,82 (0,59)	-0,64 (0,59)
Endeudamiento	-0,84** (0,38)	-0,88** (0,39)	-0,63 (0,46)	-0,74 (0,45)	0,21 (0,43)	0,15 (0,43)
Gravedad del declive	-0,03* (0,01)	-0,03** (0,01)	-0,03 (0,03)	-0,03 (0,03)	-0,00 (0,03)	-0,00 (0,03)
Recorte de activos	-1,06** (0,51)	-1,10** (0,52)	0,34 (0,64)	0,34 (0,65)	1,41** (0,59)	1,44** (0,60)
Recorte de costes	0,414 (0,41)	0,41 (0,41)	2,27*** (0,59)	2,32*** (0,60)	1,86*** (0,54)	1,92*** (0,55)
Constante	-9,35*** (3,50)	-9,31*** (3,50)	-37,88 (2243,26)	-37,95 (2239,40)	-28,53 (2243,26)	-28,64 (2239,40)
CNAE 3 dígitos (164)	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido
Territorio (49)	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido
Año (14)	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido	Incluido
Observaciones	868 (738)	868 (738)	868 (487)	868 (487)	868 (511)	868 (511)
Log-likelihood ratio	822,15	815,11	822,15	815,11	822,15	815,11
R <sup>2</sup> (Cox and Snell)	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66
R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76	0,76
R <sup>2</sup> (McFadden)	0,53	0,54	0,53	0,54	0,53	0,54

	Supervivencia marginal vs. liquidación		Éxito vs. liquidación		Éxito vs. supervivencia marginal	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
▶						
Chi cuadrado	933,29***	940,32***	933,29***	940,32***	933,29***	940,32***
Clasificación correcta	79,8%	84,7%	79,8%	82,9%	79,8%	83,30%

**Nota:** Errores típicos entre paréntesis. \*  $p < 0,10$ ; \*\*  $p < 0,05$ ; \*\*\*  $p < 0,01$ .

El panel izquierdo de la tabla 2 (modelos 1 y 2) muestran la comparación entre la liquidación (referencia) y la supervivencia marginal. En el panel se observan los coeficientes estimados, significatividad y el error típico (entre paréntesis). De este modo es posible interpretar la magnitud de la relación entre la variable dependiente con las variables independientes y las variables de control. Un signo positivo del coeficiente indica que la variable independiente contribuye a incrementar la probabilidad de la supervivencia marginal con respecto a la liquidación (valor de referencia). Así, mientras que el *tamaño* y la *edad* incrementan la probabilidad de *supervivencia marginal*, el *endeudamiento*, la *gravedad* del declive y el *recorte de activos* la reducen. El *recorte de costes* tiene un impacto positivo, pero no significativo. Respecto a las acciones estratégicas, tanto el incremento de *ventas* como las *inversiones* reducen la probabilidad de la *supervivencia marginal*, pero los resultados no son significativos.

El panel central de la tabla 2 (modelos 3 y 4) refleja los resultados de los análisis que comparan la liquidación (referencia) con el éxito. En este caso, las únicas variables de control que son significativas son el *tamaño* y el *recorte de costes*, y ambas incrementan la posibilidad del éxito respecto a la *liquidación*, según se esperaba. En cuanto a las respuestas estratégicas, el incremento de *ventas* tiene un efecto positivo y significativo, tal y como se había planteado en la hipótesis 1. Las *inversiones* presentan un impacto positivo, pero no significativo.

Finalmente, el panel derecho de la tabla 2 revela los resultados que comparan la supervivencia marginal (referencia) y el éxito. De las variables de control, únicamente el *recorte de activos* y de *costes* presentan signos positivos y significativos. Por lo que respecta a las acciones de recuperación evaluadas, únicamente el incremento de *ventas* tiene el impacto positivo previsto y significativo, mientras que las *inversiones*, a pesar del signo positivo del coeficiente, no resulta significativo.

A la vista de los resultados, se puede concluir que la hipótesis 1 (incremento de *ventas*) recibe un apoyo relevante, pues se observa el previsto impacto positivo y significativo en los escenarios de comparación del éxito con la *liquidación* y del éxito con la *supervivencia marginal*. Por su parte, la hipótesis 2 (*inversiones*) no ha podido ser validada, a pesar de que en los mismos escenarios señalados para la hipótesis 1 la variable presenta un signo positivo,

pero en ambos casos resulta no significativo. Al comparar los resultados de *supervivencia marginal* y *liquidación* ninguna de las acciones estratégicas evaluadas ayuda a explicar la diferencia entre un resultado y otro, y aparentemente las empresas que sobreviven marginalmente se distinguen de las que se liquidan en variables de carácter estructural. Asimismo, la adopción de estrategias de reducción de activos sí penaliza la supervivencia de la empresa y la inclina a liquidación al comparar el mencionado escenario.

## 5. Conclusiones, implicaciones y limitaciones

En el presente trabajo se ha evaluado la efectividad de las acciones estratégicas de recuperación en el contexto del reflotamiento empresarial en compañías en concurso de acreedores, en el cual existe una tasa de éxito y supervivencia extremadamente baja. Con ello, se pretende dotar de aprendizajes y herramientas a los legisladores, académicos, profesionales y gestores de empresas para que las adopten en la situación de mayor gravedad que puede sufrir una empresa. A tal fin, se ha observado una muestra de 868 empresas españolas en concurso de acreedores en un periodo de 14 años, y se ha analizado su situación previa y las acciones adoptadas durante el proceso concursal.

Más concretamente, de las acciones evaluadas, incremento de ventas y realización de inversiones, únicamente la primera se ha revelado como significativa y con el efecto positivo esperado para incrementar las posibilidades de supervivencia y mejora de la rentabilidad previa a la declaración de concurso. Adicionalmente, las acciones estratégicas estudiadas no muestran ningún efecto significativo cuando se ha discriminado las empresas que fracasan (acaban en liquidación) y las que sobreviven marginalmente, esto es, sin mejora de su rentabilidad previa. Así, la distinción entre unas y otras deriva esencialmente de factores estructurales como el tamaño, el endeudamiento o la gravedad del declive. En línea con trabajos previos (Rico y Puig, 2019; Rico *et al.*, 2020), el recorte excesivo de activos aumenta la probabilidad de liquidación respecto a la supervivencia marginal.

En cambio, las empresas exitosas adoptan de forma eficiente, no solo estrategias de recuperación basadas en el incremento de ventas, sino que durante el proceso concursal son capaces de reducir activos improductivos y costes superfluos (acciones de *retrenchment*) de forma que tengan un impacto positivo en su probabilidad de éxito. Este resultado viene a confirmar una de las bases de la literatura del ámbito del reflotamiento, que para poder recuperar y superar el rendimiento anterior («dar un paso hacia adelante»), una empresa debe primero eliminar aquellos elementos que la lastran («dar un paso atrás») (Robbins y Pearce, 1992; Schmitt y Raisch, 2013; Wenzel *et al.*, 2020). El concurso de acreedores parece un escenario propicio para ello, pues el proceso concursal habilita la posibilidad de reducir costes y activos en condiciones particulares y bajo el amparo de un proceso judicial y la supervisión de un especialista en la materia de reflotamiento e insolvencia (administrador concursal).

Por tanto, los hallazgos del presente trabajo confirman que las empresas que tienen éxito en un concurso de acreedores dependen esencialmente de las acciones estratégicas que adopten, y desde el punto de vista de la fase de recuperación, en el impulso de sus ventas. El éxito no depende, por tanto, de factores estructurales e incontrolables, sino de las decisiones que tomen las empresas en un contexto de extrema gravedad.

De estos hallazgos se derivan importantes contribuciones e implicaciones para académicos, legisladores y profesionales. En primer lugar, el trabajo contribuye a la literatura de reflotamiento empresarial añadiendo experimentos válidos en un contexto escasamente estudiado, como es el del reflotamiento en situaciones de insolvencia. Así, se puede concluir que las acciones estratégicas de recuperación que requieren de una gran base de recursos y financiación no resultan adecuadas en un concurso de acreedores, pues aparentemente las empresas en concurso no han conseguido suficiente apoyo para abordar inversiones relevantes para recuperar su rendimiento previo. Así, el concurso de acreedores se revela como un ámbito particular y distinto respecto a otros estudiados por académicos del reflotamiento, y en el que las acciones de recuperación no son universalmente válidas para el éxito de la empresa, al contrario de lo hallado por Ndofor *et al.* (2013).

Los legisladores se pueden ver beneficiados con el perfil hallado para las empresas que se liquidan, las que sobreviven marginalmente y las que tienen éxito. La legislación concursal debería ir encaminada, de conformidad con los resultados obtenidos, hacia facilitar a la empresa la adopción de medidas rápidas y drásticas para corregir su situación (*retrenchment*) e implementar al mismo tiempo acciones que permitan recuperar sus ventas. A tal fin, tanto una tramitación ágil de los juzgados como una mayor profesionalización de la figura de la administración concursal son necesarias para prestar ese apoyo decisivo a la empresa, al tiempo que se vela por el legítimo interés de los acreedores, que verán satisfechas sus deudas en mayor medida si la empresa acaba siendo exitosa.

Desde el punto de vista de la gestión empresarial, se reafirma la necesidad de efectuar un diagnóstico rápido y preciso de la situación de la empresa a fin de que las medidas adoptadas sean válidas para la supervivencia. Esto adquiere mayor valor si cabe en el contexto del concurso de acreedores, en el que el fracaso supone la desaparición de la empresa. Los gestores de empresas deben concentrarse en obtener recursos con la venta de activos y reducción de costes que sean superfluos para su actividad, y emplear dicha base para la posterior recuperación por medio del incremento de sus ventas. Con ello, se otorga credibilidad al proyecto empresarial y, en consecuencia, los acreedores prestarán apoyo a la aprobación de un convenio, en el que sus expectativas de cobro se habrán visto mejoradas por la adopción de dichas medidas.

En cuanto a las limitaciones y futuras vías de investigación, cabría efectuar un análisis de la evolución subsiguiente de las empresas que superaron el concurso. En este trabajo se produce un corte al finalizar el concurso y se ha observado el rendimiento de la empresa antes y dentro del procedimiento, pero no posteriormente. Cabe evaluar si el daño

reputacional que el concurso todavía tiene en el entorno empresarial español sigue afectando a la evolución futura de las empresas. Con ello, se podrían añadir nuevos resultados, que vendrían condicionados por las medidas que la empresa hubiese adoptado en el proceso concursal.

## Referencias bibliográficas

- Altman, E. y Hotchkiss, E. (2006). *Corporate financial distress and bankruptcy*. John Wiley & Sons.
- Altman, E. I., Iwanicz-Drozowska, M., Laitinen, E. K. y Suvas, A. (2017). Financial distress prediction in an international context: A review and empirical analysis of Altman's Z-Score model. *Journal of Financial Management & Accounting*, 28(2), 131-171.
- Arogyaswamy, K., Barker, V. L. III y Yasai-Ardekani, M. (1995). Firm turnarounds: an integrative two-stage model. *Journal of Management*, 32, 493-525.
- Åstebro, T. y Winter, J. K. (2012). More than a dummy: The probability of failure, survival and acquisition of firms in financial distress. *European Management Review*, 9, 1-17.
- Barker, V. L. III y Duhaime, I. M. (1997). Strategic change in the turnaround process: theory and empirical evidence. *Strategic Management Journal*, 18(1), 13-38.
- Barker, V. L. III y Mone, M. A. (1994). Retrenchment: cause of turnaround or consequence of decline? *Strategic Management Journal*, 15(5), 395-405.
- Bibeault, D. G. (1982). *Corporate turnaround: how managers turn losers into winners*. McGraw-Hill.
- Boyne, G. A. y K. J. Meier. (2009). Environmental change, human resources and organizational turnaround. *Journal of Management Studies*, 46(5), 835-863.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D. y Wan, J. C. C. (2003). Turnaround in East Asian firms: evidence from ethnic overseas Chinese communities. *Strategic Management Journal*, 24, 519-540.
- Camacho-Miñano, M., Segovia-Vargas, M. y Pascual-Ezama, D. (2015). Which characteristics predict the survival of insolvent firms? An SME reorganization prediction model. *Journal of Small Business Management*, 53(2), 340-354.
- Castrogiovanni, G. J. y Bruton, G. D. (2000). Business turnaround processes following acquisitions: reconsidering the role of retrenchment. *Journal of Business Research*, 48, 25-34.
- Cater, J. y Schwab, A. (2008). Turnaround strategies in established small family firms. *Family Business Review*, 21(1), 31-50.
- Filatotchev, I. y Toms, S. (2006). Corporate governance and financial constraints on strategic turnarounds. *Journal of Management Studies*, 43(3), 407-433.
- García-Posada, M. y Mora-Sanguinetti, J. (2012). Why do Spanish firms rarely use the bankruptcy system? The role of mortgage institution. *Working paper no. 1234*. Bank of Spain.

- García-Posada, M. y Vegas, R. (2016). Las reformas de la Ley Concursal durante la Gran Recesión. *Working paper no. 1610*. Bank of Spain.
- Gilson, S. C. (2010). *Creating value through corporate restructuring*. John Wiley & Sons.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. y Tatham, R. L. (2006). *Multivariate Data Analysis*. (6.<sup>a</sup> ed.). Pearson Prentice Hall.
- Hambrick, D. C. y Shecter, S. M. (1983). Turnaround strategies for mature industrial-product business units. *Academy of Management Journal*, 26(2), 231-248.
- Hotchkiss, E. S. (1995). Postbankruptcy performance and management turnover. *The Journal of Finance*, 50(1), 3-21.
- Hofer, C. W. (1980). Turnaround strategies. *Journal of Business Strategy*, 1(1), 19-31.
- Jas, P. y Skelcher, C. (2005). Performance decline and turnaround in public organizations: a theoretical and empirical analysis. *British Journal of Management*, 16, 195-210.
- Lim, D. S., Celly, N., Morse, E. A. y Rowe, W. G. (2013). Rethinking the effectiveness of asset and cost retrenchment: the contingency effects of a firm's rent creation mechanism. *Strategic Management Journal*, 34, 42-61.
- López-Gutiérrez, C., Sanfilippo-Azofra, S. y Torre-Olmo, B. (2015). Investment decisions of companies in financial distress. *Business Research Quarterly*, 18, 174-187.
- Mora Sanguinetti, J. S. y Spruk, R. (2018). Industry vs services: Do enforcement institutions matter for specialization patterns? Disaggregated evidence from Spain. *Working paper no. 1812*. Bank of Spain.
- Morrow, J. L. Jr., Johnson, R. A. y Busenitz, L. W. (2004). The effects of cost and asset retrenchment on firm performance: the overlooked role of a firm's competitive environment. *Journal of Management*, 30(2), 189-208.
- Ndofor, H. A., Vanevenhoven, J. y Barker, V. L. (2013). Software firm turnarounds in the 1990s: An analysis of reversing decline in a growing, dynamic industry. *Strategic Management Journal*, 34, 1.123-1.133.
- Pozuelo, J., Labatut, G. y Veres, E. (2013). Validez de la información financiera en los procesos de insolvencia. Un estudio de la pequeña empresa española. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 16, 29-40.
- Rico, M. y Puig, F. (2015). Why do Spanish football clubs success in their insolvency proceedings? *Universia Business Review*, 48, 52-69.
- Rico, M. y Puig, F. (2019). Successful turnarounds in bankrupt firms? Assessing retrenchment in the most severe form of crisis. *Business Research Quarterly*, 24(2), 114-128.
- Rico, M., Cantarero, S. y Puig, F. (2021). Regional disparities and spatial dependence of bankruptcy in Spain. *Mathematics*, 9, 960.
- Rico, M., Pandit, N. R. y Puig, F. (2020). SME insolvency, bankruptcy and survival: an examination of retrenchment strategies. *Small Business Economics*, 57(3), 1-16.
- Robbins, D. K. y Pearce, J. A. II. (1992). Turnaround: retrenchment and recovery. *Strategic Management Journal*, 13(4), 287-309.
- Schendel, D. E. y Patton, G. R. (1976). Corporate stagnation and turnaround. *Journal of Economics and Business*, 28(3), 236-241.
- Schmitt, A. y Raisch, S. (2013). Corporate turnarounds: the duality of retrenchment and recovery. *Journal of Management Studies*, 50, 1.216-1.244.



- Schoenberg, R., Collier, N. y Bowman, C. (2013). Strategies for business turnaround and recovery: a review and synthesis. *European Business Review*, 25(3), 243-262.
- Schweizer, L. y Nienhaus, A. (2017). Corporate distress and turnaround: integrating the literature and directing future research. *Business Research*, 10, 3-47.
- Stopford, J. M. y Baden-Fuller, C. (1990). Corporate rejuvenation. *Journal of Management Studies*, 27(4), 399-415.
- Sudarsanam, S. y Lai, J. (2001). Corporate financial distress and turnaround strategies: An empirical analysis. *British Journal of Management*, 12, 183-199.
- Tangpong, C., Abebe, M. y Zonghui, L. (2015). A temporal approach to retrenchment and successful turnaround in declining firms. *Journal of Management Studies*, 52(5), 647-677.
- Thornhill, S. y Amit, R. (2003). Learning about failure: bankruptcy, firm age and the resource-based view. *Organization Science*, 14(5), 497-509.
- Trahms, C. A., Ndofor, H. A. y Sirmon, D. G. (2013). Organizational decline and turnaround: a review and agenda for future research. *Journal of Management*, 39(5), 1.277-1.307.
- Van Hemmen, E. (2009). Formalismo judicial, control e incentivos en el concurso de acreedores. *Revista de Estabilidad Financiera*, 16, 113-144.
- Van Hemmen, E. (2018). *Estadística Concursal. Anuario 2017*. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España.
- Wenzel, M., Stankse, S. y Lieberman, M. B. (2020). Strategic responses to crisis. *Strategic Management Journal*, 41, V7-V18.

# Sobre la contabilización de una aportación no dineraria como pago de un dividendo pasivo

Análisis de la consulta 2 del BOICAC 129, de abril de 2022

**Anna Ayats Vilanova**

*Profesora del CEF.- UDIMA (España)*

## Extracto

La contabilización desde el punto de vista del socio de aportaciones no dinerarias pendientes, su valoración y baja del bien en la fecha que realice el desembolso.

## Consulta 2

Sobre la contabilización de una aportación no dineraria como pago de un dividendo pasivo.

## Respuesta

Un socio va a abonar un dividendo pasivo mediante una aportación no dineraria consistente en un inmovilizado material. Este activo, en el momento de la suscripción de las acciones, tenía un valor razonable superior a su valor contable. Asimismo, se indica que este valor razonable aumenta en el momento de la aportación.

La duda que se plantea es sobre el registro contable de la baja del inmovilizado en el socio. En particular, se cuestiona si la diferencia entre el valor razonable del inmovilizado material y el valor contable del dividendo pasivo que se cancela aumenta el valor de la inversión del socio, de forma análoga a lo que ocurriría en la sociedad en aplicación del artículo 16.3 de la Resolución de 5 de marzo de 2019, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se desarrollan los criterios de presentación de los instrumentos financieros y otros aspectos contables relacionados con la regulación mercantil de las sociedades de capital (RICAC de sociedades).

El apartado 4 del artículo 8, «Aportaciones de los socios al capital social», de la RICAC de sociedades dispone que «[...] Las acciones o participaciones suscritas o asumidas a cambio de aportaciones no dinerarias se valorarán en el socio de acuerdo con el criterio indicado en el artículo 15». Dicho artículo 15, «Las aportaciones no dinerarias», indica lo siguiente:



1. Los bienes o derechos recibidos en una aportación no dineraria al capital de la sociedad se contabilizarán por su valor razonable en la fecha de suscripción de las acciones o asunción de las participaciones, importe que, con carácter general, será coincidente con la valoración en euros que se les atribuya en la escritura de constitución o en la de ejecución del aumento de capital social.

[...]

2. El aportante contabilizará las acciones o participaciones recibidas por el mismo importe, más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles, y reconocerá el correspondiente resultado en la cuenta de pérdidas y ganancias por diferencia entre dicho importe y el valor en libros del elemento patrimonial aportado, salvo que la transacción hubiera de calificarse como una permuta no comercial en los términos regulados en el Plan General de Contabilidad, en cuyo caso las acciones o participaciones recibidas se valorarán por el valor en libros del elemento entregado. Cuando el aportante adquiera el control de un negocio, los costes de transacción se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias.

[...]

En caso de desembolsos pendientes, el socio reconocerá los instrumentos de patrimonio suscritos, pero no dará de baja los elementos patrimoniales que serán objeto de aportación. El importe pendiente de desembolso, no exigido, se mostrará en el activo del balance minorando la partida en la que se contabilicen los instrumentos de patrimonio [...]

Por tanto, el socio reconocerá en el momento en el que se produce la suscripción de las acciones el desembolso pendiente por el valor razonable del elemento patrimonial pendiente de aportación en la fecha de suscripción.

Con posterioridad, cuando se produzca la aportación no dineraria, se dará de baja el elemento patrimonial aportado por su valor en libros, se cancelará la cuenta de desembolsos pendientes por su valor en la fecha de suscripción de las acciones y por diferencia surgirá un resultado.

## Ejemplo

El 1 de abril de 20X0 la junta general de accionistas de la entidad B aprueba la entrada de un nuevo socio que aporta una nave industrial y unos terrenos.

El nuevo socio de B es la entidad Z, cuyos socios no pertenecen al mismo grupo mercantil, ni tenía participación previa en el capital de B.

Las sociedades B y Z no cotizan en bolsa ni su grupo mercantil consolida, de ahí que existan dificultades para estimar un valor fiable de mercado.

La valoración de ambos bienes en la fecha de la suscripción de las acciones es la siguiente:

	Valor contable	Valor razonable
Terreno de la nave	200.000	300.000
Edificio (nave)	400.000	500.000
Amortización acumulada de la construcción [(400.000/40 años) × 20 años]	(200.000)	
Terreno vallado sin edificar	150.000	400.000

El capital de la entidad B antes de la ampliación está dividido en 1.700.000 acciones de 2 euros de valor nominal.

Las nuevas acciones se emiten por el mismo valor nominal que las antiguas, cuyo valor razonable de la acción de B para el canje se fija por el auditor en 4 euros.

El socio Z aporta el local en la fecha de escritura, mientras que la entrega del terreno se aplaza hasta el 1 de julio de 20X2, fecha en que finaliza el contrato de arrendamiento que tiene con una empresa de transportes que lo usa como aparcamiento de sus camiones.

La entrega del local a la entidad B tuvo lugar el 1 de julio de 20X0, aunque el aumento de capital social quedó inscrito en el Registro Mercantil el 15 de septiembre de 20X0.

El valor del terreno en la fecha de su aportación es de 480.000 euros según el informe de valoración del experto independiente.

*Se pide:*

1. Determinar el número de acciones a emitir para dar entrada al nuevo socio y su porcentaje de participación en el capital de B.
2. Registrar la operación de la ampliación de capital desde el punto de vista de la entidad B y del socio Z.
3. Contabilizar la aportación del terreno en ambas empresas.
4. ¿Qué cambios se producen en el punto anterior si la valoración del terreno en la fecha de la aportación fuera de 360.000 euros?

## Solución

### Apartado 1

El número de acciones a emitir por la entidad B se establece en función del valor razonable de los bienes recibidos y del valor razonable de la acción de B para el canje, debido a que los antiguos socios de B no pueden acudir a la ampliación de capital.

Al suprimir el derecho de preferencia de compra a los socios antiguos, la normativa mercantil en el artículo 308.2 del texto refundido de la Ley de sociedades de capital (TRLSC) establece que las acciones nuevas deberán emitirse por su valor razonable.

2. Para que sea válido el acuerdo de exclusión del derecho de preferencia será necesario:

a) Que los administradores elaboren un informe en el que especifiquen el valor de las participaciones o de las acciones de la sociedad y se justifiquen detalladamente la propuesta y la contraprestación a satisfacer por las nuevas participaciones o por las nuevas acciones, con la indicación de las personas a las que hayan de atribuirse, y, en las sociedades anónimas, que un experto independiente, distinto del auditor de las cuentas de la sociedad, nombrado a estos efectos por el Registro Mercantil, elabore otro informe, bajo su responsabilidad, sobre el valor razonable de las acciones de la sociedad, sobre el valor teórico del derecho de preferencia cuyo ejercicio se propone suprimir o limitar y sobre la razonabilidad de los datos contenidos en el informe de los administradores.

b) Que en la convocatoria de la junta se hayan hecho constar la propuesta de supresión del derecho de preferencia, el tipo de creación de las nuevas participaciones sociales o de emisión de las nuevas acciones y el derecho de los socios a examinar en el domicilio social el informe o los informes a que se refiere el número anterior así como pedir la entrega o el envío gratuito de estos documentos.

c) Que el valor nominal de las nuevas participaciones o de las nuevas acciones, más, en su caso, el importe de la prima, se corresponda con el valor real atribuido a las participaciones en el informe de los administradores en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada o con el valor que resulte del informe del experto independiente en el caso de las sociedades anónimas.

Número de acciones a emitir por B  $\times$  4 (valor razonable) = 800.000 (valor razonable de la nave) + 400.000 (valor razonable del terreno).

Número de acciones a emitir por B = 1.200.000/4 = 300.000 acciones.

Porcentaje del socio Z en el capital de B = 300.000 acciones/2.000.000 = 15 %.

Capital de la entidad B después de la ampliación = 1.700.000 (acciones antiguas) + 300.000 (acciones nuevas) = 2.000.000.

Nominal escriturado = 300.000 acciones  $\times$  2 euros = 600.000 euros.

Prima de emisión = 300.000 acciones  $\times$  2 euros = 600.000 euros.

Desembolso mínimo que exige la normativa mercantil = 25 % valor nominal + 100 % prima de emisión.

Desembolso mínimo = 600.000  $\times$  25 % + 600.000 (prima emisión) = 750.000 euros.

Valor razonable de la nave industrial = 800.000 euros.

La entrega de la nave industrial cubre el desembolso mínimo que exige el artículo 79 del TRLSC.

## Apartado 2

*Contabilidad de B (entidad receptora)*

1-7-20X0. Por la emisión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
190	Acciones o participaciones emitidas	1.200.000	
194	Capital emitido pendiente de inscripción (300.000 × 4)		1.200.000

La cuenta 194, «Capital emitido pendiente de inscripción», pertenece al pasivo corriente mientras el aumento de capital no esté escriturado.

1-7-20X0. Por la suscripción y desembolso:

Código	Cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	300.000	
211	Construcciones	500.000	
1044	Socios por aportaciones no dinerarias pendientes, capital pendiente de inscripción	400.000	
190	Acciones o participaciones emitidas		1.200.000

15-9-20X0. Por la inscripción en el Registro Mercantil del aumento de capital:

Código	Cuenta	Debe	Haber
194	Capital emitido pendiente de inscripción	1.200.000	
100	Capital social (300.000 × 2)		600.000
110	Prima de emisión [300.000 × (4 - 2)]		600.000

Por la reclasificación de la aportación no dineraria pendiente a fondos propios:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1040	Socios por aportaciones no dinerarias pendientes, capital social	400.000	
1044	Socios por aportaciones no dinerarias pendientes, capital pendiente de inscripción		400.000

La cuenta 1040, «Socios por aportaciones no dinerarias pendientes capital social», figura en el patrimonio neto, apartado A.1) Fondos propios, epígrafe I. Capital, apartado 2. Capital no exigido.

N.º cuentas	Patrimonio neto y pasivo	Notas de la Memoria	200X	200X-1
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>				
<b>A-1) Fondos propios</b>				
<b>I. Capital</b>				
100, 101, 102	1. Capital escriturado			
(1030), (1040)	2. (Capital no exigido)			

*Contabilidad de Z (socio o entidad aportante)*

1-7-20X0. Por la suscripción de las acciones de la entidad B:

Código	Cuenta	Debe	Haber
250	Inversiones financieras a largo plazo en instrumentos de patrimonio neto	1.200.000	
2811	Amortización acumulada de construcciones	200.000	
210	Terrenos y bienes naturales		200.000
211	Construcciones		400.000
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material [800.000 – (600.000 – 200.000)]		400.000
259	Desembolsos pendientes sobre participaciones en el patrimonio neto a largo plazo		400.000

Las acciones recibidas se valoran por su valor razonable que coincide con el importe escriturado, ya que es una operación entre sociedades independientes o de distinto grupo mercantil.

La inversión de Z en B al carecer de un valor fiable de mercado se clasifica en la categoría de activo financiero a coste, cuya valoración figura en la norma de registro y valoración 9.ª 2.4 del Plan General de Contabilidad.

En la suscripción de las acciones da de baja el local que entrega cuyo resultado es la diferencia entre el valor razonable y el valor en libros que se incorpora directamente a la cuenta de pérdidas y ganancias, dentro del epígrafe 11. Deterioros y resultados por enajenación de inmovilizado.

### 11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado

(690), (691), (692), 790, 791, 792 a) Deterioros y pérdidas

(670), (671), (672), 770, 771, 772 b) Resultados por enajenaciones y otras

No da de baja el terreno, ya que su entrega está prevista para el 1 de julio de 20X2, de ahí que registre el dividendo pasivo en la cuenta 259, «Desembolsos pendientes sobre participaciones en el patrimonio neto a largo plazo», cuya cuenta figura restando en el activo no corriente a la inversión financiera.

---

#### V. Inversiones financieras a largo plazo

2405, (2495), 250, (259)	1. Instrumentos de patrimonio
--------------------------	-------------------------------

### Apartado 3

*Contabilidad de B (entidad receptora)*

1-7-20X2. Por la recepción del terreno del socio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	400.000	
1040	Socios por aportaciones no dinerarias pendientes, capital social		400.000

La valoración del terreno a la fecha de la aportación es de 480.000 euros, excede el importe fijado en la fecha de la suscripción, no puede revalorizarse, tal como indica el artículo 16.3 de la RICAC de 5 de marzo de 2019.

3. Los bienes o derechos recibidos como desembolso pendiente de una aportación no dineraria se contabilizarán, en el momento en que se produzca el desembolso efectivo, por el valor razonable en la fecha de suscripción de las acciones o asunción de las participaciones, sin perjuicio de analizar el posible deterioro de valor de los bienes o derechos aportados. En su caso, la pérdida por deterioro de valor se reconocerá en la cuenta de pérdidas y ganancias.

*Contabilidad de Z (aportante)*

1-7-20X2. Por la entrega del terreno:

Código	Cuenta	Debe	Haber
259	Desembolsos pendientes sobre participaciones en el patrimonio neto a largo plazo	400.000	
210	Terrenos y bienes naturales		150.000
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material (400.000 – 150.000)		250.000

El dividendo pasivo se cancela mediante la entrega del terreno, la diferencia con su valor en libros se imputa al resultado del ejercicio.

#### Apartado 4

Si la valoración actual del terreno es inferior a la valoración de la fecha de la suscripción, la entidad B deberá registrar deterioro de valor.

##### Contabilidad de B (entidad receptora)

1-7-20X2. Por la recepción del terreno del socio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
210	Terrenos y bienes naturales	400.000	
1040	Socios por aportaciones no dinerarias pendientes, capital social		400.000
Valor en libros .....			400.000
Valor razonable actual .....			(360.000)
Deterioro de valor reversible .....			40.000
Código	Cuenta	Debe	Haber
691	Pérdidas por deterioro del inmovilizado material	40.000	
2910	Deterioro de valor de terrenos y bienes naturales		40.000

##### Contabilidad de Z (aportante)

1-7-20X2. Por la entrega del terreno:

Código	Cuenta	Debe	Haber
259	Desembolsos pendientes sobre participaciones en el patrimonio neto a largo plazo	400.000	
210	Terrenos y bienes naturales		150.000
771	Beneficios procedentes del inmovilizado material (400.000 – 150.000)		250.000

El informe actual de la valoración del terreno de 360.000 euros no afecta a la contabilidad del socio, cuyo dividendo pasivo coincide con la valoración inicial en la fecha de suscripción y como su valoración actual excede al valor en libros, el beneficio se corresponde con el valor de las acciones recibidas en la suscripción.

## Premio Estudios Financieros: 32 años reconociendo la investigación española

---

Arropados por el ilustre escenario del Ateneo de Madrid, el Grupo CEF.- UDIMA celebró el pasado 21 de septiembre el solemne acto de celebración del XXXII Premio Estudios Financieros.



Mesa presidencial compuesta por Ricardo Díaz, Arturo de las Heras, Arancha de las Heras y Enrique Arnaldo

Una sesión para dar luz al silencioso trabajo de investigación con el que los participantes contribuyen al mundo, desde la primera edición en el año 1990, creando puentes, aplicando conocimiento y ganando año a año la batalla siempre abierta por enriquecer y mejorar la sociedad.

Como en ediciones anteriores, asistió al acto el presidente honorífico y fundador del CEF.- Centro de Estudios Financieros, Roque de las Heras, a quien se hizo constante mención por su visión «adelantada a su tiempo» con la creación del certamen.

Integraron la mesa presidencial los presidentes del Grupo CEF.- UDIMA, Arturo y Arancha de las Heras, junto con el magistrado del Tribunal Constitucional, Enrique Arnaldo, en calidad de representante de los jurados, y el padrino de la edición, el director general de Universidades y Enseñanzas Artísticas Superiores de la Comunidad de Madrid, Ricardo Díaz. Condujo la sesión el director de Comunicación del Grupo CEF.- UDIMA, Luis Miguel Belda.



La labor de Roque de las Heras, presidente fundador del CEF.-, fue reconocida en repetidas ocasiones



Inició el acto la presidenta de la Universidad a Distancia de Madrid, UDIMA, y directora de la editorial «Estudios Financieros» Arancha de las Heras, para recordar el papel fundamental que tiene la investigación. «Abrir puentes hacia el bienestar y el desarrollo de los seres humanos; una ecuación siempre abierta a mejoras. Eso es la investigación».

Y para apoyarla nació este premio, pues solo con ella se puede probar que «una sociedad como la nuestra no está parada sino en constante movimiento», reflexionó. Además de enriquecer la enseñanza con los artículos y proyectos publicados. «El progreso de un país está íntimamente ligado al desarrollo de su investigación. En eso acertó Roque».



Inició el acto Arancha de las Heras, presidenta de la UDIMA

## Espíritu sin corsés

«Pocos lugares hay más coherentes que este», que aúna el valor de la «creación, promoción y aplicación del conocimiento» para celebrar el acto, en alusión al Ateneo de Madrid. Así lo describía el padrino de la edición, Ricardo Díaz, pues precisamente ese es el «espíritu» de estos galardones: «el fomento de estudios de carácter práctico que mejoren la calidad de vida de las personas». El director de Universidades de la CAM aprovechó su intervención para subrayar ante todo la «calidad, ocurrencia y mérito» de los trabajos presentados.



Ricardo Díaz, director general de Universidades, ejerció de padrino de la edición

Y agradeció en especial que la mayoría fuesen, como él, de profesores universitarios. Algo que le sirvió para departir brevemente sobre el doble rol de la universidad: investigar y transmitir lo descubierto. La universidad española, pese a lo que digan los rankings anglosajones, «cumple con ambas» funciones, señaló. Estamos «al mismo nivel» de las más prestigiosas en investigación clásica o más teórica. Sin embargo, sí tenemos escasa tasa de «transferencia de conocimiento»; es decir, problemas en la investigación aplicada.

Según Díaz, si «cojeamos» en este aspecto es por dos razones fundamentales. Primera: la universidad española funciona con un sistema «sometido a muchos corsés y que únicamente valora los artículos de investigación teórica», con su posterior publicación académica. Segunda: «Hay un innegable alejamiento entre el tejido productivo y la universidad». Algo que responde entre otras cosas a que las mismas empresas «desconfían» de los resultados de esas investigaciones, escuetamente sustentadas con fondos públicos.

«Frente a ello surgen iniciativas como esta», continuó, subrayando la importancia de que sean los profesores universitarios los que participen. Y especialmente que lo hagan motivados por un incentivo «más emocional que crematístico». 117 trabajos presentados, 41 premiados y 100.000 euros de dotación exentos del IRPF. Casi 3.700.000 euros desde 1990.

## Apoiando la vocación investigadora

A continuación llegó el momento más esperado con la entrega de los premios en las ocho modalidades: Marketing y Publicidad, Educación y Nuevas Tecnologías, Derecho Constitucional y Administrativo, Derecho Civil y Mercantil, Recursos Humanos, Derecho del Trabajo y Seguridad Social, Contabilidad y, finalmente, Tributación.



Todos los galardonados con el primer premio pasaron por el atril de oradores

Los diferentes ganadores del primer premio en cada vertical agradecieron el apoyo «comprometido y fiel» a su labor investigadora, como demuestra la longevidad del evento. Un «empujón para seguir» con sus proyectos, en el que se puso también de manifiesto la implicación de la UDIMA con algunos de ellos. Darles visibilidad y poner visión de género, así como potenciar la solidaridad con esta vocación fueron algunas de las metas del Premio Estudios Financieros que los propios ganadores respaldaron.

Algunos de ellos fueron ganadores en más de una ocasión, y también parte del jurado lo fue en ediciones pasadas. Trabajos que a veces son el fruto de una idea macerada y defendida durante décadas, y que no siempre son la dedicación profesional del autor, pero que sin duda responden a

esa vocación por investigar en un contexto de escaso apoyo político. Y donde, así, este certamen surge como «un oasis» para animar a los grupos de investigación. Todo ello siempre con el «constante» apoyo de los grandes equipos que hay detrás de todos ellos: las familias.

En nombre de los jurados intervino seguidamente Enrique Arnaldo, quien agradeció que, «por fortuna», no sean solo las Administraciones públicas las que estimulan o reconozcan a personas que «contribuyen al interés general». «También lo hacen las entidades privadas como la UDIMA», aplaudió el magistrado del Tribunal Constitucional. Su mensaje vino a recordar que el hombre y sus instituciones viven de objetivos, que en el caso de la universidad consisten en buscar la excelencia educativa y la atracción y retención del talento.



El magistrado del Tribunal Constitucional Enrique Arnaldo intervino en representación de los jurados

Y qué mejor manera de hacerlo que reconociendo y premiando la labor investigadora, que «también es fundamental para la UDIMA», como viene demostrando con la continuidad del premio, abundó. Investigar y educar son dos elementos esenciales para reconocer el esfuerzo y desterrar la mediocidad y la mediocridad, dijo citando a Antonio Fernández Luján. «Solo en base al esfuerzo se puede construir una sociedad avanzada». Y añadió, dirigiéndose a los premiados: «Habéis conseguido algo que, como decía Ernesto Sábato, se da tan pocas veces en la vida, que es el reconocimiento, y además con total merecimiento».



Arturo de las Heras, presidente del CEF.-, cerró con su discurso la ceremonia

Cerró el solemne acto el presidente del CEF.- Centro de Estudios Financieros, Arturo de las Heras, agradeciendo la participación no solo de los ganadores, sino de todos, pues así «fomentan la competición». «Queremos darle continuidad al legado de los premios que inauguró Roque», apuntó. Unos premios que fomentan la investigación de estos «talentos universitarios», buscando la transmisión del conocimiento y el acercamiento a los profesionales, para que estos «puedan agradecer también ese esfuerzo».



Foto de familia de la XXXII edición del Premio Estudios Financieros

*Alberto Orellana*

(Departamento de Comunicación. CEF.- UDIMA)

## Normas de publicación

La *Revista de Contabilidad y Tributación. CEF (RCyT. CEF)* editada por el Centro de Estudios Financieros, SL, con ISSN 2695-6896 (en versión impresa) e ISSN-e: 2792-8306 (en versión electrónica), es una publicación dirigida a los estudiosos y profesionales de las materias conectadas con las áreas tributaria y contable del Derecho que pretende ser un medio al servicio de aquellos que, a través de sus trabajos de investigación y opinión, desean ofrecer al lector su aportación doctrinal o profesional sobre temas controvertidos y de interés.

La *RCyT. CEF* tiene una periodicidad mensual e incluye estudios de naturaleza académica de las materias relacionadas con el objeto de la publicación: Contabilidad y Tributación. También incluye artículos que analizan las disposiciones normativas y resoluciones judiciales y doctrinales de actualidad tributaria y contable más relevantes. Asimismo, destina un espacio al análisis de cuestiones de controvertida aplicación práctica tributaria y contable.

Los contenidos de la revista en versión impresa están también disponibles en versión digital en la página web <[www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm](http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm)>, vehículo de divulgación y a su vez instrumento que permite la difusión de aquellos estudios que por las limitaciones propias del soporte papel verían dificultada su publicación.

### Normas para el envío y presentación de originales

1. Los trabajos deberán ser originales e inéditos y se remitirán por correo electrónico a la dirección [revistacef@cef.es](mailto:revistacef@cef.es), identificándose el archivo con los apellidos del/de la autor/a del trabajo seguidos de un guión y de la abreviatura de la sección de la revista a la que se destina: EDT (estudios doctrinales tributarios), EDC (estudios doctrinales contables), AJDT (análisis jurisprudencial y doctrinal tributario), ADC (análisis doctrinal contable), EPT (estudios profesionales tributarios), EPC (estudios profesionales contables), CPT (caso práctico tributario) o CPC (caso práctico contable).

Los trabajos destinados a la sección «Estudios doctrinales» se presentarán anonimizados, indicándose en un archivo independiente los datos de autoría y, en su caso, de la financiación de la investigación.

2. Los trabajos (excepto los dirigidos a la sección «Análisis jurisprudencial y doctrinal») han de estar encabezados por:
  - Título en español e inglés.
  - Lista de palabras clave/descriptores (no menos de 2 ni más de 5), en español e inglés.
  - Extracto de no más de 20 líneas, en español e inglés.
  - Sumario (comenzando en página nueva), que utilizará la numeración arábiga, desarrollándose los subepígrafes secuenciados (dos dígitos: 1.1., 1.2...; tres dígitos: 1.1.1., 1.1.2...).

El análisis jurisprudencial y doctrinal ha de estar encabezado por:

- Título en español.
- Extracto de no más de 20 líneas en español.
- Estructura: 1. Supuesto de hecho, 2. Doctrina del tribunal, y 3. Comentario crítico (se trata de un análisis crítico y no descriptivo. Tiene que ser más del 60% del total), que utilizará la numeración arábiga, desarrollándose los subepígrafes secuenciados (dos dígitos: 1.1., 1.2...) en el caso de que fuera necesario.

3. La extensión de los artículos (incluyendo título, extracto, palabras clave y sumario), en formato Microsoft Word (Times New Roman, cuerpo 11 e interlineado 1,5 para el texto y cuerpo 10 e interlineado sencillo para las notas a pie de página), será la siguiente:
  - Estudios doctrinales tributarios o contables: mínimo 20 y máximo 35 páginas.
  - Análisis jurisprudencial y doctrinal tributario o contable: mínimo 5 y máximo 10 páginas.
  - Estudios profesionales tributarios o contables: máximo 25 páginas.
  - Casos prácticos: máximo 25 páginas.
4. Las notas se numerarán consecutivamente y su texto se recogerá a pie de página y no al final. Se evitarán las que sean simples referencias bibliográficas, en cuyo caso deberán ir integradas en el texto señalando entre paréntesis solo el apellido del autor, el año de publicación y, si procede, las páginas (precedidas de la abreviatura p./pp.). La mención completa se incluirá al final en las «Referencias bibliográficas».
5. Las citas de referencias legislativas o jurisprudenciales contendrán todos los datos necesarios para su adecuada localización y serán neutras. Se recomienda el empleo de la base de datos NormaCEF (<[www.normacef.es](http://www.normacef.es)>). Las citas textuales deberán incluirse entre comillas latinas («») y, al final de las mismas, entre paréntesis, solo el apellido del autor, el año de publicación y las páginas (precedidas de la abreviatura p./pp.) de las que se ha extraído dicho texto. No se utilizará letra cursiva para las citas. Las citas bibliográficas a lo largo del texto se harán citando al autor solo por el apellido, año de publicación y, si procede, las páginas (todo entre paréntesis y separado por comas). *Vid.* ejemplos de citas basados en el *Manual de publicaciones de la American Psychological Association (APA)* en <<http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>>.
6. Las referencias bibliográficas se limitarán a las que expresamente sustentan la investigación y son citadas en el trabajo. No ocuparán más de 3 páginas. Se situarán al final del artículo y se ajustarán a las normas APA (7.ª ed.). *Vid.* ejemplos de lista de referencias basados en el *Manual de publicaciones de la American Psychological Association (APA)* en <<http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>>.
7. Los criterios de edición que deben seguir los autores se encuentran detallados en <<http://www.ceflegal.com/revista-contabilidad-tributacion.htm>>.

## Proceso editorial

- Recepción de artículos. Se acusará su recibo por la editorial, lo que no implicará su aceptación.
- Remisión de originales al Consejo de redacción. La editorial remitirá el trabajo al Consejo de redacción de la revista, que lo analizará y decidirá su aceptación, su admisión condicionada a la introducción de cambios por el/los autor/es o su rechazo. En cualquiera de los casos, la decisión adoptada será comunicada al/a los autor/es.
- Sistema de revisión por pares. El estudio enviado a evaluación será analizado por dos evaluadores externos, de forma confidencial y anónima (doble ciego), que emitirán un informe sobre la conveniencia o no de su publicación, que será tomado en consideración por el Consejo de redacción. El trabajo revisado que se considere que puede ser publicado condicionado a la inclusión de modificaciones deberá ser corregido y devuelto por los autores a la revista en el plazo máximo de 1 mes, tanto si se solicitan correcciones menores como mayores.
- Proceso editorial. En los trabajos de investigación, una vez finalizado el proceso de evaluación, se enviará al autor principal del trabajo la notificación de aceptación o rechazo para su publicación. Asimismo, le serán remitidas, si así se requiere editorialmente, las pruebas de imprenta de su trabajo para su examen y eventual corrección. Terminado el proceso y disponible el artículo, se le hará llegar por correo electrónico al autor.



# Oposiciones

Desde 1977 gran parte de los funcionarios que en la actualidad ocupan los cargos de mayor responsabilidad en España han pasado por nuestras aulas, tanto presenciales como virtuales. Todos ellos han cumplido su objetivo de **aprobar la oposición con el #MétodoCEF.-** ¡Tú también puedes ser uno de ellos!

## Sobre el #MétodoCEF.-

¡MATRÍCULA  
ABIERTA!

### 1. Presencial, telepresencial y online

Elige entre preparar tu oposición en nuestros centros, seguir las clases en streaming y en directo o la preparación online

### 2. Temarios

De elaboración propia y actualizados

### 3. Equipo preparador

Todos nuestros preparadores han sido opositores

### 4. Adaptado

Metodología adaptada a cada tipo de ejercicio

## Preparamos oposiciones a

Administración General  
Administración Local  
Banco de España  
Comunidades Autónomas  
Cuerpos de Informática

Empleo y Seguridad Social  
Ministerio de Hacienda  
Ministerio de Justicia  
Ministerio del Interior  
Unión Europea



**45 CEF.-**  
**Aniversario**

¿Y tú? ¿Ya sabes lo que quieres?

Ahora 

**S**



**Si sabes**

**lo que quieres,**

**ha llegado el momento**

**de lograrlo.**

# Contabilidad y Tributación

Presencial | Telepresencial | Online

**INICIO OCTUBRE 2022**

## Contabilidad

- Máster en Asesoramiento Financiero y Bancario
- Máster en Auditoría de Cuentas
- Máster en Dirección Económico-Financiera
- Máster en Dirección y Gestión Contable
- Curso de Contabilidad Avanzada
- Curso de Contabilidad Práctica
- Curso de Excel aplicado a la Gestión Empresarial y Financiera
- Curso de Gestión Presupuestaria y Contabilidad Pública Local
- Curso de Gestoría Fiscal, Laboral y Contable
- Curso de Perfeccionamiento Profesional para el Controller (PPC)
- Curso de Power BI
- Curso de Visual Basic para Excel
- Curso Práctico de Criptomonedas
- Curso sobre Análisis de Estados Económico-Financieros
- Curso sobre Consolidación de Estados Financieros
- Curso sobre Contabilidad Fiscal: IS e IVA
- Curso sobre Finanzas para No Financieros

## Tributación

- Curso Superior de Tributación
- Curso Superior en Fiscalidad Internacional
- Curso de Gestión Fiscal de Patrimonios
- Curso del Impuesto sobre la Renta de No Residente
- Curso del Impuesto sobre Sociedades
- Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria
- Curso de Tributación Práctica
- Curso Intensivo sobre IVA: 100 Preguntas para Conocer el Impuesto
- Curso sobre el Impuesto sobre el Valor Añadido
- Curso sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- Curso sobre el IVA en las Operaciones Internacionales: Mercancías y Servicios
- Curso sobre el Suministro Inmediato de Información (SII) y Facturación
- Curso sobre Operaciones Vinculadas y Precios de Transferencia
- Curso sobre Trabajadores Extranjeros y Expatriados (aspectos fiscales, laborales y retributivos)

Consulta nuestra oferta formativa completa en [www.cef.es](http://www.cef.es)