

DEF.-

Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núms. 317-318

Agosto-Septiembre 2009



- **Respuestas ante la crisis: posibles medidas fiscales y financieras**
- **Naturaleza y tributación de los parques eólicos y foto-voltaicos**
- **Procedimiento sancionador y derivación de responsabilidad (caso práctico)**
- **Impuesto sobre Sociedades y reforma contable (II)**
- **Gestión del resultado y gobierno corporativo en las empresas familiares europeas**
- **Caso práctico de contabilidad**

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

www.cef.es

28010 MADRID
08012 BARCELONA
46010 VALENCIA
28010 MADRID

902 88 89 90

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

info@cef.es

AGOSTO-SEPTIEMBRE 2009 – NÚMEROS 317-318

DIRECTOR

Roque de las Heras Miguel

COORDINADORES

M.ª José Leza Angulo

Javier Romano Aparicio

CONSEJO ASESOR

- Alejandro Blázquez Lidoy
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad Rey Juan Carlos)
- Inocencio Carazo González
(Socio Director de INSESA & Abogados)
- José Luis Cea García
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. UAM)
- Lorenzo de las Heras Miguel
(Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- María Teresa del Val Núñez
(Catedrática de Dirección de Empresas. Universidad de Alcalá)
- José Ramón González García
(Presidente del ICAC)
- José Antonio Gonzalo Angulo
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Alcalá)
- Herenia Gutiérrez Ponce
(Profesora Titular de Economía Financiera y Contabilidad.
UAM)
- Lorenzo Lara Lara
(Presidente del Colegio Central de Titulados Mercantiles y
Empresariales)
- Alejandro Larriba Díaz Zorita
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Alcalá)
- Juan Carlos López-Hermoso Agius
(Presidente de la Asociación Española de Asesores Fiscales)
- Luis Alberto Malvárez Pascual
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Huelva)
- Ana Muñoz Merino
(Vocal del Tribunal Económico-Administrativo Municipal de
Madrid)
- Vicente Pérez Sánchez
(Inspector de Hacienda del Estado y Profesor del CEF)
- J. Andrés Sánchez Pedroche
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Castilla-La Mancha)
- Jesús Sanmartín Mariñas
(Presidente del REAF)
- Eduardo Sanz Gadea
(Inspector de Hacienda del Estado. Ministerio de Economía y
Hacienda)
- Fernando Serrano Antón
(Defensor del Contribuyente del Ayuntamiento de Madrid)
- María Teresa Soler Roch
(Presidenta del Consejo para la Defensa del Contribuyente)

SUMARIO

	Página
TRIBUTACIÓN	
53/2009 Respuestas ante la crisis: posibles medidas fiscales y financieras. (Javier Lasarte, Fernando Faces, Salvador Durbán y Francisco D. Adame)	3
54/2009 Reflexiones sobre la calificación civil y la tributación de las instalaciones solares fotovoltaicas y aerogeneradores en los impuestos sobre el tráfico de bienes. ... (Joaquín Martínez del Fresno)	49
55/2009 Infracciones y sanciones tributarias. Derivación de responsabilidad en el curso del procedimiento inspector (caso práctico). (José M.ª Díez-Ochoa y Azagra)	63
CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN	
56/2009 Impuesto sobre Sociedades y reforma contable (II). (Eduardo Sanz Gadea)	123
CONTABILIDAD	
57/2009 Gestión del resultado y gobierno corporativo en las empresas familiares europeas. 1.º PREMIO ESTUDIOS FINANCIEROS 2009 (Óscar López de Foronda Pérez)	183
58/2009 Supuestos propuestos en la Oposición para Técnicos de Hacienda del Gobierno de Navarra. (Fernando Vallejo Torrecilla)	217
RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS	265

ESTUDIOS FINANCIEROS, respetando la libertad intelectual, no altera los criterios emitidos por los autores de los trabajos firmados, sin que tampoco se solidarice necesariamente con ellos.

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

P.º Gral. Martínez Campos, 5 - 28010 MADRID
Tel. 914 444 920

- EDITA:

Centro de Estudios Financieros, S.L.

- IMPRIME:

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

- DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2009): 134,62 € (IVA no incluido)

Comprende dos volúmenes:

- 1.º Legislación, Consultas, Jurisprudencia (en papel).
- 2.º Comentarios y Casos prácticos (en papel e Internet).

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2009) 201,93 € (IVA no incluido)

(Comprende los dos volúmenes indicados anteriormente y al final de cada año se recopilan en Tomos independientes: Legislación y Jurisprudencia Tributaria).

- NÚMEROS SUELTOS (Completo):

- Suscriptores 14,43 € (IVA no incluido)
- No suscriptores 19,24 € (IVA no incluido)

En la página www.ceflegal.com encontrará publicados todos los artículos de la *Revista de Contabilidad y Tributación* desde el número 100. Aquellos artículos que se correspondan con su período de suscripción los podrá obtener de forma gratuita; los anteriores a su fecha de alta en el producto tendrán un descuento del 50%.

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

RESPUESTAS ANTE LA CRISIS: POSIBLES MEDIDAS FISCALES Y FINANCIERAS

JAVIER LASARTE ÁLVAREZ

*Catedrático de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad Pablo de Olavide de Sevilla*

FERNANDO FACES GARCÍA

Instituto Internacional San Telmo

SALVADOR DURBÁN OLIVA

*Catedrático de Economía Financiera.
Universidad de Sevilla*

FRANCISCO D. ADAME MARTÍNEZ

*Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de Sevilla*

Extracto:

ESTE trabajo recoge la ponencia, debates y conclusiones de la *Mesa de Análisis sobre Régimen Fiscal y Financiero*, desarrollada en el contexto de las Jornadas *Respuestas ante la Crisis*, organizadas en marzo de 2009 por la Escuela Andaluza de Economía de la Confederación de Empresarios de Andalucía.

La primera parte se refiere a las posibles modificaciones en el sistema fiscal. Se proponen reformas concretas en el amplio espacio de los impuestos directos e indirectos, teniendo en cuenta la situación actual de la armonización y coordinación fiscal en la Unión Europea. Entre las conclusiones formuladas por la Mesa destacan las propuestas de ampliación de la libertad de amortización de activos empresariales, la reducción de las limitaciones para aplicar el criterio de caja en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades, IRPF e IVA, la posible subida de este último tributo y la necesidad de favorecer la capitalización de las empresas.

La segunda parte se ocupa de la situación del sector financiero y de las medidas que podrían adoptarse. En sus conclusiones se expone que la crisis actual exige un plan de saneamiento del sistema bancario español y de las consiguientes actuaciones del Banco de España a favor de la solvencia de las entidades financieras, examinando incluso la adecuación de los equipos directivos y la conveniencia de reestructuración del sector. Se llama la atención sobre la utilidad de impulsar instrumentos como las sociedades de capital riesgo y sobre la necesidad de fortalecer la financiación de las Pymes.

Debe destacarse la advertencia final sobre la urgente necesidad de reordenar, limitar y controlar el gasto público.

Palabras clave: crisis, reforma sistema fiscal, reforma sistema financiero, armonización fiscal Unión Europea y solvencia entidades financieras.

Sumario

- I. Presentación.
- II. Ponencia sobre política fiscal.
 - 1. Introducción.
 - 2. La adopción de medidas fiscales en el contexto de la Unión Europea.
 - 3. Impuesto sobre Sociedades.
 - 4. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - 5. Impuesto sobre el Patrimonio.
 - 6. Impuesto sobre el Valor Añadido.
 - 7. Impuestos Especiales.
 - 8. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
 - 9. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
 - 10. Advertencia sobre el gasto público.
- III. Ponencia sobre política financiera.
 - 1. Introducción.
 - 2. La persistencia de la crisis financiera.
 - 3. La economía y el sistema bancario español.
 - 4. La fortaleza del sistema bancario español.
 - 5. El reto del sistema financiero español.
 - 6. La situación financiera de la empresa frente a la crisis.
 - 7. Perspectivas a medio plazo.
 - 8. Un apoyo público decidido a las Pymes.
- IV. Resumen del debate.
 - 1. Régimen fiscal.
 - 2. Política financiera.
- V. Conclusiones de la *Mesa de Análisis sobre Régimen Fiscal y Financiero*.
 - 1. En materia fiscal.
 - 2. En materia financiera.

I. PRESENTACIÓN

La Escuela Andaluza de Economía de la Confederación de Empresarios de Andalucía organizó las Jornadas *Respuestas ante la Crisis* que se celebraron en Sevilla, en la sede de dicha Confederación, durante los días 12, 13 y 14 del pasado mes de marzo. Estas Jornadas estaban estructuradas, por una parte, en torno a varias conferencias y, por otra, a cuatro *Mesas de análisis*, constituidas cada una de ellas por un amplio grupo de personas vinculadas profesionalmente a sus respectivos temas de estudio. El objetivo de estas Mesas era formular propuestas concretas de actuaciones frente a la crisis a partir de una ponencia o documento de trabajo elaborado previamente por distintos participantes en las mismas. La primera de las Mesas se ocupó de *Administración Pública y Burocracia: Costes de Transición*; la segunda del *Régimen Fiscal y Financiero*; la tercera de *Mercado de Trabajo y Formación de Capital Humano*; y la cuarta de *Tejido Productivo, Competitividad, Innovación y Tecnología*. En todas ellas el Grupo de Trabajo correspondiente discutió la ponencia y formuló conclusiones.

La Escuela Andaluza de Economía y la Confederación de Empresarios de Andalucía han elaborado y presentado un documento titulado *Respuestas ante la Crisis* que da cuenta de dichas Jornadas y recoge esas ponencias, los debates y las conclusiones. Y han autorizado la publicación de este trabajo que recoge la actuación de la Mesa sobre *Régimen Fiscal y Financiero*. Agradecemos esta autorización y damos igualmente las gracias al Centro de Estudios Financieros que nos permite la publicación en esta Revista.¹

¹ Expresamos nuestro agradecimiento a Santiago HERRERO LEÓN, Presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía, CEA; y a los responsables de la coordinación de las mesas de análisis: Juan SALAS TORNERO, Presidente de la Comisión de Relaciones Institucionales de la CEA y Coordinador General de la Escuela Andaluza de Economía; y Manuel Ángel MARTÍN LÓPEZ, Presidente de la Comisión de Economías y Financiación de PYMES de la CEA y Director Técnico de la Escuela Andaluza de Economía.

La Mesa sobre *Régimen Fiscal y Financiero* estuvo coordinada por los autores de la ponencia y constituida por las siguientes personas, a todas las cuales agradecemos su colaboración: Alfredo ÁLVAREZ TELLO, socio director, Montero Aramburu. Luis BRIONES, abogado, Baker & Mckenzie. Antonio CAYÓN GALIARDO, catedrático, Universidad Complutense de Madrid. José Manuel DE BUNES IBARRA, abogado, Farnós-French Abogados y Asesores. Abelardo DELGADO PACHECO, abogado, socio de J&A Garrigues, S.L. José M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, catedrático, Universidad de Málaga. Ernesto ESEVERRI MARTÍNEZ, catedrático, Universidad de Granada. Ramón FALCÓN Y TELLA, catedrático, Universidad Complutense de Madrid. Leopoldo GONZALO y GONZÁLEZ, catedrático, Universidad Nacional de Educación a Distancia. Prosper LAMOTHE, catedrático, Universidad Autónoma de Madrid. Eduardo LUQUE DELGADO, abogado, Eduardo Luque Abogados. Javier MARTÍN FERNÁNDEZ, profesor titular, Universidad Complutense de Madrid. Juan José RUBIO GUERRERO, catedrático, vicerrector de la Universidad de Castilla-La Mancha. Actuaron como Secretarios Francisco ADAME MARTÍNEZ, profesor titular, Universidad de Sevilla y María DOLORES OLIVER, profesora titular, Universidad de Sevilla; a ellos se debe la redacción de los resúmenes de los debates.

II. PONENCIA SOBRE POLÍTICA FISCAL

1. Introducción.

Se presenta este documento de trabajo a la Mesa sobre Régimen Fiscal y Financiero con el objetivo de que sirva de punto de partida para el debate y la formulación selectiva de propuestas de reforma del sistema fiscal que puedan traducirse en instrumentos inmediatos de lucha contra la crisis económica actual.

No se pretende hacer una completa revisión del sistema tributario, complejo en la actualidad como consecuencia de la existencia de diferentes niveles de decisión y gobierno con sus respectivas Administraciones tributarias: Estado, Comunidades Autónomas y Entes Locales, a los que aún habría que añadir la Unión Europea. Lógicamente en estas Jornadas nos hemos centrado en particular en los grandes tributos que inciden directamente sobre la actividad empresarial y que pueden por tanto tener una inmediata influencia en las decisiones de inversión y de creación de puestos de trabajo. Solo nos hemos permitido hacer una referencia final al gasto público.

Hay otros aspectos de máximo interés, aunque no se ha considerado procedente tratarlos en esta ocasión. Tales son los problemas derivados hoy de los procedimientos administrativos y de la duración de lo contencioso-administrativo, el sistema de ingresos de Comunidades Autónomas y Entes Locales o la lucha contra el fraude.

2. La adopción de medidas fiscales en el contexto de la Unión Europea.

A la hora de proponer medidas fiscales ante la situación económica actual no puede olvidarse que España es un país miembro de la Unión Europea y que, en consecuencia, su economía se ubica en un mercado único, sin barreras nacionales, que ampara la libertad de movimiento de personas, capitales, bienes y servicios. Además debemos respetar las disposiciones comunitarias sobre armonización fiscal y sobre protección de la competencia, teniendo en cuenta especialmente la jurisprudencia que viene dictando el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) o Tribunal de Luxemburgo, que en cierto modo intenta suplir con efectivas interpretaciones de los principios de construcción del mercado único las deficiencias de la armonización y coordinación fiscal.

La Mesa *Administración Pública y Burocracia: Costes de Transición* estuvo coordinada por José RODRÍGUEZ DE LA BORBOLLA, abogado, Borbolla Abogados, y Rafael ESCUREDO RODRÍGUEZ, abogado; fueron autores de la ponencia Marcos PEÑA, presidente del Consejo Económico y Social de España y Francisco GONZÁLEZ DE LENA, del Gabinete de Prensa de dicho Consejo. De la Mesa sobre *Mercado de Trabajo y Formación de Capital Humano* fueron coordinadores y autores de la ponencia Luis FABIÁN MÁRQUEZ, presidente de Analistas de Relaciones Institucionales y Eduardo CUENCA, catedrático, Universidad de Granada. Y finalmente la Mesa sobre *Tejido Productivo, Competitividad, Innovación y Tecnología* fue coordinada por José M.^a O'KEAN, catedrático, Universidad Pablo de Olavide, Francisco VILLALBA, consejero delegado, Analistas Económicos de Andalucía y Fernando GONZÁLEZ URBANEJA, presidente de Federación de Asociaciones de Periodistas de España, FAPE.

Estas deficiencias derivan principalmente de que la Unión Europea y, por supuesto, los propios Estados miembros se han preocupado ante todo de la construcción de un mercado interior o libre movimiento intracomunitario de bienes o servicios y de la protección de la frontera exterior. La armonización de los sistemas fiscales nacionales apenas sí ha avanzado una vez que se han cumplido estos objetivos (de ahí que peyorativamente se hable de la *Europa de los mercaderes*).

2.1. *Impuestos indirectos.*

La armonización es un hecho por lo que respecta al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), los Impuestos Especiales y el Código Aduanero Comunitario (nuestra tradicional Renta de Aduanas). Y aun así, estas figuras fiscales están llenas de problemas. Son menos graves en el ámbito de las aduanas; al margen de los avatares de la inevitable alternativa proteccionismo *versus* libre comercio, solo advertiremos aquí la conveniencia de que las medidas aduaneras sean gestionadas por una Administración comunitaria propiamente dicha que actúe con criterios homogéneos de aplicación y que aumente su potencia a la hora de luchar contra la delincuencia organizada en redes de fraude.

Mayor complejidad plantea la situación del IVA y de los Impuestos Especiales. Para permitir el libre intercambio de bienes y servicios, y ante la resistencia de los Estados miembros a una armonización efectiva (son enormes las diferencias entre los tipos impositivos nacionales) la política comunitaria se ha centrado en el invento de un mecanismo al servicio de una idea elemental que está resultando de una difícil aplicación práctica. Se trata, claro está, del principio de imposición en el país de destino de los bienes y servicios, no en el país de origen de los mismos. El objetivo es que dichos bienes y servicios lleguen al consumidor de cada Estado miembro libre de cargas impuestas por conceptos de IVA e Impuestos Especiales en el país de que proceden; y que, en consecuencia, solo sean gravadas en el país en que los adquiere o recibe el consumidor final. Es lo que se ha dado en llamar desde hace demasiado tiempo *período transitorio* al que, al parecer, aún queda larga vida pues no hay suficiente voluntad política ni medios técnicos convincentes para pasar al *período definitivo*: imposición en el país de origen y posterior redistribución interestatal de las recaudaciones en función de consumos. Todo un reto.

El resultado actual es un complejo régimen de las operaciones intracomunitarias (entregas y adquisiciones) y un enorme fraude, denunciado una y otra vez por las instituciones comunitarias, que se traduce fundamentalmente (hablando en términos simplificados) en exenciones y deducciones o devoluciones indebidas tras complejos mecanismos de movimientos ficticios de mercancías o de simple contrabando en el interior del territorio comunitario.

2.2. *Impuestos directos.*

Aún ahonda más en las diferencias tributarias interestatales la falta de armonización en la imposición directa. Si se atiende a las líneas generales y a los principales tributos de cada Estado miembro se llega a la conclusión de que los sistemas fiscales nacionales son similares; prácticamente podría decirse que hay un sistema tributario homologado de los Estados miembros. Ello se debe fundamentalmente al perfeccionamiento de la técnica fiscal, con la consiguiente delimitación de las materias

imponibles, al *efecto imitación* (si se nos permite la expresión) y a la fuerza que tienen en Europa algunos principios comunes sobre el reparto de la carga tributaria. La invención de tributos que tengan cierta potencia recaudatoria es un duro oficio. Es cierto que hay algunas diferencias significativas en las figuras existentes (luego nos referiremos especialmente al Impuesto sobre el Patrimonio); sin embargo para un observador que no profundice en el régimen de cada tributo ni en sus resultados recaudatorios los sistemas fiscales europeos son prácticamente homogéneos. La conclusión es distinta si atendemos a la regulación de cada tributo y en particular de sus tipos impositivos.

Con los peligros que entraña toda simplificación, puede decirse que solo existe una mínima armonización de la imposición directa. Se ha atendido con eficacia al régimen de fusiones, escisiones y a la fiscalidad de los dividendos; es decir, nos hemos preocupado por otorgar a las empresas europeas un escenario favorable; en este limitado ámbito vamos razonablemente bien aunque no faltan problemas de aplicación. Los resultados son menos convincentes en la armonización del tratamiento fiscal del ahorro, otro sector en el que cabía esperar actuaciones más convincentes y en el que, al parecer, vamos interesadamente mal. Esperamos frutos de los esfuerzos para conseguir una base imponible común de los gravámenes sobre resultados empresariales. Y la lucha a favor de la competencia contra las ayudas de Estado está ganando bastantes batallas gracias al Tribunal de Luxemburgo.

Pero este atractivo panorama no debe crearnos el espejismo de una plácida armonización fiscal comunitaria. Hay importantes diferencias estatales en tributos que son hoy piezas básicas del sistema de imposición directa. Basta pensar en los tipos impositivos del Impuesto sobre Sociedades o del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), las diferencias de trato de las rentas o de las ganancias de capital; ambas cuestiones inciden directamente en movimientos intracomunitarios del dinero y de la localización empresarial, buscando en cada momento la tributación más beneficiosa. Causa cierto desánimo constatar la falta de voluntad política y de instrumentos técnicos para avanzar en una armonización o una coordinación que al menos evite las distorsiones que dañan la competencia y la construcción sólida de un mercado único; puede constatarse la carencia de principios y de normas en esta materia del Proyecto de Constitución Europea o del Tratado de Lisboa.

2.3. El escenario europeo de las medidas fiscales: armonización versus competencia fiscal de los Estados.

Hemos intentado un breve resumen de la situación actual de la Unión Europea porque ese es el escenario en que España debe adoptar cualquier medida fiscal para afrontar la situación económica actual. Pero es necesaria una aclaración: ni mitificamos la armonización fiscal comunitaria ni denigramos la competencia tributaria entre los Estados miembros. Una vez más, puede que la virtud esté en el término medio (y que venga de la mano del fortalecimiento de la coordinación interestatal). Sin embargo, una vez más la cuadratura del círculo resulta una difícil misión.

No faltan argumentos a los defensores a ultranza de la armonización tributaria para pacificar, sin distorsiones por esta causa, un mercado único. Pero esa armonización no puede olvidar la realidad política de Europa, la fuerza y los intereses dispares de sus Estados miembros, que no están dispuestos a renunciar a su *soberanía fiscal* a favor de un ente supranacional, ni a sus criterios propios de repar-

to de la carga tributaria, que antes que una cuestión técnica es un asunto ideológico en el que los planteamientos políticos pueden ser muy dispares. Alinearse a favor de una armonización que alisara tipos impositivos e igualara regímenes normativos equivale a adoptar una posición radical que dificulta la construcción europea, que ya nos ha dejado tan magníficas realidades como la moneda común.

Tampoco faltan razones a quienes trasponen al sistema tributario principios de mercado y consideran que, a fin de cuentas, la competencia fiscal interestatal acaba beneficiando a los contribuyentes y, por tanto, a la sociedad, a su economía y a su equilibrio. Los gobernantes que no decidan y gestionen bien ingresos y gastos públicos pagarán las consecuencias y serán lógicamente superados por los que acierten en la defensa de los intereses sociales; en países democráticos libres cabe esperar el triunfo de las buenas políticas, es decir, de las que sean socialmente más beneficiosas. Pero este camino de la competencia fiscal interestatal no tiene un largo recorrido; superados determinados límites encuentra inevitablemente la oposición de las autoridades comunitarias, que se traduce en la continua elaboración de documentos y proyectos que en muchos casos aumentan la opacidad de la política europea en lugar de dar certeza a su línea de conducta. Por otra parte las actuaciones estatales chocan a menudo con la doctrina del Tribunal de Luxemburgo, ante el que aumentan los conflictos; y es evidente que *judicializar* la armonización tributaria tiene demasiados efectos negativos.

Este es pues el difícil escenario en el que debemos adoptar nuestras decisiones: armonización *versus* competencia fiscal. Todo indica que la realidad del mercado interior europeo nos impone dos líneas de actuación:

Debemos actuar a favor de la armonización y la coordinación fiscal para evitar distorsiones del mercado interior y competencia fiscal desleal o impropia de un territorio común por parte de los Estados miembros. España debería asumir este objetivo durante su próxima presidencia de la Unión Europea. Esta política solo puede dar frutos a medio y largo plazo; y, por supuesto, armonización no es unificación.

Ante la situación económica actual hay que adoptar de manera inmediata las decisiones que nos favorezcan en un contexto de competencia fiscal interestatal comunitario. No solo no podemos esperar unas acciones comunes de la Unión Europea (que, según parece, solo se producirán en el ámbito de las competencias del Banco Central Europeo, en adelante BCE) sino que deben adoptarse medidas que atiendan a nuestros intereses nacionales con el único límite de las normas comunitarias de obligado cumplimiento y pacífica interpretación.

3. Impuesto sobre Sociedades.

3.1. Libertad de amortización.

La determinación del rendimiento neto de una actividad empresarial exige la deducción previa, según la Ley reguladora de este tributo, de las cantidades destinadas a la amortización del inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias utilizados en la producción de los bienes y servicios.

La regla general de deducción de las amortizaciones no plantea ningún problema; lo contrario implicaría una dura imposición patrimonial sobre los activos empresariales. Cosa bien distinta es la determinación del importe de las cantidades deducibles, un asunto de enorme complejidad técnica tanto por lo que se refiere a la valoración y delimitación del período de vida útil de los bienes y derechos, como al cálculo y cómputo de las cuotas anuales. Este planteamiento teórico y normativo parte del principio de que no puede admitirse sin más la libertad de amortización a criterio del titular de los activos. El argumento básico desde la perspectiva fiscal es bien conocido: implicaría una dilación o diferimiento del pago del tributo que perjudicaría a Hacienda y beneficiaría indebidamente a la empresa que se apresuraría a acumular, libres de impuestos, las dotaciones de capital necesarias para la renovación de los activos mucho antes de que tal renovación fuera necesaria, a costa de atrasar el cumplimiento de las obligaciones fiscales. Por tanto hay que controlar la pauta de las amortizaciones anuales, hasta el punto de que, como dicen las normas, solo se entiende que una depreciación es efectiva cuando se aplican los coeficientes o porcentajes admitidos en las disposiciones en vigor. Es cierto que el Reglamento del Impuesto regula la posibilidad de que los sujetos pasivos propongan a la Administración planes especiales de amortización, sometidos a una serie de requisitos y a un expediente administrativo que debe ser resuelto por la Agencia Tributaria. Es una vía que puede aligerar, no romper, el control restrictivo de la relación amortización/tiempo que inspira los mecanismos actuales; carece de la agilidad necesaria para ser instrumento de choque en la situación actual.

Estos comentarios son intencionadamente simplistas. Pero son suficientes para justificar nuestra propuesta de conceder libertad de amortización de los activos en época de tan severa crisis económica. Si se considera que la inversión empresarial es un elemento clave de la reactivación de la economía y una premisa necesaria para la creación de puestos de trabajo, no puede ignorarse que la libertad de amortización es un instrumento utilísimo que puede producir efectos beneficiosos a corto plazo. Desde esta perspectiva, la pérdida de recaudación inmediata que supondrá para Hacienda es un daño colateral que será sobradamente compensado por la recaudación a medio y corto plazo como consecuencia de su efecto positivo en esa reactivación.

De hecho así lo ha entendido nuestro legislador, que en la Ley 4/2008 ha llevado a cabo una importante modificación al disponer en su artículo primero, apartado doce que se añade una nueva disposición adicional undécima al actual Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, cuya rúbrica es expresiva: «Libertad de amortización con mantenimiento del empleo». Bienvenida sea esta modificación, pero en las circunstancias actuales nos resulta insuficiente habida cuenta de las limitaciones que constan en sus tres apartados. Por nuestra parte somos partidarios de una libertad de amortización mucho más amplia si se quiere incentivar la inversión en el actual contexto económico.

Este no es el lugar oportuno para tratar del alcance y requisitos del régimen de esa amortización libre. Apuntamos que convendría fijar un plazo de vigencia de la medida y adoptar algunas garantías que aseguren la capitalización de la empresa para evitar que las cuotas libres de amortización sean un vehículo de simple financiación de circulante o de reparto de beneficios. La técnica fiscal dispone de medios suficientes para solucionar estos problemas.

La adopción de una medida de este tipo presenta además dos importantes ventajas. Por una parte, adoptada la decisión política, solo sería necesaria una norma con rango de ley, expresión que

utilizamos conscientemente pues la situación económica y el sentido de la misma justificaría incluso su adopción por decreto-ley sin plantear problemas específicos de constitucionalidad; así se hizo cuando se concedió la libertad de amortización por medio del conocido Real Decreto-Ley 2/1985. Por otra, no debería encontrar resistencia por parte de las autoridades comunitarias, pues adoptada con carácter general no podría ser considerada ayuda de Estado.

3.2. Base imponible: criterio de caja frente a criterio de devengo.

A la hora de la imputación temporal de ingresos y gastos para la determinación de la base imponible la Ley reguladora del impuesto establece con claridad que se tendrá en cuenta su devengo «atendiendo a la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera». No se atiende pues a la realidad de los pagos y los cobros sino al nacimiento de las obligaciones o exigibilidad de las mismas al margen de su cumplimiento.

En una época de crisis en que se producen múltiples incumplimientos e insolvencias la regla anterior puede provocar un enorme daño en la tesorería de las empresas. El posible beneficio que pueden recibir del hecho de atrasar sus pagos, resultando no obstante deducibles, se ve desbordado por el perjuicio que les causa no cobrar a sus deudores teniendo que computar sin embargo su crédito a efectos del Impuesto sobre Sociedades. La única solución es permitir que el sujeto pasivo pueda seguir un criterio de caja, atendiendo por tanto a pagos y cobros realmente efectuados. Solo se admite tal criterio en las operaciones a plazo que según dice la Ley se computarán a medida que se efectúen los correspondientes cobros, salvo que el propio sujeto pasivo decida la aplicación de la regla general.

Podría creerse que esta posibilidad de aplicación de un criterio de caja ha quedado abierta con las normas legales y reglamentarias desde el momento en que se admite la aplicación de criterios distintos «utilizados excepcionalmente por el sujeto pasivo para conseguir la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados». Pero no es así. En primer lugar porque tal cambio de criterio está supeditado a la aprobación por parte de la Administración tributaria; y la regulación reglamentaria que se ha hecho de esta cuestión es indiscutiblemente restrictiva: requiere solicitudes, exposición de hechos, justificaciones, atención de requerimientos documentales por parte de la Administración, expediente administrativo contradictorio. Y aún hay que recordar que la solicitud inicial tiene que hacerse seis meses antes del primer período impositivo en que se quiere que tenga efectos y que la Agencia tributaria dispone de otros seis meses para dictar su resolución. La realidad económica, que no tiene el debido respeto por las formalidades y dilaciones de los procedimientos administrativos, avanza a otra velocidad. Esta vía, así regulada, no nos sirve como alternativa real al criterio de devengo en los momentos que está viviendo nuestra economía y la economía mundial.

También cabría pensar que el asunto no tiene especial gravedad, porque la propia Ley del Impuesto sobre Sociedades admite las tradicionales provisiones por insolvencias, actualmente designadas como *correcciones de valor o pérdidas por deterioro de los créditos* ante las posibles insolvencias de los deudores. Pero de nuevo nos encontramos con limitaciones normativas que rompen

la efectividad de esta previsión y que están causando importantes distorsiones y situaciones de falta de liquidez en las empresas. Aparte de que hay que esperar seis meses desde el vencimiento de la obligación, o estar ante situaciones patológicas de concurso, alzamiento de bienes o reclamaciones judiciales, hay un hecho que nos exime de mayor comentario: no se admite tal provisión o corrección de valor en el caso de cantidades adeudadas por los entes públicos. Situación paradójica: el Estado (en el más amplio sentido del término) no paga sus deudas en el ejercicio pero exige a los sujetos pasivos que paguen el Impuesto sobre Sociedades correspondiente a esos créditos no satisfechos.

No son necesarios otros comentarios para fundamentar la propuesta de que urge una disposición de rango legal que permita a las entidades la aplicación del criterio de caja, es decir, de lo que la Ley llama *la corriente monetaria o financiera* real, sin otro requisito que la comunicación de que así se ha determinado la base imponible en la declaración correspondiente.

3.3. Tipos impositivos.

La política de reducción de tipos impositivos (30% como tipo general para 2008) sigue una línea correcta de actuación, pero sus resultados no son suficientemente satisfactorios. Por una parte, esa reducción se ha visto parcialmente neutralizada por la derogación de toda una serie de deducciones o de regímenes especiales, lo que supone para un crecido número de entidades la elevación de su tipo efectivo de tributación. Por otra, teniendo en cuenta nuestro problema de competitividad en el contexto de la Unión Europea y de la economía global, sigue estando en un nivel bastante elevado, que no favorece la creación ni la permanencia de la actividad empresarial.

No pretendemos seguir los ejemplos radicales de Irlanda (tipo general del 12,5%) o de Bulgaria y Chipre (tipo general del 10%) que a corto y medio plazo se deben considerar inalcanzables por razones técnicas y de voluntad política. Desde un punto de vista técnico, no solo por las necesidades de la financiación pública, sino también porque la cuestión de la competitividad no puede centrarse en la reducción de la carga de un tributo concreto; el asunto es más complejo. Desde un punto de vista político, porque a pesar de las especiales facilidades para modificar este Impuesto (dado su carácter estrictamente estatal) no parece que los actuales responsables de la política fiscal quieran incidir en el escenario europeo con esta clase de decisiones, que, además, provocarían problemas en los criterios de reparto de la carga fiscal.

Por todo ello, puede proponerse la elaboración de un plan a largo plazo, gradual y flexible en función de las circunstancias económicas y de la evolución de la financiación pública, que se marcara como objetivo la reducción del tipo general próximo al 23,6% (media actual de la Unión Europea de 27 miembros) en un período máximo de 10 años, y la consiguiente revisión de los tipos especiales, sin olvidar que tal reducción no tendría que ser lineal y que podría ser proporcionalmente mayor en 2009 y 2010.

Conviene recordar que en el momento actual el tipo general del Impuesto sobre Sociedades en el País Vasco no es el 30%, sino el 28% según las Normas Forales 24/1996 de Álava, 7/1996 de Guipúzcoa y 3/1996 de Vizcaya, conforme a sus redacciones actuales.

4. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Este tributo ha sido objeto de múltiples reformas en las dos últimas décadas; los problemas fundamentales siguen siendo los mismos (el principal, excesivo peso sobre los rendimientos del trabajo), las soluciones similares (con la excepción del régimen actual de las designadas como *rentas del ahorro*, que aporta significativas novedades); y sin embargo parece no encontrar estabilidad normativa. En quince años se han sucedido la Ley 19/1991, Ley 40/1998, Texto Refundido de 2004 y la vigente Ley 35/2006, con bastantes modificaciones durante sus períodos de vigencia. En este documento vamos a centrar nuestros comentarios en las dos cuestiones que se exponen a continuación.

4.1. La dualidad actual del tributo. Tipos impositivos.

El actual tratamiento de las rentas del ahorro nos parece que atiende a la realidad de la actual competencia fiscal de los Estados de la Unión Europea, en un mercado en el que la libertad de movimientos de capitales es uno de los principios rectores. Choca con el planteamiento tradicional del IRPF y con reiterados planteamientos académicos y políticos sobre el papel de este importante tributo y su objetivo de redistribución solidaria. Pero en el espacio europeo la realidad se impone sobrepasando con facilidad las fronteras políticas nacionales.

El hecho inequívoco es que se ha creado una dualidad de régimen fiscal de rendimientos de trabajo, inmobiliarios y de actividades económicas, por un lado, y rentas de capital mobiliario e incrementos patrimoniales, por otro. Los primeros están sometidos a una tarifa general progresiva que va del 24 al 43%, en cuatro escalones de renta, aplicándose ese último tipo a partir de una base liquidable de 53.407,20 euros, nivel notoriamente bajo para esa alta detracción. Los segundos, a un tipo proporcional del 18%.

Esta nueva realidad del IRPF nos invita a su valoración desde la perspectiva de la protección de la competitividad y el empleo, sobre todo teniendo en cuenta que es en el primer grupo de rendimientos donde radica la fuerza recaudatoria y el alto protagonismo que tienen en el mismo las rentas del trabajo. Pensamos por ello que el tributo debe equilibrarse con una reducción de los tipos de la escala general.

Las objeciones para llevar a cabo esta reforma posiblemente procederán de los intereses recaudatorios del Estado, Comunidades Autónomas y Entes Locales, dadas sus actuales participaciones, y de los planteamientos teóricos y políticos a los que hacíamos referencia. Los primeros hay que combatirlos con el convencimiento de lo que es razonable y conveniente y de que la voracidad fiscal puede no tener fin. Los segundos hay que matizarlos haciendo ver la importancia del mantenimiento del sistema de prestaciones sociales, de aumento de la competitividad y de defensa del nivel de rentas disponibles del trabajo y de mantenimiento del empleo, porque aquí es donde incide especialmente el IRPF actual.

Se propone por ello la elaboración de un plan para que en un plazo no superior a 5 años se reduzca la tarifa progresiva en un mínimo de 6 puntos, procediendo paralelamente a un incremento máximo de 2 puntos en el tipo proporcional.

Al mismo tiempo, debemos señalar dos problemas de la regulación actual de la base del ahorro:

a) Rendimientos del capital inmobiliario.

A tenor de la exposición de motivos de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF, por razones de equidad y crecimiento, «se otorga un tratamiento neutral a las rentas derivadas del ahorro, eliminando las diferencias no justificadas que existen actualmente entre los distintos instrumentos en que se materializa».

Sin embargo, las rentas que pasan a tributar al tipo proporcional del 18% son solo las procedentes del ahorro financiero y no las del ahorro que se materializa en bienes inmuebles, que se consideran rendimientos de capital inmobiliario integrantes de la renta general y que tributan al tipo marginal que les corresponda. Para dar cumplimiento a la previsión de la exposición de motivos habría también que calificarlas como rentas del ahorro. Además, este tratamiento puede constituir un incentivo más al fomento del alquiler de viviendas en épocas de crisis del sector de la construcción.

Debe advertirse que en esta materia hay una particularidad en la normativa del País Vasco que puede servirnos de referencia: se incluyen en la base imponible del ahorro, con el consiguiente gravamen al tipo reducido, los rendimientos del capital inmobiliario procedentes de viviendas.

b) Eliminación de doble imposición.

También debe señalarse que el sistema de integración entre el IRPF y el Impuesto sobre Sociedades contenido en la Ley reguladora del primer tributo es muy deficiente desde un punto de vista técnico. Así, se reduce la tributación de los dividendos al 18%, pero se suprime también la deducción por doble imposición interna, sustituyéndose por una exención de los primeros 1.500 euros. Ello significa que los contribuyentes que perciban dividendos por encima de dicha cifra van a verlos sometidos, en su exceso, a una doble tributación: primero en la sociedad que obtuvo el beneficio sometido al Impuesto de Sociedades y, después, en el IRPF del socio persona física.

4.2. Criterios de imputación temporal.

Ya hemos tratado de esta cuestión en relación con el Impuesto sobre Sociedades. El problema se repite en el IRPF en los mismos términos en relación con los rendimientos de actividades económicas, pues la Ley de este tributo nos remite a la Ley reguladora del Impuesto sobre Sociedades. De ahí que el Reglamento del IRPF prevea también la posibilidad de cambio de criterio para dichos rendimientos empresariales o profesionales si quieren seguir la regla de los cobros y pagos realmente efectuados. Por tanto, podemos dar aquí por reproducidos nuestros comentarios anteriores.

Pero, como es sabido, la estructura de la base imponible general del IRPF es compleja y aparte de esos rendimientos se integran en la misma las rentas del trabajo, de capital mobiliario e inmobiliario y determinadas ganancias y pérdidas patrimoniales (dejando ahora a un lado las imputaciones de renta establecidas por la Ley). Todas estas rentas deben también seguir un criterio de imputación temporal. Y

aquí hay que decir que el IRPF desde su primer establecimiento en 1978 hasta el momento actual ha seguido un camino que ha ido estrechando las alternativas del contribuyente y encauzando esa imputación hacia el criterio de devengo, no de caja. Así puede comprobarse con facilidad si se comparan los preceptos, elementales en su formulación, de la Ley 44/1978, que en este punto admitía que los contribuyentes aplicaran criterios distintos de imputación con requisitos muy simples, con el complejo y extenso precepto de la actual Ley 35/2006, del que recordaremos solo su regla general: los rendimientos del trabajo y del capital se imputan al período en que sean exigibles; las ganancias y pérdidas patrimoniales al período que tenga lugar la alteración patrimonial. Es cierto que se dicta a continuación un conjunto de reglas especiales que ahora no es oportuno exponer. Pero el hecho que nos interesa resaltar es que no cabe la opción de que el contribuyente aplique criterios que tengan en cuenta las corrientes reales de ingresos y gastos salvo en el caso en que, como hemos dicho, lleve a cabo una actividad empresarial.

Por las razones expuestas al tratar del Impuesto sobre Sociedades parece conveniente que el legislador revise este planteamiento y que admita con los mínimos requisitos la posibilidad de un cambio de criterio de imputación, porque en las circunstancias económicas actuales la inexistencia de esta alternativa puede producir evidentes distorsiones.

5. Impuesto sobre el Patrimonio.

Somos conscientes de la tendencia general a la derogación o suspensión de este tributo y, cuando existe, a su práctica neutralización mediante elevadas deducciones en la cuota. Ello ha dado lugar en nuestro país a la medida adoptada por la Ley 4/2008, que, según su título, suprime este gravamen. Para ello esta norma modifica la actual Ley 19/1991, reguladora del Impuesto sobre el Patrimonio, en el sentido de que se otorga una bonificación general del 100 por 100 de la cuota íntegra, de modo que el resultado a pagar siempre será cero (aparte de la derogación de los preceptos sobre obligación de declarar). No se trata pues de una derogación de la Ley 19/1991, sino de una supresión práctica del tributo, camino acertado, puesto que la supresión del impuesto estatal podría inducir a las Comunidades Autónomas a la creación de una figura paralela en sus respectivos territorios.

He aquí un ejemplo de medida fiscal que no podríamos compartir desde una perspectiva teórica y que sin embargo la defendemos desde el punto de vista práctico atendiendo a lo que sucede en la Unión Europea.

El Impuesto sobre el Patrimonio cumple una función en la adaptación del sistema fiscal en su totalidad al principio constitucional de capacidad económica, que lógicamente tiene una importante manifestación en términos patrimoniales, y puede ser instrumento de solidaridad. Además de ello, nació ante todo como un medio eficaz de control de la imposición sobre la renta y de las actividades ilícitas en general, que producen elevados rendimientos, lógicamente no declarados en el IRPF, que se traducen en acumulaciones patrimoniales (de ahí que la derogación de la obligación de presentar declaración debería ser revisada o sustituida por la presentación de una relación de bienes y derechos).

También es cierto que la carga derivada de este tributo venía resultando excesiva. El nivel actual de su escala de gravamen, aparentemente reducida (del 0,2 al 2,5% y este último tipo solo a partir del

patrimonio individual superior a 10,6 millones de euros) ha dado lugar a cantidades a pagar bastante elevadas en un amplio estrato de ahorradores. El mínimo exento se ha visto absolutamente deteriorado por el incremento continuado del precio de los bienes inmuebles; la euforia bursátil ha subido el valor patrimonial de paquetes accionariales, por supuesto también los de pequeños y medianos ahorradores; además no puede olvidarse, a efectos de la cuantía de la carga, que se trata de un tributo que grava la titularidad de bienes y derechos y que, por tanto, debe satisfacerse con cargo a renta anual, siendo muy elevados los límites de carga conjunta (60% de la cuota íntegra del IRPF con diversas exclusiones y sin que la reducción de la cuota del Impuesto sobre el Patrimonio pueda ser superior al 80%). El resultado venía siendo un crecimiento del fraude, con todo lo que ello significa de deterioro de esta figura impositiva. Y la crisis económica, de haberse mantenido el tributo, hubiera deteriorado irregularmente la base imponible, pues hunde el valor de los títulos cotizados en Bolsa e incluso de los no cotizados, dadas las reglas de valoración, pero no la de los inmuebles, para los que se utiliza normalmente su valor catastral que no ha sido objeto de disminución.

La introducción de modificaciones en el Impuesto sobre el Patrimonio que solucionara los principales problemas pendientes (entre ellos, la reducción de escalones y tipos de la escala de gravamen) presentaba además una dificultad política: lograr el acuerdo de las Comunidades Autónomas y de la actuación coordinada de las mismas en el ámbito de las competencias normativas que tienen cedidas por el Estado. Hay que evitar actuaciones dispares o erráticas que se traduzcan en desigualdades de trato interterritorial. Por si todo ello no fuera suficiente, a la hora de este acuerdo hubiera convenido también intentar la revisión del punto de conexión actual o de los criterios de distribución de la recaudación obtenida, dado que algunas Comunidades Autónomas se benefician indiscutiblemente del Impuesto sobre el Patrimonio que recae sobre bienes radicados fuera de su territorio (en particular, inmuebles).

Con voluntad política y buen criterio técnico todos estos problemas hubieran podido solucionarse de manera convincente para seguir gravando esta manifestación de capacidad económica. Pero, como queda dicho, la supresión del Impuesto sobre el Patrimonio debe considerarse un acierto si se atiende al panorama de la Unión Europea: no existe prácticamente en ningún Estado miembro (el tributo de Francia, designado como Impuesto de Solidaridad, tiene un mínimo exento de 790.000 euros). Es argumento suficiente para fundamentar el mandato de la Ley 4/2008.

6. Impuesto sobre el Valor Añadido.

6.1. Base imponible: criterio de caja frente a criterio de devengo.

La primera medida que podría proponerse en este tributo ante la actual situación económica y que resultaría especialmente beneficiosa, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, sería la sustitución del criterio del devengo por el criterio de caja en el IVA.

En la normativa española de este tributo el devengo se produce y, en consecuencia, el impuesto resulta exigible en el momento en que se efectúen las entregas de bienes o las prestaciones de servicios. Ello implica, desde la perspectiva del sujeto pasivo que la obligación de ingresar el IVA —la cuantía exacta se determinará por la diferencia entre el IVA devengado y repercutido y el IVA sopor-

tado— surge desde la fecha de devengo con total independencia de que se haya cobrado o no la factura correspondiente al bien o servicio de que se trate. Así pues, conforme a este criterio de exigibilidad puede ocurrir, y de hecho ocurre con frecuencia, que en la liquidación mensual o trimestral en la que el sujeto haya emitido la correspondiente factura tenga que proceder al ingreso de cuotas de IVA repercutidas pero aún no cobradas. En cambio, si el criterio aplicable fuese el de caja, primero se cobraría la factura y después se ingresaría en Hacienda la cuota del impuesto.

Se da además el frecuente supuesto de que los deudores que retrasan indebidamente los pagos son entes públicos, administraciones públicas. La ley estatal obliga así a satisfacer un IVA repercutido al propio Estado, las Comunidades Autónomas o los Entes Locales mucho antes de que ellos mismos paguen la factura correspondiente.

Conviene no obstante advertir que desde la perspectiva del sujeto que soporta la repercusión del tributo la aplicación del criterio del devengo resulta favorable porque permite deducir cuotas de IVA antes de pagarlas. En este caso, el devengo marca el nacimiento de su derecho a deducir las cuotas soportadas por repercusión y ese derecho se puede ejercitar con independencia de si dichas cuotas han sido efectivamente ingresadas o no, siempre y cuando se esté en posesión de la correspondiente factura.

Pero prescindiendo de la anterior consideración, es evidente que la aplicación de la normativa española del IVA que establece obligatoriamente el criterio de devengo está generando importantes complicaciones para la tesorería de muchas empresas y una distorsión de los criterios de justicia fiscal percibidos por los contribuyentes, porque en la práctica muchos clientes efectúan los pagos de sus facturas a noventa, ciento veinte o hasta ciento ochenta días y el empresario no tiene más remedio que aceptar este sistema de pago si no quiere perder al cliente. Y en esta situación cuanto más venda la empresa más problemas de tesorería tendrá. No hay duda de que su posición financiera podría mejorar si el criterio aplicable fuese el de caja, en lugar del criterio de devengo, y el IVA de las facturas emitidas se pudiese liquidar al cobrarlas.

Resulta paradójico que a diferencia de lo que ocurre en el IRPF o en el Impuesto sobre Sociedades (a pesar de las limitaciones antes indicadas) no esté prevista en la normativa reguladora del IVA la posibilidad de optar por el criterio de caja. En el Derecho comunitario no existe ningún impedimento para la introducción del criterio de caja en determinados supuestos del IVA, pues la propia Directiva 2006/112 del Consejo, de 28 de noviembre de 2006, relativa al sistema común del IVA (en la misma línea de lo que ya disponía la primitiva Sexta Directiva del Consejo de 17 de mayo de 1977 en su artículo 10, apartado 2, párrafo tercero) permite expresamente en su artículo 66 a los Estados miembros establecer que el impuesto sea exigible «por lo que se refiere a ciertas operaciones o a ciertas categorías de sujetos pasivos (...) como plazo máximo, en el momento de cobro del precio». Por todo ello, se considera que debería modificarse la Ley del IVA para introducir la posibilidad de optar por el criterio de caja en determinados supuestos; tal modificación aliviaría notablemente la situación financiera de amplios colectivos de sujetos pasivos.

Otro problema sobre el que debemos llamar la atención es la sorprendente diferencia de trato que tienen a efectos del devengo del IVA los pagos aplazados y los pagos anticipados. Mientras que en el caso de pagos anticipados sí se prevé expresamente como regla especial el devengo del IVA con ante-

rioridad a las entregas de bienes o prestaciones de servicios (regla seguida por la Directiva comunitaria), en el caso de pagos aplazados no se admite el aplazamiento del IVA, que se exige íntegro en el momento de la entrega del bien o prestación del servicio. El legislador debería corregir esta disparidad.

6.2. Tipos impositivos. Hacia el llamado Impuesto sobre el Valor Añadido social.

El caso del IVA es verdaderamente difícil. Es el tributo comunitario por excelencia y la primera fuente de la recaudación actual. Y al mismo tiempo se está convirtiendo en causa de graves problemas. La Unión Europea no consigue armonizar los tipos nacionales, meta que, al parecer cada día encuentra mayores dificultades; y esa disparidad unida al régimen de las operaciones intracomunitarias, es decir del comercio de bienes y servicios entre los Estados miembros que es una pieza clave del sistema, produce unos niveles preocupantes de fraude, mediante mecanismos que van desde el contrabando tradicional (facilitado por la desaparición de las fronteras) hasta el alambicado fraude *carrusel* (facilitado por la falta de colaboración eficaz entre las Administraciones estatales). Es inevitable esta patología cuando la Unión Europea se limita a establecer tipos mínimos, que en el caso del tipo general es el 15% y los Estados lo han fijado en un abanico que va desde 15% (caso de Inglaterra y Chipre) o el 16% (ejemplo de España) hasta el 25% (casos de Dinamarca y Suecia). Si las legislaciones no convergen los problemas se acentuarán.

Como era de esperar, habida cuenta de su capacidad recaudatoria, facilidad de liquidación y su carácter de impuesto sobre el consumo, algunos de los Estados más dinámicos de la Unión Europea y con mayor preocupación por la competitividad de los procesos productivos precisamente por el comportamiento expansivo de su economía, han vuelto los ojos hacia el IVA para encontrar aquí una fuente de financiación complementaria (no alternativa) de las fuertes cotizaciones sociales que soportan las empresas de sus respectivos países. Ese es el camino abierto hace tiempo por Dinamarca, seguido luego por Holanda y recientemente por Alemania y que Francia comienza ahora a recorrer, aunque, al parecer, con poco éxito. Es el llamado IVA *social*. Se trata de subir al menos un punto el tipo general (y las correlativas subidas de los tipos inferiores) afectando su recaudación a la financiación de los sistemas de seguridad social, de manera que puedan reducirse o, al menos, se evite la elevación de las cotizaciones sociales a cargo del empresario.

Como puede comprender son muchas las razones a favor y en contra de esta línea de actuación. Pero parece fuera de duda que, siendo realista, esta es una de las soluciones más efectivas que pueden adoptarse a corto plazo para favorecer la competitividad sin dañar los niveles alcanzados en las prestaciones sociales. Además, si varios miembros de la Unión Europea lo hacen y los demás no lo hacen, aumentará la brecha de la competitividad empresarial (y disminuirá la competencia real en el mercado, aumentando paralelamente la competencia fiscal). Un país como España se ve entre la pared de la baja competitividad y la espada de las tendencias inflacionistas. Pero cuenta con la ventaja de que tiene uno de los tipos generales del IVA más bajos del ámbito comunitario. En el momento actual el problema es la disminución del consumo, pero no hay que tener miedo al incremento de recaudación de la imposición indirecta cuando se produce con tal finalidad.

Una decisión en ese sentido no encontraría obstáculo de ningún tipo por parte de la Unión Europea, que, además, participa en la recaudación total del IVA. Podría encontrarlo por parte de las

Comunidades Autónomas y de los Entes Locales que actualmente tienen también asignada una participación en esa recaudación (participación que habría que calcular al margen del punto o puntos del IVA afectados). Pero aparte de la simple resistencia, si es que se resisten, no vemos en qué argumentos podrían apoyar una oposición sin sufrir erosión política dados los objetivos en juego.

Por todo ello formulamos la propuesta de elevar a corto plazo un punto en el tipo general del IVA (que pasaría así al 17%, en los niveles más bajos de la Unión Europea), con la prudente revisión de los tipos inferiores, afectando su recaudación a la financiación de la Seguridad Social, de manera que pudieran reducirse o estabilizarse las cotizaciones empresariales. Esta medida debería adoptarse en el contexto de un plan plurianual, entre 2 y 3 años, para subir 2 puntos del IVA con esa misma finalidad, como una de las medidas básicas que deben adoptarse en un programa más amplio a favor de la competitividad de los procesos productivos y de las prestaciones sociales.

6.3. Adaptación a la Directiva 112/2006.

Esta propuesta afecta a múltiples elementos del tributo. Nos referimos a la necesaria adaptación de la norma española a la Directiva 112/2006 del Consejo, de 28 de noviembre de 2006 y a la interpretación que de la misma viene haciendo el Tribunal de Luxemburgo. Ante la ausencia de dicha reforma legislativa (aunque puede que esté próxima la publicación de los anteproyectos), la Dirección General de Tributos viene acogiendo las tesis del TJCE pero, en algunas ocasiones, son manifiestas las estridencias con la literalidad e interpretación de la Ley española. Además de lo discutible que puede ser desde un punto de vista jurídico, dicha forma de proceder genera una gran inseguridad. Así, no es suficiente con conocer la norma, sino que resulta imprescindible, en muchos casos, saber la interpretación correctora realizada por dicha Dirección General. Hay que superar cuanto antes una situación que provoca incertidumbres.

7. Impuestos Especiales.

Estos tributos inciden sobre el alcohol y bebidas alcohólicas (Impuestos sobre la Cerveza, Vino y Bebidas Fermentadas, Productos Intermedios, Alcohol y Bebidas Derivadas), sobre Hidrocarburos (al que hay que añadir el tributo minorista cedido a las Comunidades Autónomas) y Labores del Tabaco. A estos tres grandes grupos hay también que añadir el gravamen sobre la electricidad y el carbón, así como el que grava las primas del seguro, regulado por normativa propia fuera de la Ley de Impuestos Especiales. El núcleo básico de imposición incide pues sobre Alcoholes, Hidrocarburos y Tabacos.

Como en el caso del IVA, están sometidos a una fuerte regulación comunitaria que se enfrenta igualmente con graves problemas de fraude por las mismas razones antes comentadas y con parecidas técnicas de actuación a pesar de la mayor rigidez de los controles en el comercio intracomunitario. Tampoco aquí se ha conseguido armonizar los tipos impositivos. España se encuentra desde hace algún tiempo en una posición difícil ante la Unión Europea: mantiene un nivel bajo de imposición en relación con la mayoría de los Estados miembros.

En la situación actual y a la vista de la evolución de la financiación pública, tal vez debemos ver esa menor imposición como un ventajoso margen del que se dispone para la financiación específica de determinadas prestaciones sociales, sobre todo de la Sanidad, como ayuda complementaria en la línea antes expuesta del IVA. El carácter de los bienes gravados y las consecuencias de su consumo han facilitado que se abra paso esa idea desde hace algún tiempo. Las resistencias al incremento de la carga fiscal en este ámbito deben ser por tanto revisadas.

La elaboración de una propuesta es bastante compleja, dada la disparidad de los productos incididos, de los respectivos ingresos y la participación actual de las Comunidades Autónomas y Entes Locales en la recaudación de la práctica generalidad de los mismos.

No obstante, proponemos la elaboración de un plan de actuación a un plazo no superior a 3 años que, una vez más de forma gradual y flexible, adaptándose a la modificación propuesta del IVA, incremente la carga de Alcoholes y Tabacos y primas de Seguros en torno a un 15%, la de Hidrocarburos en torno a un 10% y la de Electricidad en torno a un 5%. La totalidad de lo recaudado debería afectarse preferentemente y en la mayor parte a la financiación de la Sanidad, aunque, por supuesto, hay que advertir que estos servicios exigen una profunda revisión de sus fuentes y niveles de ingresos que cuente también con algún tipo de aportación directa de los beneficiarios, que si bien no debe alcanzar niveles financieros significativos, colabore a la ordenación de su demanda.

8. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

8.1. Operaciones Societarias.

Nos referimos en primer lugar a la modalidad Operaciones Societarias del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante, ITPyAJD). Todo indica que los responsables de la política económica de la Unión Europea están en contra de las cargas fiscales actuales sobre la mayor parte de las operaciones societarias, en particular, sobre las meras aportaciones de capital (1%). Tienen un buen argumento: el dinero pasa de manos tenedoras a manos inversoras y, como suele decirse, *gana el cajero*, es decir, Hacienda. Defienden la neutralidad de trato fiscal entre empresarios personas físicas y empresarios con forma societaria.

Es probable que la supresión de estas detracciones fiscales encuentre la oposición de las Comunidades Autónomas, que son las destinatarias de su recaudación, y en consecuencia del Estado, puesto que es un tributo estatal cedido y se vería requerido a la compensación de la disminución de ingresos. Todo ello a pesar de la baja significación en términos relativos de la recaudación obtenida. Y la Unión Europea no puede imponer esta medida conforme al complejo y paralizante método de decisiones de armonización fiscal llevada al extremo de la desaparición de un tributo en el espacio comunitario.

Frente a esa resistencia hay que insistir en la importancia de la dotación de capital de las empresas y en sus efectos sobre la competitividad y el nivel de empleo.

Formulamos pues la propuesta de que de manera inmediata se reduzca en un 50% el tipo de gravamen y que desaparezca en un plazo máximo de dos años.

8.2. *Actos Jurídicos Documentados.*

a) Supresión de la cuota gradual de Actos Jurídicos Documentados.

Como sabemos, la modalidad de Actos Jurídicos Documentados (en adelante, AJD) del ITP-yAJD puede consistir en una cuota gradual cuyo tipo estatal es del 0,5%; pero todas las Comunidades Autónomas lo han elevado al 1%. El tributo ha dejado pues de ser una figura principalmente testimonial, adquiriendo un potencial recaudatorio no desdeñable, ya que incide, sobre todo, en operaciones inmobiliarias con bases imponibles relevantes.

Así las cosas, bien puede presentarse la propuesta de supresión de esta modalidad de AJD, ya que, siendo importante su cuantía, no grava ninguna capacidad económica real. Esta ya se somete a imposición a través del IVA y la imposición directa correspondiente. Pero este tributo tiene un carácter meramente documental. Dicho con otras palabras, el hecho que genera su devengo no es otro que el otorgamiento de un documento, no la capacidad económica puesta de manifiesto, que ya es sometida a imposición por otras vías. El objeto del tributo no es más que la formalización jurídica exigida por el Derecho de operaciones que son en sí mismas o implican manifestaciones de capacidad económica ya gravada por otros impuestos; por tal formalización se satisfacen además honorarios profesionales, de manera que, en principio, ni siquiera podrían ser objeto de tasas ni precios públicos.

b) Incompatibilidad entre la normativa comunitaria del Impuesto sobre el Valor Añadido y los tipos incrementados de Actos Jurídicos Documentados.

Para el caso de que no se suprima totalmente esta modalidad de AJD, debe revisarse, al menos, la política seguida por las Comunidades Autónomas. Es preciso tener en cuenta que dicha modalidad es incompatible con la de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (en adelante, TPO), pero compatible con IVA. Y también, que estos dos últimos tributos son incompatibles entre sí. Dicho con otras palabras, en una transmisión inmobiliaria solo existen dos posibilidades; la primera pasa por la exigencia de TPO; la segunda, por el devengo acumulado de IVA y AJD.

Pues bien, cuando las operaciones inmobiliarias realizadas entre empresarios están exentas de IVA, los sujetos pasivos suelen renunciar a la exención, al objeto de que sea este tributo –deducible del IVA repercutido– y no TPO –no deducible– el que acabe gravando la operación. Ante esta situación, las Comunidades Autónomas han introducido tipos incrementados de AJD del 2% o, incluso, del 2,5% para aquellos casos en que los sujetos pasivos renuncian a la exención de IVA.

Esta práctica es contraria a Derecho comunitario, ya que se trata de medidas legislativas que dificultan y entorpecen la aplicación del sistema de IVA.

9. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

9.1. Limitación de la competencia fiscal entre Comunidades Autónomas.

Desde la modificación operada a finales de 1996 en la normativa reguladora de la financiación autonómica las Comunidades Autónomas disponen de competencias normativas en relación con el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante ISyD). Ello supuso un considerable cambio respecto a la situación anterior al ampliarse notablemente el concepto de impuesto cedido, pues hasta dicha fecha la cesión solo se refería a la recaudación del tributo. La regulación actualmente vigente se encuentra contenida en la Ley 21/2001, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía, que vino de nuevo a ampliar el alcance de las competencias normativas atribuidas. En el ISyD las Comunidades Autónomas pueden asumir competencias en materia de reducciones de la base imponible, tarifa, cuantías y coeficientes del patrimonio preexistente, deducciones y bonificaciones de la cuota y gestión y liquidación del tributo.

Haciendo uso de esas competencias la mayoría de las Comunidades Autónomas pronto iniciaron una auténtica carrera para ver quién suprimía antes el gravamen que recae sobre las transmisiones mortis causa a favor de los hijos menores de 21 años en primer término y posteriormente también el gravamen sobre este tipo de transmisiones cuando se realizan en favor de cónyuges y descendientes. Este no era el objetivo perseguido por la reforma precitada, que solo pretendía ceder un espacio a las Haciendas autonómicas para que pudieran hacer efectivo el principio de corresponsabilidad fiscal ante sus ciudadanos. La razón que explica este comportamiento de las Comunidades Autónomas de régimen común es la intención de emular a las Comunidades forales del País Vasco y Navarra donde prácticamente no existe desde hace tiempo este tributo. En efecto, frente a las Comunidades Autónomas de régimen común en las que se viene aplicando una tarifa que oscila entre el 7,65% y el 34%, en Navarra, por ejemplo, las adquisiciones por cónyuges o miembros de una pareja estable (la que es tal según su legislación específica) ascendientes o descendientes en línea recta por consanguinidad, adoptantes o adoptados están sujetas a un tipo de gravamen del 0,80%. Como se ha indicado esto es lo que ha ocurrido en la mayoría de las Comunidades Autónomas de régimen común; sin embargo quedan algunas que no han hecho uso de las posibilidades que le ofrecían las competencias normativas atribuidas en esta línea, lo que ha determinado que en la práctica existan en España importantes diferencias de tributación en función de cuál sea la Comunidad Autónoma en la que fallezca el causante. En la actualidad, más de la mitad de los contribuyentes españoles están prácticamente exentos de tributar por las transmisiones mortis causa, como consecuencia de tales modificaciones introducidas por las normas autonómicas.

Otro tanto ha ocurrido con las transmisiones inter vivos. En efecto, tras la cesión de competencias normativas algunas Comunidades Autónomas también se lanzaron a aprobar importantes reducciones que han conducido prácticamente a la eliminación del gravamen. El caso más llamativo ha sido el de la Comunidad de Madrid que a través de su Ley 7/2005 aprobó para los residentes en ese territorio una bonificación del 99% en el ISyD. El 1% restante se ha mantenido prácticamente a

efectos de control fiscal. Esta medida se aplica a las donaciones percibidas por descendientes, adoptados, cónyuges, ascendientes y adoptantes del donante, asimilándose a los cónyuges los miembros de uniones de hecho que cumplieran los requisitos previstos en la Ley madrileña que regula esta cuestión. Desde que entró en vigor esta medida el 1 de enero de 2006 se ha advertido un incremento considerable en el número de donaciones en la Comunidad de Madrid. De hecho muchos asesores fiscales han venido recomendando a clientes con importantes patrimonios que si quieren efectuar donaciones en vida a sus hijos lo hagan donando inmuebles ubicados en la Comunidad de Madrid (recordemos que en estos casos el punto de conexión es el lugar donde radique el inmueble, de manera que se puede efectuar una donación acogiendo a esta tributación tan favorable sin que ni donante ni donatario tengan fijada su residencia en Madrid).

Ante un panorama de tanta diversidad y disparidad en el tratamiento fiscal de las transmisiones mortis causa e inter vivos en función de dónde resida el causante o dónde se realice la donación, entendemos que el primer grupo de propuestas que pueden formularse deben ir orientadas a la reducción de las posibilidades de competencia fiscal y de deslocalización interna.

Caben varias alternativas. En primer lugar, se podría limitar la capacidad de las Comunidades Autónomas para introducir reducciones para evitar la práctica supresión del tributo. Esta alternativa nos parece quizás demasiado extrema porque tal vez sea aconsejable que fiscalmente existan diferencias, pues cada Comunidad Autónoma debe tener un margen de actuación para dar un tratamiento favorable a aquellos supuestos que estime oportuno en ejercicio de sus competencias normativas. En segundo término, también podría pensarse en establecer una imposición estatal mínima, a modo de mínimo común aplicable en todas las Comunidades Autónomas, de forma que sea el Estado el que recaude el tributo allí donde sea suprimido. Por último, cabría también mantener la capacidad normativa de las Comunidades Autónomas en los mismos términos que se encuentra actualmente regulada, pero reformando los puntos de conexión, introduciendo cautelas y plazos más amplios para que tenga efectividad el cambio de residencia.

Este mínimo común normativo quizás sea especialmente necesario en materia de transmisión de empresas individuales, negocios profesionales o participaciones en entidades, donde las diferencias autonómicas son de cierta importancia. Es bien conocida la relevancia de estas reducciones para garantizar el tránsito generacional en las pequeñas y medianas empresas; se trata de bonificaciones que están justificadas, igual que la relativa a la vivienda habitual, y por ello creemos que deben mantenerse. Pero sí parece necesaria una especial armonización entre Comunidades Autónomas en esta materia. Así, hay casos en que se aplican mejoras de las reducciones para las transmisiones en general tanto de empresas individuales y negocios profesionales como de participaciones en entidades, elevando la reducción estatal del 95% hasta el 99%. También hay Comunidades donde solo se aplican mejoras en materia de transmisiones mortis causa y otras donde se han aprobado reducciones propias en esta materia. E incluso Comunidades Autónomas donde en teoría se tendrían que aplicar simultáneamente reducciones estatales y reducciones autonómicas propias. Esta situación de notoria disparidad hace aconsejable avanzar hacia una mayor armonización de las medidas aprobadas por las Comunidades Autónomas, para lo que parece que es necesario que el Estado establezca unos límites que determinen con claridad hasta dónde pueden llegar las Comunidades Autónomas en ejercicio de sus competencias normativas.

9.2. Ampliación de la base imponible.

En relación con las bonificaciones relativas a transmisiones de empresas convendría hacer una modificación de la normativa actual porque no parece oportuno considerar como *empresa* y, por tanto, declararlo exento del tributo, un conjunto inmobiliario arrendado, por el solo hecho de contar con una persona contratada y un local. Esta previsión beneficia a los grandes patrimonios inmobiliarios, que pueden eludir fácilmente el tributo. Por ello, entendemos que dicha calificación debe suprimirse. De esta manera, además, se salva esa percepción de que el impuesto recae sobre clases medias que no tienen esta posibilidad de planificación. Además, los incentivos existentes para las empresas han de cumplir la función a la que sirven: permitir el mantenimiento de las empresas en funcionamiento y de los puestos de trabajo. Por ello debe exigirse la continuidad de la actividad productiva. Algo similar sucede con la vivienda habitual, donde la bonificación está pensada para que el cónyuge superviviente no deba verse obligado a venderla para pagar el impuesto. Tal vez debería exigirse que exista convivencia previa del adquirente en esa vivienda habitual.

9.3. Consideraciones sobre la conveniencia del mantenimiento del impuesto.

Al margen de las posibles propuestas de reforma que se pueden formular para mejorar y simplificar la regulación de este tributo hay otra cuestión más general sobre la que convendría reflexionar con detenimiento: la propia pervivencia del ISyD. En nuestra opinión este tributo debe mantenerse en nuestro país por los siguientes motivos:

- a) La realidad nos muestra que el impuesto somete a gravamen una capacidad económica real. No puede dudarse de que la adquisición gratuita de bienes y derechos es una manifestación de riqueza que debe ser sometida a gravamen. Por ello, no se debe renunciar a un tributo que, en esencia, es justo. Además, la creencia de que los grandes patrimonios se articulan siempre a través de empresas familiares exentas no es del todo cierta. Buena parte de ellos se encuentran en Instituciones de Inversión Colectiva, cuyas participaciones siempre están sujetas a este impuesto.
- b) El Derecho comparado nos muestra que el tributo está generalizado en nuestro entorno. Así, en la Unión Europea de los quince existe en todos los países, salvo en Portugal (el caso de Italia es particular, pues fue derogado durante el primer gobierno de Berlusconi y reintroducido en 2006). Ello es indicativo de que es generalmente aceptado y, como hemos dicho, justo dentro de los sistemas más modernos. Además, parece que no existe en la práctica un elevado riesgo de deslocalización internacional.
- c) Nos encontramos ante un escenario –nacional e internacional– de continuo retroceso de la imposición personal sobre la renta. Ante esta situación, las alternativas pasan por incrementar el peso de la imposición indirecta y por mantener algunos tributos patrimoniales. La justicia del sistema reclama, al menos, que estos últimos no desaparezcan. Así, la progresividad, que es un principio constitucional, quedaría reducida al ámbito del IRPF y, dentro de este, prácticamente sustentada sobre los rendimientos del trabajo, habida cuenta de la existencia de un impuesto dual y de las mayores posibilidades de planificación de las rentas empresariales.

- d) Su supresión aumentaría la falta de neutralidad del sistema. Carece de sentido y va en contra de la neutralidad que las adquisiciones gratuitas de las personas físicas estuvieran libres de tributación mientras que las de las sociedades se sometieran al tipo general del Impuesto sobre Sociedades.
- e) La supresión del ISyD supondría una pérdida de recaudación de las Comunidades Autónomas. Por tanto, deberían articularse las oportunas medidas de compensación a favor de las Comunidades Autónomas, lo que supondría un nuevo factor de presión sobre los Presupuestos del Estado. Además, se daría un paso atrás en la corresponsabilidad fiscal.

Hace casi dos siglos un gran hacendista, CANGA ARGÜELLES, dijo que el Estado que exige un Impuesto sobre Sucesiones está interesado en la muerte de los ciudadanos. Los avances de la técnica fiscal, los principios hoy aceptados para estructurar un sistema impositivo y el objetivo social de redistribución de rentas y patrimonios han hecho que hoy día tal opinión haya sido superada. Pero hay que tomar precauciones; y de ahí las propuestas que ahora se formulan.

9.4. Propuestas de aligeramiento de la carga fiscal.

No obstante lo anterior, y al margen de las consideraciones iniciales sobre la conveniencia de poner cierto orden en este tributo, sería conveniente abrir las dos líneas de reforma que se exponen a continuación.

a) Reducción de tipos impositivos y de tramos.

Por lo que respecta a los tipos de gravamen y los tramos de la tarifa es cierto que el ISyD tiene unos tipos de gravamen superiores a los existentes en varios países de la Unión Europea. Al objeto de mejorar nuestra posición, podría pensarse en su reducción, así como –ya sea de forma alternativa o acumulativa– en una elevación del mínimo exento. También es cierto que la tarifa es muy antigua, con numerosos tramos, por lo que tal vez debería simplificarse.

b) Reducción de costes indirectos y simplificación del tributo.

Aparte de lo anterior hay que subrayar que los costes de cumplimiento de este tributo son muy elevados. Así, su declaración no es sencilla y requiere, en la mayor parte de los casos, asistencia profesional, sobre todo si tenemos en cuenta que las Comunidades Autónomas han extendido la obligatoriedad del sistema de autoliquidación, aunque nos consta que algunas de ellas tienen servicios específicos de asistencia al contribuyente en relación con este tributo. En consonancia con lo anterior, sería recomendable que se hicieran esfuerzos por simplificar el tributo.

10. Advertencia sobre el gasto público.

Todos los comentarios y propuestas anteriores están referidos al sistema fiscal. Pero no podemos terminar estas páginas sin advertir que la utilización de los instrumentos tributarios, por muy

eficaces que puedan parecer, es solo uno de los frentes que tiene abiertos el sector público si se quieren adoptar medidas que sean realmente efectivas contra la crisis. El otro es el gasto público, tanto por lo que se refiere a su volumen como a su destino.

Las opciones de gasto que se hacen cada año a través de las leyes presupuestarias están sometidas al mandato constitucional contenido en el artículo 31.2: asignación equitativa de los recursos, programación y ejecución con criterios de eficiencia y economía. La Ley 47/2003, General Presupuestaria, añade la estabilidad y la transparencia. Pero todos sabemos que muchas de esas opciones de gasto deberían ser revisadas y que convendría poner en marcha mecanismos de control o de limitación de la decisión política, que en un Estado de Derecho también debe estar sometida al ordenamiento jurídico.

Además de ello, en los tiempos actuales nos vemos obligados a recordar la conveniencia de sentir el *santo temor al déficit*. El espectacular incremento del gasto público al que estamos asistiendo como consecuencia de los planes de estímulo a la economía impulsados por el Gobierno español para combatir la recesión, independientemente de su eficacia como estimulantes del crecimiento de Producto Interior Bruto y generadores de empleo, plantearán en el futuro el gran problema del voluminoso déficit público al que nos tendremos que enfrentar en los próximos años (entre el 7 y el 8% a finales de 2010 según las previsiones de diversos analistas), así como de las consecuencias en términos de incremento de tributos que tendrán que pagar las generaciones futuras, de inflación y de financiación.

De los tres efectos señalados el de la financiación del déficit es el que más a corto plazo dejará sentir sus efectos. En un contexto de crisis de liquidez y restricción crediticia, la financiación de los abultados déficits que está generando las actuaciones públicas produce un desplazamiento del sector privado de las fuentes de financiación.

Los bancos en un contexto de fuerte recesión e incremento de los niveles de riesgo del crédito a las empresas y a las familias, en una huida hacia la calidad, tienden a orientar su escasa oferta de crédito hacia el sector público, cuyos activos son de mayor calidad en términos de riesgo.

La consecuencia para el sector privado es doble: disminuye la financiación y se encarece, teniendo en cuenta que hay que hacer frente a mayores tipos de interés. En el caso español el primer efecto ya se está produciendo. El examen de los balances de las entidades financieras en el último trimestre, pone de manifiesto que al mismo tiempo que se reduce la tasa de crecimiento del crédito a las familias y las empresas aumenta la financiación al sector público.

El segundo efecto, la subida de tipos de interés, todavía no se ha producido a nivel del tipo oficial (euribor) dada la determinación que tiene el BCE en que bajen los tipos de interés para evitar la deflación, pero si se está dejando notar a través de los diferenciales crecientes sobre el euribor que están aplicando las entidades financieras a las empresas. Este efecto será más fuerte y notorio una vez que la recesión haya tocado fondo e inicie la recuperación.

Si se nos permite parafrasear al conocido político italiano, diremos que hay dos clases de locos. Unos se creen Napoleón y otros piensan que podemos salir de la situación económica actual y ubicarnos cómodamente en Europa sin proceder a una severa restricción y reordenación del gasto públi-

co para combatir decididamente el déficit y emplear debidamente los fondos. El primer grupo de locos es cada día más reducido, porque el personaje de referencia se nos aleja en la historia. El segundo aumenta sorprendentemente, alimentado por riadas que llegan desde los más diversos países a cuyo frente solemos encontrar a complacientes políticos europeos.

III. PONENCIA SOBRE POLÍTICA FINANCIERA

1. Introducción.

Transcurrido más de año y medio, la crisis financiera internacional sigue golpeando los balances y las cuentas de resultados de la banca de todo el mundo. Una vez pasada la primera fase, en la que los problemas fueron de liquidez, tras la quiebra de Lehman Brothers, vino una segunda en la que a los problemas de liquidez se sumaron los de solvencia.

La respuesta coordinada y global de las autoridades monetarias y de los gobiernos de todo el mundo, inyectando liquidez sin límite, garantizando las emisiones bancarias y reforzando su solvencia con capital público ha evitado el colapso del Sistema Financiero Internacional, pero no ha logrado devolverlo a su normal funcionamiento. Es previsible una tercera fase de inestabilidad financiera en la que asistiremos a nacionalizaciones de algunos de los bancos de referencia de países como EE.UU. y Alemania, y a nuevos apoyos financieros, tanto en forma de garantías como de nuevas inyecciones de capital público.

2. La persistencia de la crisis financiera.

Aunque los bancos centrales han logrado resolver los problemas inmediatos de liquidez y los mercados interbancarios paulatinamente están recuperando unos niveles mínimos de funcionamiento, sin embargo la desconfianza continúa en bancos, inversores y ciudadanos, provocando una extrema inestabilidad y volatilidad de los mercados financieros y de los tipos de cambio de las principales monedas del mundo.

No es un problema de liquidez, es un problema de confianza.

Como ha afirmado el Fondo Monetario Internacional (FMI), hasta que no afloren todos los daños y minusvalías, ocultas dentro y fuera de los balances de las entidades financieras y no se reestructuren y capitalicen los balances de los bancos, la crisis financiera continuará golpeando a la economía mundial.

Mientras tanto, la crisis se ha extendido a todos los países emergentes y preocupa especialmente la evolución de aquellos con mayores déficits en sus balanzas en cuenta corriente (los más

endeudados y dependientes de la financiación exterior) entre los que se encuentran los países del Este, en los que la banca europea tiene una fuerte implicación.

Esta situación se está traduciendo en una fuerte restricción crediticia en los países desarrollados, especialmente en los países más endeudados, entre los que destacan España, Irlanda, Reino Unido y Estados Unidos, entre otros.

La persistencia de la crisis financiera ha acabado por dañar la economía real de todo el mundo. Las últimas previsiones del FMI apuntan a un crecimiento mundial que se aproxima a cero. Las principales economías de la OCDE han entrado en recesión, y se teme que, como en otras recesiones, una nueva ola de proteccionismo comercial agrave la incipiente recesión mundial.

El temor a una deflación ha impulsado planes de estímulo fiscal en todo el mundo, revisados recientemente al alza en Estados Unidos por el nuevo presidente Obama y en Alemania por Angela Merkel, así como en otros países europeos y emergentes (China), con cifras extraordinarias de gasto público que pueden llegar al 6% del PIB de los respectivos países.

Las previsiones del FMI vaticinan un incremento de cincuenta millones de parados en todo el mundo. Es de esperar que la acción coordinada de los planes financieros y de estímulo fiscal acabe deteniendo la perversa espiral de destrucción de empleo en todo el mundo y eviten que el mundo se sumerja en una depresión global.

No obstante, como ha señalado el FMI, *la prioridad está en resolver la crisis bancaria y recuperar la confianza de inversores y ciudadanos*, de lo contrario el dinero que se inyecte a través de las políticas fiscales, corre el peligro de ser absorbido por el agujero negro de la desconfianza, el atesoramiento, el ahorro y la reducción del endeudamiento.

No cabe duda de que nos enfrentamos a una de las crisis más globales, profundas y complejas de las últimas décadas. La salida de la crisis será lenta y provocará grandes transformaciones en el Sistema Financiero Internacional, así como en los sistemas de producción, distribución y en los mercados de todo el mundo. Será una salida lenta que permita el despalancamiento gradual y la reestructuración de los balances de los bancos, empresas y ciudadanos de todo el mundo.

Dejamos atrás una era de excesos y abundancia e iniciamos otra de mayor eficiencia y austeridad en la que los agentes económicos deberán reducir su excesivo endeudamiento. Es un ajuste inevitable en un escenario económico mundial en el que se ha desplomado el valor de los activos, pero no el de los pasivos (endeudamiento). Somos menos ricos, pero más endeudados.

3. La economía y el sistema bancario español.

Sin duda alguna la solvencia del sistema bancario español es un activo para la economía española en esta crisis que estamos padeciendo. Su solvencia por la elevada capitalización y las dotaciones anticíclicas, así como por su modelo de negocio de banca tradicional y orientación minorista, le han

permitido superar y sobrevivir a las dos primeras olas del *tsunami* financiero. Los bancos españoles hasta este momento no han necesitado ningún apoyo de capital público y los problemas de liquidez los están salvando sin grandes tensiones gracias a la amplia base de depósitos de clientes, el largo plazo de sus emisiones y el suministro de liquidez sin límite del BCE.

Esto no quiere decir que la banca española no tenga que superar grandes obstáculos en la senda de la recesión que atravesará nuestra economía a lo largo de los dos o tres próximos años.

Los problemas para las entidades financieras españolas derivan de la calidad de sus activos (sobre todo inmobiliarios) y del alto endeudamiento exterior de sus pasivos, ambos ligados a la situación de la economía española, de la cual la banca ha sido su principal vehículo de financiación.

Existe un amplio consenso entre los analistas en que las principales debilidades de la economía española, que la hacen especialmente vulnerable ante la crisis, son las siguientes:

- Un modelo económico agotado y sin relevo basado preferentemente en el consumo y la inversión inmobiliaria.
- Un alto volumen de activos improductivos (cerca de dos millones de viviendas sin vender y suelo sin promocionar), financiado a través de la banca apelando a los mercados financieros exteriores
- Unas necesidades de financiación exterior (expresadas por el déficit en la balanza por cuenta corriente), las más altas de toda la OCDE (10% de PIB en 2008).
- Y una baja productividad que dificulta su competitividad en los mercados exteriores.

Como consecuencia de estas debilidades hemos pasado, en tan solo unos meses de ser los líderes en la creación de empleo a ser los campeones en su destrucción. La crisis financiera y la crisis inmobiliaria han provocado un desplome de los dos principales motores de nuestra economía (consumo e inversión residencial) que en una metástasis se ha propagado al resto de los sectores, provocando una vertiginosa destrucción de empleo hasta alcanzar el 14% de desempleo en el mes de enero de 2008, con el riesgo de llegar a la alarmante cifra del 20% a final de 2009.

El desplome de la actividad productiva y del empleo ha disparado la morosidad de las familias (créditos al consumo e hipotecas), así como de las empresas. El gran problema de la banca en los próximos trimestres, será gestionar los pasivos financieros de una economía real gravemente herida por el desempleo, la baja actividad productiva, el alto endeudamiento, la morosidad y la desconfianza, todo ello agravado por la restricción crediticia; será una larga travesía.

La morosidad del sistema bancario está rozando el 4% (más de 64.000 millones de euros) y si tenemos en cuenta que tan solo los créditos al promotor alcanzan la cifra de 315.000 millones de euros, no se puede descartar que a lo largo de 2009 y 2010, la morosidad se dispare a cotas cercanas al intervalo entre el 7% y el 9%.

Para aliviar el incremento de la morosidad y evitar su impacto en la cuenta de resultados, algunas entidades financieras, con mayor o menor intensidad, se están adjudicando en pago de las deudas los inmuebles y suelos hipotecados por el valor de los créditos, bien directamente o a través de la creación de empresas inmobiliarias participadas al 100% por las propias entidades financieras, que son las que regularán el mercado inmobiliario, como ya aconteció en la crisis de 1992. A finales de 2008 el valor de los inmuebles adjudicados ascendía a la cifra de 7.155 millones de euros y es previsible que esta cifra se multiplique a lo largo de 2009-2010.

4. La fortaleza del sistema bancario español.

Nadie discute la fortaleza del sistema bancario español en comparación con sus homólogos europeos. Su fortaleza ha estado fundamentada en los siguientes pilares:

- **Elevada solvencia:** capitalización y fondos de dotaciones para activos dudosos y morosos superior a la media europea.
- **Rentabilidad y eficiencia:** la banca española es una de las más rentables y eficientes a nivel internacional.
- **Eficaces sistemas de control,** seguimiento y ejecución de los riesgos.
- **Modelo de negocio enfocado hacia la banca minorista,** con un gran conocimiento y relación con los clientes.
- **Gran capacidad de captación de depósitos,** por su amplia base de clientes, lo cual la protege frente a la crisis de liquidez.
- **Control de los fondos de inversión** a través de sus filiales gestoras, lo cual le permite en circunstancias de tensiones de liquidez dirigir los flujos de inversión hacia depósitos.
- **Alto porcentaje de créditos** a tipos de interés variable, lo cual la hace menos vulnerable a los riesgos de tipos de interés.
- **Alto nivel tecnológico,** buena estructura de costes y alta eficiencia.

A las anteriores fortalezas de la banca española habría que añadir que ha contado con un regulador de alta calidad, el Banco de España, que tras las lecciones aprendidas en la crisis bancaria de la década de los setenta (desaparecieron sesenta bancos) y posteriormente con la experiencia de Banesto, ha actuado con la máxima prudencia y diligencia reguladora y supervisora.

5. El reto del sistema financiero español.

No obstante, a pesar de la solvencia del sistema bancario español, la profundidad y la capacidad de contagio de la crisis financiera internacional, unido a la alta morosidad derivada del grave

deterioro del tejido productivo, el excesivo peso del crédito inmobiliario (especialmente el del promotor) y el alto endeudamiento de las familias y las empresas, determinan que las entidades bancarias se enfrenten a un gran reto de supervivencia, del cual las que lo superen saldrán fortalecidas.

En los próximos ejercicios 2009 y 2010 asistiremos a una fuerte caída de los beneficios de las entidades financieras como consecuencia del fuerte incremento de la morosidad y la disminución de la cobertura de las dotaciones sobre los créditos morosos o dudosos (que pueden situarse por debajo del 50%), del incremento del coste de los depósitos (por la mayor competencia bancaria) y de los recursos procedentes de los mercados financieros y del menor volumen de negocio (por la caída de la demanda solvente de crédito).

Los bancos tenderán a adelgazar y a reestructurar sus balances para hacerlos más líquidos y mejorar la calidad de sus activos, sin perjuicio de su rentabilidad.

Tenderán a desapalancarse en los mercados financieros, reorientando su capacidad de captación hacia el mercado doméstico de depósitos intentando captar el incremento del ahorro que se producirá en las familias.

Reorientarán parte de su financiación hacia el crédito al sector público, de menor riesgo, en un momento en que las necesidades de financiación del sector público se dispararán, como consecuencia del fuerte incremento del déficit público español, lo cual ya está ocurriendo a la vista del estancamiento del crédito al sector privado y el crecimiento del crédito al sector público en los balances de las entidades financieras.

Este fenómeno es preocupante ya que, ante una situación de escasez de liquidez y restricción del crédito, puede suponer un desplazamiento del sector privado de las fuentes de financiación, produciéndose el *efecto expulsión* del sector privado, cuya manifestación se produce en términos de incremento de los tipos de interés y de restricción en el acceso al crédito.

En los próximos años las entidades financieras cancelarán sus planes de expansión y reducirán el número de oficinas. La reducción del negocio bancario les obligará a políticas de reducción de costes y de reducción de plantillas.

Una vez que lo peor de la crisis haya pasado reforzarán su base de capital mediante aplicación de beneficios, ampliaciones de capital y otros pasivos financieros que computan como capital (acciones preferentes, obligaciones subordinadas, cuotas participativas).

Se producirá una reorientación de la banca tradicional, con productos financieros más simples y comprensibles.

Se intentará recuperar la confianza de los clientes con una mayor TRANSPARENCIA en los servicios y en los productos financieros.

Asistiremos a una reestructuración del sector financiero, tanto en la banca como en las cajas, mediante un proceso de concentración con fusiones y absorciones. Asistiremos a las primeras fusio-

nes interregionales de cajas de ahorro. Los grandes bancos, pasado un tiempo, intensificarán su proceso de internacionalización.

Ante la alteración del marco de competencia que se está produciendo por las ayudas que se están concediendo a otros bancos europeos por sus respectivos gobiernos y ante las previsibles dificultades de supervivencia que alguna de las entidades financieras puede tener como consecuencia de la crisis, no se puede descartar el apoyo público en la capitalización de alguna o algunas entidades financieras, así como la intervención del Fondo de Garantía. A día de hoy no se contempla, como en otros países, la necesidad de nacionalizaciones de entidades financieras de referencia.

No obstante, el gran reto de la banca es compatibilizar el ajuste y desapalancamiento de sus balances con el mantenimiento de un flujo de crédito suficiente para que pueda mantenerse la actividad productiva y dé tiempo para que de una manera gradual y prolongada las familias y las empresas puedan reducir su endeudamiento con el mínimo impacto sobre el empleo.

El modelo de negocio de las entidades financieras consiste en canalizar el ahorro hacia la inversión y gestionar riesgos, y por lo tanto un aumento sistémico del nivel de riesgos no debería paralizar la oferta de crédito.

6. La situación financiera de la empresa frente a la crisis.

En la última década, de sostenida expansión de la economía española, la pequeña y la mediana empresa han conseguido una estructura financiera sana, manteniendo a lo largo de todo el ciclo porcentajes de capitalización superiores al 30% (similar al de las grandes empresas). No obstante, la fuerte dependencia del crédito bancario se ha intensificado a lo largo del ciclo, alcanzando porcentajes próximos al 50% del total de su pasivo, superiores a los de la gran empresa, que dispone de otras fuentes alternativas de financiación externa a través de los mercados de renta fija privada.

Del riesgo total con entidades financieras, el crédito financiero (el componente más importante y dinámico) se ha incrementado a lo largo de todo el ciclo, superando ampliamente el 50% del total del riesgo bancario, seguido de los avales financieros que aumentan hasta el 13%, y el crédito comercial con un fuerte descenso hasta el 9%.

Como novedad merece destacar el creciente proceso de titulización de activos de las Pymes por las entidades financieras con el aval del Estado, lo que ha supuesto que en tan solo tres años el 3% del riesgo bancario de las Pymes esté titulado.

Es importante señalar la mejora que se ha producido en la estructura temporal de la financiación bancaria de las Pymes. Las entidades financieras han estado más propensas a suministrar financiación a largo plazo. La financiación bancaria a más de cinco años ha pasado del 24% en el año 1990 a más del 40% de toda la financiación bancaria en la actualidad.

Ligado a este proceso de alargamiento de los plazos de financiación, las garantías reales (hipotecarias) aportadas por las Pymes se han incrementado, pasando del 20% en el año 1990 al 43% actual.

La banca se encuentra por lo tanto ante unas Pymes que han afrontado el inicio de la crisis con una aceptable solvencia, derivada de unos recursos propios que se han mantenido por encima del 30%, del total pasivo, una mayor dependencia de la financiación bancaria y dentro de ella del crédito financiero, una mayor estabilidad financiera por los mayores plazos de financiación, y unas mejores garantías (incremento de la garantía real) que las que mantuvieron en ciclos anteriores.

La banca, por lo tanto, en el inicio del ciclo se encuentra ante unas Pymes con una financiación más estable, mejor garantizada y muy diversificada comparada con anteriores ciclos económicos.

Por otra parte, el conocimiento que tiene la banca de sus empresas es mayor que en ciclos anteriores, al haberse alargado la vida media de relación de la Pyme con su entidad financiera (desde 4 a casi 5 años) y reducido el número de entidades con las que operan, concentrando un alto porcentaje de su negocio con la entidad financiera principal (del 60 al 80%). Este proceso es más acentuado a medida que la empresa es más pequeña.

Lo anteriormente expuesto ha determinado un trato favorable en la aplicación de los requerimientos de capital para las entidades financieras derivadas de la aplicación de Basilea II, según un estudio del Banco de España, con requerimientos de capital a las entidades financieras del 7,57% para los riesgos de las Pymes (7,21% para grandes empresas) y del 4,53% para las Pymes minoristas.

Todo lo anteriormente expuesto cuestiona la creencia generalizada de que la financiación a las pequeñas y medianas empresas es más arriesgada que la otorgada a las grandes empresas.

A pesar de todo lo dicho y aunque el perfil financiero de las coberturas de crédito a las Pymes debiera ser un incentivo para la banca, a la hora de la verdad, en tiempos de crisis y recesión son las más vulnerables y afectadas por la restricción crediticia.

Su excesiva dependencia de la financiación bancaria, la dificultad de acceso a otras fuentes de financiación externa, el escaso número de entidades con las que opera, la excesiva concentración de su negocio en la entidad principal de referencia, la asignación de la aprobación de su financiación a órganos de decisión (directores de oficinas medianas y pequeñas) con bajas facultades de aprobación y escasa holgura en sus atribuciones, todo ello unido al reducido impacto individual de sus pasivos en el balance de las entidades financieras, las hace especialmente vulnerables en épocas de crisis.

Es habitual que en tales épocas de crisis la restricción crediticia afecte más a las Pymes que a las grandes empresas, que ven recortadas sus líneas de financiación de circulante, reducidos sus plazos de amortización e incrementadas las exigencias de garantías, a veces independientemente de su solvencia, rentabilidad y viabilidad (sobre todo en las primeras fases de la crisis).

La rapidez con la que se está produciendo la caída de la actividad económica y la destrucción de empleo en nuestro país tiene una de sus causas en la fuerte restricción crediticia que están sufriendo las Pymes.

Si tenemos en cuenta que estas suponen el 99,8% de las empresas y el 70,10% del empleo y más del 70% del crédito bancario a las empresas, constituyendo la base fundamental del tejido pro-

ductivo español, podemos inferir la importancia que tiene para la economía española que las Pymes dispongan de financiación suficiente para el mantenimiento de su actividad productiva.

Una de las características de la crisis actual es que la destrucción de empleo viene acompañada por una alarmante destrucción de tejido productivo. El ritmo de concursos y quiebras aumenta vertiginosamente y el de creación de nuevas empresas se desploma.

7. Perspectivas a medio plazo.

Las previsiones de crecimiento del crédito para los dos próximos años son de estancamiento con incrementos próximos a cero. La necesidad de desapalancamiento y de reestructuración de los balances de la banca, sumada al incremento de la morosidad que se producirá a lo largo de 2009 y parte de 2010, frenará, sin duda, la oferta crediticia de las entidades. Tan solo la presión de los resultados por la previsible caída de los beneficios impulsará a la banca a medida que transcurra el tiempo a asumir mayores cuotas de riesgo.

De nada sirve presionar a la banca para que acelere el ritmo de concesión si antes no se han resuelto los problemas de liquidez y, sobre todo, de solvencia que la crisis financiera ha generado en un contexto, por otra parte, de deterioro de la calidad crediticia de las empresas y reducción de la demanda solvente.

En este sentido se puede afirmar que la negativa de la banca española a recibir ayudas de capital público, como está ocurriendo en EE.UU. y en gran parte de la Unión Europea, no solamente puede discriminar a las entidades financieras españolas alterando el marco de competencia, sino que también puede repercutir en que el proceso de recuperación y de ajuste de su solvencia implique mucho más tiempo y que, por lo tanto, la intensidad y duración de la restricción crediticia sea superior a la del resto de los países europeos, lo cual implicaría no solo una mayor intensidad de la crisis en términos de desempleo y destrucción del tejido productivo, sino también un importante retraso en la salida de la crisis con respecto al resto de países de la Unión Europea.

El hecho de que las entidades financieras, según la normativa actual, puedan adjudicarse inmuebles en pago de deuda por el valor de los créditos, sin reconocer las potenciales minusvalías sobre su precio de mercado, con la esperanza de que en los próximos años sus valores se recuperen, implica enmascarar la realidad de la solvencia de las entidades financieras españolas, alargando innecesariamente el proceso de ajuste, desincentivando la venta rápida de los activos inmobiliarios, drenando, por lo tanto, la liquidez del sistema y alargando la permanencia en el tiempo de la restricción crediticia.

En este sentido sería más racional que, con transparencia, se hiciera una estimación prudente de las minusvalías latentes actuales y futuras de cada una de las entidades financieras y se adoptasen medidas de saneamiento y fortalecimiento de su solvencia vía aportaciones temporales de capital (acciones preferentes), garantías públicas, o intervención del Fondo de Garantía de Depósitos en los casos más extremos, lo cual no implica necesariamente la nacionalización bancaria tan temida por los bancos.

8. Un apoyo público decidido a las Pymes.

A pesar de las medidas adoptadas por el Gobierno para solucionar los problemas de acceso a la financiación de las Pymes, según una encuesta reciente del Ministerio de Industria, más del 88% de las Pymes manifiestan problemas de financiación y un 23% no la logran.

Las líneas del Instituto de Crédito Oficial (ICO) se han implantado con retraso, la burocracia exigida es una barrera de entrada y los requisitos exigidos de solvencia como consecuencia de los impagos, a estas alturas de la crisis, son insalvables para un gran porcentaje de ellas.

La banca adherida a los convenios ICO es excesivamente selectiva, lenta en los trámites, orientando, en algunas ocasiones, los recursos a la refinanciación de aquellos clientes que más les interesan, que no siempre son los más necesitados. Por otra parte, el hecho de que el riesgo recaiga sobre la entidad financiera limita el segmento de potenciales prestatarios al segmento de los más solventes.

Es necesario que el Gobierno aumente el volumen de financiación de las líneas ICO, pero todavía es más importante que el Gobierno comparta el riesgo en todas las líneas de financiación con las entidades financieras, lo cual implicaría un aumento de los niveles de asunción de riesgo y una ampliación del segmento de empresas con demanda solvente.

Por otra parte, es importante que se amplíen las líneas de aval público, total o parcial, a través del ICO y de las Comunidades Autónomas.

Las sociedades de garantía recíproca (SGR) son el instrumento más idóneo para facilitar el acceso a la financiación de las Pymes, por su gran experiencia, conocimiento y acercamiento a la pequeña y mediana empresa. Su capacidad de análisis de los riesgos empresariales unido al refinanciamiento de las operaciones por la Compañía Española de Refianzamiento (CERSA), determinan que hagan un uso eficiente de los recursos y que a su vez puedan atender a empresas con riesgos difícilmente asumibles por las entidades financieras. Hasta el momento no se está aprovechando, ni por el Gobierno, ni por los propios bancos el gran potencial de las Sociedades de Garantía Recíproca. Es totalmente necesario potenciarlas mediante una importante aportación a sus fondos de provisiones técnicas, tanto a nivel de CERSA como de las SGR regionales, para aumentar su capacidad como garantes de la financiación de las Pymes.

Las sociedades de capital riesgo públicas, privadas y mixtas, han demostrado ser un instrumento útil y eficiente para fortalecer la capitalización de las Pymes y aumentar su potencial de crecimiento. Sin embargo, su desarrollo en España ha sido muy reducido y de un limitado impacto. Es el momento de su potenciación con fondos tanto del Fondo Europeo de Inversiones como del presupuesto del Gobierno y de las Comunidades Autónomas.

Pero quizás tan importante como lo anteriormente expuesto es dar a conocer y promocionar estos nuevos instrumentos de apoyo a la financiación de las Pymes en gran parte desconocidos por un gran número de ellas.

Las líneas existentes y los instrumentos de apoyo a la financiación son los adecuados, la asignatura pendiente es darlos a conocer, desburocratizarlos, agilizar y simplificar los trámites y pedir la implicación responsable de todos los agentes intervinientes, Gobierno central y autonómico, entidades financieras y asociaciones empresariales.

Vienen tiempos en los que el crédito va a ser un bien escaso y caro que habrá que optimizar. Tenemos que rediseñar las empresas para que sean más eficientes y sean capaces de crecer y desarrollarse con el mínimo consumo de recursos financieros posible.

Esto implicará nuevos modelos de negocio, optimizar y acortar los procesos de compra, producción y distribución, minimizar los *stocks*, aligerar las estructuras, externalizar todas las operaciones que no sean estratégicas para el negocio o creadoras de valor añadido, minimizar las necesidades de inmovilizado y flexibilizar las estructuras. En definitiva, perder lastre y adelgazar los balances.

Vamos a pasar de un enfoque de gestión maximizadora de la financiación a otro en el que el objetivo es tanto la optimización de las finanzas operativas (tesorería y liquidez) como de las finanzas estructurales que garanticen el desarrollo y supervivencia de la empresa a largo plazo.

Saber gestionar óptimamente tanto las fuentes de financiación (capitalización, financiación bancaria o de mercados), como los instrumentos financieros más adecuados para reducir el riesgo y las necesidades financieras (*factoring, confirming, renting, leasing, etc.*), es uno de los retos del director financiero en tiempos de crisis.

Estamos asistiendo al ocaso de una era de abundancia y consumo abusivo de recursos naturales, energéticos y financieros. Hemos ido tomando conciencia de que los recursos naturales y medioambientales son limitados y que hay que hacer un uso eficiente y responsable de ellos. Pero quizás de lo que no hemos sido conscientes es de que el excesivo endeudamiento y el ilimitado crecimiento del valor de los activos financieros e inmobiliarios era una ficción insostenible y que la creación de dinero y de crédito también tiene sus límites.

IV. RESUMEN DEL DEBATE

1. Régimen fiscal.

1.1. Armonización europea y medidas contra la crisis.

La sesión comenzó con una exposición de las principales propuestas formuladas en la ponencia. En primer lugar destacó el ponente que el grado de armonización y coordinación fiscal en la Unión Europea es escaso y, además, tenemos una competencia fiscal interestatal que empieza a ser desleal en muchos sectores. La Comisión Europea se encuentra frente a la resistencia de los Estados

miembros, que no están dispuestos a ceder soberanía en este ámbito, y a la resistencia académica de quienes piensan que la competencia fiscal incluso es buena, al menos en determinados niveles.

Se comentó a continuación que Europa no consigue armonizarse y que las diferencias entre tipos impositivos son enormes en el Impuesto sobre Sociedades. En este tributo resulta especialmente llamativo que mientras que en España el tipo general del impuesto se sitúa en el 30% hay países de la Unión Europea donde el tipo impositivo es del 10% (Bulgaria y Chipre) o el 12,50% (Irlanda). Igualmente se puso de manifiesto que las diferencias son importantes en los tipos del IVA y en las tarifas del IRPF. En cuanto al Impuesto sobre el Patrimonio, que desde hace años no se exige prácticamente en ningún país de la Unión Europea, en España no se aplicará desde este año.

De todos modos, los miembros de la Mesa coincidieron en que a largo plazo el objetivo es la armonización, pero a corto plazo, dadas las difíciles circunstancias económicas, parece que cada Estado miembro tiene que adoptar las medidas que considere conveniente, con respeto del marco normativo general. En este sentido se llamó la atención, en particular, sobre la asombrosa jurisprudencia del Tribunal de Luxemburgo en relación con lo que se consideran ayudas de Estado.

Posteriormente pasaron a debatirse las distintas medidas propuestas en el documento elaborado por los ponentes. Lo primero que se advirtió es que se trata de medidas que se pueden realizar sobre la marcha. El impacto económico de dichas medidas ciertamente no se ha cuantificado como reconocieron los propios ponentes y ello sencillamente porque es difícil hacer las cuentas sin estar en la estructura del Ministerio de Economía y Hacienda.

Todos los miembros de la Mesa coincidieron en que en la situación actual las medidas fiscales deben ir orientadas a otorgar más liquidez a las empresas, a incentivar el mercado inmobiliario, así como a capitalizar las empresas y mejorar la capacidad productiva. Los asistentes comparten que cualquier medida que tenga un período de incidencia superior a dos años no merece la pena ser estudiada ni propuesta en las circunstancias actuales.

1.2. Impuesto sobre Sociedades.

En relación con el Impuesto sobre Sociedades la primera propuesta que se debatió y acordó por los miembros de la Mesa fue la ampliación del régimen de libertad de amortización para las inversiones en activos fijos materiales e intangibles que se realicen en los próximos dos años y para las inversiones ya realizadas en curso de amortización. Tras debatirse sobre la Ley 4/2008 que ha ampliado la libertad de amortización existente se llega a la conclusión de que se trata de un supuesto con importantes limitaciones porque la misma se aplica a inmovilizado material e inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas, puestos a disposición del sujeto pasivo en los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010, siempre que durante los veinticuatro meses siguientes a la fecha de inicio del período impositivo en que los elementos adquiridos entren en funcionamiento y la plantilla media total de la entidad se mantenga respecto de la plantilla media de los doce meses anteriores. Los miembros de la Mesa coinciden en que se trata de una limitación importante y en que sería conveniente una libertad de amortización más amplia en los términos que se acaban de exponer.

También en relación con el Impuesto sobre Sociedades se concluyó que sería conveniente introducir medidas fiscales a favor de la creación de empleo y se debatió sobre la conveniencia de reducir los tipos impositivos. Todos los miembros de la Mesa coincidieron en la necesidad de reducir los tipos que se aplican en España, prescindiendo de lo que ocurre en País Vasco y Navarra donde se aplican tipos distintos como consecuencia de su régimen foral, aunque finalmente esta conclusión no se incorporó como tal al listado de conclusiones finalmente aprobado.

En materia de Impuesto sobre Sociedades también se puso de relieve la necesidad de generalizar el criterio de caja frente al de devengo, alcanzándose en este punto la unanimidad. Actualmente resulta opcional el criterio de caja pero para su aplicación tienen que cumplirse determinados requisitos. En una situación como la actual, con enorme morosidad, podría ser una propuesta efectiva. Íntimamente relacionado con este tema se insistió en la conveniencia de revisar las restricciones de la provisión por morosidad respecto de las deudas de entes públicos y de entidades vinculadas.

Por lo que respecta a las denominadas entidades de reducida dimensión se llegó a la conclusión de que sería conveniente incrementar la dotación por posibles insolvencias de deudores hasta un límite de, al menos, el 5% sobre el saldo final del período para entidades de reducida dimensión.

En relación con el Impuesto sobre Sociedades se debatió igualmente sobre la aprobación de algunas medidas encaminadas a reducir o eliminar el coste fiscal de las reorganizaciones y planes de refinanciación. Entre otras opciones se comentó que se podría diferir el gravamen sobre las plusvalías generadas en la venta del inmovilizado material, inmaterial y financiero en caso de reinversión, hasta el momento de enajenación y/o amortización. También se podrían exonerar de gravamen las condonaciones de deuda o quitas, así como las rentas derivadas de la cesión de activos en pago de deudas. Son temas técnicos sobre los cuales se convino no extenderse en la exposición, pero que preocupan especialmente a los asistentes.

1.3. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

A continuación se discutieron posibles propuestas en relación con el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Se puso de manifiesto que hay muchas razones que explican la dualidad entre rentas del trabajo y rentas de capital. Pero en este sentido se concluyó, aunque no figura como tal conclusión, que tal vez convendría dar a las rentas de capital inmobiliario un tratamiento similar al capital mobiliario con una tributación al 18%, y que hay que aproximar en la medida de lo posible el tratamiento de las bases imponibles general y especial.

En relación con los criterios de imputación temporal se manifestó también la conveniencia de modificar para los rendimientos de actividades económicas el criterio de devengo por el de caja igual que en el Impuesto sobre Sociedades, dadas las circunstancias económicas.

Tras un extenso debate se acordó por los miembros de la Mesa proponer una reducción del IRPF principalmente en los niveles más bajos de rentas del trabajo y de las actividades económicas, así como de las retenciones y demás pagos a cuenta, al objeto de adecuar estos últimos a la tributa-

ción efectiva, medida esta última que tendría un efecto inmediato en la renta disponible de los contribuyentes.

1.4. Impuesto sobre el Valor Añadido.

Posteriormente se discutió intensamente sobre las propuestas que podrían hacerse en materia de IVA, destacándose que hay países que lo han bajado como el Reino Unido y países que lo han subido como Alemania. Aquí la propuesta que se realiza por los miembros de la Mesa es estudiar, en primer lugar, las posibilidades de subir el tipo general del impuesto, así como extender la aplicación del tipo reducido para determinados sectores especialmente generadores de empleo. Por otra parte se concluyó tras un interesante debate que sería bueno retrasar el devengo del IVA hasta el momento del cobro o, al menos, permitir la corrección de la base imponible, en particular en caso de mora de las Administraciones públicas. En este punto algunos miembros expresaron opiniones discrepantes sobre si la actual Directiva reguladora del IVA permite o no esta posibilidad, siendo la opinión mayoritaria favorable a que sí lo permite. Se trató especialmente del llamado *IVA social*, es decir, de la posible de los tipos de este tributo con destino específico de parte de la recaudación a evitar el incremento de las cotizaciones sociales, como se ha hecho ya en algunos países europeos. No obstante se estimó por los asistentes que no convenía formular una propuesta concreta sobre este asunto, dado la complejidad de su análisis, que no podía ser abordado en la sesión de trabajo.

1.5. Impuestos Especiales.

Se debatió después si es conveniente o no subir los Impuestos Especiales. Algún miembro de la Mesa manifestó que tarde o temprano habrá que hacerlo porque en España se aplican tipos bajos en comparación con otros países de la Unión Europea. Otros miembros dijeron que no es el momento más oportuno dada la situación de crisis y sobre todo porque algunos de estos impuestos están íntimamente ligados al sector turístico, como ocurre por ejemplo con el impuesto sobre las bebidas alcohólicas. Se decidió pues que era prudente abstenerse de formular propuestas en este difícil ámbito fiscal, en el que sería necesario distinguir debidamente entre las diversas figuras, sus disparidades europeas y los posibles efectos de la reforma, todo lo cual hubiera exigido una sesión específica de trabajo.

1.6. Operaciones Societarias.

Otro importante bloque temático que se abordó fue el de las medidas relacionadas con la capitalización de las empresas. Aquí se alcanzó consenso para proponer la eliminación de la modalidad Operaciones Societarias del ITP, coincidiendo en este punto con los planteamientos de la Comisión Europea.

1.7. Sector inmobiliario.

Especialmente intenso fue el debate suscitado en relación con la fiscalidad del mercado inmobiliario, cosa explicable habida cuenta del importantísimo efecto de la crisis en este sector en nuestra

economía. En esta materia, aparte de la propuesta ya comentada de reducir la tributación de las rentas inmobiliarias a un tipo reducido en el IRPF, se consideró oportuno conceder una reducción adicional en el tipo de gravamen de las Sociedades de Inversión del Mercado Inmobiliario (SOCIMI) que inviertan más de un determinado porcentaje de sus activos en propiedades residenciales. También se estimó conveniente por parte de la Mesa una exención o diferimiento de las plusvalías inmobiliarias reinvertidas, así como una reducción del ITPyAJD sobre las transmisiones de inmuebles. Tras ocuparse de los temas de valoración de los inmuebles y de los distintos tributos estatales, autonómicos y locales que recaen sobre los mismos, los asistentes expresaron su convencimiento de que habría que hacer un análisis global de la fiscalidad inmobiliaria, que evidentemente no podía ser planteado en el contexto de la sesión de trabajo.

1.8. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Particular atención se prestó al ISyD, poniéndose de relieve las importantes disparidades que existen entre unas Comunidades Autónomas y otras como consecuencia del ejercicio de competencias normativas por parte de las mismas en relación con este tributo, que han llevado a su práctica desaparición en algunas de las regiones españolas. Aquí los miembros de la Mesa discreparon sobre las medidas propuestas en el documento elaborado por los ponentes en el sentido de avanzar hacia un mínimo común en este tributo dado que no pueden mantenerse las disparidades existentes actualmente en relación con el mismo. Pero esta propuesta finalmente no se aprobó porque algunos miembros de la Mesa manifestaron que ello podría ser contrario o suponer un paso atrás respecto de la autonomía constitucionalmente reconocida a estos entes territoriales y la forma y ámbito en que se viene traduciendo en los tributos cedidos por el Estado.

1.9. Módulos y régimen de trabajadores autónomos.

También se debatió y acordó que debería revisarse el sistema de estimación objetiva del IRPF e IVA aplicable a los pequeños empresarios para su adecuación a la nueva situación económica; y ello porque los módulos vigentes están calculados para una situación de bonanza, lo que puede implicar una sobreimposición inadecuada en relación con la renta real percibida por dichos sujetos pasivos, a pesar de que en los últimos años hayan venido resultando beneficiosos para concretos sectores o grupos de contribuyentes.

En relación con los trabajadores autónomos se realizaron por un miembro de la Mesa diversas propuestas que, si bien no se llevaron al documento de conclusiones finales, sí deben citarse en este resumen de la sesión a causa de su interés. Dentro de este paquete de medidas fiscales en defensa de los trabajadores autónomos, se propuso, en primer lugar, la conveniencia de reducir en el citado régimen de estimación objetiva el impacto del elemento «personal asalariado» con el fin de que los impuestos no interfieran en la oferta de empleo, pues según una encuesta de la asociación que agrupa a los autónomos este colectivo estaría dispuesto a contratar personal si recibiera algún tipo de apoyo fiscal o financiero. En segundo término, se propuso para los trabajadores autónomos una reducción de los gastos de difícil justificación en el régimen de estimación directa simplificada en el IRPF. En concreto, se trataría de elevar el porcentaje de dichos gastos del 5% actual al 10%, teniendo en cuenta que

en él se engloban las provisiones para riesgos y gastos. En tercer lugar, se apuntó desde la Mesa, con el fin de incentivar la puesta en marcha de nuevos negocios de autónomos, la conveniencia de valorar la introducción en el IRPF de una exención en los dos primeros años de actividad, siempre que el rendimiento neto anual no supere una cifra determinada que podría ser por ejemplo de 15.000 euros. En cuarto término, se mencionó la posibilidad de establecer un tipo del 20% para aquellas sociedades de autónomos que cumplan una serie de condiciones en relación al número de trabajadores empleados (menos de cinco) y cuyo beneficio fiscal sea inferior a una determinada cuantía, que por ejemplo podría ser de 36.000 euros. En quinto lugar, se realizaron diversas propuestas específicas relativas a las empresas de reducida dimensión en el Impuesto sobre Sociedades que van desde el incremento de la dotación por posibles insolvencias de deudores del 1% actual al 5% sobre el saldo final del período, hasta el establecimiento o ampliación de algunas deducciones. Dentro de este paquete de medidas se propuso por último la adopción de incentivos fiscales en los tributos locales para los trabajadores autónomos. Como se ha indicado anteriormente, estas medidas exigirían un estudio más detenido dada su especificidad y por eso no se han incluido en el listado final de conclusiones.

1.10. Otras cuestiones.

Esto mismo ha ocurrido con otras medidas apuntadas por algunos miembros de la Mesa que no se refieren a tributos concretos sino a otras cuestiones tributarias de indudable interés. Nos referimos por ejemplo a la propuesta de reducir el tipo de interés de demora, que es establecido anualmente por la Ley de Presupuestos Generales del Estado, porque a la vista de las importantes rebajas del tipo de interés del dinero que está realizando últimamente el BCE, no es razonable que persista un tipo de interés de demora que triplica el valor del dinero. Mientras que el interés del dinero se sitúe en el entorno del 1,5 ó 2%, no es admisible que el interés de demora se sitúe en el 7% como resulta ser el vigente para el presente ejercicio presupuestario. La norma que establece anualmente ese tipo de interés debería permitir su automática rectificación en el momento en que la autoridad monetaria decida rebajar el tipo de interés del dinero.

Otra propuesta específica de interés que se formuló desde la Mesa y que finalmente tampoco se llevó a las conclusiones fue la conveniencia de atenuar los efectos del procedimiento ejecutivo de recaudación, por ejemplo, dilatando los plazos de exigibilidad de deudas tributarias en vía de apremio, y facilitando, asimismo, la concesión de aplazamientos y fraccionamientos de pagos, flexibilizando, al tiempo, las medidas de garantía que se ordenan para el aseguramiento de las cantidades fraccionadas y aplazadas. En esta misma línea también se propuso la necesidad de agilizar los mecanismos de compensación de deudas tributarias con créditos de los que sea titular el contribuyente aunque no deriven de deudas de naturaleza tributaria. En este punto, se insistió en la conveniencia de flexibilizar el sistema de «cuenta corriente tributaria» que, como es conocido, según su regulación reglamentaria solo se abastece con créditos de naturaleza tributaria (procedentes de figuras tributarias estatales, y no de todas ellas).

Por otra parte, se acordó que convendría realizar un replanteamiento de las relaciones entre las Administraciones tributarias y los empresarios y profesionales como principales obligados tributarios, con el fin de fortalecer la seguridad jurídica y reducir la presión fiscal indirecta. En este sentido, un miembro de la Mesa apuntó que esas relaciones han respondido con frecuencia a una actitud de

mutua desconfianza y que los contribuyentes vienen reclamando una mayor estabilidad de las normas tributarias, un compromiso político más decidido y consensuado a la hora de establecer ciertos beneficios fiscales, un mayor conocimiento por las Administraciones tributarias de la realidad empresarial, así como una interpretación de las normas tributarias de acuerdo con criterios transparentes y basados en la finalidad de las normas en coherencia con esa realidad empresarial. En definitiva de lo que se trata es de mejorar las relaciones entre las Administraciones tributarias y los contribuyentes y entidades o profesionales que los representan con el fin de reducir la litigiosidad. Dada la complejidad de estas cuestiones se optó por no incluir ninguna propuesta concreta al respecto en el documento de conclusiones.

Finalmente, otro tema debatido fue la necesidad de racionalizar el gasto público, poniéndose diversos ejemplos que llamaban la atención de los asistentes por su cuantía y su discutible función social. Se trataría de evitar disfunciones y de incrementar la coordinación entre los distintos niveles de gobierno.

2. Política financiera.

A continuación, la sesión se dedicó a analizar la segunda parte de la ponencia, comenzando por leer detenidamente la política financiera propuesta en ella, para pasar seguidamente a la discusión de su contenido.

2.1. Aspectos financieros de la crisis.

En esta discusión se pusieron de manifiesto distintas opiniones sobre los aspectos financieros de la crisis actual, tanto en el ámbito nacional como internacional.

Con respecto a los aspectos financieros de la crisis en el ámbito mundial se analizaron detenidamente los siguientes puntos:

1. Nos enfrentamos a una de las crisis más globales, profundas y complejas de las últimas décadas.
2. La coincidencia entre los ponentes fue total cuando se manifestó que la salida de la crisis será lenta y que provocará grandes transformaciones en el Sistema Financiero Internacional, así como en los sistemas de producción, distribución y en los mercados de todo el mundo.
3. Se puso de manifiesto la persistencia de la crisis financiera. En esta línea se destacó:
 - a) La crisis del sistema bancario, afectado por problemas de liquidez y de solvencia.
 - b) Los bancos centrales parece que están logrando resolver los problemas inmediatos de liquidez y los mercados interbancarios están comenzando a recuperar su funcionamiento.

to, no obstante siguen siendo altos los niveles de desconfianza entre bancos, inversores y ciudadanos.

- c) La extrema inestabilidad y volatilidad de los mercados financieros.
 - d) La fuerte restricción crediticia en los países desarrollados, especialmente en los más endeudados, entre los que destacan España, Irlanda, Reino Unido y Estados Unidos.
 - e) La extensión de la crisis a los países emergentes y especialmente a aquellos con mayor déficit por cuenta corriente, los más endeudados y con mayor dependencia de la financiación exterior, entre los que se encuentran los países del Este, donde la banca europea está muy implicada.
4. Fue unánime la opinión de que la profundidad y amplitud de la crisis económica tienen su origen en la crisis financiera. Por ello, como ha señalado el FMI, la prioridad está en resolver los problemas del sistema bancario. De esta forma, en primer lugar se recuperarían la confianza de inversores y ciudadanos. Y, en segundo lugar, se garantizaría un adecuado flujo de fondos a la economía real, evitando así que, en un entorno de desconfianza, las políticas fiscales dieran lugar al atesoramiento, al ahorro y a la reducción del endeudamiento.
5. Se puso especial énfasis en los aspectos valorativos, tanto de los activos como de los pasivos o endeudamiento. Así, el valor de los activos ha sufrido un desplome muy fuerte, mientras que el de los pasivos se ha mantenido, incrementándose de esta forma los niveles de apalancamiento. Todos los agentes implicados en las economías de cualquier país han pasado a ser menos ricos e inevitablemente más endeudados. Esto va a determinar que el proceso a seguir para dar una primera salida a la crisis pase inevitablemente por una reducción del excesivo endeudamiento de los agentes económicos.

2.2. Sistema bancario español.

Con respecto al sistema bancario español, se debatieron principalmente los siguientes puntos:

1. Se resaltó que la actual solvencia del sistema bancario español es en principio un activo para la economía española. No obstante, se manifestó la preocupación por los cambios que pudieran producirse en un futuro próximo. Aunque dicha solvencia está sustentada en los elevados niveles de capitalización y en las elevadas dotaciones anticíclicas, así como en el modelo de negocio de banca tradicional minorista, también se destacó la preocupación por la calidad de los activos bancarios (sobre todo los inmobiliarios) y el alto endeudamiento exterior que define sus pasivos. En este apartado la opinión generalizada fue reclamar al Banco de España su papel activo como supervisor y por tanto garante del buen funcionamiento del sistema bancario español.
2. Abundando en lo anterior, se alertó sobre las adjudicaciones de inmuebles y suelos hipotecados que se están produciendo en las entidades financieras, como pago de las deudas con-

traídas. Estas operaciones se están realizando por su valor de crédito no por su valor de mercado. En este punto, se discutió sobre los previsibles impactos negativos que esta situación podría provocar en la cuenta de resultados de las entidades financieras y en su situación patrimonial en un futuro próximo. El hecho de que las entidades financieras puedan adjudicarse inmuebles por el valor de los créditos sin reconocer las potenciales minusvalías sobre su precio de mercado, con la esperanza de que en los próximos años sus valores se recuperen, tiene efectos perversos como:

- Enmascarar la realidad de la solvencia del sistema bancario español.
 - Alargar innecesariamente el proceso de ajuste.
 - Desincentivar la venta rápida de los activos inmobiliarios.
 - Drenar, por lo tanto, la liquidez del sistema y alargar la permanencia en el tiempo de la restricción crediticia.
3. La crisis de la actividad productiva y la gravedad de la situación de desempleo han aumentado considerablemente la morosidad de las familias, sobre todo en el apartado de créditos al consumo e hipotecas, y de las empresas. La morosidad en la banca puede alcanzar niveles elevados que exijan un mayor grado de capitalización en orden al mantenimiento y fortalecimiento de los coeficientes de solvencia bancarios.
 4. También se mostró preocupación por los problemas para refinanciar la deuda externa que mantiene el sector bancario español. En este punto se discutió ampliamente sobre la posibilidad y conveniencia de que el sistema bancario español se someta a un importante proceso de reestructuración, pasando a configurar un mapa bancario menos atomizado, mejor dimensionado, más solvente, rentable, eficiente y eficaz, esto es, situado en óptimas condiciones para competir.
 5. Se manifestó, asimismo la paradoja de que habiendo estado la banca española al inicio de la crisis en mejor situación de solvencia que sus competidores extranjeros, pueda verse ahora comparativamente perjudicada en sus niveles de competitividad debido a los importantes planes de capitalización bancaria diseñada por otros países, como EE.UU. o el Reino Unido.
 6. En toda la discusión se puso el acento en la rapidez con la que deben ser tomadas las medidas correctoras sobre el sistema bancario: mientras más tiempo pase mayor será el coste y, además, puede que las consecuencias sobre la economía real den lugar a un deterioro irreparable a corto y medio plazo. Estas medidas pasan porque el Banco de España cumpla su papel en los siguientes aspectos: diseño de un plan de saneamiento, garantizar la solvencia de aquellas entidades que deban quedar en el mercado, exigir el cumplimiento de una buena contabilización de activos y pasivos financieros, capitalizar al sistema y aprovechar la coyuntura para redefinir un nuevo mapa del sistema bancario.
 7. Se mostró preocupación por los resultados futuros de la banca que al estar ralentizando su misión fundamental de intermediación en estos momentos, está secando la fuente fundamental de su beneficio futuro.

2.3. Situación financiera de la empresa.

El último punto del debate se centró en la situación financiera de la empresa frente a la crisis. En este apartado merece destacar lo siguiente:

1. En primer lugar se resaltó que en la última década, de sostenida expansión de la economía española, la pequeña y mediana empresa ha alcanzado importantes niveles de capitalización en sus balances, similar al de las grandes empresas. Sin embargo, la dependencia del crédito bancario se ha intensificado, situándose en porcentajes cercanos al 50%, superiores a los de la gran empresa. Ello ha situado a las Pymes en una clara situación de debilidad frente a la actual situación de restricciones crediticias en la banca. No obstante, se puso de manifiesto que la Pyme española es una empresa más sana que en el pasado, desde el punto de vista financiero, con una financiación más estable, mejor garantizada y muy diversificada comparada con anteriores ciclos económicos.
2. Como segundo punto, se debatió sobre la vulnerabilidad de las Pymes, ya que en tiempos de crisis y recesión son las más afectadas por las restricciones crediticias. De hecho, la rapidez con la que se está produciendo la caída de la actividad económica y la destrucción de empleo en España tiene una de sus causas en la dificultad de las Pymes para seguir obteniendo recursos financieros con los que hacer a sus proyectos futuros y lo que parece más descorazonador, hacer frente a su día a día.
3. Se discutió sobre la elevada importancia del apoyo público a las Pymes. En este apartado, fue unánime la necesidad de las Pymes de contar con un apoyo decidido de la Administración a las líneas de financiación pública, tanto en forma de créditos como de avales a través de sociedades de garantía recíproca y sociedades de capital riesgo públicas o mixtas. Aunque, es cierto que ya se han lanzado las líneas de crédito del ICO, es también palpable que se ha hecho con retraso, con una excesiva burocracia y con unas exigencias de solvencia por parte de las entidades financieras que resultan insalvables para la mayoría de las empresas.
4. La Administración debe utilizar, además, a la Banca Privada en su apoyo a la empresa. El ICO no tiene tiempo para conseguir estructura humana y capilaridad suficiente en el sistema para hacer llegar el apoyo público a todas las empresas. El ICO no debe ser el instrumento directo de ayuda a las empresas, más bien se debe convertir en un instrumento de ayuda para la banca privada aceptando parte del riesgo de las operaciones que estudie, analice y lleve a término el sistema privado. Podrían establecerse mecanismos de verificación de la llegada de la ayuda pública a las empresas a través de la banca privada, modulando las ayudas a esta.
5. Las medidas a tomar sobre el sistema bancario y sobre el sistema productivo van a implicar, inevitablemente, un sustancial aumento de la deuda pública, tal como está ocurriendo en los países occidentales. Esta «socialización» de la deuda debe conllevar un control de las entidades a ayudar. El esquema sueco de revitalización del sistema bancario es un modelo a seguir. Por otra parte, el volumen total de nueva deuda dependerá en mucho de cómo se utilice y controle su uso. La Administración debe tener especial cuidado en racionalizar el

gasto público, tanto este nuevo gasto como el histórico. Deben establecerse medidas de reordenación, limitación y control del gasto. A este respecto se analizaron ideas sobre la racionalización del gasto autonómico, del gasto sanitario a través del copago, la utilización de una amnistía fiscal para poder utilizar esos fondos en esta nueva situación de falta de liquidez en el sistema, la sustitución de las subvenciones de capital a fondo perdido sobre inversiones en activos fijos por préstamos participativos, etc.

V. CONCLUSIONES DE LA MESA DE ANÁLISIS SOBRE RÉGIMEN FISCAL Y FINANCIERO

1. En materia fiscal.

- **PRIMERA:** Ampliación del régimen de libertad de amortización para las inversiones en activos fijos materiales e intangibles que se realicen en los próximos dos años y para las inversiones ya realizadas en curso de amortización. Medidas fiscales a favor de la creación de empleo.
- **SEGUNDA:** Aprobación de medidas encaminadas a reducir o eliminar el coste fiscal de las reorganizaciones y planes de refinanciación, tales como:
 - a) Diferir el gravamen sobre las plusvalías generadas en la venta del inmovilizado material, inmaterial y financiero en caso de reinversión, hasta el momento de enajenación y/o amortización.
 - b) Exonerar de gravamen las condonaciones de deuda o quitas, así como las rentas derivadas de la cesión de activos en pago de deudas.
- **TERCERA:** Reducción de las limitaciones para optar por el criterio de caja en la tributación de las actividades económicas y revisión de las restricciones de la provisión por morosidad respecto de las deudas de entes públicos y de entidades vinculadas.

Incremento de la dotación por posibles insolvencias de deudores hasta un límite de, al menos, el 5% sobre el saldo final del período para entidades de reducida dimensión.

- **CUARTA:** Reducción del IRPF principalmente en los niveles más bajos de rentas del trabajo y de las actividades económicas, así como de las retenciones y demás pagos a cuenta, al objeto de adecuar estos últimos a la tributación efectiva.
- **QUINTA:** Posible retraso del devengo del IVA hasta el momento del cobro o, al menos, corrección de la base imponible, en particular en caso de mora de las Administraciones públicas.
- **SEXTA:** Análisis de la conveniencia de incrementar el tipo impositivo general del IVA y extender la aplicación del tipo reducido para determinados sectores especialmente generadores de empleo.

- **SÉPTIMA:** Aprobación de medidas encaminadas a favorecer la capitalización de las empresas, tales como la eliminación de la modalidad Operaciones Societarias del ITP.
- **OCTAVA:** Junto con algunas medidas de reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos, aprobación de medidas fiscales encaminadas a favorecer la reactivación del mercado inmobiliario, tales como:
 - a) Tributación de las rentas y plusvalías inmobiliarias a un tipo reducido en el IRPF.
 - b) Concesión de una reducción adicional en el tipo de gravamen a las SOCIMI que inviertan más de un determinado porcentaje de sus activos en propiedades residenciales.
 - c) Exención o diferimiento de las plusvalías inmobiliarias reinvertidas.
 - d) Reducción del ITPyAJD sobre las transmisiones de inmuebles.
- **NOVENA:** Revisión del sistema de estimación objetiva del IRPF e IVA aplicable a los pequeños empresarios para su adecuación a la nueva situación económica. Los módulos vigentes están calculados para una situación de bonanza por lo que su utilización actual supondría una sobreimposición inadecuada en relación con la renta real percibida por dichos sujetos pasivos.
- **DÉCIMA:** Replanteamiento de las relaciones entre las Administraciones tributarias y los empresarios y profesionales como principales obligados tributarios, fortaleciendo la seguridad jurídica y reduciendo la presión fiscal indirecta.
- **NOTA FINAL:** Debe tenerse en cuenta la situación de crisis a la hora de entrada en vigor de reformas contables y fiscales cuya puesta en marcha supone una carga adicional para las empresas, como está ocurriendo con la implantación del nuevo Plan General de Contabilidad y de las obligaciones de documentación en el régimen fiscal de las operaciones vinculadas. Las empresas, desbordadas por la situación económica, no solo están teniendo dificultades para el cumplimiento de las antedichas obligaciones, sino que incluso reformas favorables, como la devolución mensual del IVA, no han tenido la acogida esperada, como demuestra el escaso número de contribuyentes que han optado por dicho sistema. La oportunidad de las normas es un factor básico para su eficacia. Confiamos en el buen sentido del legislador.

2. En materia financiera.

- **PRIMERA:** La solución a la crisis actual pasa en primer lugar por diseñar un plan de saneamiento del sistema bancario español con un plazo de ejecución inmediato. La pérdida de tiempo en una crisis tan profunda y dramática como la actual generaría unos costes muy elevados para la economía real.
- **SEGUNDA:** El Banco de España dentro de sus atribuciones ha de tomar medidas inmediatas para garantizar la solvencia del sistema bancario español. En este sentido se debe garantizar que las instituciones financieras contabilicen sus activos por su valor razonable.

- **TERCERA:** En las operaciones de saneamiento y de inyección de capital público, las autoridades monetarias deberán examinar la adecuación de los equipos directivos de las entidades financieras.
- **CUARTA:** El sistema bancario español, una vez valorada su situación patrimonial, debe ser capitalizado para poder competir en igualdad de condiciones con otros sistemas bancarios y para poder normalizar su función de oferta de crédito.
- **QUINTA:** El Banco de España debe aprovechar el momento actual para impulsar la reestructuración del sistema bancario español, configurando un sistema bancario mejor dimensionado y más eficiente.
- **SEXTA:** Hay que utilizar y relanzar determinados intermediarios financieros: SGR, Sociedades de Capital Riesgo, la puesta en marcha de un segundo mercado bursátil (MAB).
- **SÉPTIMA:** Las empresas necesitan conseguir lo antes posible la financiación necesaria para seguir funcionando a corto plazo y afrontar proyectos de inversión claramente viables. Es necesario buscar fórmulas que garanticen que las ayudas públicas que se den a la banca española se trasladen a la economía real. Una de las medidas puede pasar porque el ICO comparta el riesgo con la banca y se titulicen los créditos a las PYMES que se han financiado con aportaciones públicas.
- **NOTA FINAL SOBRE EL GASTO PÚBLICO:** Las medidas de gasto público para solucionar la crisis actual constituyen un remedio inevitable. No obstante, es necesario establecer medidas de reordenación, limitación y control de dicho gasto.

REFLEXIONES SOBRE LA CALIFICACIÓN CIVIL Y LA TRIBUTACIÓN DE LAS INSTALACIONES SOLARES FOTOVOLTAICAS Y AEROGENERADORES EN LOS IMPUESTOS SOBRE EL TRÁFICO DE BIENES

JOAQUÍN MARTÍNEZ DEL FRESNO

*Licenciado en Derecho
Funcionario del Cuerpo Superior de Administradores,
Gestión Financiera. Junta de Andalucía*

Extracto:

LA creciente importancia que están adquiriendo los modos de generación ecológica de energía eléctrica, y más concretamente la derivada de las fuentes solares y eólicas, motivaron la elaboración de este artículo que se centra en la calificación de la naturaleza mobiliaria o inmobiliaria de los aerogeneradores y de las células fotovoltaicas y de su inscripción registral, la tributación por los Impuestos sobre el Valor Añadido y de las modalidades de Transmisiones Patrimoniales Onerosas y de Actos Jurídicos Documentados, y una breve reflexión acerca de la posibilidad de crear una exacción fiscal por la obtención de dicha energía motivada por los efectos precisamente medioambientales que provoca la instalación de un parque eólico o solar.

Palabras clave: tributación, inmuebles, aerogeneradores, células fotovoltaicas y huertos solares.

Sumario

1. Introducción.
2. Naturaleza.
 - 2.1. Bienes muebles o inmuebles.
 - 2.2. Tipo de bien inmueble.
 - 2.3. Formalización del contrato e inscripción registral.
3. La tributación en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados y el Impuesto sobre el Valor Añadido.
 - 3.1. Introducción.
 - 3.2. Constitución y transmisión de las instalaciones eólicas o solares.
 - 3.3. Venta de la electricidad producida y autoconsumo.
4. Una posible regulación impositiva.

1. INTRODUCCIÓN

La creciente implantación de las energías renovables en nuestro país plantea dudas que se deben resolver a fin de ajustar su desarrollo en el marco legal vigente.

Obviando cuestiones meramente técnicas en cuanto a su funcionamiento, explicaremos brevemente en qué consiste cada una de ellas.

La energía eólica es aquella generada por el viento, transformando la energía cinética procedente de las corrientes de aire. Las hélices se insertan en un eje central y este a su vez se conecta con un multiplicador, que acelera la velocidad alrededor de sesenta veces. Un transformador convierte los giros de las palas en electricidad dirigida a un convertidor a través de un cable, y de allí a la red eléctrica.

Las células fotovoltaicas producen electricidad mediante paneles con dispositivos semiconductores que reaccionan a la radiación solar. Cada placa transforma la energía solar en eléctrica a razón de entre 0,4 y 0,5 voltios, conectándose a un regulador que impide que las baterías, que acumulan la energía para momento de baja o nula exposición solar, reciban más carga cuando lleguen a un nivel del cien por cien.

Finalmente, y con relación a las energías renovables que van a ser objeto de este artículo, nos encontramos con la energía termosolar. Mediante un ciclo termodinámico, concentra la energía solar mediante espejos para producir vapor capaz de mover una turbina. Se pueden presentar como alineaciones de espejos curvos o parabólicos o como un círculo de espejos que concentran el calor del sol en una torre central. Las parabólicas concentran la energía en un motor stirling que transforma la radiación en electricidad. En los espejos curvos o parabólicos, el fluido que circula por los tubos se calienta entre cuatrocientos y quinientos grados y al llegar a un intercambiador con agua, se genera el vapor suficiente para mover una turbina, cuyo movimiento es transformado en electricidad en un generador, volcándola a la red eléctrica.

En este artículo se van a exponer dos aspectos fundamentales relacionados con estos tipos de «energías verdes»:

- La naturaleza mobiliaria o inmobiliaria de los denominados «parques eólicos» y de las «huertas solares».
- La tributación de la transmisión de las instalaciones solares fotovoltaicas o termosolares y de los parques eólicos, así como del aprovechamiento doméstico para autoconsumo o venta de la electricidad generada.

2. NATURALEZA

2.1. Bienes muebles o inmuebles.

Los artículos 334 y 335 del Código Civil clasifican los bienes en inmuebles y muebles, respectivamente.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 334, «son bienes inmuebles:

1. Las tierras, edificios, caminos y construcciones de todo género adheridas al suelo.
2. (...)
3. Todo lo que esté unido a un inmueble de una manera fija, de suerte que no pueda separarse de él sin quebrantamiento de la materia o deterioro del objeto.
4. (...)».

La definición de los bienes muebles se hace por exclusión con respecto a cuáles son inmuebles. Así, el artículo 335 del mismo Código, dice que «se reputan bienes muebles los susceptibles de apropiación no comprendidos en el capítulo anterior, y en general todos los que se pueden transportar de un punto a otro sin menoscabo de la cosa inmueble a que estuvieren unidos».

Cierto es que algunos bienes que inicialmente se calificarían como muebles mutarían su condición al incorporarse a un inmueble por naturaleza, pasando a ser complementarios o accesorios al mismo.

La instalación de un «huerto solar» o de un parque eólico requiere per se de una previa infraestructura en la que se asiente cada aparato generador de electricidad. Dichos materiales quedan integrados en la central eléctrica y son esenciales para su existencia.

De forma que su suerte va directamente ligada a la del aparato en el que se instala. Por lo tanto, la justificación de la base o cimentación desaparecería. Siguiendo este razonamiento, los aerogeneradores y las células fotovoltaicas o termosolares quedarían fácilmente clasificados como bienes inmuebles, de acuerdo con lo previsto en el artículo 335, interpretado a sensu contrario. Es decir, al producir menoscabo en la cosa inmueble a la que estaba unido, no se reputaría como bien mueble. Tal y como explica el catedrático LASARTE ÁLVAREZ, «no basta con la unión permanente o fija, sino que al mismo tiempo es necesaria una verdadera "incorporación" en sentido propio que impida una eventual separación sin daño o menoscabo, sea para el propio inmueble, sea para el bien mueble que ha sido unido a él».

2.2. Tipo de bien inmueble.

Una vez que pudiera parecer aclarada la naturaleza inmobiliaria de cada aparato, el Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Cata-

tro Inmobiliario, distingue, «a los exclusivos efectos catastrales», en el apartado 4.º del artículo 6 entre bienes inmuebles de carácter rústico, urbano y de características especiales.

Los artículos 6 a 8 del Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, definen los bienes inmuebles a efectos catastrales. Concretamente, el artículo 8, se refiere a los bienes inmuebles de características especiales como aquellos que «constituyen un conjunto complejo de uso especializado, integrado por suelo, edificios, instalaciones y obras de urbanización y mejora que, por su carácter unitario y por estar ligado de forma definitiva para su funcionamiento, se configura a efectos catastrales como un único bien inmueble».

«Se consideran bienes inmuebles de características especiales los comprendidos, conforme al apartado anterior, en los siguientes grupos:

- a) Los destinados a la producción de energía eléctrica y gas y al refino de petróleo, y las centrales nucleares.
- b) (...)
- (...)

A efectos de la inscripción de estos inmuebles en el Catastro y de su valoración no se excluirá la maquinaria integrada en las instalaciones, ni aquella que forme parte físicamente de las mismas o que esté vinculada funcionalmente a ellas.»

Dicho lo cual, parece que los aerogeneradores y las células solares fotovoltaicas que requieren un soporte físico unido con vocación permanente al suelo o construcción han de ser considerados como inmuebles.

En relación con el Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante IVA), y con base en lo dispuesto en los apartados Uno y Dos del artículo 6 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, es interesante analizar brevemente la contestación dada por la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda a la Consulta Vinculante V0069-09, de 19 de enero de 2009 (NFC031713). La entidad consultante había adquirido un número de instalaciones solares fotovoltaicas incluidas dentro de las que conforman un parque solar. En la contestación a dicha consulta, podemos extraer el siguiente texto:

«En este sentido, en la documentación aportada con el texto de la consulta se establece que los elementos comunes del parque solar pertenecen de forma conjunta a todos los comuneros de la Sociedad civil particular constituida por todos los titulares de plantas solares del parque solar. Los elementos transmitidos no pueden, por tanto, funcionar de una forma autónoma e independiente sin estas instalaciones comunes, ni sin los servicios comunes que provee a los comuneros la propia sociedad civil particular. Las **placas solares** transmitidas, **conjuntamente con la subrogación en los contratos de mantenimiento y gestión integral** constituyen una serie de activos corporales e incorpóreos de la totalidad del parque solar considerado este último como la verdadera unidad económica autónoma constituida por todos los elementos que la integran pertenecientes a distintos propietarios y los elementos comunes necesarios para su funcionamiento (...).

«De acuerdo con la información disponible, las placas solares pueden ser desmontadas sin menoscabo o quebranto de las mismas a fin de que eventualmente se ubiquen en un lugar diferente de su emplazamiento original. En estas circunstancias, dichas placas solares no tendrán la consideración de edificación a efectos del Impuesto.»

¿Significa que la interpretación que hace la mencionada Consulta es contraria a lo expuesto hasta ahora? No necesariamente. Tan solo los excluye de la calificación de «edificaciones» que hace el citado artículo 6. Es evidente que no todos los inmuebles son edificaciones, aunque sí es cierto que todas las edificaciones gozan de la naturaleza de inmueble. Pero el hecho de que se fundamente en el carácter de desmontable sin menoscabar su naturaleza, hace que quizá surgieran dudas acerca de su naturaleza. A mi entender, y siguiendo la línea interpretativa del catedrático LASARTE ÁLVAREZ, es factible realizar todas las operaciones de desmontaje sin que las placas solares o los aerogeneradores sufran perjuicio o quebranto, pero la infraestructura que queda adherida al suelo así como los montajes precisos para volcar la electricidad producida en la Red Eléctrica Española perderían su esencia y justificación. Esto creo que es más claro en el supuesto de instalaciones eólicas o solares de cierta envergadura, por lo que en estos casos, las placas solares y los aerogeneradores habrían de ser considerados como inmuebles.

Más difuso queda el supuesto de instalaciones domésticas, en las que la inversión a realizar por la familia propietaria o por la comunidad de propietarios puede que sea mínima y no provoque menoscabo alguno en el inmueble al que esté incorporado, por lo que ello, unido al carácter desmontable de la instalación, supondría que se pudiera calificar como bien de naturaleza mobiliaria.

Por lo tanto, y a modo de conclusión, dado que se tratarían de bienes inmuebles por incorporación, la verdadera naturaleza del bien dependería de las obras e infraestructuras previas que se hubieran ejecutado para su puesta en funcionamiento y del menoscabo que pudiera causar su desinstalación en la infraestructura creada al respecto.

2.3. Formalización del contrato e inscripción registral.

La formalización del contrato celebrado entre el titular del terreno en el que se va a instalar la explotación y la empresa energética en cuestión y el tipo de contrato que se celebra entre las partes van a ser objeto del análisis principal en este apartado.

Examinada la práctica habitual, se contemplan básicamente tres tipos de contratos:

- Contrato de cesión en arrendamiento por el cual el propietario de la finca cede en arrendamiento durante un período limitado de tiempo la misma para que la empresa arrendataria la destine a la instalación de un huerto solar fotovoltaico o un parque eólico.
- Contrato por el cual se constituye un derecho real atípico para instalar y explotar un parque eólico o «huerto solar».

- Adquisición de la empresa explotadora de la finca en la que van a establecer el parque eólico o solar.

Con respecto al primero, se suele establecer una duración del contrato prolongada y una cuantía mensual con las actualizaciones que pacten los celebrantes.

En el caso de que se formalice como derecho real atípico, la retribución se suele establecer en función de los ingresos, brutos o netos, producidos anualmente por los generadores de electricidad. Ello conlleva una cierta problemática a la hora de fijar la base imponible a efectos impositivos que posteriormente analizaremos.

Ambas posibilidades son inscritas en el registro como arrendamiento o derecho real atípico vinculado a la finca arrendada, transcribiendo el contenido del contrato.

Sin embargo, resulta muy interesante comprobar como, si hemos llegado a la factible conclusión de que tanto los aerogeneradores como las células fotovoltaicas son bienes inmuebles, no se inscriben como tales en el Registro de la Propiedad sin que en consecuencia se les asigne inscripción catastral. De forma que, *erga omnes*, no reza ni la existencia ni el número de instalaciones generadoras de electricidad, tan solo un contrato de arrendamiento o la constitución de un derecho real atípico en el que se indica que se prevé la construcción e instalación de las mismas.

Por otro lado, y con respecto a las obras previas a la instalación de un parque solar o eólico, y como con cualquier obra, no existe obligación de formalizar la declaración de obra nueva. Supone que no existe constancia documental ni registral de su verdadera existencia ni del número. Sin embargo, y siempre que la empresa explotadora necesitara recurrir a una entidad de crédito para financiarla, en tal caso sí será preciso realizar dicha declaración por cuanto que la entidad prestataria así lo exigirá. Si así se hiciera, se abriría el camino para poder inscribir cada aparato en el Registro de la Propiedad.

También podemos plantear otro supuesto de hecho, cual es el de la empresa explotadora de unos aerogeneradores y que es también propietaria del terreno en el que se establecen. Si dicha empresa decide enajenarlos, ¿qué transmite? Registralmente lo más probable es que solo conste la finca matriz, es decir, el suelo, pero nada más, salvo que hubiera hecho declaración de obra nueva.

A los meros efectos de valorar el objeto de la venta, registralmente solo reizará una parcela pero no la construcción hecha para instalar los «molinos» o células fotovoltaicas ni estos mismos. El único reflejo registral será la mera transcripción del contrato en el que se describe el destino o explotación que se va a ejercitar sobre la finca. Sin embargo, es congruente imaginar que el adquirente querrá tener una idea fidedigna de lo que adquiere, tanto a los efectos de constancia registral, como a la hora de cuantificar el impuesto que hubiera de abonar que, entre otros, sería el de Actos Jurídicos Documentados (en adelante AJD). Es más, y retomando lo indicado anteriormente, si para dicha adquisición recurre a la financiación ajena de una entidad bancaria, las garantías que esta le exigirá serán máximas, sin perjuicio de que se encargue una tasación pericial a los meros efectos bancarios. En definitiva, nos encontraríamos en una situación en la que quizá sería muy conveniente y, al propio tiempo muy interesante, regularizar la realidad física con la registral.

3. LA TRIBUTACIÓN EN EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES ONEROSAS Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS Y EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

3.1. Introducción.

Para la delimitación en la tributación por los impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados y el IVA resulta decisiva la regulación prevista por la Ley 37/1992, de 28 de diciembre.

Dos son los aspectos que vamos a analizar:

- Las operaciones relacionadas con la transmisión de los parques eólicos o solares.
- La generación de electricidad renovable producida por empresas o por particulares o comunidades de propietarios.

En ambos supuestos, y a fin de dilucidar la tributación por IVA, conviene recordar lo dispuesto en los artículos 5 y 8 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, en la que se fija el concepto de empresario o profesional y de entrega de bienes.

El artículo 5 define al empresario o profesional:

«Uno. A los efectos de lo dispuesto en esta Ley, se reputarán empresarios o profesionales:

Las personas o entidades que realicen las actividades empresariales o profesionales definidas en el apartado siguiente de este artículo.

No obstante, no tendrán la consideración de empresarios o profesionales quienes realicen exclusivamente entregas de bienes o prestaciones de servicios a título gratuito, sin perjuicio de lo establecido en la letra siguiente.

(...)

Dos. Son actividades empresariales o profesionales las que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

En particular, tienen esta consideración las actividades extractivas, de fabricación, comercio y prestación de servicios, incluidas las de artesanía, agrícolas, forestales, ganaderas, pesqueras, de construcción, mineras y el ejercicio de profesiones liberales y artísticas.

A efectos de este impuesto, las actividades empresariales o profesionales se considerarán iniciadas desde el momento en que se realice la adquisición de bienes o servicios con la intención con-

firmada por elementos objetivos, de destinarlos al desarrollo de tales actividades, incluso en los casos a que se refieren las letras b, c y d del apartado anterior. Quienes realicen tales adquisiciones tendrán desde dicho momento la condición de empresarios o profesionales a efectos del IVA.

(...))»

En este sentido, la cuestión reside en calificar al sujeto pasivo que efectúa la explotación de un parque eólico o un «huerto solar». Visto el citado artículo, es sujeto pasivo del impuesto por cuanto que su actividad es empresarial, cual es la generación de electricidad con la cual se lucra.

En segundo lugar, hay que analizar si la producción de energía eléctrica tiene la consideración de entrega de bienes, prestación de servicios o ninguna de ellas. El número Uno del artículo 8 de la Ley del IVA dice que «se considerará entrega de bienes la transmisión del poder de disposición sobre bienes corporales, incluso si se efectúa mediante cesión de títulos representativos de dichos bienes. A estos efectos, tendrán la condición de bienes corporales el gas, el calor, el frío, la energía eléctrica y demás modalidades de energía».

No cabe duda que la producción de energía se considera bien corporal, por lo que se trataría de una entrega de bienes.

Por lo tanto, la explotación tributa indudablemente por IVA, cuestión sobre la que nunca había cabido duda.

Asimismo, y en el supuesto en el que el concesionario de la explotación eléctrica decidiera transmitir, por ejemplo, un aerogenerador, al estar afecto a la explotación empresarial, su tributación estaría sujeta y no exenta al IVA.

Esta aclaración es necesaria para comprender el razonamiento que a continuación se expone.

3.2. Constitución y transmisión de las instalaciones eólicas o solares.

Muchas son las alternativas que se nos ofrecen en un campo que está en plena expansión. Vamos a intentar tratar alguno de los casos más frecuentes que se nos pueden plantear.

En el supuesto en el que el titular del bien o explotación decidiera transmitirlo individual o conjuntamente con el inmueble al que esté unido (por cuanto que, como hemos dicho, se reputaría como inmueble), al haber estado afecto a una actividad económica (y haya sido o no declarada como tal por el sujeto pasivo), debería repercutir el IVA correspondiente a la venta de dicho elemento.

Por lo tanto, y en cualquiera de las posibles transmisiones de elementos generadores de electricidad expuestas, la tributación correspondería al IVA por razón de la condición de sujeto pasivo que tiene y por tratarse de una entrega de bienes afectos a una actividad empresarial, aun cuando no se hubiese declarado. La sujeción y no exención al IVA implica la incompatibilidad con la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (en adelante TPO) del Real Decreto Legislativo 1/1993,

de 24 de septiembre ¹, por lo que a priori la discusión acerca de la naturaleza mobiliaria o inmobiliaria de los elementos generadores quedaría desvirtuada, a los efectos fiscales relacionados con este último impuesto. Pero si está claro que la operación tributa por IVA, la pregunta que nos podemos hacer es si está sujeto a la cuota gradual de la modalidad de AJD.

El apartado segundo del artículo 31 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, señala las condiciones que se han de dar para que tributen por dicha modalidad las primeras copias de escrituras y actas notariales:

- Que tengan por objeto cantidad o cosa valuable.
- Que contengan actos o contratos inscribibles en los Registros de la Propiedad, Mercantil, de la Propiedad Industrial y de Bienes Muebles
- Que no esté sujeto al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones o a TPO u Operaciones Societarias.

En este caso, nos volvemos a topar con el problema existente de la inscripción registral o no de las instalaciones generadoras de electricidad. Es evidente que si no está inscrito o no se va a inscribir, no tributará por AJD por faltar este requisito.

Otra posibilidad es que, tal y como hemos visto con anterioridad, la forma jurídica que adoptara la instalación de dicha explotación fuera a través de un contrato de arrendamiento. Al tratarse de una operación en la que al menos una de las partes tiene la condición de empresario y profesional, es preciso que nos remitamos a lo dispuesto en la letra a) del apartado 23.º del artículo 20 de la Ley 37/1992, de 28 diciembre, del IVA, en el que se reconoce la exención al arrendamiento de terrenos. Como sabemos, las relaciones entre el IVA y TPO son complejas. El artículo 7.5 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, señala que «no obstante, quedarán sujetas a dicho concepto impositivo las entregas o arrendamientos de bienes inmuebles, así como la constitución y transmisión de derechos reales de uso y disfrute que recaigan sobre los mismos, cuando gocen de exención en el Impuesto sobre el Valor Añadido.»

Es decir, los contratos de arrendamientos tributarán como TPO, siéndole de aplicación la tabla prevista en el 12 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, si la Comunidad Autónoma en la que se haya devengado el impuesto no ha hecho uso de la facultad de aprobar una tarifa propia.

¹ Según el artículo 7.5 del Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se regula el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, «no estarán sujetas al concepto de "transmisiones patrimoniales onerosas", regulado en el presente Título, las operaciones enumeradas anteriormente cuando sean realizadas por empresarios o profesionales en el ejercicio de su actividad empresarial o profesional y, en cualquier caso, cuando constituyan entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido. No obstante, quedarán sujetas a dicho concepto impositivo las entregas o arrendamientos de bienes inmuebles, así como la constitución y transmisión de derechos reales de uso y disfrute que recaigan sobre los mismos, cuando gocen de exención en el Impuesto sobre el Valor Añadido. También quedarán sujetas las entregas de aquellos inmuebles que estén incluidos en la transmisión de la totalidad de un patrimonio empresarial, cuando por las circunstancias concurrentes la transmisión de este patrimonio no quede sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido».

También se celebran estos contratos bajo la forma de un derecho real atípico. En estos supuestos, el precio se suele establecer por un porcentaje de los ingresos que produzcan las empresas explotadoras. Al intervenir un empresario profesional en la operación, esta queda sujeta y no exenta a IVA. La cuestión vuelve a ser su tributación por AJD. El precio es indeterminado, por cuanto el cedente del derecho real atípico percibirá una remuneración indeterminada a la firma del contrato, siendo cuantificable al final de cada período que hubieran establecido y en función de los kilowatios producidos. La dificultad en la fijación de la base imponible requerirá la presentación de una autoliquidación periódica o/y la diligencia debida de la Administración en controlar cuáles han sido los criterios que han servido para determinar la base a efectos del Impuesto en la modalidad de AJD.

3.3. Venta de la electricidad producida y autoconsumo.

Como hemos dicho, no existen dudas de que las empresas dedicadas a la producción de electricidad realizan una actividad empresarial por la cual repercuten el IVA por cada kilowatio vendido al precio que marque la regulación del Sector Eléctrico.

Sin necesidad de ser exhaustivos, podemos plantear otros supuestos ahora habituales:

- Instalación por un particular en su vivienda o por una comunidad de propietarios de un pequeño aerogenerador o de una célula fotovoltaica de producción de energía eléctrica.
- Cesión del derecho de uso de una azotea de un particular o de una comunidad de propietarios a una empresa instaladora y explotadora de placas solares fotovoltaicas.
- Instalación de una placa solar para disponer de agua caliente sanitaria.

A su vez, la actividad que pueden realizar se podría clasificar en:

- Explotación de los ya citados medios de generación de electricidad para uso propio.
- Explotación para la venta de la energía producida a una empresa eléctrica.

Resulta conveniente recordar parte de lo dispuesto en el artículo 5 de la Ley 37/1992, del IVA:

«Uno. A los efectos de lo dispuesto en esta Ley, se reputarán empresarios o profesionales:

- a) (...)
- b) (...)
- c) Quienes realicen una o varias entregas de bienes o prestaciones de servicios que supongan la explotación de un bien corporal o incorporeal con el fin de obtener ingresos continuados en el tiempo. En particular, tendrán dicha consideración los arrendadores de bienes.
- d) (...)

(...)

Los empresarios o profesionales a que se refiere esta letra solo tendrán dicha condición a los efectos de las entregas de los medios de transporte que en ella se comprenden.

Dos. Son actividades empresariales o profesionales las que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios.

En particular, tienen esta consideración las actividades extractivas, de fabricación, comercio y prestación de servicios, incluidas las de artesanía, agrícolas, forestales, ganaderas, pesqueras, de construcción, mineras y el ejercicio de profesiones liberales y artísticas.

A efectos de este impuesto, las actividades empresariales o profesionales se considerarán iniciadas desde el momento en que se realice la adquisición de bienes o servicios con la intención confirmada por elementos objetivos, de destinarlos al desarrollo de tales actividades, incluso en los casos a que se refieren las letras b, c y d del apartado anterior. Quienes realicen tales adquisiciones tendrán desde dicho momento la condición de empresarios o profesionales a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido.»

De la lectura de este artículo, la producción de energía eléctrica por un particular para su propio autoconsumo no constituiría una actividad empresarial por cuanto que no realiza entrega de bienes por la explotación de un bien corporal como lo es la energía.

Tampoco podríamos pensar que se da dicha entrega de bienes en el caso en el que la instalación de las placas solares la realice la comunidad de propietarios para provecho y beneficio exclusivo de sus comuneros.

Pero si en ambos casos, el particular o la comunidad de propietarios vendiera a terceros parte de lo generado, sí estarían efectuando una actividad empresarial. En tal caso, la generación de electricidad para uso propio podría ser calificado como un supuesto de autoconsumo.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 9.1.º a) de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre ², consideraríamos que estamos ante un supuesto de autoconsumo. La producción de electricidad convertiría al titular de la instalación en un empresario, por cuanto que obtendría electricidad tanto para consumo propio como para vender los kilowatios producidos a la Red Eléctrica.

Ello supondría que dichos propietarios deberían darse de alta en la CNAE ³ y cumplir con las correspondientes obligaciones tributarias formales y materiales relacionadas con el ejercicio de cualquier actividad empresarial.

² Artículo 9.1.º a) de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre: «Se considerarán operaciones asimiladas a las entregas de bienes a título oneroso: El autoconsumo de bienes. A los efectos de este impuesto, se considerarán autoconsumos de bienes las siguientes operaciones realizadas sin contraprestación: a) La transferencia, efectuada por el sujeto pasivo, de bienes corporales de su patrimonio empresarial o profesional a su patrimonio personal o al consumo particular de dicho sujeto pasivo (...).»

³ *Vid.* Anexo de la División de la CNAE del Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 2009, división número 35.

Es frecuente que complejos de viviendas con una gran superficie disponible en las azoteas mediten la posibilidad de alquilar dicha superficie para la instalación de placas solares generadoras de electricidad. Este no es un caso excepcional ni novedoso, pues resulta habitual la cesión de las azoteas de los edificios para la instalación de antenas para teléfonos móviles o para la instalación de carteles publicitarios. En dichos casos, la comunidad de propietarios pasaría a ser sujeto pasivo del IVA por realizar una actividad económica, debiendo declarar por el IVA repercutido como consecuencia de la cesión de la superficie para la instalación correspondiente y por el IVA soportado por aquellas operaciones directamente relacionadas con la actividad empresarial que ejercitaría.

En la actualidad, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 15 del Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de Edificación (CET), desde el 29 de marzo de 2006 se exige la instalación de paneles solares para la obtención de «acs» y de energía eléctrica ⁴.

Por ello, no es desdeñable estudiar con detalle este tipo de operaciones dada la creciente demanda en la adquisición de medios generadores de electricidad ecológicos que ayuden al autoabastecimiento o a un lucro derivado de la venta, así como por las exigencias legales impuestas para las

⁴ Artículo 15 del Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo. Exigencias básicas de ahorro de energía (HE).

1. El objetivo del requisito básico *Ahorro de energía* consiste en conseguir un uso racional de la energía necesaria para la utilización de los edificios, reduciendo a límites sostenibles su consumo y conseguir asimismo que una parte de este consumo proceda de fuentes de energía renovable, como consecuencia de las características de su proyecto, construcción, uso y mantenimiento.
2. Para satisfacer este objetivo, los edificios se proyectarán, construirán, utilizarán y mantendrán de forma que se cumplan las exigencias básicas que se establecen en los apartados siguientes.
3. El Documento Básico *DB-HE Ahorro de Energía* especifica parámetros objetivos y procedimientos cuyo cumplimiento asegura la satisfacción de las exigencias básicas y la superación de los niveles mínimos de calidad propios del requisito básico de ahorro de energía.
- 15.1 Exigencia básica HE 1: Limitación de demanda energética: los edificios dispondrán de una envolvente de características tales que limite adecuadamente la demanda energética necesaria para alcanzar el bienestar térmico en función del clima de la localidad, del uso del edificio y del régimen de verano y de invierno, así como por sus características de aislamiento e inercia, permeabilidad al aire y exposición a la radiación solar, reduciendo el riesgo de aparición de humedades de condensación superficiales e intersticiales que puedan perjudicar sus características y tratando adecuadamente los puentes térmicos para limitar las pérdidas o ganancias de calor y evitar problemas higrotérmicos en los mismos.
- 15.2 Exigencia básica HE 2: Rendimiento de las instalaciones térmicas: los edificios dispondrán de instalaciones térmicas apropiadas destinadas a proporcionar el bienestar térmico de sus ocupantes. Esta exigencia se desarrolla actualmente en el vigente Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios, RITE, y su aplicación quedará definida en el proyecto del edificio.
- 15.3 Exigencia básica HE 3: Eficiencia energética de las instalaciones de iluminación: los edificios dispondrán de instalaciones de iluminación adecuadas a las necesidades de sus usuarios y a la vez eficaces energéticamente disponiendo de un sistema de control que permita ajustar el encendido a la ocupación real de la zona, así como de un sistema de regulación que optimice el aprovechamiento de la luz natural, en las zonas que reúnan unas determinadas condiciones.
- 1.5.4 Exigencia básica HE 4: Contribución solar mínima de agua caliente sanitaria: en los edificios con previsión de demanda de agua caliente sanitaria o de climatización de piscina cubierta, en los que así se establezca en este CTE, una parte de las necesidades energéticas térmicas derivadas de esa demanda se cubrirá mediante la incorporación en los mismos de sistemas de captación, almacenamiento y utilización de energía solar de baja temperatura adecuada a la radiación solar global de su emplazamiento y a la demanda de agua caliente del edificio o de la piscina. Los valores derivados de esta exigencia básica tendrán la consideración de mínimos, sin perjuicio de valores que puedan ser establecidos por las administraciones competentes y que contribuyan a la sostenibilidad, atendiendo a las características propias de su localización y ámbito territorial.
- 15.5 Exigencia básica HE 5: Contribución fotovoltaica mínima de energía eléctrica: en los edificios que así se establezca en este CTE se incorporarán sistemas de captación y transformación de energía solar en energía eléctrica por procedimientos fotovoltaicos para uso propio o suministro a la red. Los valores derivados de esta exigencia básica tendrán la consideración de mínimos, sin perjuicio de valores más estrictos que puedan ser establecidos por las administraciones competentes y que contribuyan a la sostenibilidad, atendiendo a las características propias de su localización y ámbito territorial.

nuevas edificaciones que estén provistas de medios para obtener «acs», y de las indudables repercusiones fiscales que se pueden producir.

4. UNA POSIBLE REGULACIÓN IMPOSITIVA

La actividad humana provoca un efecto medioambiental inevitable. En mayor o menor medida, el ser humano, desde que nace hasta que muere, deja una huella en el planeta.

La investigación en el modo de obtener una energía denominada limpia está motivada por el evidente cambio climático debido principalmente al desarrollo de la civilización basado en un modelo de consumo de materias primas contaminantes.

Los modelos de obtención de energía que hemos explicado en este artículo son dos de las más importantes fuentes de energía renovable. Sin embargo su implantación, y concretamente la de la energía eólica, genera en determinados lugares motivos de disputas. Los principales problemas que causa son:

- Provocan un impacto visual en el entorno. Ciertos lugares de belleza natural o incluso parques protegidos se pueden ver alterados por la instalación de aerogeneradores, cuya altura y tamaño de las palas es considerable y evidente a kilómetros de distancia.
- La localización de los aerogeneradores en lugares que son vía principal para aves migratorias o para especies protegidas de alto valor faunístico se ven amenazadas por las hélices, aumentando su mortandad. En estos casos, y a fin de evitarlo, requiere la dotación de personal especializado en medio ambiente que advierta a las empresas propietarias de los molinos para que paralizen la producción, con el consiguiente perjuicio para las mismas, o para las aves para el caso en el que no se paralice la generación de energía. Este caso es de relevante interés en la zona próxima al Estrecho de Gibraltar, por cuanto que es paso de aves migratorias. En esta área, y debido a la regularidad e intensidad del viento, se han instalado gran número de aerogeneradores.

En el ámbito de la Comunidad Autónoma de Andalucía, y a través de la Ley 18/2003, de 29 de diciembre, por la que se aprueban Medidas Fiscales y Administrativas, se crea una cesta impositiva denominada «Impuestos Ecológicos», y que recoge cuatro modalidades directamente relacionadas con la protección del medio ambiente. Tal y como indica su Exposición de Motivos, «la fiscalidad ecológica está llamada a desplegar sus efectos en dos planos claramente diferenciados: por una parte, la prevención y, por otra, la restauración de los daños ocasionados en el entorno natural».

El artículo 15 de dicha Ley prevé que «los ingresos procedentes de los impuestos ecológicos se destinarán a financiar las actuaciones de la Administración de la Junta de Andalucía en materia de protección medioambiental y conservación de los recursos naturales».

La naturaleza y finalidad de dichos impuestos queda clara. A la vista de lo cual, quedaría justificada la posible implantación de un impuesto que paliara el perjuicio medioambiental que crea y los recursos económicos, materiales y humanos precisos para amortiguar, tan solo en cierta medida, el efecto que provoca.

INFRACCIONES Y SANCIONES TRIBUTARIAS. DERIVACIÓN DE RESPONSABILIDAD EN EL CURSO DEL PROCEDIMIENTO INSPECTOR (CASO PRÁCTICO)

JOSÉ M.^a Díez-Ochoa y Azagra

Inspector de Hacienda del Estado

Profesor del CEF

Extracto:

EL presente supuesto analiza las consecuencias que derivan de situaciones del obligado tributario en relación con conductas constitutivas de infracciones tributarias preparatorias y que originan perjuicio económico en períodos impositivos posteriores (arts. 195 y 191 de la Ley 58/2003) determinando la base de la sanción en cada uno de los períodos impositivos, los criterios de calificación y de graduación por cada una de las infracciones cometidas.

Asimismo y como novedad se analizan los posibles supuestos de derivación de responsabilidad en el curso del procedimiento inspector, determinando tanto los responsables como el tipo de responsabilidad y el alcance de la misma.

Palabras clave: procedimiento de inspección, procedimiento sancionador y procedimiento de derivación de responsabilidad.

ENUNCIADO

La Inspección de los Tributos citó el día **15 de enero de 2008** a la entidad «NIUNDURO, SA» al objeto de verificar su situación tributaria en relación con los **ejercicios 2004 y 2005**, tanto por el Impuesto sobre **Sociedades** como por el **Impuesto sobre el Valor Añadido** (períodos incluidos en dichos años). El alcance de las actuaciones inspectoras fue general.

Los resultados obtenidos tras las actuaciones de comprobación e investigación se documentaron en las correspondientes actas incoadas el **10 de marzo de 2009**, son:

(Suponer que en relación con el Impuesto sobre Sociedades, es de aplicación el tipo de gravamen general del 35%).

1.º Impuesto sobre Sociedades 2004: El sujeto pasivo declaró el 25 de julio de 2005 una cuota a ingresar por importe de 30.000 euros, con solicitud de aplazamiento hasta el 25 de julio de 2007, aportando como garantía hipoteca sobre un determinado local. Llegada dicha fecha no se efectuó el ingreso. Con fecha 3 de septiembre de 2007 se le notificó la providencia de apremio, estando pendiente su ingreso a la fecha de incoarse el acta.

Con fecha **25 de junio de 2008** la entidad presentó una autoliquidación complementaria del ejercicio **2004** mediante la que se reconocía una deuda adicional por importe de 17.500 euros, efectuando el correspondiente ingreso en el momento de la presentación de la autoliquidación complementaria. El aumento de la base imponible autoliquidada se correspondían a gastos fiscales no deducibles (multas).

La Inspección determinó la existencia de una **cuota adicional** a la declarada por el obligado tributario que asciende a 47.000 euros como consecuencia de determinados aumentos en la base imponible (aumento en cuota: 42.000 €) y de la minoración de las deducciones de la cuota (aumento en cuota: 5.000 €).

El detalle de la regularización contenida en el **acta de conformidad** es:

2004	Autoliquidación	Autoliquidación complementaria	Liquidación
Base imponible previa 2004	150.000	200.000	320.000
Cuota íntegra	52.500	70.000	112.000
.../...			

.../...			
Bonificaciones de la cuota	2.500	2.500	2.500
Deducciones de la cuota	14.000	14.000	9.000
Cuota líquida	36.000	53.500	100.500
Retenciones	6.000	6.000	6.000
Cuota a ingresar	30.000	47.500	94.500
1.ª cuota autoliquidada		- 30.000	- 30.000
2.ª cuota autoliquidada		17.500	- 17.500
Cuota a ingresar			47.000

El detalle de la regularización es:

Aumento en base imponible	Importe
Multas (autoliquidación 25/6/2008)	50.000
Ingresos no declarados	60.000
Gastos no justificados documentalmente	40.000
Gastos no deducibles y no sancionables	20.000
Total aumento en base imponible	170.000
Deducciones de la cuota	
Incumplimiento de los requisitos legales	4.000
Minoración de deducciones no sancionables	1.000
Total deducciones de la cuota	5.000

2.º Impuesto sobre Sociedades 2005: El sujeto pasivo declaró una base imponible negativa por importe de 50.000 euros, así como unos créditos de impuesto por importe de 20.000 euros, que declaró **a compensar en ejercicios futuros**. Las retenciones declaradas ascendieron a 25.000 euros, por lo que solicitó la correspondiente devolución que se hizo efectiva el 15 de noviembre de 2006.

Como consecuencia de la actuación inspectora desarrollada se determina la existencia de una **base imponible positiva** de 100.000 euros, que derivan de:

Gastos fiscalmente no deducibles que se consideran no sancionables por la inspección	30.000
Determinados gastos (informes) no justificados documentalmente	35.000
Aplicación de coeficientes de amortización superiores a los reglamentariamente aprobados	5.000
Ingresos no declarados y no contabilizados	10.000
Gastos no relacionados con la actividad de la entidad	50.000
Gastos justificados con facturas respecto de los que los hechos documentados no se ha probado su realización, aportándose tan solo la factura y el medio de pago (cheque al portador)	20.000
Total aumentos	150.000

Las deducciones de la cuota **regularizadas** ascienden a 5.000 euros que se aplican íntegramente en la regularización efectuada en el acta, al ejercicio 2005. El motivo de la minoración de las deducciones declaradas fue el incumplimiento de los requisitos para disfrutar de dichos beneficios fiscales, considerándose sancionables.

El detalle de la regularización contenida en el **acta de disconformidad** es:

2005	Autoliquidación	Ajustes	Liquidación
Base imponible previa 2005	(50.000)	+ 150.000	100.000
Cuota íntegra	0		35.000
Bonificaciones de la cuota	0	0	- 0
Deducciones de la cuota	0		- 5.000 (declaradas y aplicadas en acta)
Cuota líquida	0	+ 58.000	30.000
Retenciones	- 25.000	0	- 25.000
Cuota a ingresar	0	+ 52.500	5.000
Cuota autoliquidada a devolver	25.000 (15/11/2006)		+ 25.000
Cuota a ingresar por acta			30.000
Deducciones de la cuota declaradas y no aplicadas en 2005, a compensar en ejercicios posteriores	20.000	- 15.000 - 5.000 (aplicados en acta de 2005)	0

El acto de liquidación dictó el **18 de junio de 2009**, notificándose el 20 del mismo mes y año.

3.º Impuesto sobre el Valor Añadido. 3.º trimestre 2005 (período de declaración del 1 al 20 de octubre de 2005).

El detalle de la regularización contenida en el **acta de conformidad** es:

	Autoliquidación	Diferencia	Liquidación
IVA devengado	10.000	+ 5.500	15.500
IVA soportado deducible	12.500	- 1.000	- 11.500
Resultado	- 2.500	+ 6.500	+ 4.000
IVA a compensar periodos posteriores	2.500	- 2.500	0
IVA a compensar 2.º trimestre de 2005	1.000		- 1.000
IVA a ingresar	0	+ 3.000	3.000
.../...			

.../...			
IVA a devolver	0		0
Total IVA a compensar para períodos posteriores	3.500		0

Las diferencias responden a los siguientes hechos:

- Incremento del impuesto devengado en 2.000 euros por operaciones sujetas y no exentas al impuesto respecto de las que se efectuó la correspondiente repercusión. Las operaciones regularizadas no fueron objeto de contabilización en el libro de facturas emitidas ni en los libros de contabilidad.
- Incremento del impuesto devengado en 3.500 euros por operaciones sujetas y no exentas al impuesto respecto de las que NO se efectuó la correspondiente repercusión. Las operaciones regularizadas no fueron objeto de contabilización en el libro de facturas emitidas ni en los libros de contabilidad.
- Minoración de 1.000 euros del IVA soportado deducible por no tener la consideración de fiscalmente deducible, considerándose NO sancionables.

4.º Impuesto sobre el Valor Añadido. 4.º trimestre 2005 (período de declaración del 1 al 30 de enero de 2006).

El detalle de la regularización contenida en el **acta de conformidad** es:

	Autoliquidación	Ajuste	Liquidación
IVA devengado	9.000	+ 6.000	15.000
IVA soportado deducible	9.500	– 2.000	7.500
Resultado	– 500	+ 8.000	+ 7.500
IVA a compensar 2.º trimestre de 2005	1.000	– 1.000	0
IVA a compensar 3.º trimestre de 2005	2.500	– 2.500	0
IVA a devolver	4.000 (15/4/2006)	– 4.000	0
IVA a ingresar	0	+ 7.500	7.500
Restitución de la devolución		+ 4.000	4.000
Total a ingresar		11.500	11.500

Las diferencias responden a los siguientes hechos:

- Incremento del impuesto devengado en 2.000 euros por operaciones sujetas y no exentas al Impuesto respecto de las que se efectuó la correspondiente repercusión y que fueron ingre-

sadas en una cuenta corriente de uno de los hijos del administrador de la entidad, socio único de la entidad. Las operaciones regularizadas no fueron objeto de contabilización en el libro de facturas emitidas ni en los libros de contabilidad.

- Incremento del impuesto devengado en 4.000 euros por operaciones sujetas y no exentas al impuesto respecto de las que NO se efectuó la correspondiente repercusión.
- Minoración de 2.000 euros por no tener la consideración de fiscalmente deducibles (sancionables).

Otros datos: El historial fiscal de la entidad presenta las siguientes vicisitudes:

El sujeto pasivo había sido sancionado anteriormente por las siguientes **infracciones**, según el siguiente detalle:

Tributo	Tipificación	Calificación	Firmeza
IVA-3.º trim. 2003	195 Ley 58/2003	Grave	17/11/2004
IVA-4.º trim. 2003	191 Ley 58/2003	Muy Grave	20/10/2005
Sociedades 2002	79 c) Ley 230/1963	Grave	25/03/2004

Los procedimientos sancionadores se instruyeron de acuerdo con las siguientes fechas:

Concepto	Notificación de inicio del procedimiento sancionador	Notificación de resolución del procedimiento sancionador
Acta en conformidad Impuesto sobre Sociedades 2004	10/04/2009	20/09/2009
Acta en disconformidad Impuesto sobre Sociedades 2005	20/06/2009	20/09/2009
Acta en conformidad IVA (3.º y 4.º trimestre 2005)	10/04/2009	20/09/2009

ANALIZAR:

A) Consecuencias del procedimiento inspector.

- 1.º Alcance de las actuaciones inspectoras.
- 2.º Duración del procedimiento inspector.
- 3.º Liquidaciones que derivan de las actas.

B) Tipificar las infracciones que se hubieran cometido, así como la graduación de las sanciones correspondientes.

- C) Plazos de resolución del procedimiento sancionador.
- D) Importe de las cantidades que podrían derivarse a los presuntos responsables teniendo en cuenta que hasta el 31 de diciembre de 2006 el administrador único fue el señor Nicomedes y a partir del 1 de enero de 2007 fue nombrado administrador el señor Teodoro.
- E) Determinar los plazos en los que debe instruirse el procedimiento de derivación de responsabilidad por los órganos de la Inspección de los tributos y consecuencias de su incumplimiento.

* Se advierte al lector que al solucionar el supuesto he computado los años de 365 días, sin tener en cuenta la posibilidad de años bisiestos.

SOLUCIÓN

A) CONSECUENCIAS DEL PROCEDIMIENTO INSPECTOR.

1.º Alcance de las actuaciones inspectoras.

El alcance de las actuaciones hace referencia al ámbito del tributo objeto de comprobación, pudiendo ser de carácter parcial si solo se comprueba una parte de la obligación tributaria o de carácter general, si afecta a la totalidad de la obligación tributaria.

Dispone a estos efectos el artículo 148 de la Ley General Tributaria (LGT) que:

«1. Las actuaciones del procedimiento de inspección podrán tener carácter general o parcial.

2. Las actuaciones inspectoras tendrán carácter parcial cuando no afecten a la totalidad de los elementos de la obligación tributaria en el período objeto de la comprobación y en todos aquellos supuestos que se señalen reglamentariamente. En otro caso, las actuaciones del procedimiento de inspección tendrán carácter general en relación con la obligación tributaria y período comprobado.»

Las diferencias fundamentales entre ambos tipos de actuaciones inspectoras son:

1.º Carácter de las liquidaciones que derivan del procedimiento inspector:

La actuación parcial siempre finalizará mediante liquidación provisional, mientras que la actuación general finalizará generalmente mediante liquidación definitiva.

En este sentido, el artículo 101.3 de la LGT dispone que:

«3. Tendrán la consideración de **definitivas**:

- a) Las practicadas en el procedimiento inspector previa comprobación e investigación de la totalidad de los elementos de la obligación tributaria, salvo lo dispuesto en el apartado 4 de este artículo.
- b) Las demás a las que la normativa tributaria otorgue tal carácter.

4. En los demás casos, las liquidaciones tributarias tendrán el carácter de **provisionales**.

Podrán dictarse liquidaciones **provisionales** en el procedimiento de inspección en los siguientes supuestos:

- a) Cuando alguno de los elementos de la obligación tributaria se determine en función de los correspondientes a otras obligaciones que no hubieran sido comprobadas, que hubieran sido regularizadas mediante liquidación provisional o mediante liquidación definitiva que no fuera firme, o cuando existan elementos de la obligación tributaria cuya comprobación con carácter definitivo no hubiera sido posible durante el procedimiento, en los términos que se establezcan reglamentariamente.
- b) Cuando proceda formular distintas propuestas de liquidación en relación con una misma obligación tributaria. Se entenderá que concurre esta circunstancia cuando el acuerdo al que se refiere el artículo 155 de esta ley no incluya todos los elementos de la obligación tributaria, cuando la conformidad del obligado no se refiera a toda la propuesta de regularización, cuando se realice una comprobación de valor y no sea el objeto único de la regularización y en el resto de supuestos que estén previstos reglamentariamente.»

El desarrollo reglamentario se encuentra recogido en el artículo 190 del Real Decreto 1065/2007, a tenor del cual:

«1. Las liquidaciones derivadas de un procedimiento de inspección tendrán carácter definitivo o provisional de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 101 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y en este artículo.

Las liquidaciones derivadas de las actuaciones de comprobación e investigación de alcance parcial tendrán siempre el carácter de provisionales.

Las liquidaciones derivadas de las actuaciones de comprobación e investigación de alcance general tendrán el carácter de definitivas, salvo en los casos a que se refieren los apartados 2, 3 y 4 de este artículo, en los que tendrán el carácter de provisionales.

2. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 101.4 a) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, las liquidaciones derivadas de un procedimiento de inspección podrán tener carác-

ter provisional cuando alguno de los elementos de la obligación tributaria se determine en función de los correspondientes a otras obligaciones que no hubieran sido comprobadas, o que hubieran sido regularizadas mediante liquidación provisional o mediante liquidación definitiva que no fuera firme. Se entenderá, entre otros supuestos, que se producen estas circunstancias:

- a) Cuando se dicten liquidaciones respecto del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre la Renta de no Residentes o Impuesto sobre el Patrimonio en tanto no se hayan comprobado las autoliquidaciones del mismo año natural por el Impuesto sobre el Patrimonio y el impuesto sobre la renta que proceda.
- b) Cuando se dicten liquidaciones respecto del Impuesto sobre la Renta de no Residentes y no se haya comprobado el impuesto directo del pagador de los correspondientes rendimientos.
- c) Cuando se compruebe la actividad de un grupo de personas o entidades vinculadas y no se haya finalizado la comprobación de todas ellas.
- d) Cuando se dicte liquidación que anule o minore la deuda tributaria inicialmente autoliquidada como consecuencia de la regularización de algunos elementos de la obligación tributaria porque deba ser imputado a otro obligado tributario o a un tributo o período distinto del regularizado, siempre que la liquidación resultante de esta imputación no haya adquirido firmeza.

3. Asimismo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 101.4 a) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, las liquidaciones derivadas de un procedimiento de inspección podrán tener carácter provisional cuando existan elementos de la obligación tributaria cuya comprobación con carácter definitivo no hubiera sido posible durante el procedimiento por concurrir alguna de las siguientes causas:

- a) Cuando exista una reclamación judicial o proceso penal que afecte a los hechos comprobados.
- b) Cuando no se haya podido finalizar la comprobación e investigación de los elementos de la obligación tributaria como consecuencia de no haberse obtenido los datos solicitados a terceros.
- c) Cuando se compruebe la procedencia de una devolución y las actuaciones inspectoras se hayan limitado en los términos previstos en el artículo 178.3 c) de este reglamento.
- d) Cuando se realicen actuaciones de comprobación e investigación por los servicios de intervención en materia de impuestos especiales.

4. De acuerdo con lo dispuesto el artículo 101.4 b) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, las liquidaciones derivadas de un procedimiento de inspección podrán tener carácter provisional, además de en los supuestos previstos en dicho párrafo, en los siguientes:

- a) Cuando se haya planteado un supuesto de conflicto en la aplicación de la norma tributaria y no constituya el objeto único de la regularización, siempre que sea posible la práctica de liquidación provisional por los restantes elementos de la obligación tributaria.
- b) Cuando concluyan las actuaciones de comprobación e investigación en relación con parte de los elementos de la obligación tributaria, siempre que esta pueda ser desagregada. El procedimiento de inspección deberá continuar respecto de los demás elementos de la obligación tributaria.
- c) Cuando en un procedimiento de inspección se realice una comprobación de valores de la que se derive una deuda a ingresar y se regularicen otros elementos de la obligación tributaria. En este supuesto se dictará una liquidación provisional como consecuencia de la comprobación de valores y otra que incluirá la totalidad de lo comprobado.
- d) Cuando así se determine en otras disposiciones legales o reglamentarias.

5. Las liquidaciones provisionales minorarán los importes de las que posterior o simultáneamente se practiquen respecto de la obligación tributaria y período objeto de regularización.»

De los datos expuestos en el enunciado se desprende que, siendo una actuación de alcance general, no se dan ninguno de los supuestos que permiten excepcionar la regla general, por lo que las liquidaciones relativas al Impuesto sobre Sociedades, años 2004 y 2005 e IVA, 3.º y 4.º trimestre de 2005, tendrán carácter **de liquidación definitiva**.

2.º Posibilidad de iniciar un nuevo procedimiento sobre el mismo tributo y período.

En el caso de que la actuación efectuada hubiera tenido carácter general, al haberse comprobado íntegramente los elementos de la obligación tributaria, no podrá iniciarse un nuevo procedimiento de aplicación de los tributos sobre dicho tributo y período.

Por el contrario, en el caso de que la actuación efectuada hubiera tenido carácter parcial, al haberse comprobado tan solo alguno de los elementos de la obligación tributaria, sí podrá iniciarse un nuevo procedimiento de aplicación de los tributos sobre los elementos de la obligación tributaria que no hubieran sido comprobados.

En este sentido, el artículo 190.7 del Real Decreto 1065/2007 dispone que:

«7. Los elementos de la obligación tributaria a los que no se hayan extendido las actuaciones de comprobación e investigación podrán regularizarse en un procedimiento de comprobación o investigación posterior.»

Ahora bien, los elementos que ya hubieran sido objeto de comprobación y que finalizó mediante liquidación provisional, no podrán ser objeto de nueva comprobación inspectora.

Dispone el artículo 190.6 del Real Decreto 1065/2007 que:

«6. Los elementos de la obligación tributaria comprobados e investigados en el curso de unas actuaciones que hubieran terminado con una liquidación provisional no podrán regularizarse nuevamente en un procedimiento inspector posterior, salvo que concurra alguna de las circunstancias a que se refieren los apartados 2 y 3 de este artículo y, exclusivamente, en relación con los elementos de la obligación tributaria afectados por dichas circunstancias.»

2.º Duración del procedimiento inspector.

Dispone el artículo 150.1 de la Ley 58/2003 que:

«1. Las actuaciones del procedimiento de inspección deberán concluir en el plazo de 12 meses contado desde la fecha de notificación al obligado tributario del inicio del mismo. Se entenderá que las actuaciones finalizan en la fecha en que se notifique o se entienda notificado el acto administrativo resultante de las mismas. A efectos de entender cumplida la obligación de notificar y de computar el plazo de resolución serán aplicables las reglas contenidas en el apartado 2 del artículo 104 de esta ley.»

De los datos del enunciado se desprende que no se han producido dilaciones no imputables a la Administración ni periodos de interrupción justificada.

Inicio del procedimiento inspector	15/01/2008
Plazo máximo	12 meses
Fecha máxima de finalización del procedimiento	15/01/2009

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 150 de la LGT, el procedimiento inspector se entiende finalizado en el momento en el que se notifiquen o se entiendan notificadas las liquidaciones que derivan de las actas incoadas, por lo que, de acuerdo con los datos del enunciado, el procedimiento finaliza en las siguientes fechas:

Concepto	Inicio del procedimiento inspector	Fecha acta	Notificación de la liquidación
Imp. Sociedades 2004	15/01/2008	10/03/2009 Conformidad	11/04/2009
Imp. Sociedades 2005	15/01/2008	10/03/2009 Disconformidad	20/06/2009
IVA 2004 y 2005	15/01/2008	10/03/2009 Conformidad	11/04/2009

En consecuencia, se ha incumplido el plazo máximo de duración del procedimiento inspector.

Ahora bien, aun cuando se haya incumplido el plazo establecido en el artículo 150 de la LGT, hay que tener en cuenta que, a diferencia de lo que dispone el artículo 104 de la citada ley en relación con los procedimientos de gestión que en el caso de incumplimiento del plazo máximo de resolución

se produce la caducidad del procedimiento, en el caso de los procedimientos inspectores, **dicha caducidad no se origina**, esto es, el procedimiento es válido sin perjuicio de que se produzcan los efectos previstos en el artículo 150.2 y 3 de la Ley 58/2003, que dispone:

«2. La interrupción injustificada del procedimiento inspector por no realizar actuación alguna durante más de seis meses por causas no imputables al obligado tributario o el incumplimiento del plazo de duración del procedimiento al que se refiere el apartado 1 de este artículo no determinará la caducidad del procedimiento, que continuará hasta su terminación, pero producirá los siguientes efectos respecto a las obligaciones tributarias pendientes de liquidar:

- a) No se considerará interrumpida la prescripción como consecuencia de las actuaciones inspectoras desarrolladas hasta la interrupción injustificada o durante el plazo señalado en el apartado 1 de este artículo.

En estos supuestos, se entenderá interrumpida la prescripción por la reanudación de actuaciones con conocimiento formal del interesado tras la interrupción injustificada o la realización de actuaciones con posterioridad a la finalización del plazo al que se refiere el apartado 1 de este artículo. En ambos supuestos, el obligado tributario tendrá derecho a ser informado sobre los conceptos y períodos a que alcanzan las actuaciones que vayan a realizarse.

- b) Los ingresos realizados desde el inicio del procedimiento hasta la reanudación de las actuaciones que hayan sido imputados por el obligado tributario al tributo y período objeto de las actuaciones inspectoras tendrán el carácter de espontáneos a los efectos del artículo 27 de esta ley.

Tendrán, asimismo, el carácter de espontáneos los ingresos realizados desde el inicio del procedimiento hasta la primera actuación practicada con posterioridad al incumplimiento del plazo de duración del procedimiento previsto en el apartado 1 de este artículo y que hayan sido imputados por el obligado tributario al tributo y período objeto de las actuaciones inspectoras.

3. El incumplimiento del plazo de duración al que se refiere el apartado 1 de este artículo determinará que no se exijan intereses de demora desde que se produzca dicho incumplimiento hasta la finalización del procedimiento.»

Por su parte, el artículo 184.7 del Real Decreto 1065/2007 regula los efectos de los actos de la Administración realizados después de la interrupción injustificada por más de seis meses o después del incumplimiento del plazo máximo de duración del procedimiento y dispone que:

«7. La reanudación de actuaciones con conocimiento formal del obligado tributario tras la interrupción injustificada o la realización de actuaciones después de transcurrido el plazo máximo de duración del procedimiento, tendrán efectos interruptivos de la prescripción respecto de la totalidad de las obligaciones tributarias y períodos a que se refiera el procedimiento».

En consecuencia, los efectos que se originan son:

A) En relación con la exigencia de intereses de demora:

El artículo 191 del Real Decreto 1065/2007 regula la *Liquidación de los intereses de demora en las actas de inspección*, y dispone que:

«1. La liquidación derivada del procedimiento inspector incorporará los intereses de demora hasta el día en que se dicte o se entienda dictada la liquidación, sin perjuicio de lo establecido en el artículo 150.3 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, y de acuerdo con lo previsto en los apartados siguientes.

2. En el caso de actas con acuerdo los intereses de demora se calcularán hasta el día en que deba entenderse dictada la liquidación por el transcurso del plazo legalmente establecido.

En el caso de actas de conformidad, los intereses de demora se calcularán hasta el día en que deba entenderse dictada la liquidación por transcurso del plazo legalmente establecido.

En el caso de actas de disconformidad, los intereses de demora se calcularán hasta la conclusión del plazo establecido para formular alegaciones.»

Ahora bien, como consecuencia del incumplimiento del plazo máximo de duración del procedimiento y en la misma línea que lo establecido en el artículo 150.3 de la LGT (anteriormente transcrito), el artículo 26.4 de la citada ley dispone que:

«4. No se exigirán intereses de demora desde el momento en que la Administración tributaria incumpla por causa imputable a la misma alguno de los plazos fijados en esta ley para resolver hasta que se dicte dicha resolución o se interponga recurso contra la resolución presunta. Entre otros supuestos, no se exigirán intereses de demora a partir del momento en que se incumplan los plazos máximos para notificar la resolución de las solicitudes de compensación, el acto de liquidación o la resolución de los recursos administrativos, siempre que, en este último caso, se haya acordado la suspensión del acto recurrido.

Lo dispuesto en este apartado no se aplicará al incumplimiento del plazo para resolver las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento del pago.»

En consecuencia, no se exigirán intereses de demora desde que se produzca dicho incumplimiento (15 de enero de 2009) hasta la finalización del procedimiento (actas de conformidad: 11 de abril de 2009. Acta de disconformidad: 20 de junio de 2009). Por tanto el último día de cálculo de intereses será el **15 de enero de 2009**.

La liquidación de intereses de demora que procede en relación a las cantidades regularizadas en las diferentes actas será:

Impuesto sobre Sociedades 2004	
Cuota a ingresar	47.000
Desde 26/07/2005 hasta 31/12/2005	159 días al 5%
Desde 01/01/2006 hasta 31/12/2006	365 días al 5%
Desde 01/01/2007 hasta 31/12/2007	365 días al 6,25%
Desde 01/01/2008 hasta 31/12/2008	365 días al 7%
Desde 01/01/2009 hasta 15/01/2009	15 días al 7%
Total intereses de demora	9.736,40

Impuesto sobre Sociedades 2005	Cuota a ingresar	Restitución de devolución
	5.000	25.000
Desde 26/07/2006 hasta 31/12/2006	159 días al 5%	
Desde 15/11/2006 hasta 31/12/2006		47 días al 5%
Desde 01/01/2007 hasta 31/12/2007	365 días al 6,25%	365 días al 6,25%
Desde 01/01/2008 hasta 31/12/2008	365 días al 7%	365 días al 7%
Desde 01/01/2009 hasta 15/01/2009	15 días al 7%	15 días al 7%
Total intereses de demora	785,79	3.545,38

IVA, 3.º trimestre de 2005	
Cuota a ingresar	3.000
Desde 21/10/2005 hasta 31/12/2005	72 días al 5%
Desde 01/01/2006 hasta 31/12/2006	365 días al 5%
Desde 01/01/2007 hasta 31/12/2007	365 días al 6,25%
Desde 01/01/2008 hasta 31/12/2008	365 días al 7%
Desde 01/01/2009 hasta 15/01/2009	15 días al 7%
Total intereses de demora	585,72

IVA, 4.º trimestre de 2005	Cuota a ingresar	Restitución de devolución
	7.500	4.000
Desde 31/01/2006 hasta 31/12/2006	335 días al 5%	
Desde 15/04/2006 hasta 31/12/2006		261 días al 5%
Desde 01/01/2007 hasta 31/12/2007	365 días al 6,25%	365 días al 6,25%
Desde 01/01/2008 hasta 31/12/2008	365 días al 7%	365 días al 7%
Desde 01/01/2009 hasta 15/01/2009	15 días al 7%	15 días al 7%
Total intereses de demora	1.359,5	684,52

B) En relación con la autoliquidación presentada después del inicio del procedimiento inspector (15 de enero de 2008).

Se considera extemporánea y voluntaria, por lo que el importe que se hubiera autoliquidado no será sancionable sin perjuicio de que se produzca la exigencia del recargo de extemporaneidad regulado en el artículo 27 de la LGT.

Impuesto sobre Sociedades 2004:

- Importe de la deuda que deriva de la autoliquidación complementaria (25 de junio de 2008):
Cuota autoliquidada: 17.500 euros. Ingresada.

A la fecha en la que se efectúa la presentación de la autoliquidación complementaria (25 de junio de 2008), la autoliquidación se califica como fuera de plazo y mediando requerimiento por lo que, en principio, sería sancionable, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 87.5 del Real Decreto 1065/2007, a tenor del cual:

«5. Las declaraciones o autoliquidaciones tributarias que presente el obligado tributario una vez iniciadas las actuaciones o procedimientos, en relación con las obligaciones tributarias y periodos objeto de la actuación o procedimiento, en ningún caso iniciarán un procedimiento de devolución ni producirán los efectos previstos en los artículos 27 y 179.3 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, sin perjuicio de que en la liquidación que, en su caso, se practique se pueda tener en cuenta la información contenida en dichas declaraciones o autoliquidaciones.

Asimismo, los ingresos efectuados por el obligado tributario con posterioridad al inicio de las actuaciones o procedimientos, en relación con las obligaciones tributarias y periodos objeto del procedimiento, tendrán carácter de ingresos a cuenta sobre el importe de la liquidación que, en su caso, se practique, sin que esta circunstancia impida la apreciación de las infracciones tributarias que puedan corresponder. En este caso, no se devengarán intereses de demora sobre la cantidad ingresada desde el día siguiente a aquel en que se realizó el ingreso.»

Ahora bien, como consecuencia del incumplimiento del plazo de duración del procedimiento la autoliquidación complementaria se calificará, a partir del 16 de enero de 2009, como extemporánea y voluntaria por lo que se devengará el recargo del artículo 27 de la LGT, dejando de ser sancionable el importe reconocido en la autoliquidación complementaria (art. 191 LGT).

Además, al haberse ingresado la deuda autoliquidada en la misma fecha de presentación de la autoliquidación, no se devengará recargo ejecutivo, de acuerdo con lo establecido en el artículo 161 de la LGT, a tenor del cual:

«1. El período ejecutivo se inicia:

a) (...)

b) En el caso de deudas a ingresar mediante autoliquidación presentada sin realizar el ingreso, al día siguiente de la finalización del plazo que establezca la normativa de cada tributo para

dicho ingreso o, si este ya hubiere concluido, **el día siguiente a la presentación de la autoliquidación.»**

Por tanto, el **recargo de extemporaneidad** que procede liquidar tendrá el siguiente detalle:

- Retraso: 26 de julio de 2005 al 25 de junio de 2008: > 12 meses.
- Recargo: 20% s/17.500 euros más intereses de demora desde el 25 de julio de 2006 hasta el 25 de junio de 2008.

Recargo de extemporaneidad	Impuesto sobre Sociedades 2004
Cuota autoliquidada	17.500
Porcentaje fijo (20% s/17.500)	3.500
Intereses de demora	
Desde 26/07/2006 hasta 31/12/2006	
Desde 26/07/2006 hasta 31/12/2006	159 días al 5%
Desde 01/01/2007 hasta 31/12/2007	365 días al 6,25%
Desde 01/01/2008 hasta 25/06/2008	177 días al 7%
Total intereses de demora	2.067,33
Total recargo de extemporaneidad	5.567,33

Por otro lado el artículo 27.5 de la LGT dispone que:

«5. El importe de los recargos a que se refiere el apartado 2 anterior se reducirá en el 25 por 100 siempre que se realice el ingreso total del importe restante del recargo en el plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley abierto con la notificación de la liquidación de dicho recargo y siempre que se realice el ingreso total del importe de la deuda resultante de la autoliquidación extemporánea o de la liquidación practicada por la Administración derivada de la declaración extemporánea, al tiempo de su presentación o en el plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley, respectivamente, o siempre que se realice el ingreso en el plazo o plazos fijados en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento de dicha deuda que la Administración tributaria hubiera concedido con garantía de aval o certificado de seguro de caución y que el obligado al pago hubiera solicitado al tiempo de presentar la autoliquidación extemporánea o con anterioridad a la finalización del plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley abierto con la notificación de la liquidación resultante de la declaración extemporánea.

El importe de la reducción practicada de acuerdo con lo dispuesto en este apartado se exigirá sin más requisito que la notificación al interesado, cuando no se hayan realizado los ingresos a que se refiere el párrafo anterior en los plazos previstos incluidos los correspondientes al acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento.»

En consecuencia, de darse dichas circunstancias, sobre el importe total del recargo se aplicaría la reducción del 25 por 100 por haberse ingresado la deuda autoliquidada y siempre que se pague en perío-

do voluntario el propio recargo de extemporaneidad, que estará incluido, como un componente más, en la liquidación que deriva del acta de conformidad relativa al Impuesto sobre Sociedades, año 2004.

En este caso, el recargo a ingresar tendrá el siguiente detalle:

Total recargo de extemporaneidad	5.567,33
Reducción artículo 26.5 de la LGT	- 1.391,83
Total recargo a ingresar	4.175,5

C) En relación con la prescripción del derecho de la Administración para comprobar los tributos y períodos incluidos en la comunicación de inicio del procedimiento inspector y la prescripción de la acción de la Administración para sancionar las infracciones relacionadas con dichos tributos y períodos.

Como consecuencia del incumplimiento del plazo máximo de duración del procedimiento inspector, no se entenderá interrumpida la prescripción del derecho a comprobar y a sancionar por los actos de la Administración que se hubieran producido desde el 15 de enero de 2008 hasta el 15 de enero de 2009.

No obstante, se vuelve a interrumpir mediante el primer acto que se realice a partir del 15 de enero de 2009, que, de acuerdo con los datos del enunciado, es la firma de las actas (10 de marzo de 2009).

Así:

A) Prescripción del derecho a comprobar los tributos y períodos incluidos en la comunicación de inicio de las actuaciones:

El artículo 68 de la LGT regula la *Interrupción de los plazos de prescripción* y dispone que:

«1. El plazo de prescripción del derecho a que se refiere el párrafo a) (derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria mediante la oportuna liquidación) del artículo 66 de esta ley se interrumpe:

- a) Por cualquier acción de la Administración tributaria, realizada con conocimiento formal del obligado tributario, conducente al reconocimiento, regularización, comprobación, inspección, aseguramiento y liquidación de todos o parte de los elementos de la obligación tributaria.
- b) Por la interposición de reclamaciones o recursos de cualquier clase, por las actuaciones realizadas con conocimiento formal del obligado tributario en el curso de dichas reclamaciones o recursos, por la remisión del tanto de culpa a la jurisdicción penal o por la presentación de denuncia ante el Ministerio Fiscal, así como por la recepción de la comunicación de un órgano jurisdiccional en la que se ordene la paralización del procedimiento administrativo en curso.

- c) Por cualquier actuación fehaciente del obligado tributario conducente a la liquidación o autoliquidación de la deuda tributaria.»

Por tanto la interrupción de la prescripción del derecho a comprobar puede efectuarse tanto por actos de la Administración como por actuaciones del propio obligado tributario.

En este sentido:

- 1.º A la fecha de inicio del procedimiento (15 de enero de 2008) la situación sería:

Tributo/Período	Inicio prescripción	Prescripción	Estado
Sociedades 2004	26/07/2005	26/07/2009	No prescrito
Sociedades 2005	26/07/2006	26/07/2010	No prescrito
IVA 1.º trim. 2004	21/04/2004	21/04/2008	No prescrito
IVA 2.º trim. 2004	21/07/2004	21/07/2008	No prescrito
IVA 3.º trim. 2004	21/10/2004	21/10/2008	No prescrito
IVA 4.º trim. 2004	31/01/2005	31/01/2009	No prescrito
IVA 1.º trim. 2005	21/04/2005	21/04/2009	No prescrito
IVA 2.º trim. 2005	21/07/2005	21/07/2009	No prescrito
IVA 3.º trim. 2005	21/10/2005	21/10/2009	No prescrito
IVA 4.º trim. 2005	31/01/2006	31/01/2010	No prescrito

- 2.º Consecuencias del incumplimiento del plazo de duración del procedimiento (duración: 15 de enero de 2008 a 15 de enero de 2009). Otros actos que interrumpen el derecho a comprobar (autoliquidación complementaria).

Tributo/Período	Inicio prescripción	Acto interruptivo	Prescripción
Soc. 2004	26/07/2005	25/06/2008 (Autoliquid. compl.)	25/06/2012
Soc. 2005	26/07/2006		26/07/2010
IVA 1.º trim. 2004	21/04/2004		21/04/2008
IVA 2.º trim. 2004	21/07/2004		21/07/2008
IVA 3.º trim. 2004	21/10/2004		21/10/2008
IVA 4.º trim. 2004	31/01/2005		31/01/2009
IVA 1.º trim. 2005	21/04/2005		21/04/2009
IVA 2.º trim. 2005	21/07/2005		21/07/2009
IVA 3.º trim. 2005	21/10/2005		21/10/2009
IVA 4.º trim. 2005	31/01/2006		31/01/2010

En consecuencia, a la fecha de la firma del acta (10 de marzo de 2009) la situación en relación a la prescripción del derecho a comprobar los tributos y períodos incluidos en la comunicación de inicio del procedimiento inspector será:

Tributo/Período	Prescripción	Acto interruptivo (firma del acta)	Prescripción
Soc. 2004	25/06/2012	10/03/2009	No prescrito
Soc. 2005	26/07/2010	10/03/2009	No prescrito
IVA 1.º trim. 2004	21/04/2008	10/03/2009	Prescrito
IVA 2.º trim. 2004	21/07/2008	10/03/2009	Prescrito
IVA 3.º trim. 2004	21/10/2008	10/03/2009	Prescrito
IVA 4.º trim. 2004	31/01/2009	10/03/2009	Prescrito
IVA 1.º trim. 2005	21/04/2009	10/03/2009	No prescrito
IVA 2.º trim. 2005	21/07/2009	10/03/2009	No prescrito
IVA 3.º trim. 2005	21/10/2009	10/03/2009	No prescrito
IVA 4.º trim. 2005	31/01/2010	10/03/2009	No prescrito

Por tanto, en ausencia de otros datos que no se deducen del enunciado, tan solo se podrá regularizar los ejercicios que no hubieran prescrito a fecha de la firma del acta (10 de marzo de 2009).

B) Prescripción del derecho a sancionar las infracciones relacionadas con los tributos y períodos objeto de comprobación.

Por su parte, el artículo 189 de la LGT regula la *Extinción de la responsabilidad derivada de las infracciones tributarias* y establece que:

«3. El plazo de prescripción para imponer sanciones tributarias se interrumpirá:

a) Por cualquier acción de la Administración tributaria, realizada con conocimiento formal del interesado, conducente a la imposición de la sanción tributaria.

Las acciones administrativas conducentes a la regularización de la situación tributaria del obligado interrumpirán el plazo de prescripción para imponer las sanciones tributarias que puedan derivarse de dicha regularización.

b) Por la interposición de reclamaciones o recursos de cualquier clase, por la remisión del tanto de culpa a la jurisdicción penal, así como por las actuaciones realizadas con conocimiento formal del obligado en el curso de dichos procedimientos.»

Por tanto, la interrupción de la prescripción del derecho a sancionar solo puede efectuarse por actos de la Administración y no por actuaciones del propio obligado tributario (la autoliquidación complementaria no interrumpe el derecho a sancionar).

Por otro lado, si ha prescrito el derecho a comprobar un tributo y período concreto, ha prescrito igualmente el derecho a sancionar las infracciones tributarias relacionadas con el mismo.

En consecuencia, a la fecha de la firma del acta (10 de marzo de 2009) la situación en relación con la prescripción del derecho a sancionar será:

Tributo/Período	Inicio prescripción	Prescripción	Acto interruptivo (firma del acta)	Prescripción
Soc. 2004	26/07/2005	26/07/2009	10/03/2009	No prescrito
Soc. 2005	26/07/2006	26/07/2010	10/03/2009	No prescrito
IVA 1.º trim. 2004	21/04/2004	21/04/2008	10/03/2009	Si prescrito
IVA 2.º trim. 2004	21/07/2004	21/07/2008	10/03/2009	Si prescrito
IVA 3.º trim. 2004	21/10/2004	21/10/2008	10/03/2009	Si prescrito
IVA 4.º trim. 2004	31/01/2005	31/01/2009	10/03/2009	Si prescrito
IVA 1.º trim. 2005	21/04/2005	21/04/2009	10/03/2009	No prescrito
IVA 2.º trim. 2005	21/07/2005	21/07/2009	10/03/2009	No prescrito
IVA 3.º trim. 2005	21/10/2005	21/10/2009	10/03/2009	No prescrito
IVA 4.º trim. 2005	31/01/2006	31/01/2010	10/03/2009	No prescrito

3.º Liquidaciones que derivan de las actas.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, la liquidación correcta que deriva de las actas incoadas será:

Impuesto sobre Sociedades	2004	2005
Base imponible previa	320.000	100.000
Cuota íntegra	112.000	35.000
Bonificaciones de la cuota	2.500	0
Deducciones de la cuota	9.000	- 5.000
Cuota líquida	100.500	30.000
Retenciones	6.000	- 25.000
Cuota a ingresar	94.500	5.000
1.ª cuota autoliquidada	- 30.000	
2.ª cuota autoliquidada	- 17.500	
Restitución de devolución		+ 25.000
Cuota a ingresar	4.7.000	30.000
Intereses de demora	9.736,4	4.331,16
Recargo de extemporaneidad	4.175,5	0
Total deuda	60.911,9	34.331,16

Impuesto sobre el Valor Añadido	3.º trimestre 2005	4.º trimestre 2005
IVA devengado	15.500	15.000
IVA soportado deducible	- 11.500	7.500
Resultado	+ 4.000	+ 7.500
IVA a compensar períodos posteriores	0	
IVA a compensar 2.º trimestre de 2005	- 1.000	0
IVA a compensar 3.º trimestre de 2005		0
IVA a ingresar	3.000	7.500
IVA a devolver	0	0
Restitución de la devolución	0	4.000
Cuota a ingresar	3.000	11.500
Intereses de demora	585,72	2.044,02
Total deuda	3.585,72	13.544,02
Total IVA a compensar para períodos posteriores	0	0

B) TIPIFICAR LAS INFRACCIONES QUE SE HUBIERAN COMETIDO, ASÍ COMO LA GRADUACIÓN DE LAS SANCIONES CORRESPONDIENTES.

1.º Impuesto sobre Sociedades 2004: Cuota descubierta una vez iniciado el procedimiento inspector: 64.500 euros.

Tipificación. Artículo 191 de la Ley 58/2003: Infracción tributaria por dejar de ingresar la deuda tributaria que debiera resultar de una autoliquidación.

	Cuota regularizada	Autoliquidada 25/06/2008	Cuota Liquidación
Magnitud	64.500	17.500	47.000
Efectos		Recargo extemporaneidad	Posible comisión de infracción

Base de la sanción. La forma de calcular la base de la sanción en los supuestos de infracciones previstas en los artículos 191, 192 y 193 de la Ley 58/2003, se encuentra recogida en el artículo 8 del Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario, a tenor del cual:

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

2. Cuando de la regularización practicada resulten cantidades sancionables y no sancionables, la base de la sanción será el resultado de multiplicar la cantidad a ingresar por el coeficiente regulado en el apartado 3.

3. El coeficiente a que se refiere el apartado anterior se determinará multiplicando por 100 el resultante de una fracción en la que figuren:

- a) En el numerador, la suma del resultado de multiplicar los incrementos sancionables regularizados en la base imponible o liquidable por el tipo de gravamen del tributo, si dichos incrementos se producen en la parte de la base gravada por un tipo proporcional o, si se producen en la parte de la base gravada por una tarifa, por el tipo medio de gravamen resultante de su aplicación, más los incrementos sancionables realizados directamente en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar.
- b) En el denominador, la suma del resultado de multiplicar todos los incrementos que se hayan regularizado en la base imponible o liquidable por el tipo de gravamen del tributo, si dichos incrementos se producen en la parte de la base gravada por un tipo proporcional o, si se producen en la parte de la base gravada por una tarifa, por el tipo medio de gravamen resultante de su aplicación, más los incrementos realizados directamente en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar.

Este coeficiente se expresará redondeado con dos decimales.

4. Cuando en la regularización se hayan realizado ajustes en la base, en la cuota o en la cantidad a ingresar que minoren la deuda tributaria, su cuantía no se tendrá en cuenta a efectos del cálculo del coeficiente a que se refiere el apartado anterior.

5. No obstante lo dispuesto en los apartados anteriores, en aquellos supuestos en que concurra la conducta prevista en el artículo 191.6 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, las cantidades indebidamente declaradas en un período no disminuirán la base de sanción que proceda en la regularización de aquel.»

De acuerdo con lo expuesto, los cálculos serán:

$$\frac{(100.000 \times 35\%) + 4.000}{(120.000 \times 35\%) + 5.000} = 82,97\%;$$

Base de la sanción: $82,97\% \times 47.000 \text{ €} = 39.000 \text{ €}$

Criterios de calificación. Los criterios de calificación de las infracciones tributarias se encuentran recogidos en el artículo 184 de la LGT, que dispone:

«2. A efectos de lo establecido en este título, se entenderá que **existe ocultación de datos** a la Administración tributaria cuando no se presenten declaraciones o se presenten declaraciones en las

que se incluyan hechos u operaciones inexistentes o con importes falsos, o en las que se omitan total o parcialmente operaciones, ingresos, rentas, productos, bienes o cualquier otro dato que incida en la determinación de la deuda tributaria, siempre que la incidencia de la deuda derivada de la ocultación en relación con la base de la sanción sea superior al 10 por 100.

3. A efectos de lo establecido en este título, se **consideran medios fraudulentos**:

- a) Las **anomalías sustanciales en la contabilidad** y en los libros o registros establecidos por la normativa tributaria.

Se consideran anomalías sustanciales:

- 1.º El incumplimiento absoluto de la obligación de llevanza de la contabilidad o de los libros o registros establecidos por la normativa tributaria.
- 2.º La llevanza de contabilidades distintas que, referidas a una misma actividad y ejercicio económico, no permitan conocer la verdadera situación de la empresa.
- 3.º La llevanza incorrecta de los libros de contabilidad o de los libros o registros establecidos por la normativa tributaria, mediante la falsedad de asientos, registros o importes, la omisión de operaciones realizadas o la contabilización en cuentas incorrectas de forma que se altere su consideración fiscal. La apreciación de esta circunstancia requerirá que la incidencia de la llevanza incorrecta de los libros o registros represente un porcentaje superior al 50 por ciento del importe de la base de la sanción.

- b) **El empleo de facturas, justificantes u otros documentos falsos o falseados**, siempre que la incidencia de los documentos o soportes falsos o falseados represente un porcentaje superior al 10 por ciento de la base de la sanción.

- c) La **utilización de personas o entidades interpuestas** cuando el sujeto infractor, con la finalidad de ocultar su identidad, haya hecho figurar a nombre de un tercero, con o sin su consentimiento, la titularidad de los bienes o derechos, la obtención de las rentas o ganancias patrimoniales o la realización de las operaciones con trascendencia tributaria de las que se deriva la obligación tributaria cuyo incumplimiento constituye la infracción que se sanciona.»

En consecuencia:

Ajuste	Sancionable	Ocultación	Anomalía contable	Sancionable NO calificación
Ingresos no declarados	60.000	60.000	60.000	
Gastos no justificados documentalmente	40.000	40.000	40.000	
Gastos no deducibles y no sancionables	20.000			
Total aumento en base imponible	120.000	100.000	100.000	

.../...

.../...				
Deducciones de la cuota				
Incumplimiento de los requisitos legales	4.000			4.000
Minoración de deducciones no sancionables	1.000			
Total deducciones de la cuota	5.000			4.000

Calificación de la infracción:

a) Ocultación: artículo 4 del Real Decreto 2063/2004. Circunstancias determinantes de la calificación de una infracción:

«1. Se entenderá que existe **ocultación** de datos a la Administración tributaria cuando se produzcan las circunstancias previstas en el artículo 184.2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, aun cuando la Administración tributaria pudiera conocer la realidad de las operaciones o los datos omitidos por declaraciones de terceros, por requerimientos de información o por el examen de la contabilidad, libros o registros y demás documentación del propio sujeto infractor.»

Cálculo de la incidencia de la ocultación. Artículo 10 del Real Decreto 2063/2004:

«1. La incidencia de la deuda derivada de la ocultación sobre la base de la sanción se determinará por el coeficiente regulado en el apartado 2.

2. El coeficiente a que se refiere el apartado anterior se determinará multiplicando por 100 el resultante de una fracción en la que figuren:

a) En el numerador, la suma del resultado de multiplicar los incrementos realizados en la base imponible o liquidable en los que se haya apreciado ocultación por el tipo de gravamen del tributo, si dichos incrementos se producen en la parte de la base gravada por un tipo proporcional o, si se producen en la parte de la base gravada por una tarifa, por el tipo medio de gravamen resultante de su aplicación, más los incrementos realizados directamente en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar en los que se haya apreciado ocultación.

b) En el denominador, la suma del resultado de multiplicar todos los incrementos sancionables que se hayan regularizado en la base imponible o liquidable por el tipo de gravamen del tributo, si dichos incrementos se producen en la parte de la base gravada por un tipo proporcional o, si se producen en la parte de la base gravada por una tarifa, por el tipo medio de gravamen resultante de su aplicación, más los incrementos sancionables realizados directamente en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar.

Este coeficiente se expresará redondeado con dos decimales.

3. Cuando en la regularización se hayan realizado ajustes en la base, en la cuota o en la cantidad a ingresar que minoren la deuda tributaria, su cuantía no se tendrá en cuenta a efectos de los cálculos previstos en el apartado anterior.

4. Para el cálculo de la incidencia de la ocultación se tendrán en cuenta todos los importes que hubiesen sido regularizados, con independencia de lo que resulte de la aplicación de los artículos 191, 192, 193 y 195 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.
5. En el supuesto de falta de presentación de la declaración o autoliquidación, se entenderá que la incidencia de la deuda derivada de la ocultación sobre la base de la sanción es del 100 por 100.»

En consecuencia, de los preceptos anteriores se desprenden los siguientes resultados:

$$\frac{(100.000 \times 35\%) + 0}{(100.000 \times 35\%) + 4.000} = 89,74\%; \text{ GRAVE}$$

b) Anomalía contable: artículo 4 del Real Decreto 2063/2004. Circunstancias determinantes de la calificación de una infracción:

«2. A efectos de lo dispuesto en el artículo 184.3 a) 3.º de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, se entenderá que existen asientos, registros o importes falsos cuando en los libros de contabilidad o en los libros o registros establecidos por la normativa tributaria se reflejen hechos u operaciones inexistentes o con magnitudes dinerarias o de otra naturaleza superiores a las reales.

Se entenderá que existe omisión de operaciones cuando no se contabilicen o registren operaciones realizadas o cuando se contabilicen o registren parcialmente, por magnitudes dinerarias o de otra naturaleza inferiores a las reales.

Se entenderá que existe contabilización en cuentas incorrectas cuando, tratándose de libros de contabilidad o de libros o registros establecidos por la normativa tributaria, se anoten operaciones incumpliendo la normativa que los regula, de forma que se altere su consideración fiscal y de ello se haya derivado la comisión de la infracción tributaria.»

Cálculo de la incidencia de la llevanza incorrecta de libros o registros. Artículo 11 del Real Decreto 2063/2004:

- «1. La incidencia de la llevanza incorrecta de los libros o registros sobre la base de la sanción se determinará por el coeficiente regulado en el apartado 2.
2. El coeficiente a que se refiere el apartado anterior se determinará multiplicando por 100 el resultante de una fracción en la que figuren:
 - a) En el numerador, la suma del resultado de multiplicar los incrementos realizados en la base imponible o liquidable cuya regularización esté originada por la llevanza incorrecta de los libros o registros por el tipo de gravamen del tributo, si dichos incrementos se producen en la parte de la base gravada por un tipo proporcional o, si se producen en la parte de la base gravada por una tarifa, por el tipo medio de gravamen resultante de su

aplicación, más los incrementos realizados directamente en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar cuya regularización esté originada por la llevanza incorrecta de libros o registros.

- b) En el denominador, la suma del resultado de multiplicar todos los incrementos sancionables que se hayan regularizado en la base imponible o liquidable por el tipo de gravamen del tributo, si dichos incrementos se producen en la parte de la base gravada por un tipo proporcional o, si se producen en la parte de la base gravada por una tarifa, por el tipo medio de gravamen resultante de su aplicación, más los incrementos sancionables realizados directamente en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar.

Este coeficiente se expresará redondeado con dos decimales.

3. Cuando en la regularización se hayan realizado ajustes en la base, en la cuota o en la cantidad a ingresar que minoren la deuda tributaria, su cuantía no se tendrá en cuenta a efectos de los cálculos previstos en el apartado anterior.
4. Para el cálculo de la incidencia de la llevanza incorrecta de los libros o registros se tendrán en cuenta todos los importes que hubiesen sido regularizados, con independencia de lo que resulte de la aplicación de los artículos 191, 192, 193 y 195 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.»

En consecuencia, de los preceptos anteriores se desprenden los siguientes resultados:

$$\frac{(100.000 \times 35\%) + 0}{(100.000 \times 35\%) + 4.000} = 89,74\%; \text{ MUY GRAVE}$$

De lo anteriormente expuesto se desprende que concurren como criterios de calificación tanto la ocultación como los medios fraudulentos (modalidad de anomalías contables). Por el primer criterio se calificaría como grave mientras que por el segundo se calificaría de muy grave.

Pues bien, en estos casos, resulta de aplicación lo dispuesto en el artículo 9 del Real Decreto 2063/2004, que regula el *Cálculo de la incidencia sobre la base de la sanción de las circunstancias determinantes de la calificación de una infracción* y dispone que:

«1. La incidencia de la ocultación, de la llevanza incorrecta de libros o registros o de los documentos o soportes falsos o falseados sobre la base de la sanción se calculará de acuerdo con las reglas establecidas para cada caso en los artículos siguientes de este reglamento.

Cuando **concurran más de una de las circunstancias determinantes de la calificación** de la infracción, se tomará en consideración la que determine **una mayor gravedad de la conducta**.

2. El hecho de que determinados incrementos se tengan en cuenta para el cálculo de la incidencia de la ocultación, de la llevanza incorrecta de libros o registros o de los documentos o soportes falsos o falseados, no impedirá la inclusión de esos mismos importes, si procede, a efectos del cálculo

de la incidencia de otras de las citadas circunstancias determinantes de la calificación de la infracción.»

En consecuencia, la infracción cometida se calificará como **muy grave**.

Criterios de graduación:

Perjuicio económico. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

«1. Las sanciones tributarias se graduarán exclusivamente conforme a los siguientes criterios, en la medida en que resulten aplicables:

b) Perjuicio económico para la Hacienda Pública.

El perjuicio económico se determinará por el porcentaje resultante de la relación existente entre:

- 1.º La base de la sanción; y
- 2.º La cuantía total que hubiera debido ingresarse en la autoliquidación o por la adecuada declaración del tributo o el importe de la devolución inicialmente obtenida.

Cuando concorra esta circunstancia, la sanción mínima se incrementará en los siguientes porcentajes:

- Cuando el perjuicio económico sea superior al 10 por 100 e inferior o igual al 25 por 100, el incremento será de 10 puntos porcentuales.
- Cuando el perjuicio económico sea superior al 25 por 100 e inferior o igual al 50 por 100, el incremento será de 15 puntos porcentuales.
- Cuando el perjuicio económico sea superior al 50 por 100 e inferior o igual al 75 por 100, el incremento será de 20 puntos porcentuales.
- Cuando el perjuicio económico sea superior al 75 por 100, el incremento será de 25 puntos porcentuales.»

En consecuencia:

$39.000 / 94.500 = 41,26\%$. Incremento: + 15 puntos.

Comisión reiterada. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

«1. Las sanciones tributarias se graduarán exclusivamente conforme a los siguientes criterios, en la medida en que resulten aplicables:

a) Comisión repetida de infracciones tributarias.

Se entenderá producida esta circunstancia cuando el sujeto infractor hubiera sido sancionado por una infracción de la misma naturaleza, ya sea leve, grave o muy grave, en virtud de resolución firme en vía administrativa dentro de los cuatro años anteriores a la comisión de la infracción.

A estos efectos se considerarán de la misma naturaleza las infracciones previstas en un mismo artículo del capítulo III de este título. No obstante, las infracciones previstas en los artículos 191, 192 y 193 de esta ley se considerarán todas ellas de la misma naturaleza.

Cuando concurra esta circunstancia, la sanción mínima se incrementará en los siguientes porcentajes, salvo que se establezca expresamente otra cosa:

- Cuando el sujeto infractor hubiera sido sancionado por una infracción leve, el incremento será de cinco puntos porcentuales.
- Cuando el sujeto infractor hubiera sido sancionado por una infracción grave, el incremento será de 15 puntos porcentuales.
- Cuando el sujeto infractor hubiera sido sancionado por una infracción muy grave, el incremento será de 25 puntos porcentuales».

Por su parte, la disposición transitoria segunda del Real Decreto 2063/2004, regula la *Aplicación transitoria del criterio de graduación de comisión repetida de infracciones tributarias* y establece que:

«1. A efectos de aplicar el criterio de graduación de comisión repetida de infracciones tributarias, cuando se trate de sanciones firmes en vía administrativa que hayan sido impuestas en aplicación del régimen sancionador previsto en la Ley 230/1963, de 28 de diciembre, General Tributaria, se considerará como antecedente el hecho de que el sujeto infractor hubiera sido sancionado anteriormente por una infracción de la misma naturaleza, **que tendrá la consideración de leve a efectos de lo previsto en el artículo 187.1 a) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.**

2. A efectos de lo dispuesto en el apartado anterior, se entenderá que las infracciones previstas en el **artículo 79 a), b) y c) de la Ley 230/1963**, de 28 de diciembre, General Tributaria, son de la misma naturaleza que las previstas en los **artículos 191, 192 y 193 de la Ley 58/2003**, de 17 de diciembre, General Tributaria. La infracción prevista en el **artículo 78.1 a) de la Ley 230/1963**, de 28 de diciembre, General Tributaria, se considerará de la misma naturaleza que la prevista en el **artículo 199 de la Ley 58/2003**, de 17 de diciembre, General Tributaria.»

En consecuencia, los antecedentes a tomar en consideración son:

Reiteración: Período de 4 años: 25 de julio de 2005 al 25 de julio de 2001.

Tributo	Tipificación	Calificación	Firmeza	Antecedente
IVA 3.º trim. 2003	195 Ley 58/2003	Grave	17/11/2004	No. Diferente naturaleza
IVA 4.º trim. 2003	191 Ley 58/2003	Muy grave	20/10/2005	No. Firmeza posterior
Sociedades 2002	79 c) Ley 230/1963	Grave	25/03/2004	Sí. Ley 230/1963 leve

Reducción por conformidad. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

«1. Las sanciones tributarias se graduarán exclusivamente conforme a los siguientes criterios, en la medida en que resulten aplicables:

d) Acuerdo o conformidad del interesado.

En los procedimientos de verificación de datos y comprobación limitada, salvo que se requiera la conformidad expresa, se entenderá producida la conformidad siempre que la liquidación resultante no sea objeto de recurso o reclamación económico-administrativa.

En el procedimiento de inspección se aplicará este criterio de graduación cuando el obligado tributario suscriba un acta con acuerdo o un acta de conformidad.

Cuando concurra esta circunstancia, la sanción que resulte de la aplicación de los criterios previstos en los párrafos anteriores de este apartado se reducirá de acuerdo con lo dispuesto en el artículo siguiente.»

Por su parte, el artículo 188.1 y 2 de la LGT regula la *Reducción de las sanciones* y dispone que:

«1. La cuantía de las sanciones pecuniarias impuestas según los artículos 191 a 197 de esta ley se reducirá en los siguientes porcentajes:

- a) Un 50 por 100 en los supuestos de actas con acuerdo previstos en el artículo 155 de esta ley.
- b) Un 30 por 100 en los supuestos de conformidad.

2. El importe de la reducción practicada conforme a lo dispuesto en el apartado anterior se exigirá sin más requisito que la notificación al interesado, cuando concurra alguna de las siguientes circunstancias:

- a) En los supuestos previstos en el párrafo a) del apartado anterior, cuando se haya interpuesto contra la regularización o la sanción el correspondiente recurso contencioso-administrativo o, en el supuesto de haberse presentado aval o certificado de seguro de caución en sustitución del depósito, cuando no se ingresen las cantidades derivadas del acta con acuerdo en el plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley o en los plazos fijados en el acuer-

do de aplazamiento o fraccionamiento que se hubiera concedido por la Administración tributaria con garantía de aval o certificado de seguro de caución.

b) En los supuestos de conformidad, cuando se haya interpuesto recurso o reclamación contra la regularización.

3. (...)

4. Cuando según lo dispuesto en los apartados 2 y 3 de este artículo se exija el importe de la reducción practicada, no será necesario interponer recurso independiente contra dicho acto si previamente se hubiera interpuesto recurso o reclamación contra la sanción reducida.

Si se hubiera interpuesto recurso contra la sanción reducida se entenderá que la cuantía a la que se refiere dicho recurso será el importe total de la sanción, y se extenderán los efectos suspensivos derivados del recurso a la reducción practicada que se exija.»

El desarrollo reglamentario se encuentra recogido en el artículo 7 del Real Decreto 2063/2004, que regula la *Conformidad del obligado tributario*, y dispone que:

«1. En los procedimientos de verificación de datos y comprobación limitada, salvo que se requiera la conformidad expresa, se entenderá producida la conformidad cuando el obligado tributario no interponga recurso o reclamación económico-administrativa contra la liquidación.

Cuando el obligado tributario hubiera manifestado expresamente su conformidad durante el procedimiento o, cuando en el momento de dictar la resolución del procedimiento sancionador, no hubiera transcurrido el plazo para la interposición del recurso o reclamación que proceda contra la liquidación y no se tenga constancia de su interposición, la sanción se impondrá con la correspondiente reducción, sin perjuicio de que posteriormente se exija el importe de la reducción aplicada en el supuesto de que el obligado tributario interponga recurso o reclamación contra la liquidación.

2. En los procedimientos de inspección, se entenderá otorgada la conformidad cuando el obligado tributario suscriba un **acta de conformidad** o cuando, una vez el inspector-jefe haya rectificado la propuesta de regularización contenida en un acta, el obligado tributario manifieste su conformidad con la nueva propuesta contenida en el acuerdo de rectificación en el plazo concedido al efecto.

También se entenderá **otorgada la conformidad cuando el obligado tributario que hubiese suscrito un acta de disconformidad manifieste expresamente su conformidad antes de que se dicte el acto administrativo de liquidación.**»

Por tanto, al haberse firmado el acta en conformidad, procederá la aplicación de la reducción de la sanción en un 30 por 100 sobre el importe íntegro de la misma.

Reducción por pronto pago. Artículo 188.3 de la LGT, que dispone:

«3. El importe de la sanción que deba ingresarse por la comisión de cualquier infracción, una vez aplicada, en su caso, la reducción por conformidad a la que se refiere el párrafo b) del apartado 1 de este artículo, se reducirá en el 25 por 100 si concurren las siguientes circunstancias:

- a) Que se realice el **ingreso total del importe restante de dicha sanción en el plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley o en el plazo o plazos fijados en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento que la Administración tributaria hubiera concedido con garantía de aval o certificado de seguro de caución y que el obligado al pago hubiera solicitado con anterioridad a la finalización del plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley.**
- b) Que **no se interponga recurso o reclamación contra la liquidación o la sanción.**

El importe de la reducción practicada de acuerdo con lo dispuesto en este apartado se exigirá sin más requisito que la notificación al interesado, cuando se haya interpuesto recurso o reclamación en plazo contra la liquidación o la sanción.

La reducción prevista en este apartado no será aplicable a las sanciones que procedan en los supuestos de actas con acuerdo.

4. Cuando según lo dispuesto en los apartados 2 y 3 de este artículo se exija el importe de la reducción practicada, no será necesario interponer recurso independiente contra dicho acto si previamente se hubiera interpuesto recurso o reclamación contra la sanción reducida.

Si se hubiera interpuesto recurso contra la sanción reducida se entenderá que la cuantía a la que se refiere dicho recurso será el importe total de la sanción, y se extenderán los efectos suspensivos derivados del recurso a la reducción practicada que se exija.»

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	191 LGT
Calificación	Muy grave
Base sanción	39.000
Mínimo	100 puntos
Perjuicio económico	+ 15 puntos
Reiteración	+ 5 puntos
Total	120 puntos

.../...

.../...	
Reducción conformidad 188.2	– 36 puntos (30% s/120)
Sanción reducida	84%
Importe de la sanción	32.760 (84% s/39.000)
Reducción pronto pago 188.3	8.190 (25% s/32.760)
Sanción a pagar	24.570

2.º Impuesto sobre Sociedades 2005:

El detalle de la regularización que deriva del **acta de disconformidad** es:

2005	Autoliquidación	Ajustes	Liquidación
Base imponible previa 2005	(50.000)	+ 150.000	100.000
Cuota íntegra	0		35.000
Bonificaciones de la cuota	0	0	0
Deducciones de la cuota	0		– 5.000 (declaradas y aplicadas en acta)
Cuota líquida	0	+ 58.000	30.000
Retenciones	– 25.000	0	– 25.000
Cuota a ingresar	0	+ 52.500	5.000
Cuota autoliquidada a devolver	25.000 (15/12/2002)		+ 25.000
Cuota a ingresar por acta			30.000
Deducciones de la cuota declaradas y no aplicadas en 2005, a compensar en ejercicios posteriores	20.000	–15.000 – 5.000 (aplicados en acta de 2005)	0

Ajustes en base:

Total aumento	Aumentos sancionables	Aumento no sancionable
150.000	120.000	30.000
100%	80% (120.000/150.000)	20% (30.000/150.000)

Ajustes en los créditos de impuesto: Total: 15.000 euros. Sancionables: 15.000 euros (100%).

Total minoración deducciones	Disminuciones sancionables	Disminuciones no sancionable
15.000	15.000	0
100%	100% (15.00 /15.000)	0%

Infracciones cometidas en relación con el Impuesto sobre Sociedades:

a) *Por la base imponible negativa incorrectamente declarada:*

Artículo 195 de la Ley 58/2003. *Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes.*

«1. Constituye infracción tributaria determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios a compensar o deducir en la base o en la cuota de declaraciones futuras, propias o de terceros.

(...)

La infracción tributaria prevista en este artículo será **grave**.

La base de la sanción será el importe de las cantidades indebidamente determinadas o acreditadas. (...)

2. La sanción consistirá en multa **pecuniaria proporcional del 15 por 100** si se trata de partidas a compensar o deducir en la base imponible, o del 50 por 100 si se trata de partidas a deducir en la cuota o de créditos tributarios aparentes.»

- Base imponible negativa incorrectamente declarada: 50.000 euros.
- Base de la sanción: $50.000 \times 80\% = 40.000$ euros.

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	195.1, párrafo 1.º de la LGT
Calificación	Grave
Base sanción	40.000
Porcentaje de sanción (proporcional no incrementable)	15%
Total	15%
Reducción conformidad 188.2	No se aplica al haberse firmado en disconformidad
Sanción efectiva	15%
Importe de la sanción	6.000 (15% s/40.000)
Reducción pronto pago 188.3	Podría aplicarse si se cumpliesen los requisitos del art. 188.3 de la LGT
Sanción a pagar	6.000

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la sanción impuesta por este artículo es deducible de las sanciones que se impongan por las infracciones cometidas en periodos posteriores en tanto y cuanto procedan de la aplicación de las magnitudes falsas. Dispone el artículo 195.3 de la Ley 58/2003 que:

«3. Las sanciones impuestas conforme a lo previsto en este artículo serán deducibles en la parte proporcional correspondiente de las que pudieran proceder por las infracciones cometidas ulteriormente por el mismo sujeto infractor como consecuencia de la compensación o deducción de los conceptos aludidos, sin que el importe a deducir pueda exceder de la sanción correspondiente a dichas infracciones.»

b) *Por las deducciones de la cuota falsas:*

Artículo 195 de la Ley 58/2003. *Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes.*

«1. Constituye infracción tributaria determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios a compensar o deducir en la base o en la cuota de declaraciones futuras, propias o de terceros.

(...)

La infracción tributaria prevista en este artículo será **grave**.

La base de la sanción será el importe de las cantidades indebidamente determinadas o acreditadas. (...)

2. La sanción consistirá en multa pecuniaria proporcional del 15 por 100 si se trata de partidas a compensar o deducir en la base imponible, o **del 50 por 100 si se trata de partidas a deducir en la cuota o de créditos tributarios aparentes.**»

- Créditos falsos: 15.000 euros.
- Base de la sanción: 15.000 euros.

Sanción a imponer

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	195.1, párrafo 1.º de la LGT
Calificación	Grave
Base sanción	15.000
	.../...

.../...	
Porcentaje de sanción (proporcional no incrementable)	50%
Total	50%
Reducción conformidad 188.2	No se aplica al haberse firmado en disconformidad
Sanción efectiva	50%
Importe de la sanción	7.500 (50% s/15.000)
Reducción pronto pago 188.3	Podría aplicarse si se cumpliesen los requisitos del art. 188.3 de la LGT
Sanción a pagar	7.500

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la sanción impuesta por este artículo es deducible de las sanciones que se impongan por las infracciones cometidas en períodos posteriores en tanto en cuanto procedan de la aplicación de las magnitudes falsas. Dispone el artículo 195.3 de la Ley 58/2003, anteriormente transcrito.

c) Por la cuota que habría resultado a ingresar como consecuencia de aumentos en la base imponible pero que es neutralizada con créditos de impuesto procedentes del propio ejercicio 2005:

El obligado tributario declaró unas deducciones de la cuota por importe de 20.000 euros, de los que 15.000 euros eran falsos y 5.000 euros son correctos.

Total regularización de las deducciones de la cuota	Minoración de las deducciones (sancionables)	Deducciones correctas
20.000	15.000	5.000
	100% (15.000/15.000)	0%

Los 5.000 euros que se consideran correctos por la Inspección fueron aplicados en la propia liquidación que deriva del acta del año 2005, con lo que se ha absorbido (neutralizado) el efecto que habría tenido en la cuota parte de los aumentos en la base imponible de los que, a su vez, parte eran sancionables (80%) y parte, no sancionables (20%).

2005	Liquidación
Aumentos totales en base imponible 2005 con efectos en la cuota a ingresar	100.000
Teórica cuota a ingresar que resulta de los aumentos en base imponible	35.000
Aplicación deducciones de la cuota	- 5.000
Cuota a ingresar por acta	30.000

Pues bien, dicha neutralización constituye el tipo de la infracción recogida en el artículo 195.1, párrafo segundo de la Ley 58/2003 (*Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes*), que dispone:

«1. (...)

También se incurre en esta infracción cuando se declare incorrectamente la renta neta, las cuotas repercutidas, las cantidades o cuotas a deducir o los incentivos fiscales de un período impositivo sin que se produzca falta de ingreso u obtención indebida de devoluciones por haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, deducción o aplicación.

La infracción tributaria prevista en este artículo será **grave**.

La base de la sanción será el importe de las cantidades indebidamente determinadas o acreditadas. En el supuesto previsto en el segundo párrafo de este apartado, se entenderá que la cantidad indebidamente determinada o acreditada es el incremento de la renta neta o de las cuotas repercutidas, o la minoración de las cantidades o cuotas a deducir o de los incentivos fiscales, del período impositivo.

2. La sanción consistirá en multa pecuniaria proporcional **del 15 por 100** si se trata de partidas a compensar o deducir en la base imponible, o del 50 por 100 si se trata de partidas a deducir en la cuota o de créditos tributarios aparentes.»

El desarrollo reglamentario de esta infracción se encuentra recogido en el artículo 13 del Real Decreto 2063/2004 (*Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes*), que dispone:

«1. Cuando la infracción a que se refiere el artículo 195.1, párrafo segundo, de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, concorra con las infracciones reguladas en los artículos 191, 192 y 193 de esta ley, la base de la sanción se determinará de acuerdo con lo dispuesto en los apartados siguientes de este artículo.

2. Cuando lo que se **haya declarado incorrectamente sea la renta neta**, la sanción proporcional del 15 por 100 se aplicará sobre la base de sanción calculada de la siguiente forma:

a) (...)

b) Si la aplicación de cantidades pendientes **solo se ha llevado a cabo en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar**, la base de la sanción se determinará multiplicando las **cantidades que hubiesen sido objeto de compensación o deducción en la cuota** o cantidad a ingresar por el resultado, redondeado en dos decimales, de un cociente en el que figuren:

1.º En el numerador, la renta neta sancionable declarada incorrectamente.

2.º En el denominador, la diferencia entre la cuota íntegra regularizada y la declarada inicialmente.

c) (...))»

En consecuencia:

Renta neta sancionable declarada incorrectamente $(100.000 \times 80\%)$

Diferencia entre la cuota íntegra regularizada y la declarada inicialmente $(35.000 - 0)$

= 2,285

Deducciones aplicadas: 5.000 €

$2,285 \times 5.000 \text{ €} = 11.428,57 \text{ €}$

11.428,57 euros es el aumento en la base imponible sancionable que ha sido absorbido con los 5.000 euros de deducciones de la cuota aplicados.

Otra forma de cálculo:

Créditos aplicados	5.000
Créditos aplicados a neutralizar aumentos en base imponible sancionables	$5.000 \times 80\% = 4.000$
Cálculo del aumento en base imponible sancionable absorbido con los créditos aplicados	$4.000/0,35 = 11.428,57$
Sanción	$11.428,57 \times 15\% = 1.714,28$

Sanción: Se aplicará el porcentaje de sanción del 15 por 100 por cuanto los ajustes que se neutralizan se han producido en la base imponible.

Sobre la sanción a imponer cabría aplicar tanto la reducción por conformidad (188.2 LGT), que en este caso no se da por no haber prestado conformidad con la propuesta de liquidación, como la reducción contemplada en el artículo 188.3 de la LGT, que hemos denominado como «pronto pago», si se cumplen los requisitos de dicho artículo.

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	195.1, párrafo 2.º de la LGT
Calificación	Grave
Base sanción	11.428,57
Porcentaje de sanción (proporcional no incrementable)	15%
Total	15%
	.../...

.../...	
Reducción conformidad 188.2	No se aplica al haberse firmado en disconformidad
Sanción efectiva	15%
Importe de la sanción	1.714,28 (15% s/11.428,57)
Reducción pronto pago 188.3	Podría aplicarse si se cumpliesen los requisitos del art. 188.3 de la LGT
Sanción a pagar	1.714,28

Por otro lado hay que tener en cuenta que la sanción impuesta por este artículo es deducible de las sanciones que se impongan por las infracciones cometidas en periodos posteriores en tanto y cuanto procedan de la aplicación de las magnitudes falsas. Dispone el artículo 195.3 de la Ley 58/2003, anteriormente transcrito.

d) Por el importe de la deuda a ingresar que deriva del acta: 30.000 euros.

Cuota íntegra	35.000
Deducciones de la cuota (sancionadas por aplicación art. 195.1, párrafo 2.º)	- 5.000
Cuota líquida	30.000
Retenciones	- 25.000
Cuota a ingresar	5.000
Cuota autoliquidada a devolver	+ 25.000
Cuota a ingresar por acta	30.000

Como se ha expuesto anteriormente, los ajustes en la base imponible del año 2005 presentan el siguiente detalle:

Total aumento	Aumentos sancionables	Aumento no sancionable
150.000	120.000	30.000
100%	80% (120.000/150.000)	20% (30.000/150.000)

La forma de cálculo de la base de la sanción se encuentra recogida en el artículo 8 del Real Decreto 2063/2004 transcrito anteriormente.

Cálculo de la base de la sanción:

	Total	Ajuste sancionable	Ajuste no sancionable
Cuota a ingresar	30.000	24.000 (30.000 × 80%)	6.000 (30.000 × 20%)

Criterios de calificación:

Ajuste	Sancionable	Ocultación	A. Cont	Fac. falsas	Sanc. NO calif.
Determinados gastos (informes) no justificados documentalmente	35.000	35.000	35.000		
Aplicación de coeficientes de amortización superiores a los reglamentariamente aprobados	5.000				5.000
Ingresos no declarados y no contabilizados	10.000	10.000	10.000		
Gastos no relacionados con la actividad de la entidad	50.000				50.000
Gastos justificados con facturas respecto de los que los hechos documentados no se ha probado su realización, aportándose tan solo la factura y el medio de pago (cheque al portador)	20.000	20.000	20.000	20.000	
Total	120.000	65.000	65.000	20.000	55.000

Para la calificación de la infracción no se tiene en cuenta los créditos de impuesto (15.000) porque no inciden en la cantidad dejada de ingresar, ya que todo deriva de los ajustes en base.

Ocultación:

$$\frac{(65.000 \times 35\%) + 0}{(120.000 \times 35\%) + 0} = 54,16\%; \text{ grave}$$

Anomalía contable:

$$\frac{(65.000 \times 35\%) + 0}{(120.000 \times 35\%) + 0} = 54,16\%; \text{ Muy grave}$$

Facturas falsas:

$$\frac{(20.000 \times 35\%) + 0}{(120.000 \times 35\%) + 0} = 16,66\%; \text{ Muy grave}$$

Criterios de graduación:

Perjuicio económico. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

Dispone el artículo 191.5 de la LGT que:

«5. Cuando el obligado tributario hubiera obtenido indebidamente una devolución y como consecuencia de la regularización practicada procediera la imposición de una sanción de las reguladas en este artículo, se entenderá que la cuantía no ingresada es el resultado de adicionar al importe de la devolución obtenida indebidamente la cuantía total que hubiera debido ingresarse en la autoliquidación y que el perjuicio económico es del **100 por 100**.

En estos supuestos, no será sancionable la infracción a la que se refiere el artículo 193 de esta ley, consistente en obtener indebidamente una devolución.»

En consecuencia: incremento en 25 puntos.

Comisión reiterada. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

Reiteración: Período de 4 años: 25 de julio de 2006 a 25 de julio de 2002.

Tributo	Tipificación	Calificación	Firmeza	Antecedente
IVA 3.º trim. 2003	195 Ley 58/2003	Grave	17/11/2004	No, diferente naturaleza
IVA 4.º trim. 2003	191 Ley 58/2003	Muy Grave	20/10/2005	Sí, muy grave
Sociedades 2002	79 c) Ley 230/1963	Grave	25/03/2004	Sí, Ley 230/1963 leve

En consecuencia: incremento en 25 puntos.

Reducción por conformidad. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

No procede al haberse firmado el acta en disconformidad.

Reducción por pronto pago. Artículo 188.3 de la LGT.

Podría aplicarse de cumplirse los requisitos exigidos en dicho artículo (no interponer recurso contra la liquidación y la sanción y efectuar el pago en plazo –art. 62.2 LGT– o aplazamiento con aval bancario solicitado en período voluntario), y ello aun cuando no se aplique la reducción por conformidad.

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	191 LGT
Calificación	Muy grave
Base sanción	24.000
	.../...

.../...	
Mínimo	100 puntos
Perjuicio económico	+ 25 puntos
Reiteración	+ 25 puntos
Total	150 puntos
Sanción a imponer	150%
Importe de la sanción	36.000 (150% s/24.000)
Posible reducción pronto pago (art. 188.3)	9.000 (25% s/36.000)

RESUMEN SANCIONES IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES 2005

Conducta	Tipificación	Sanción
Base Imponible negativa falsa	195.1 párrafo 1.º	$50.000 \times 80\% = 40.000 \times 15\% = 6.000$
Créditos falsos	195.1 párrafo 1.º	$15.000 \times 50\% = 7.500$
Cuota que debería ingresarse pero es que neutralizada con créditos de impuesto	195.1 párrafo 2.º	$5.000 \times 80\% = 4.000 / 0,35 = 11.428,57 \times 15\% = 1.714,28$
Por el importe no ingresado	191 LGT	36.000 (150% s/24.000)

Además hay que tener en cuenta que la infracción por acreditar base imponible negativa falsa por importe de 40.000 euros (art. 195.1 párrafo 1.º) lleva incorporado un 54,16% de ocultación y de anomalía contable y un 16,66% de facturas falsas. Dichas circunstancias se habrán de tener en cuenta cuando se cometa la infracción del 191 ó 193 en ejercicios futuros.

Además hay que tener en cuenta que la infracción tipificada como acreditación de créditos de impuesto falsos por importe de 15.000 euros (art. 195.1 Párrafo 1.º) **no lleva incorporado ni ocultación ni anomalía contable ni facturas falsas**, que igualmente habrán de tenerse en cuenta cuando se cometa la infracción del 191 ó 193 en ejercicios futuros.

3.º IVA 3.º trimestre 2005. Acta en conformidad.

Detalle de los ajustes efectuados por la Inspección:

	Importe	Sancionable	NO sancionable
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. SÍ repercusión	2.000	2.000	
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. NO repercusión	3.500	3.500	
Minoración IVA soportado deducible. NO sancionables	1.000		1.000
Total	6.500	5.500	1.000

Porcentaje magnitudes sancionables sobre importe total regularizado: $5.500 / 6.500 = 84,61\%$

El importe total de las cuotas regularizadas (sancionables y no sancionables) han originado los siguientes efectos:

	Importe	Infracción tributaria
Total cuotas regularizadas	6.500	
Cuota dejada de ingresar	3.000	Art. 191
Neutralizadas con cuotas a compensar procedentes de ejercicios anteriores	1.000	Art. 195.1, párrafo 2.º
Cuotas a compensar en ejercicios posteriores	2.500	Art. 195.1, párrafo 1.º

Infracciones:

a) *Por las cuotas a compensar en períodos posteriores incorrectamente declaradas.*

Se ha cometido la infracción tipificada en el **artículo 195.1 párrafo primero de la Ley 58/2003** (*Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes*), a tenor del cual:

«1. Constituye infracción tributaria determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios a compensar o deducir en la base o en la cuota de declaraciones futuras, propias o de terceros.

(...)

La infracción tributaria prevista en este artículo será **grave**.

La base de la sanción será el importe de las cantidades indebidamente determinadas o acreditadas. (...)

2. La sanción consistirá en multa **pecuniaria proporcional** del 15 por 100 si se trata de partidas a compensar o deducir en la base imponible, o **del 50 por 100 si se trata de partidas a deducir en la cuota o de créditos tributarios aparentes.**»

- Base imponible negativa incorrectamente declarada: 2.500 euros.
- Base de la sanción: $2.500 \times 84,61\% = 2.115,25$ euros.

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	195.1, párrafo 1.º de la LGT
Calificación	Grave
Base sanción (2.500 × 84,61% = 2.115,25)	2.115,25
Porcentaje de sanción (proporcional no incrementable)	50%
Total	50%
Importe de la sanción	1.057,62
Reducción conformidad 188.2 (30% s/50%)	(317,28)
Sanción reducida	740,33
Reducción pronto pago 188.3 (podría aplicarse si se cumpliesen los requisitos del art. 188.3 de la LGT)	(185,08)
Sanción a pagar	555,25

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la sanción impuesta por este artículo es deducible de las sanciones que se impongan por las infracciones cometidas en períodos posteriores en tanto en cuanto procedan de la aplicación de las magnitudes falsas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 195.3 de la Ley 58/2003.

b) Por la cuota que habría resultado a ingresar como consecuencia de ajustes efectuados en el 3.º trimestre pero que es neutralizada con créditos de impuesto procedentes de los períodos anteriores.

Se ha cometido la infracción tipificada en el **artículo 195.1 párrafo segundo de la Ley 58/2003** (*Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes*), a tenor del cual:

«1. (...)

También se incurre en esta infracción cuando se declare incorrectamente la renta neta, las cuotas repercutidas, las cantidades o cuotas a deducir o los incentivos fiscales de un período impositivo sin que se produzca falta de ingreso u obtención indebida de devoluciones por haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, deducción o aplicación.

La infracción tributaria prevista en este artículo será **grave**.

La base de la sanción será el importe de las cantidades indebidamente determinadas o acreditadas. En el supuesto previsto en el segundo párrafo de este apartado, se entenderá que la cantidad indebidamente determinada o acreditada es el incremento de la renta neta o de las cuotas repercutidas, o la minoración de las cantidades o cuotas a deducir o de los incentivos fiscales, del período impositivo.

2. La sanción consistirá en multa pecuniaria proporcional del 15 por 100 si se trata de partidas a compensar o deducir en la base imponible, o del **50 por 100 si se trata de partidas a deducir en la cuota o de créditos tributarios aparentes.**»

El desarrollo reglamentario de esta infracción se encuentra recogido en el artículo 13 del Real Decreto 2063/2004 (*Infracción tributaria por determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes*), que dispone:

«**3.** Cuando lo que se haya declarado incorrectamente sea la cuota repercutida, la cantidad o cuota a deducir o los incentivos fiscales de un período y la compensación solo se haya llevado a cabo en la cuota del tributo o en la cantidad a ingresar, la multa proporcional del 50 por 100 se aplicará sobre el incremento de cuota sancionable que hubiese sido objeto de compensación.»

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	195.1, párrafo 2.º de la LGT
Calificación	Grave
Base sanción ($1.000 \times 84,61\% = 846,1$)	846,1
Porcentaje de sanción (proporcional no incrementable)	50%
Total sanción íntegra	423,05 ($846,1 \times 50\%$)
Reducción conformidad 188.2	126,91 ($30\% \text{ s/} 423,05$)
Importe de la sanción reducida	296,13
Reducción pronto pago 188.3	Podría aplicarse si se cumpliesen los requisitos del art. 188.3 de la LGT
Sanción a pagar (en caso de aplicarse la reducción del art. 188.3 de la LGT)	222,10

Por otro lado, hay que tener en cuenta que la sanción impuesta por este artículo es deducible de las sanciones que se impongan por las infracciones cometidas en períodos posteriores en tanto y cuanto procedan de la aplicación de las magnitudes falsas.

c) *Por el importe de la deuda a ingresar que deriva del acta: 3.000 euros.*

Como se ha expuesto anteriormente, los ajustes efectuados en las cuotas correspondientes al 3.º trimestre de 2005 dieron lugar, además de a las magnitudes sancionadas en las letras anteriores, a una cuota no ingresada por importe de 3.000 euros.

Cálculo de la base de la sanción:

La forma de cálculo de la base de la sanción se encuentra recogida en el artículo 8 del Real Decreto 2063/2004 transcrito anteriormente.

Total aumento cuota no ingresada	Aumentos en cuota sancionables	Aumento en cuota no sancionable
3.000	2.538,30	461,70

Criterios de calificación:

Ajuste	Total ajustes sancionable	Ocultación	Anomalía contable	Sancionable NO calificación
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. Sí repercusión	2.000	2.000	2.000	
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. NO repercusión	3.500	3.500	3.500	
Total	5.500	5.500	5.500	0

Ocultación: $5.500/5.500 = 100\%$; Grave

Anomalía contable: $5.500/5.500 = 100\%$; Muy grave

Criterios de graduación:

Perjuicio económico. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 187 de la Ley 58/2003, transcrito anteriormente, el perjuicio económico se calculará en función del porcentaje que representa la base de la sanción y la cuantía total que hubiera debido ingresarse en la autoliquidación.

En este caso, la base de la sanción asciende a 2.538,30 euros y el importe de la cuota dejada de ingresar asciende a 3.000 euros, por lo que dicho porcentaje asciende a 84,61 euros ($2.538,30 / 3.000$).

En consecuencia: incremento en 25 puntos.

Comisión reiterada. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

Reiteración: Período de 4 años: 20 de octubre de 2005 a 20 de octubre de 2001.

Tributo	Tipificación	Calificación	Firma	Antecedente
IVA 3.º trim. 2003	195 Ley 58/2003	Grave	17/11/2004	No, diferente naturaleza
IVA 4.º trim. 2003	191 Ley 58/2003	Muy grave	20/10/2005	No, firme el mismo día
Sociedades 2002	79 c) Ley 230/1963	Grave	25/03/2004	Sí, Ley 230/1963 leve

En consecuencia: incremento en 5 puntos.

Reducción por conformidad. Artículos 187 y 188 de la Ley 58/2003.

Al haberse firmado el acta en conformidad, procederá la aplicación de la reducción de la sanción en un 30 por 100 sobre el importe íntegro de la misma.

Reducción por pronto pago. Artículo 188.3 de la LGT.

Podría aplicarse de cumplirse los requisitos exigidos en dicho artículo (no interponer recurso contra la liquidación y la sanción y efectuar el pago en plazo –62.2 LGT– o aplazamiento con aval bancario solicitado en período voluntario) y ello aun cuando se aplique la reducción por conformidad. La reducción adicional del 25 por 100 se aplicará sobre la sanción reducida, esto es, una vez efectuada la reducción del 30 por 100 sobre la sanción íntegra.

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	191 de la LGT
Base sanción	2.538,3
Mínimo	100 puntos
Perjuicio económico	+ 25 puntos
Reiteración	+ 5 puntos
Total sanción íntegra	130 puntos
Reducción conformidad	– 39 puntos
Sanción reducida	91%
Importe de la sanción reducida	2.309,85
Posible reducción pronto pago 188.3	577,46 (25% s/ 2.309,85)
Sanción a ingresar	1.732,5

RESUMEN SANCIONES IVA 3.º TRIMESTRE 2005

Conducta	Tipificación	Sanción
Créditos falsos	195.1 párrafo 1.º	$2.500 \times 84,61\% = 2.115,25$. Sanción: $2.115,25 \times 50\% = 1.057,62$. Reducción por conformidad: (317,28) Sanción reducida: 740,33
.../...		

.../...		
Cuota que debería ingresarse pero que es neutralizada con créditos de impuesto	195.1 párrafo 2.º	$1.000 \times 84,61\% = 846,1$. Sanción: $846,1 \times 50\% = 423,05$. Reducción por conformidad: (126,91). Sanción reducida: 296,13
Por el importe no ingresado	191 LGT	$3.000 \times 84,61\% = 2.538,3$. Sanción: $130\% \text{ s/ } 2.538,3 = 3.299,79$ Reducción por conformidad: (990) Sanción reducida: 2.309,85

Además, hay que tener en cuenta que la infracción por acreditar créditos de impuesto (2.500 + 1.000) (art. 195.1 párrafos 1.º y 2.º), el **84,61%** es sancionable y lleva incorporado un 100 por 100 de ocultación y de anomalía contable. Dichas circunstancias se habrán de tener en cuenta cuando se cometa la infracción del 191 ó 193 en ejercicios futuros.

4.º IVA 4.º trimestre 2005. Acta en conformidad.

Detalle de los ajustes efectuados por la Inspección:

	Importe	Sancionable	NO sancionable
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. SÍ repercusión	2.000	2.000	
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. NO repercusión	4.000	4.000	
Minoración IVA soportado deducible. SÍ sancionables	2.000	2.000	
Créditos falsos 3.º trimestre 2005	2.500	2.115,25 (84,61%)	384,75
Creditos aplicados en 3.º trimestre	1.000	846,1 (84,61%)	153,9
Total	11.500	10.961,35	538,65

Ajustes: cuota a ingresar, 11.500 euros cuyo origen es: 8.000 (del 4.º trimestre) + 3.500 (del 3.º trimestre).

Cálculo de la base de la sanción:

La forma de cálculo de la base de la sanción se encuentra recogida en el artículo 8 del Real Decreto 2063/2004 transcrito anteriormente.

El porcentaje que representan las magnitudes sancionables sobre el importe total regularizado será: $8.000 \text{ (del 4.º trimestre)} + 3.500 \times 84,61\% \text{ (del 3.º trimestre)} = 10.961,35 / 11.500 = 95,53\%$

Base de la sanción: $95,53\% \times 11.500 = 10.961,35 \text{ euros}$.

Criterios de calificación:

Ajuste	Sancionable	Ocultación	A. Cont	Fac. falsas	Sanc. NO calif.
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas. Sí repercusión 4.º trimestre	2.000	2.000	2.000	xx	2.000
Operaciones sujetas y no exentas al IVA no declaradas y no contabilizadas NO repercusión 4.º trimestre	4.000	4.000	4.000		
Minoración IVA soportado deducible. Sí sancionables 4.º trimestre	2.000				
Créditos falsos 3.º trimestre 2005	2.115,25	2.115,25	2.115,25		
Créditos aplicados en 3.º trimestre	846,1	846,1	846,1		
Total	10.961,35	8.961,35	8.961,35		2.000

Recuérdese que en relación a los créditos que proceden del 3.º trimestre de 2005, al imponerse la sanción correspondiente a la infracción de dejar de ingresar –art. 191– ya se dijo que había que tener en cuenta que la infracción por acreditar créditos de impuesto (2.500 + 1.000) (art. 195.1 párrafos 1.º y 2.º) el **84,61 por 100** era sancionable y que llevaba incorporado un 100 por 100 de ocultación y de anomalía contable.

Dichas circunstancias se han de tener en cuenta cuando se cometa la infracción del 191 ó 193 en los ejercicios futuros y como se ha dicho, es en el 4.º trimestre de 2005 cuando se comete la infracción tipificada en el artículo 191 de la LGT.

Ocultación: $8.961,35 / 10.961,35 = 81,75\%$; Grave

Anomalía contable: $8.961,35 / 10.961,35 = 81,75\%$; Muy grave

Criterios de graduación:

Perjuicio económico. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 187 de la 58/2003, transcrito anteriormente, el perjuicio económico se calculará en función del porcentaje que representa la base de la sanción y la cuantía total que hubiera debido ingresarse en la autoliquidación.

En el caso de que la infracción cometida sea la correspondiente a la falta de ingreso de la deuda y a la obtención indebida de devoluciones, como es el caso, el perjuicio es del 100 por 100 por lo que el incremento de la sanción será de 25 puntos (art. 191.5 de la LGT).

En consecuencia: incremento en 25 puntos.

Comisión reiterada. Artículo 187 de la Ley 58/2003.

Reiteración: Período de 4 años: 30 de enero de 2006 a 30 de enero de 2002.

Tributo	Tipificación	Calificación	Firmeza	Antecedente
IVA 3.º trim. 2003	195 Ley 58/2003	Grave	17/11/2004	NO, diferente naturaleza
IVA 4.º trim. 2003	191 Ley 58/2003	Muy grave	20/10/2005	SÍ, Muy grave
Sociedades 2002	79 c) Ley 230/1963	Grave	25/03/2004	SÍ, Ley 230/1963 leve

En consecuencia: incremento en 25 puntos.

Reducción por conformidad. Artículos 187 y 188 de la Ley 58/2003.

Al haberse firmado el acta en conformidad, procederá la aplicación de la reducción de la sanción en un 30 por 100 sobre el importe íntegro de la misma.

Reducción por pronto pago. Artículo 188.3 de la LGT.

Podría aplicarse de cumplirse los requisitos exigidos en dicho artículo (no interponer recurso contra la liquidación y la sanción y efectuar el pago en plazo –art. 62.2 LGT– o aplazamiento con aval bancario solicitado en período voluntario) y ello aun cuando se aplique la reducción por conformidad. La reducción adicional del 25 por 100 se aplicará sobre la sanción reducida, esto es, una vez efectuada la reducción del 30 por 100 sobre la sanción íntegra.

Sanción a imponer.

De todo lo anteriormente expuesto, la sanción que procedería imponer será:

Tipificación de la infracción	191 de la LGT
Base sanción	10.961,35
Mínimo	100 puntos
Perjuicio económico	+ 25 puntos
Reiteración	+ 25 puntos
Total sanción íntegra	150 puntos
Reducción conformidad	– 45 puntos (150 puntos × 30%)
Sanción reducida	105%
Sanción reducida	11.509,41
.../...	

.../...	
A deducir sanción por el art. 195.1.1.º párrafo impuesta en el 3.º trimestre	(740,33)
A deducir sanción por el art. 195.1.2.º párrafo impuesta en el 3.º trimestre	(296,13)
Sanción a imponer	10.472,95
Possible reducción pronto pago 188.3 de la LGT	2.618,23 (25% s/10.472,95)
Sanción a ingresar	7.854,71

C) PLAZOS DE RESOLUCIÓN DEL PROCEDIMIENTO SANCIONADOR

El procedimiento sancionador en materia tributaria se encuentra regulado en los artículos 207 a 212 de la Ley 58/2003.

Por lo que se refiere al inicio del procedimiento, el artículo 209.2 dispone que:

«2. Los procedimientos sancionadores que se incoen como consecuencia de un procedimiento iniciado mediante declaración o de un procedimiento de verificación de datos, comprobación o inspección no podrán iniciarse respecto a la persona o entidad que hubiera sido objeto del procedimiento **una vez transcurrido el plazo de tres meses** desde que se hubiese notificado o se entendiese notificada la correspondiente liquidación o resolución.»

En consecuencia, teniendo en cuenta que el procedimiento inspector ha concluido mediante la incoación de tres actas, todas ellas de fecha **10 de marzo de 2009**, si bien dos actas fueron firmadas en conformidad (Impuesto sobre Sociedades 2004 e IVA, 3.º y 4.º trimestre de 2005) y una en disconformidad (Impuesto sobre Sociedades 2005), habrá que tener en cuenta **la fecha en la que se dictaron y notificaron los actos de liquidación que derivan de dichas actas**.

Así:

Concepto	Fecha del acta	Notificación de la liquidación
Acta en conformidad Impuesto sobre Sociedades 2004	10/03/2009	10/04/2009 (art. 156.3 LGT)
Acta en disconformidad Impuesto sobre Sociedades 2005	10/03/2009	20/06/2009 (art. 157.5 LGT)
Acta en conformidad IVA (3.º y 4.º trimestre 2005)	10/03/2009	10/04/2009 (art. 156.3 LGT)

De acuerdo con los datos del enunciado, las fecha máximas para iniciar el procedimiento sancionador y la fecha real de inicio del mismo son:

Concepto	Notificación de la liquidación	Fecha máxima (3 meses)	Notificación de inicio del procedimiento sancionador
Acta en conformidad Impuesto sobre Sociedades 2004	10/04/2009	10/07/2009	10/04/2009
Acta en disconformidad Impuesto sobre Sociedades 2005	20/06/2009	20/09/2009	20/06/2009
Acta en conformidad IVA (3.º y 4.º trimestre 2005)	10/04/2009	10/07/2009	10/04/2009

En consecuencia, el inicio del procedimiento sancionador se ha producido dentro del plazo establecido en el artículo 209.2 de la LGT.

Por lo que se refiere a la finalización del procedimiento, el artículo 211.2 dispone que:

«2. El procedimiento sancionador en materia tributaria deberá concluir en el plazo máximo de seis meses contados desde la notificación de la comunicación de inicio del procedimiento. Se entenderá que el procedimiento concluye en la fecha en que se notifique el acto administrativo de resolución del mismo. A efectos de entender cumplida la obligación de notificar y de computar el plazo de resolución serán aplicables las reglas contenidas en el apartado 2 del artículo 104 de esta ley.»

De acuerdo con los datos del enunciado, las fecha máximas para notificar el acuerdo sancionador y la fecha real de conclusión del mismo son:

Concepto	Notificación de inicio del procedimiento sancionador	Fecha máxima (6 meses)	Notificación del acto de imposición de la sanción
Acta en conformidad Impuesto sobre Sociedades 2004	10/04/2009	10/10/2009	20/09/2009
Acta en disconformidad Impuesto sobre Sociedades 2005	20/06/2009	20/12/2009	20/09/2009
Acta en conformidad IVA (3.º y 4.º trimestre 2005)	10/04/2009	10/10/2009	20/09/2009

En consecuencia, el procedimiento sancionador se ha instruido y resuelto dentro de los plazos establecidos en los artículos 209.2 y 211.2 de la LGT.

Con la notificación de los acuerdos de imposición de sanciones se abre el plazo de ingreso en período voluntario que, de acuerdo con el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, finalizará el **5 de noviembre de 2009**.

Dispone el artículo 62.2 de la LGT:

«2. En el caso de deudas tributarias resultantes de liquidaciones practicadas por la Administración, el pago en período voluntario deberá hacerse en los siguientes plazos:

- a) Si la notificación de la liquidación se realiza entre los días 1 y 15 de cada mes, desde la fecha de recepción de la notificación hasta el día 20 del mes posterior o, si este no fuera hábil, hasta el inmediato hábil siguiente.
- b) Si la notificación de la liquidación se realiza entre los días 16 y último de cada mes, desde la fecha de recepción de la notificación hasta el día 5 del segundo mes posterior o, si este no fuera hábil, hasta el inmediato hábil siguiente.»

Por otro lado, el día 20 de septiembre de 2009 se abre igualmente el plazo para interponer bien el recurso de reposición, bien la reclamación económico-administrativa, que, de acuerdo con lo establecido en los artículos 223.1 y 235.1 de la Ley 58/2003, es, en ambos casos, un mes a contar desde la notificación del acto objeto de recurso o reclamación, esto es, el plazo para recurrir las sanciones impuestas finalizaría el **21 de octubre de 2009**.

En este sentido, el artículo 212 de la LGT regula los *Recursos contra sanciones* y dispone:

«1. El acto de resolución del procedimiento sancionador podrá ser objeto de recurso o reclamación independiente. En el supuesto de que el contribuyente impugne también la deuda tributaria, se acumularán ambos recursos o reclamaciones, siendo competente el que conozca la impugnación contra la deuda.

2. Se podrá recurrir la sanción sin perder la reducción por conformidad prevista en el párrafo b) del apartado 1 del artículo 188 de esta ley siempre que no se impugne la regularización.

Las sanciones que deriven de actas con acuerdo no podrán ser impugnadas en vía administrativa. La impugnación de dicha sanción en vía contencioso-administrativa supondrá la exigencia del importe de la reducción practicada.

3. La interposición en tiempo y forma de un recurso o reclamación administrativa contra una sanción producirá los siguientes efectos:

- a) La ejecución de las sanciones quedará automáticamente suspendida en período voluntario sin necesidad de aportar garantías hasta que sean firmes en vía administrativa.
- b) No se exigirán intereses de demora por el tiempo que transcurra hasta la finalización del plazo de pago en período voluntario abierto por la notificación de la resolución que ponga fin a la vía administrativa.»

No obstante, hay que tener en cuenta que las sanciones impuestas en relación al Impuesto sobre Sociedades, año 2004 y en relación al IVA, 3.º y 4.º trimestre de 2005 llevaban incorporada la reducción por conformidad, por lo que en caso de recurrir **la liquidación** que deriva de las actas, será de aplicación lo dispuesto en el artículo 188.2 de la LGT, que dispone:

«2. El importe de la reducción practicada conforme a lo dispuesto en el apartado anterior se exigirá sin más requisito que la notificación al interesado, cuando concurra alguna de las siguientes circunstancias:

- a) (...)
- b) En los supuestos de conformidad, cuando se haya interpuesto recurso o reclamación contra la regularización.»

Además, como se ha dicho, las sanciones impuestas (tanto las que derivan de actas de conformidad como la del acta de disconformidad) podían ser objeto de reducción en un 25 por 100 adicional (reducción a la que hemos denominado por «pronto pago») y que estaba condicionada a:

- a) Que se realice el ingreso total del importe restante de dicha sanción en el plazo del apartado 2 del artículo 62 de esta ley o en el plazo o plazos fijados en el acuerdo de aplazamiento o fraccionamiento que la Administración tributaria hubiera concedido con garantía de aval o certificado de seguro de caución y que el obligado al pago hubiera solicitado con anterioridad a la finalización del plazo del apartado 2 del artículo 62 de la ley.
- b) Que no se interponga recurso o reclamación contra la liquidación o la sanción.

Pues bien, en el caso de que se hubiera interpuesto recurso o reclamación en plazo contra la liquidación o la sanción, el importe de la reducción del 25 por 100 que se hubiera practicado se exigirá sin más requisito que la notificación al sujeto infractor.

Por otro lado, en el caso de que fuera exigible tanto el importe de la reducción del 30 por 100 como la del 25 por 100, no será necesario interponer recurso independiente contra dicho acto si previamente se hubiera interpuesto recurso o reclamación contra la sanción reducida.

Si se hubiera interpuesto recurso contra la sanción reducida se entenderá que la cuantía a la que se refiere dicho recurso será el importe total de la sanción, y se extenderán los efectos suspensivos derivados del recurso a la reducción practicada que se exija.

D) IMPORTE DE LAS CANTIDADES QUE PODRÍAN DERIVARSE A LOS PRESUNTOS RESPONSABLES TENIENDO EN CUENTA QUE HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2006 EL ADMINISTRADOR ÚNICO FUE EL SEÑOR NICOMEDES Y A PARTIR DEL 1 DE ENERO DE 2007 FUE NOMBRADO ADMINISTRADOR EL SEÑOR TEODORO

De los datos del enunciado, se desprende que la entidad está viva y activa, esto es, sigue desarrollando la actividad empresarial a la que se dedica, lo cual es importante para determinar los supuestos de derivación de responsabilidad.

En esta situación (viva y activa) puede efectuarse la derivación de responsabilidad, con carácter general, por dos posibles motivos:

- a) Por la participación del responsable tributario en la comisión de una infracción, de acuerdo con lo establecido en el artículo 182.1 y 2 de la Ley 58/2003.

En este caso se derivaría al administrador de la entidad en los periodos en los que se aprecia la comisión de las infracciones (**señor Nicomedes**) y ello bien por aplicación del artículo 42.1 a) o bien por el artículo 43.1.º a), ambos de la LGT.

- b) Por la participación en la colaboración del responsable tributario en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria, incumplan las órdenes de embargo, colaboren o consientan en el levantamiento de los bienes o derechos embargados, o de aquellos bienes o derechos sobre los que se hubiera constituido la medida cautelar o la garantía así como a las personas o entidades depositarias de los bienes del deudor que, una vez recibida la notificación del embargo, colaboren o consientan en el levantamiento de aquellos.

Pues bien, de los datos del enunciado se desprende que los presupuestos de hecho que permitiría la derivación de responsabilidad se pueden encontrar encuadrados en los supuestos de hecho enumerados en la **letra a) anterior** (colaboración activa o de forma negligente en la comisión de infracciones tributarias).

En todo caso, **el alcance** en ambos casos [arts. 42.1 a) y 43.1 a) LGT] es el mismo y el presupuesto de hecho es la existencia de infracciones tributarias en las que hayan participado en la comisión de las infracciones de la entidad, bien de **forma activa** [42.1.º a)] o de **forma negligente** (*culpa in vigilando*) [43.1 a)].

En este sentido, el artículo 182 de la LGT regula los *Responsables y sucesores de las sanciones tributarias* y dispone que:

«1. Responderán solidariamente del pago de las sanciones tributarias, derivadas o no de una deuda tributaria, las personas o entidades que se encuentren en los supuestos de los párrafos a) y c) del apartado 1 y en los del apartado 2 del artículo 42 de esta ley, en los términos establecidos en dicho artículo. El procedimiento para declarar y exigir la responsabilidad solidaria será el previsto en el artículo 175 de esta ley.

2. Responderán subsidiariamente del pago de las sanciones tributarias las personas o entidades que se encuentren en los supuestos de los párrafos a), g) y h) del apartado 1 del artículo 43 de esta ley, en los términos establecidos en dicho artículo.

El procedimiento para declarar y exigir la responsabilidad subsidiaria será el previsto en el artículo 176 de esta ley.»

Por su parte, los artículos 42.1 a) y 43.1 a) de la LGT a los que se remite el artículo 182.1 y 2 disponen:

Artículo 42 de la LGT. *Responsables solidarios.*

«1. Serán responsables solidarios de la deuda tributaria las siguientes personas o entidades:

a) Las que sean **causantes o colaboren activamente** en la realización de una infracción tributaria. **Su responsabilidad también se extenderá a la sanción.**»

Artículo 43 de la LGT. *Responsables subsidiarios.*

«1. Serán responsables subsidiarios de la deuda tributaria las siguientes personas o entidades:

a) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo a) del apartado 1 del artículo 42 de esta ley, los administradores de hecho o de derecho de las personas jurídicas que, habiendo estas cometido infracciones tributarias, **no hubiesen realizado los actos necesarios que sean de su incumbencia para el cumplimiento de las obligaciones y deberes tributarios, hubiesen consentido el incumplimiento por quienes de ellos dependan o hubiesen adoptado acuerdos que posibilitasen las infracciones. Su responsabilidad también se extenderá a las sanciones.**»

En ambos presupuestos de hecho que permiten la derivación de responsabilidad, la **declaración extemporánea de 25 de junio de 2008**, en relación al Impuesto sobre Sociedades, año 2004 y que fue presentada por don Teodoro, beneficia al señor Nicomedes, ya que al no ser sancionable, no se le puede derivar responsabilidad por el importe autoliquidado.

La posibilidad de aplicar un precepto u otro estará en función de las pruebas que ha de aportar, lógicamente, la Administración del grado de implicación en la comisión de la infracción por parte del sujeto infractor.

Alcance de la derivación de responsabilidad: será la deuda vinculada a las sanciones referidas a las infracciones en las que el responsable ha participado en su comisión bien de forma activa [42.1 a) LGT] o de forma negligente, esto es, por *culpa in vigilando* [43.1 a) LGT].

Precepto 182 LGT	42.1 a)	43.1 a)
Tipo de responsabilidad	SOLIDARIA	SUBSIDIARIA
Alcance		
Sociedades 2004		
Cuota Soc. 2004: 47.000	39.000	39.000
Intereses de demora Soc. 2004	8.079,14	8.079,14
Sanción Soc. 2004	Parte correspondiente a los 39.000	Parte correspondiente a los 39.000
Sociedades 2005		
Cuota Soc. 2005: 30.000	24.000	24.000
Intereses de demora Soc. 2005	3.464,93	3.464,93
Sanción Soc. 2005 191	Parte correspondiente a los 24.000	Parte correspondiente a los 24.000
Sanción 195.1 párrafo 1.º	36.000 (150% s/24.000)	36.000 (150% s/24.000)
Sanción 195.1 párrafo 1.º	6.000	6.000
Sanción 195.1 párrafo 2.º	7.500	7.500
Sanción 195.1 párrafo 2.º	1.714,28	1.714,28
IVA 3.º trim. 2005		
Cuota IVA, 3.º trim. 2005: 3.000	2.538,3	2.538,3
		.../...

.../...		
Intereses de demora IVA	495,58	495,58
3.º trim. 2005	Parte correspondiente a los 2.538,3	Parte correspondiente a los 2.538,3
Sanción IVA 3.º trim. 2005: 191	2.309,85 (91% s/2.538,3)	2.309,85 (91% s/2.538,3)
Sanción 195.1 párrafo 1.º	740,33	740,33
Sanción 195.1 párrafo 2.º	423,05	423,05
IVA 4.º trim. 2005		
Cuota IVA, 4.º trim. 2005: 11.500	10.961,35	10.961,35
Intereses de demora IVA	1.948,28	1.948,28
4.º trim. 2005	Parte correspondiente a los 10.961,35	Parte correspondiente a los 10.961,35
Sanción IVA 4.º trim. 2005: 191	10.472,95	10.472,95
Total alcance	187.918,04	187.918,04

Ahora bien, aun cuando el alcance de la responsabilidad es el mismo, sin embargo la diferencia sustancial se encuentra en el momento en el que puede exigirse la deuda al responsable y ello por cuanto la Administración, en el caso de **responsabilidad solidaria**, podrá exigir la deuda al responsable solidario en cuanto el deudor principal no hubiera pagado la deuda en su período voluntario (por lo que habrá de encontrarse en período ejecutivo), mientras que si la **responsabilidad fuera de carácter subsidiario**, para poder exigir la deuda al responsable subsidiario, deberán concurrir dos circunstancias, por un lado, que el deudor principal no hubiera pagado la deuda en su período voluntario y, por otro, que se haya declarado fallido el deudor principal.

Don Teodoro solo podría ser declarado **responsable subsidiario** en el caso de que la entidad hubiera cesado en la actividad, de acuerdo con lo establecido en el artículo 43.1 b) de la LGT, pero en este caso, el alcance varía del exigible a don Nicomedes, ya que no se exigirán las sanciones pero sí el resto de los componentes de la totalidad de las deudas, excluido el recargo ejecutivo.

Igualmente podría derivársele responsabilidad de **carácter solidario** a **don Teodoro** en el caso de que colaborara en la ocultación o transmisión de bienes o derechos del obligado al pago con la finalidad de impedir la actuación de la Administración tributaria, incumplan las órdenes de embargo, colaboren o consientan en el levantamiento de los bienes o derechos embargados, o de aquellos bienes o derechos sobre los que se hubiera constituido la medida cautelar o la garantía así como a las personas o entidades depositarias de los bienes del deudor que, una vez recibida la notificación del embargo, colaboren o consientan en el levantamiento de aquellos, supuestos de hecho contemplados en el artículo 42.2 de la LGT.

E) DETERMINAR LOS PLAZOS EN LOS QUE DEBE INSTRUIRSE EL PROCEDIMIENTO DE DERIVACIÓN DE RESPONSABILIDAD POR LOS ÓRGANOS DE LA INSPECCIÓN DE LOS TRIBUTOS Y CONSECUENCIAS DE SU INCUMPLIMIENTO

El **artículo 174** de la LGT regula el procedimiento para la *Declaración de responsabilidad* y permite que la derivación se efectúe bien por los órganos competentes para efectuar la liquidación

(en general, dependencia de gestión o dependencia de inspección), bien por los órganos de recaudación (dependencia de recaudación).

De acuerdo con lo establecido en dicho artículo, la competencia se distribuirá en función del momento en el que se dicte y notifique el acuerdo resolutorio de derivación de responsabilidad, de tal forma que si dicho acuerdo se dicta y notifica antes de la finalización del período voluntario de pago del deudor principal, la competencia la tendrá el órgano de liquidación, en caso contrario, será competente el órgano de recaudación.

Dispone a estos efectos el artículo 174 de la LGT:

«1. La responsabilidad podrá ser declarada en cualquier momento posterior a la práctica de la liquidación o a la presentación de la autoliquidación, salvo que la ley disponga otra cosa.

2. En el supuesto de liquidaciones administrativas, si la declaración de responsabilidad se efectúa con anterioridad al vencimiento del período voluntario de pago, la competencia para dictar el acto administrativo de declaración de responsabilidad corresponde al órgano competente para dictar la liquidación. En los demás casos, dicha competencia corresponderá al órgano de recaudación.

3. (...)»

El desarrollo reglamentario, en el caso de que el procedimiento de derivación de responsabilidad se lleve a cabo en el curso del procedimiento inspector se encuentra recogido en el artículo 196 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el reglamento general de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, del que se pueden extraer las siguientes reglas:

A) Inicio del procedimiento de derivación de responsabilidad, y en este caso hay que distinguir:

1.º Que los supuestos de responsabilidad se limiten a exigir la deuda tributaria, excluyendo las sanciones tributarias.

El inicio se notificará al responsable tributario con indicación de las obligaciones tributarias y períodos a los que alcance la declaración de responsabilidad y el precepto legal en que se fundamente.

No obstante, cuando se trate de supuestos de **responsabilidad subsidiaria** se requerirá la previa declaración de fallido del deudor principal y, si los hubiera, de los responsables solidarios.

En este caso, los órganos de recaudación deberán acreditar, a petición de los de inspección, la **condición de fallido de los deudores principales y responsables solidarios**, de lo que se dejará constancia en la comunicación de inicio del procedimiento de declaración de responsabilidad.

Es decir, en estos casos, se puede iniciar a lo largo del procedimiento, bien sea con anterioridad a la incoación del acta, bien con posterioridad a su formalización.

2.º Que los supuestos de responsabilidad incluyan tanto la deuda tributaria como las sanciones tributarias.

En estos casos, como el presupuesto de hecho implica la existencia de una infracción tributaria, será necesario que se haya iniciado previamente el procedimiento sancionador.

Es decir, en estos casos, el procedimiento de derivación se «une» no al procedimiento de comprobación, como en el caso anterior, sino al procedimiento sancionador, por lo que se puede iniciar a lo largo del procedimiento sancionador, bien sea con anterioridad a la formalización de la propuesta sancionadora (o de forma simultánea si se tramita de forma abreviada), bien con posterioridad a su formalización.

B) Trámite de audiencia al responsable, y en este caso hay que distinguir:

1.º Que los supuestos de responsabilidad se limiten a exigir la deuda tributaria, excluyendo las sanciones tributarias.

Se realizará con posterioridad a la formalización del acta al deudor principal y ello por cuanto hasta dicho momento no ha quedado cuantificada, al menos en forma de propuesta, la cuantificación de la obligación tributaria que, en su caso, podrá derivarsele.

2.º Que los supuestos de responsabilidad incluyan tanto la deuda tributaria como las sanciones tributarias.

En estos casos, como el presupuesto de hecho implica la existencia de una infracción tributaria, será necesario que el trámite de audiencia del responsable se efectúe después de formular la propuesta de resolución del procedimiento sancionador al sujeto infractor, y ello por cuanto hasta dicho momento no ha quedado cuantificada, al menos en forma de propuesta, la cuantificación de la sanción tributaria que, en su caso, podrá derivarsele, además de las obligaciones tributarias que traen causa del procedimiento inspector y que ya habrá concluido.

En ambos casos, el responsable dispondrá de un plazo de 15 días, contados a partir del día siguiente al de la notificación de la apertura de dicho plazo, para formular las alegaciones y aportar la documentación que estime oportunas, tanto respecto del presupuesto de hecho de la responsabilidad como de las liquidaciones o sanciones a las que alcance dicho presupuesto.

C) Resolución del procedimiento de derivación.

1.º Que los supuestos de responsabilidad se limiten a exigir la deuda tributaria, excluyendo las sanciones tributarias.

El acuerdo de declaración de responsabilidad corresponderá al órgano competente para dictar la liquidación y habrá de dictarse con posterioridad al acuerdo de liquidación al deudor principal.

2.º Que los supuestos de responsabilidad incluyan tanto la deuda tributaria como las sanciones tributarias.

El acuerdo de declaración de responsabilidad corresponderá al órgano competente para dictar la liquidación (que es a su vez el órgano competente para imponer la sanción pecuniaria) y habrá de dictarse con posterioridad al acuerdo de imposición de sanción al sujeto infractor.

D) Notificación de la resolución del procedimiento de derivación.

1.º Que los supuestos de responsabilidad se limiten a exigir la deuda tributaria, excluyendo las sanciones tributarias.

El acuerdo de declaración de responsabilidad se notificará al responsable antes de la finalización del plazo voluntario de ingreso otorgado al deudor principal respecto de la deuda tributaria que deriva del procedimiento inspector.

2.º Que los supuestos de responsabilidad incluyan tanto la deuda tributaria, como las sanciones tributarias.

El acuerdo de declaración de responsabilidad se notificará al responsable antes de la finalización del plazo voluntario de ingreso otorgado al deudor principal respecto de la sanción que deriva del procedimiento sancionador.

En ambos casos, de no efectuarse la notificación en dicho plazo se procederá de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 124.3 del Reglamento General de Recaudación (RGR), aprobado por el Real Decreto 939/2005, de 29 de julio.

Dispone el artículo 124.3 del RGR que:

«**3.** Cuando el procedimiento para declarar la **responsabilidad se inicie por los órganos competentes para dictar la liquidación y dicha declaración no se haya notificado con anterioridad al vencimiento del período voluntario de pago de la deuda resultante de la liquidación**, el procedimiento para declarar la responsabilidad se dará por concluido sin más trámite, sin perjuicio de que con posterioridad pueda iniciarse un nuevo procedimiento por los órganos de recaudación; a tal efecto, las actuaciones realizadas en el curso del procedimiento inicial, así como los documentos y otros elementos de prueba obtenidos en dicho procedimiento, conservarán su validez y eficacia a efectos probatorios en relación con el mismo u otro responsable.»

Pues bien, de los datos del enunciado del supuesto se deduce que, como se ha expuesto en la solución de la cuestión anterior, el presupuesto de hecho que permite la derivación de la responsabilidad incluye las sanciones tributarias por la participación activa [Responsabilidad solidaria, art. 42.1 a)

Ley 58/2003] del administrador en la comisión de la infracción o bien por una conducta negligente (*culpa in vigilando*) [responsabilidad subsidiaria: art. 43.1 a) Ley 58/2003].

El alcance de la responsabilidad incluía tanto la sanción como la deuda vinculada a la infracción en la que participó.

En consecuencia, el procedimiento de derivación de responsabilidad habrá de vincularse al procedimiento sancionador, cuyos trámites, de los datos del supuesto son:

Concepto	Notificación de inicio del procedimiento sancionador	Notificación del acto de imposición de la sanción	Fin del período voluntario de pago del sujeto infractor
Sanción Impuesto sobre Sociedades 2004	10/04/2009	20/09/2009	05/10/2009
Sanción Impuesto sobre Sociedades 2005	20/06/2009	20/09/2009	05/10/2009
Sanción IVA (3.º y 4.º trimestre 2005)	10/04/2009	20/09/2009	05/10/2009

Por tanto, el acuerdo de inicio del procedimiento de derivación de responsabilidad deberá notificarse una vez que se haya notificado al sujeto infractor la propuesta sancionadora, que en el caso de instruir el procedimiento sancionador en la modalidad de procedimiento abreviado, se hará conjuntamente con la comunicación de inicio de dicho procedimiento sancionador.

Por otro lado, el acuerdo de resolución del procedimiento de derivación de responsabilidad deberá notificarse una vez que se haya dictado el acuerdo de imposición de la sanción y deberá ser notificado al responsable antes de finalizar el período voluntario de pago de la sanción respecto del sujeto infractor, período que, de acuerdo con los datos del enunciado, finaliza el 5 de octubre de 2009.

En caso de incumplimiento de dichos plazos, la competencia para efectuar la derivación de responsabilidad pasará a la Dependencia de Recaudación.

En todo caso, la declaración de responsabilidad al responsable (señor Nicomedes) **no conlleva la exigencia de cobro de la deuda y de la sanción** ya que tan solo tiene efectos declarativos (no ejecutivos), por lo que tan solo se le exigirá el cobro de la deuda y de la sanción una vez que esta hubiera entrado en período ejecutivo para el deudor principal.

Ahora bien, aun cuando la deuda y la sanción se encuentren en período ejecutivo respecto del deudor principal, la exigencia de cobro de la deuda y de la sanción al responsable se efectuará siempre en el período voluntario de pago regulado en el artículo 62.2 de la LGT, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 174.6 de la Ley 58/2003.

Si el responsable no realiza el pago en dicho plazo, la deuda le será exigida en vía de apremio, extendiéndose al recargo del período ejecutivo que proceda.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES Y REFORMA CONTABLE (II)

EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas

Extracto:

EN la presente colaboración se comenta el régimen fiscal del deterioro de los instrumentos financieros de patrimonio contenido en el artículo 12.3 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades (TRIS). Este precepto ha sufrido una profunda modificación. En efecto, la redacción que del mismo ha establecido la Ley 4/2008 incorpora una deducción que no está supeditada al deterioro contable. Importante novedad en un tributo que ha venido apoyándose en la contabilidad y que ahora se aparta de la misma, aunque no de manera total puesto que la nueva deducción –partida fiscalmente deducible– se calcula en función de la evolución de los fondos propios de la entidad participada.

La nueva deducción afecta a las relaciones intragrupo las cuales integran la espina dorsal del Impuesto sobre Sociedades. A ellas ha dedicado especial atención el legislador en los últimos tiempos, pues entre estas relaciones se cuentan las denominadas operaciones vinculadas, que fueron objeto de amplia consideración en la Ley 36/2006, y también el régimen fiscal de los dividendos y plusvalías de cartera, el de los grupos fiscales, el de las fusiones y operaciones asimiladas, y el de la subcapitalización, todos ellos reformados, en mayor o menor medida, a raíz de la reforma contable, excepto el concerniente a la subcapitalización.

Singular importancia revisten los aspectos de política fiscal en su dimensión internacional.

La nueva regulación contable del deterioro y la respuesta dada por la Ley 4/2008 que, en el contexto internacional, implica algo similar a la integración proporcional de la renta negativa sufrida por la entidad filial extranjera en la renta de la entidad residente en territorio español tenedora de la participación, avivará las inquietudes sobre el conjunto de la fiscalidad relativa a los grupos de empresas multinacionales.

.../...

.../...

Véase la subcapitalización, aparentemente no afectada por la reforma contable y ajena al deterioro de los instrumentos de patrimonio, pero que contemplada desde la preferencia del fondo sobre la forma del artículo 34 del Código de Comercio y la evidencia de que las normas internacionales de información financiera se proyectan sobre el grupo multinacional de empresas, guarda innegables puntos de conexión con la realidad de dicho grupo de empresas multinacional, como así lo han puesto de relieve algunas señeras reformas acometidas en el último quinquenio en los países de nuestro entorno.

Véase el principio de territorialidad que tal vez reclame, entendido en su dimensión más profunda, que la renta obtenida por entidades residentes en territorio español pertenecientes a grupos multinacionales extranjeros no se vea frustrada por pérdidas sufridas por otras entidades del propio grupo residentes fuera del territorio español. Este es un punto crucial que la Ley 4/2008 no aborda, pero que la propia textura de la partida fiscalmente deducible hace imposible soslayar.

Véase la transparencia fiscal internacional, reducida a una presencia puramente testimonial pero que, si bien se mira, es el reverso de la partida fiscalmente deducible respecto de las denominadas rentas pasivas.

En suma, la partida fiscalmente deducible creada por la Ley 4/2008 implica el efecto propio de la tributación en régimen consolidado transfronterizo en la vertiente de las pérdidas. ¿Progresará tan estimulante filosofía y rendirá frutos en otros ámbitos, tales como el de la subcapitalización, la territorialidad y la transparencia fiscal internacional? La superior realidad del grupo de empresas sobre las entidades que lo integran así lo amerita.

La nueva regulación es compleja, pero, en su conjunto, se asienta sobre una excelente técnica tributaria que ayudará a superar las dificultades.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, régimen fiscal del deterioro de los instrumentos financieros de patrimonio y reforma contable.

NOTA: Silvia LÓPEZ RIBAS, Inmaculada DÍAZ YANES e Igancio UCELAY SANZ han tenido la amabilidad de leer la colaboración y formular atinados comentarios. Los errores son exclusiva responsabilidad del autor.

Sumario

1. El deterioro de los instrumentos de patrimonio y las relaciones intragrupo.
 - 1.1. Esbozo de la regulación fiscal de las relaciones financieras intragrupo.
 - 1.2. Líneas maestras de la modificación del artículo 12.3 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades.
 - 1.3. Problemas derivados de la coexistencia de dos regímenes fiscales.
2. El régimen contable del deterioro de los instrumentos de patrimonio.
 - 2.1. El deterioro de las inversiones financieras en sociedades dependientes, multigrupo y asociadas como causa determinante de la reforma del artículo 12.3.
 - 2.2. El deterioro de los instrumentos de patrimonio cotizados.
 - 2.3. El deterioro de los instrumentos de patrimonio no cotizados.
3. La nueva partida fiscalmente deducible.
 - 3.1. Ámbito de aplicación.
 - 3.2. Determinación del importe de la partida fiscalmente deducible.
 - 3.3. Límite de la partida fiscalmente deducible.
 - 3.4. Reintegro de la partida fiscalmente deducible.
4. Efectos derivados de la partida fiscalmente deducible.
 - 4.1. La doble imposición de dividendos.
 - 4.2. La doble imposición de plusvalías.
 - 4.3. La deducción por reinversión.
 - 4.4. El régimen de los grupos fiscales.

- 4.5. El régimen de fusiones y operaciones asimiladas.
- 4.6. El régimen de transparencia fiscal internacional.
- 4.7. La deducción en concepto de fondo de comercio financiero extranjero.
- 5. El límite fiscal respecto del deterioro contable.
 - 5.1. Ámbito de aplicación.
 - 5.2. Determinación de la cuantía del límite.
- 6. La recuperación de valor.
- 7. Problemas transitorios.
- 8. Aspectos de política fiscal.
 - 8.1. La función de la partida fiscalmente deducible en el sistema de tributación sobre los beneficios.
 - 8.2. Los grupos multinacionales.
 - 8.3. Paraísos fiscales.

1. EL DETERIORO DE LOS INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO Y LAS RELACIONES INTRAGRUPUO

En la colaboración anterior se examinó el régimen fiscal de los ajustes contables de primera aplicación, y en ese contexto se comentó la nueva disposición transitoria vigésimo novena del TRIS concerniente a las correcciones de valor de instrumentos de patrimonio en la cual se hacía referencia y remisión al artículo 12.3 del TRIS.

1.1. Esbozo de la regulación fiscal de las relaciones financieras intragrupo.

Este precepto ha sufrido una modificación notable por obra y gracia de la Ley 4/2008, según veremos a lo largo de la presente colaboración. Ahora bien, dicho precepto, en unión de aquellos que regulan todo lo concerniente a los dividendos, intereses y plusvalías de cartera, configuran lo que podríamos denominar el régimen fiscal de las relaciones financieras intragrupo, materia esta que anida en la espina dorsal del Impuesto sobre Sociedades, máxime en el ámbito de una economía globalizada.

Y, ciertamente, el TRIS regula con generosidad tal materia, pues se pronuncia sobre la misma en un nutrido grupo de preceptos, la mayor parte de los cuales ha sufrido modificaciones al calor de la reforma contable, por tanto, en las todavía recientes Ley 16/2007 y Ley 4/2008.

Si echamos la vista atrás y contemplamos la versión original de la Ley 43/1995, podremos darnos cuenta de la magnitud de los cambios habidos desde entonces. Así:

- La eliminación de la doble imposición interna se constreñía a los dividendos, dejando fuera las plusvalías de cartera.
- La eliminación de la doble imposición internacional también se limitaba a los dividendos, y se fundamentaba en el denominado método de imputación.
- Excepcionalmente, los dividendos y plusvalías de cartera de valores extranjeros podían disfrutar de exención en el régimen de la entidad de tenencia de valores extranjeros, pero tal régimen fiscal quedaba constreñido a la propia entidad pues la misma no podía formar parte de un grupo fiscal ni los dividendos que distribuía daban derecho a la deducción para evitar la doble imposición interna.
- Las pérdidas por causa del deterioro contable de la participación sobre entidades dependientes, asociadas y multigrupo, se sujetaban a un límite.

- La deducción de los intereses transfronterizos intragrupo estaba limitada en virtud de una norma antisubcapitalización.
- Determinadas rentas pasivas podían ser atraídas a tributar en sede de la entidad matriz en el régimen de la denominada transparencia fiscal internacional.
- El fondo de comercio financiero carecía de eficacia fiscal, excepto cuando se ponía de manifiesto en el seno de una diferencia de fusión.
- Los grupos fiscales internos podían tributar en régimen de consolidación.

Hoy en día apenas si queda la fachada de la regulación inicial. La exención de dividendos y plusvalías de fuente extranjera, la partida fiscalmente deducible del fondo de comercio financiero extranjero y del fondo de comercio explícito, el desbordamiento del régimen de la entidad de tenencia de valores extranjeros ya plenamente integrada en los grupos fiscales, la exención de las plusvalías de cartera de fuente externa, el recorte de la norma antisubcapitalización frente a la Unión Europea y, ahora, tras la Ley 4/2008, la creación de una partida fiscalmente deducible vinculada a los instrumentos de patrimonio sobre entidades del grupo, multigrupo y asociadas, cuyo comentario es el objetivo de la presente colaboración, así lo atestiguan de manera inapelable.

1.2. Líneas maestras de la modificación del artículo 12.3 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades.

La modificación introducida por la Ley 4/2004 en el artículo 12.3 del TRIS ha consistido, esencialmente, en establecer una partida fiscalmente deducible respecto de la participación en sociedades dependientes, asociadas y multigrupo, al margen del deterioro contable. Junto a dicha partida permanece la anterior regulación basada en el deterioro contable sometido a un límite fiscal, lo que ha determinado el fraccionamiento del régimen fiscal del deterioro contable en tres grupos:

- Instrumentos de patrimonio cotizados.
- Instrumentos de patrimonio no cotizados.
- Instrumentos de patrimonio representativos de la participación en sociedades dependientes, multigrupo y asociadas.

El régimen fiscal del primer grupo descansa íntegramente en la normativa contable, el del segundo en la normativa contable y un límite fiscal, y el tercero en una regulación exclusivamente fiscal.

Por tanto, la regulación contable del deterioro es relevante en relación con los dos primeros grupos, y absolutamente irrelevante respecto del tercero.

La modificación es sobresaliente, porque en la regulación precedente la normativa contable era relevante en todo caso, en la medida en que sin deterioro o depreciación contable no cabía la deducción fiscal.

Se abre así la puerta a un nuevo ajuste extracontable, en principio adverso a la neutralidad del Impuesto sobre Sociedades y, desde luego, a la filosofía que animó la reforma de 1995. Ya se verá que la decisión del legislador fiscal no ha sido caprichosa, aunque sí debatible. Y para ello se habrá de bucear en las aguas de la regulación contable del deterioro.

Puede observarse que los grupos precedentes no se adecuan estrictamente a la clasificación establecida en el Plan General de Contabilidad (PGC), pero ello no implica dificultad alguna, pues es fácil traducir a los mismos las citadas clasificaciones.

Finalmente, por razón del territorio en que reside la entidad participada, cabe la siguiente clasificación:

- Entidades residentes en territorio español.
- Entidades residentes en el extranjero paraíso fiscal.

Esta clasificación no es novedosa, pero sí lo es la matización que se introduce en relación con la Unión Europea.

1.3. Problemas derivados de la coexistencia de dos regímenes fiscales.

La redacción original del artículo 12.3 establecía un límite respecto de la corrección de valor contabilizada. Este límite era la diferencia positiva entre los fondos propios iniciales y finales. La redacción salida de la Ley 4/2008 mantiene el referido límite y, además, incorpora una partida fiscalmente deducible igualmente basada en la diferencia positiva entre los fondos propios iniciales y finales. Al tiempo, la diferencia entre los fondos propios iniciales y finales se corrige en el importe de los gastos que no tengan la consideración de fiscalmente deducibles. Véase, entonces, que en el mismo texto legal habitan dos regímenes distintos, y de aquí los problemas de relación.

Del texto legal se desprende inequívocamente que la nueva partida fiscalmente deducible tan solo podrá ser aplicada respecto de las empresas dependientes, multigrupo y asociadas, pero con ello no se resuelven todos los problemas de relación entre los dos regímenes. Veamos algunos:

- ¿Puede aplicarse el régimen del límite en relación con las empresas dependientes, multigrupo y asociadas o, por el contrario, tan solo el régimen de la partida fiscalmente deducible?
- ¿La minoración de los gastos fiscalmente no deducibles versa exclusivamente sobre la partida fiscalmente deducible o también sobre el límite?
- Bajo la hipótesis de que la respuesta a la primera cuestión fuere que el régimen del límite se aplica también respecto de las empresas dependientes, multigrupo y asociadas, ¿qué criterios regulan la opción entre ambos?

Nótese, en todo caso, que la importancia práctica de las respuestas descansa en la extensión de la minoración de los gastos fiscalmente no deducibles. En efecto, si tal minoración versa tanto sobre la partida fiscalmente deducible como sobre el límite fiscal, la incidencia cuantitativa de ambos regímenes será la misma, bajo la condición de que exista el deterioro contable. Por el contrario, si la minoración solo se aplica respecto de la partida fiscalmente deducible, dicha incidencia puede variar sensiblemente en algunos casos.

Queden planteadas las preguntas, pues su más certera contestación podrá realizarse con mayor fundamento una vez que se hayan examinado los dos regímenes, esto es, el de la partida fiscalmente deducible y el del límite fiscal.

2. EL RÉGIMEN CONTABLE DEL DETERIORO DE LOS INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO

La causa de la modificación del artículo 12.3 del TRIS, cuyo efecto final ha sido crear junto al límite fiscal una partida fiscalmente deducible independiente del deterioro contable, probablemente se halle en la regulación contable de dicho deterioro prevista en la norma de registro y valoración 9.^a del PGC.

La nueva partida fiscalmente deducible no está supeditada a la existencia de deterioro contable. Por tanto, a diferencia de la regulación original, donde sin la existencia de una depreciación o deterioro contable no era posible la deducción fiscal, en la vigente la deducción fiscal opera al margen del deterioro contable. Desde esta perspectiva la regulación contable del deterioro ha perdido relevancia fiscal.

Ahora bien, como quiera que la partida fiscalmente deducible quede reservada para los instrumentos de patrimonio que constituyen una inversión financiera en sociedades dependientes, asociadas, y multigrupo, la regulación contable del deterioro es el antecedente de la deducción fiscal para el resto de los instrumentos de patrimonio.

En consecuencia, tanto porque la nueva partida fiscalmente deducible probablemente implica una suerte de huida del régimen contable del deterioro como porque para una parte de los instrumentos financieros todavía dicho régimen es relevante, conviene dar cuenta de sus líneas maestras.

2.1. El deterioro de las inversiones financieras en sociedades dependientes, multigrupo y asociadas como causa determinante de la reforma del artículo 12.3.

2.1.1. Síntesis de la regulación contable del deterioro.

De acuerdo con lo previsto en la norma de registro y valoración 9.^a 2.5.3 *Instrumentos financieros. Deterioro del valor*, el importe de la corrección valorativa o deterioro es la diferencia entre el

valor en libros y el importe del valor recuperable, para cuya estimación *se tomará en consideración el patrimonio neto de la entidad participada corregido por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de valoración*.

La corrección del patrimonio neto con el importe de las plusvalías tácitas existentes en la fecha de cálculo del deterioro, entre las cuales se puede encontrar el propio fondo de comercio existente en la fecha de la valoración de acuerdo con el criterio del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (BOICAC n.º 74), ha modificado radicalmente el cálculo de la depreciación, hoy deterioro. En efecto, de un sistema basado en los fondos propios y en las plusvalías adquiridas subsistentes (norma de valoración 8.ª del PGC de 1990), se pasa a otro basado también en los ajustes por valoración y la totalidad de las plusvalías latentes, incluido el fondo de comercio existente, o dicho en síntesis, en el cómputo del deterioro penetra el valor razonable, pues las plusvalías latentes son manifestación del mismo.

2.1.2. Cuestiones fiscales que suscita la nueva regulación contable del deterioro.

Para el objeto de la presente colaboración no es necesario adentrarse en mayores profundidades. Es bastante constatar la radical modificación de la regulación contable del deterioro respecto de las inversiones financieras intragrupo. La nueva regulación contable recorta la magnitud del deterioro en relación con la precedente. Exactamente en el importe de las plusvalías tácitas no adquiridas existentes en la fecha de la valoración.

Y ello ha planteado un conjunto de problemas bastante ariscos:

- ¿Es correcto que la deducción fiscal por deterioro se vea recortada por causa de la nueva regulación contable?
- ¿Se creará una desigualdad radical entre el régimen individual y el de tributación consolidada?
- Si la respuesta a la cuestión anterior es positiva, ¿no podría existir un conflicto con el Derecho comunitario?
- ¿Cuál será la actitud de la Administración tributaria frente a la determinación de las plusvalías tácitas?
- ¿En cualquier caso, es compatible la regulación original del límite fiscal del artículo 12.3 del TRIS con la nueva regulación contable del deterioro?

El *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma* (ICAC 2002) había alertado respecto de los efectos fiscales no deseados derivados de la previsible incorporación del modelo contable de las normas internacionales de información financiera, de manera tal que, desde entonces, ha sido moneda corriente entender que la recaudación por el Impuesto sobre Sociedades no debería verse influida por la modificación de la normativa contable.

La pérdida contable sufrida por una entidad del grupo fiscal inmediatamente repercute sobre la base imponible consolidada, surtiendo así efecto práctico en la tributación de la entidad matriz, habida cuenta de que la contabilización del deterioro es irrelevante en la medida en que debe ser ajustada o eliminada de acuerdo con lo previsto en el artículo 71 del TRIS, en tanto que dicha pérdida contable en el régimen de tributación individual tal vez no pueda surtir efecto en sede de la entidad matriz por quedar neutralizada a causa de las plusvalías tácitas impositivas del deterioro contable.

La importancia de esta divergencia se acrecienta si tomamos en consideración que en el grupo fiscal no tienen cabida las filiales extranjeras, por tanto tampoco las residentes en cualquiera de los Estados miembros de la Unión Europea, de manera tal que podría temerse una restricción a la libertad de establecimiento practicada por el país de la residencia de la entidad matriz, esto es, España.

La comprobación del cálculo de las plusvalías tácitas arrojaría sobre la Administración tributaria una carga de trabajo no despreciable, y de nada fácil realización. En efecto, si es difícil evaluar el deterioro de un fondo de comercio fruto de una combinación de negocios, cuanto más no lo habría de ser calcular el importe del mismo en ausencia de una transacción. Y esta carga, finalmente, hubiera llegado a los tribunales de justicia, aumentándose así la ya muy acrecida conflictividad.

Por último, es claro que la configuración original del límite fiscal del artículo 12.3 del TRIS ya no es compatible con la vigente regulación contable del deterioro, en la medida en que las pérdidas contables no implican necesariamente la existencia de aquel.

2.1.3. La respuesta consistente en la partida fiscalmente deducible.

La respuesta que ha dado el legislador permite resolver todas las cuestiones precedentes.

En primer lugar, la partida fiscalmente deducible se aparta del deterioro contable vigente, pero sigue la huella de la depreciación contable del PGC de 1990, de manera tal que la nueva normativa contable no modifica la situación recaudatoria.

En segundo lugar, se mantiene la paridad entre la tributación individual y la consolidada, ahuyentándose así la tacha de infracción de la normativa comunitaria.

En tercer lugar, se evitan las enojosas cuestiones de valoración, de manera tal que se transita por el mismo camino que aconsejó la modificación del régimen fiscal del fondo de comercio en la Ley 16/2007.

En cuarto y último lugar, desaparecida la técnica del límite, huelga la cuestión de su compatibilidad con la nueva regulación contable del deterioro.

Detrás de las interrogantes apuntadas y de sus posibles respuestas se halla, muy probablemente, la decisión del legislador de efectuar un giro copernicano en materia de la eficacia fiscal del deterioro contable, desasiéndose de la contabilidad para crear una partida fiscalmente deducible.

Es probable que al legislador fiscal le haya costado mucho abdicar del principio de inscripción contable, ampliamente arraigado en la tradición normativa del Impuesto sobre Sociedades, y actualmente consagrado en el artículo 19.3 del TRIS, en una materia tan delicada como la concerniente a la comunicación de pérdidas en las relaciones matriz-filial o intragrupo, que es, en definitiva, lo que está en juego, y tal vez ello explique que la modificación se haya producido mediante enmienda en el Senado. Queda el consuelo de que la partida fiscalmente deducible se construye sobre una pérdida contablemente determinada.

Ahora bien, si es cierto que la partida fiscalmente deducible ha de contemplarse a modo de respuesta a la nueva regulación contable del deterioro, su función en el Impuesto sobre Sociedades ha de ser entendida bajo criterios de política fiscal y a ello se dedica el apartado 8 de la presente colaboración.

2.2. El deterioro de los instrumentos de patrimonio cotizados.

Los instrumentos de patrimonio cotizados se pueden integrar en la cartera de activos financieros mantenidos para negociar o en la de activos financieros disponibles para la venta.

Los instrumentos de patrimonio cotizados clasificados como activos financieros mantenidos para negociar no sufren deterioro puesto que se valoran por su valor razonable con imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias. Los instrumentos de patrimonio disponibles para la venta sí son susceptibles de deterioro.

El deterioro de los instrumentos de patrimonio disponibles para la venta requiere la concurrencia de un evento que determine la falta de recuperabilidad del valor en libros, como, por ejemplo, un descenso *prolongado o significativo de su valor razonable*, presumiéndose que tal circunstancia concurre *ante una caída de un año y medio y de un cuarenta por ciento en su cotización*. La consulta 4 del BOICAC 77 ha interpretado que la presencia de una de las dos circunstancias constituye indicio de deterioro. La cuantía del deterioro se determinará por referencia al *valor razonable en el momento en que se efectúe la valoración*.

Los activos financieros disponibles para la venta pueden cotizar en un mercado activo, en cuyo caso la cotización será una buena expresión del valor razonable. Pero también pueden no hacerlo. A ellos se dedica el siguiente subapartado.

2.3. El deterioro de los instrumentos de patrimonio no cotizados.

Los instrumentos de patrimonio no cotizados calificados como disponibles para la venta pueden sufrir deterioro en los términos referidos en el subapartado anterior. La cuantía del deterioro, igualmente, se determina por relación al valor razonable, pero aquí no existe una cotización que pueda tenerse por valor razonable, en cuyo caso habrá de acudirse a *los modelos y técnicas de valoración* en el sentido del número 6.º del *Marco conceptual*.

3. LA NUEVA PARTIDA FISCALMENTE DEDUCIBLE

La novedad de la redacción del artículo 12.3 del TRIS salida de la Ley 4/2008 descansa en la creación de una partida fiscalmente deducible.

De acuerdo con lo previsto en el párrafo cuarto en relación con el segundo, del artículo 12.3 del TRIS, según redacción establecida por la Ley 4/2008, será fiscalmente deducible, *sin necesidad de imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias*, el importe constituido por *la diferencia positiva entre el valor de los fondos propios al inicio y al cierre del ejercicio, debiendo tenerse en cuenta las aportaciones o devoluciones de aportaciones realizadas en él*.

La partida fiscalmente deducible así configurada es únicamente aplicable respecto de *las participaciones en el capital de entidades del grupo, multigrupo y asociadas*, según establece el párrafo cuarto del artículo 12.3 del TRIS.

Por consiguiente, lo que antes era un límite a la depreciación o deterioro de los instrumentos de patrimonio ahora es una partida fiscalmente deducible, exista o no deterioro contable. El deterioro contable es absolutamente irrelevante, como también lo es la conducta que respecto del mismo haya seguido la empresa. Así, la no contabilización de un deterioro realmente existente carece de trascendencia. También lo inverso.

No obstante no cabe identificar la partida fiscalmente deducible con el anterior límite fiscal pues para calcular los fondos propios, de acuerdo lo previsto en el párrafo quinto del artículo 12.3 del TRIS, se deberán tomar en consideración *los gastos del ejercicio que no tengan la consideración de fiscalmente deducibles de acuerdo con lo establecido en esta Ley*.

La partida fiscalmente deducible se inserta en la determinación de la base imponible a todos los efectos, de manera tal que, de acuerdo con lo previsto en el párrafo sexto del artículo 12.3, tiene *la consideración, a efectos fiscales, de corrección de valor, depreciación o deterioro de la participación*.

Finalmente, en el párrafo sexto del artículo 12.3 del TRIS se establece una obligación de información en memoria.

3.1. Ámbito de aplicación.

Como se ha indicado, la partida fiscalmente deducible solo se aplica en relación con la participación mantenida en *entidades del grupo, multigrupo y asociadas en los términos de la legislación mercantil*.

La legislación mercantil a la que se remite la norma fiscal es la contenida en los artículos 42, 43 y 47 del Código de Comercio, en la norma 13.^a de elaboración de las cuentas anuales del PGC, y en el Reglamento relativo a las normas para la elaboración de las cuentas anuales consolidadas.

Las normas citadas no tienen la misma finalidad. Las del Código de Comercio y las del Reglamento de consolidación tienen por objeto definir el perímetro de la consolidación y de la puesta en equivalencia a los efectos de la formulación de las cuentas consolidadas. Las del PGC versan sobre la presentación de las cuentas anuales individuales.

Por tanto, ha de dilucidarse con carácter previo las normas que deben ser tomadas en consideración.

Nótese que la norma fiscal no se remite al grupo de consolidación del artículo 42 del Código de Comercio, sino a las entidades del grupo, multigrupo y asociadas, esto es, a un ámbito más extenso. En este sentido podría entenderse que la legislación mercantil a la que apunta la remisión es la de mayor amplitud, por tanto no solo la contenida en el Código de Comercio sino también la del Reglamento de consolidación que la desarrolla, así como la del PGC.

3.1.1. Entidades del grupo.

La norma 13.^a de elaboración de las cuentas anuales del PGC establece dos formas de pertenencia a un grupo de empresas:

- La existencia de una *relación de control, directa o indirecta, análoga a la prevista en el artículo 42 del Código de Comercio para los grupos de sociedades.*
- La existencia de un control *por cualquier medio por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen conjuntamente o se hallen bajo dirección única por acuerdos o cláusulas estatutarias.*

Por tanto, a los efectos de la elaboración de las cuentas anuales, la condición de entidad del grupo se puede tener por virtud de una relación de tipo vertical u horizontal.

Es indudable que la participación sobre una entidad que pertenezca al grupo de empresas en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio abre la puerta a la partida fiscalmente deducible. Por el contrario, es dudoso que la participación sobre una entidad que no pertenezca al grupo en el sentido de dicho precepto habilite la partida fiscalmente deducible.

El TRIS, siempre cuidadoso en la remisión al artículo 42 del Código de Comercio cuando ha querido utilizar una relación de pertenencia al grupo, ha desfalecido en este punto, y de ahí las dificultades interpretativas.

Todos los supuestos determinantes de una relación de dependencia en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio ameritan la partida fiscalmente deducible, si bien la existencia efectiva de la misma requiere la existencia de una participación. Por tanto, una participación en los fondos propios inferior al 50 por 100 puede dar lugar a la partida fiscalmente deducible, con tal que concurra una de las causas que configuran la relación de dependencia de acuerdo con lo previsto en el referi-

do precepto. Y también puede suceder lo inverso, esto es, que una participación en los fondos propios superior al 50 por 100 no habilite una relación de dependencia en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio por cuanto no determine una participación mayoritaria en los derechos de voto y, por tanto, no haya lugar a la partida fiscalmente deducible, excepto si se presenta la relación de asociación o multigrupo.

3.1.2. Entidades multigrupo.

La norma 13.^a de elaboración de las cuentas anuales del PGC describe dos situaciones que definen una sociedad como multigrupo:

- La gestión de una sociedad por otra sociedad conjuntamente con uno o varios terceros.
- La gestión de una sociedad por alguna o algunas de las sociedades de un grupo conjuntamente con uno o varios terceros.

El artículo 47 del Código de Comercio solamente se refiere a la segunda situación, pues su objetivo es incluir a la sociedad gestionada conjuntamente en el grupo de consolidación mercantil, siendo aplicable el método de integración proporcional.

Desde el punto de vista de la partida fiscalmente deducible parece que ambas relaciones deberían ser admitidas.

La norma contable no precisa lo que debe entenderse por gestión conjunta, de manera tal que deberá atenderse al sentido usual.

3.1.3. Entidades asociadas.

La norma 13.^a de elaboración de las cuentas anuales del PGC hace descansar la relación de asociación en la concurrencia de una influencia significativa ejercitada por otra sociedad o por algunas sociedades ligadas por una relación de grupo.

La influencia significativa se describe como *el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la participada, sin llegar a tener el control*. La participación ha de crear una *vinculación duradera* destinada a contribuir a la actividad de la sociedad o sociedades que la mantienen.

La influencia significativa se exterioriza a través de un conjunto circunstancias, todas ellas bastante flexibles y escasamente objetivas, si se exceptúa la representación en el consejo de administración, y se presume que existe, salvo prueba en contrario, *cuando la empresa o una o varias empresas del grupo incluídas las entidades o personas físicas dominantes, posean, al menos, el 20 por 100 de los derechos de voto de la sociedad*.

En este sentido, una participación del 20 por 100 normalmente determinará la relación de asociación, pero no es necesario que así sea. Inversamente en presencia de una participación inferior también puede haber relación de asociación.

3.2. Determinación del importe de la partida fiscalmente deducible.

La partida fiscalmente deducible toma como magnitud de partida la diferencia entre los fondos propios, iniciales y finales, y sobre ella, en su caso, han de practicarse dos correcciones, a saber, la derivada de *las aportaciones o devoluciones de aportaciones*, y la concerniente a *los gastos del ejercicio que no tengan la consideración de fiscalmente deducibles*.

3.2.1. Los fondos propios.

El cálculo de los fondos propios está afectado por un conjunto de problemas, de los que cabe destacar los siguientes:

- Concepto de fondos propios.
- Momento al que debe referirse el cálculo.
- Potestad de comprobación respecto de los fondos propios.
- Cuentas a tomar en consideración, individuales o consolidadas.
- Normas contables españolas o extranjeras tratándose de entidades domiciliadas en el extranjero.
- Valoración en euros o en moneda extranjera tratándose de entidades domiciliadas en el extranjero.
- Efectos de la variación del tipo de cambio.
- Calificación de los ajustes por inflación.
- Incidencia de la cobertura contable.

3.2.1.1. Concepto de fondos propios.

El párrafo quinto del artículo 12.3 del TRIS establece que *los fondos propios se determinarán de acuerdo con lo establecido en el Código de Comercio y demás normativa contable de desarrollo*.

El artículo 35 del Código de Comercio establece que en el balance figurarán *de forma separada el activo, el pasivo, y el patrimonio neto*, y también que *en el patrimonio neto se diferenciarán*,

al menos, los fondos propios de las restantes partidas que lo integran. El PGC distingue dentro del patrimonio neto la rúbrica *Fondos propios*, e identifica las partidas que se incluyen bajo la misma, al tiempo que señala las cuentas correspondientes. El saldo de las referidas cuentas, no todos ellos del mismo signo, determina el importe de los fondos propios.

En consecuencia, se estima que las acciones o participaciones que en términos contables tengan la consideración de pasivo no integran los fondos propios, que las acciones propias adquiridas los minoran, que las opciones sobre acciones propias los aumentan y, en fin, que los desembolsos no exigidos no los aumentan.

Véase, entonces, que los fondos propios responden a las calificaciones establecidas en el Código de Comercio y en el PGC, de manera tal que podría presentarse alguna divergencia respecto del la Ley de Sociedades Anónimas, como, por ejemplo, en ciertos casos de acciones sin voto o rescatables, o también de obligaciones convertibles. Pero es claro que los fondos propios son una rúbrica del balance y que este debe ser redactado según las normas contables.

Otras partidas, como las participaciones preferentes o la deuda subordinada o los créditos participativos, tampoco integrarán los fondos propios, pero aquí no hay novedad en relación con la normativa contable y mercantil anterior a la reforma contable.

3.2.1.2. Momento al que debe referirse el cálculo.

Los fondos propios que deben considerarse son los existentes *al inicio y cierre del ejercicio*. De antiguo se viene discutiendo si, en el ejercicio en que se adquiere la participación, los fondos propios iniciales son los existentes en el momento de la adquisición. Mas esta tesis tropieza con la ausencia de un balance en esa fecha. Ciertamente es que a través de la información contable se podría llegar a determinar un balance, pero este carecería de la aprobación por el órgano competente. En cualquier caso, la norma se refiere a los fondos propios *al inicio y cierre del ejercicio*, y convoca expresamente a *los balances formulados o aprobados por el órgano competente*.

3.2.1.3. Potestad de comprobación de la Administración tributaria.

¿Tiene la Administración tributaria potestad para rectificar los fondos propios a los efectos de determinar la partida fiscalmente deducible? Parece que la respuesta debe ser positiva, en razón a la previsión contenida en el artículo 13 de la Ley General Tributaria, pero una resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) negando a la inspección tributaria la facultad de rectificar las cifras contables a los exclusivos efectos de precisar la existencia de la causa de disolución prevista en el artículo 260.1.4.º del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (TRLSA) en cuanto determinante de la exclusión del grupo fiscal podría poner en tela de juicio dicha facultad.

Con todo, se opina que la Administración tributaria, aplicando las normas contables y mercantiles pertinentes, podrá calificar las partidas del balance y también modificar su importe a los efectos de calcular los fondos propios que han de considerarse para determinar la partida fiscalmente deducible.

3.2.1.4. Cuentas individuales o consolidadas.

Cuando la entidad participada a su vez participa en otra u otras, y así sucesivamente, podría entenderse que, a efectos de la determinación de los fondos propios, no debemos detenernos en el balance individual sino que es preciso también tomar en consideración los fondos propios de las entidades participadas en la proporción que corresponda. Así lo hace la norma contable, la cual convoca *al patrimonio neto que se desprende de las cuentas anuales consolidadas*, lo cual es lógico, pues, en definitiva, la participación vale lo que vale el patrimonio neto de la entidad participada.

La doctrina administrativa relativa a la redacción original del artículo 12.3 del TRIS había venido sosteniendo que debía tomarse el balance individual. Ciertamente ello casaba bien con el literal del precepto el cual mencionaba a los fondos propios pero no a los fondos propios consolidados. Pero, nótese bien, esta doctrina administrativa se inscribía en el contexto de la determinación de un límite fiscal que operaba respecto de una partida contable para cuya determinación había de bucearse en la realidad del grupo mercantil al que pertenecía la entidad participada.

Antes la partida contable era el concepto fiscalmente deducible y la norma fiscal cercenaba, llegado el caso, su plena efectividad. Ahora es muy diferente, ya que lo que antes era límite se ha transformado en partida fiscalmente deducible. Antes, por decirlo de una manera gráfica, el trapezista tenía bajo sí la red de la depreciación o deterioro contable, especialmente tupida tras el nuevo PGC, pero ahora el trapezista opera sin red, y debe, por tanto, afinar su preparación, desarrollar las mejores técnicas, lo que aboga por una rectificación de la doctrina administrativa en el sentido de que debería orientar la construcción de la partida fiscalmente deducible sobre las cuentas consolidadas.

3.2.1.5. Normas contables españolas o extranjeras.

La partida fiscalmente deducible también puede derivar de entidades del grupo constituidas en el extranjero. Bajo la legislación precedente la doctrina administrativa entendió que los fondos propios debían determinarse de acuerdo con las normas contables españolas. No hay ningún motivo para entender que esta doctrina haya perdido validez, por más que la nueva redacción del artículo 12.3 del TRIS no se haya hecho eco de la misma. Por el contrario, ha ganado un cierto respaldo en la propia normativa contable la cual establece, a los efectos del cálculo del deterioro, que *el patrimonio neto a tomar en consideración vendrá expresado en las normas contenidas en la presente disposición (norma de registro y valoración 9.ª del PGC)*.

Además la remisión que el artículo 12.3 del TRIS efectúa al Código de Comercio a los efectos de determinar los fondos propios, sin hacer distinción alguna por razón del domicilio de la entidad participada, también presta apoyo para mantener la continuidad del criterio administrativo.

Corresponde al obligado tributario, con arreglo a las reglas generales de carga de la prueba del artículo 105 de la Ley General Tributaria, traducir los fondos propios a normas contables españolas,

para lo cual habrá de efectuar una conversión de todas las partidas del balance. Y ello deberá ser así cualquiera que fuere el lugar del domicilio social de la entidad participada, incluso si se trata de un Estado miembro de la Unión Europea o, desde luego, de un país favorecido por el Reglamento 1569/2007 de la Comisión, por el que se establece un mecanismo para la determinación de la equivalencia de las normas de contabilidad.

El cálculo de los fondos propios, y por tanto de la partida fiscalmente deducible, de acuerdo con normas contables españolas, tiene un sólido fundamento lógico. En efecto, la aplicación del Impuesto sobre Sociedades debe descansar en normas españolas. No sería lógico que la partida fiscalmente deducible dependiera de las normas contables extranjeras, por más que algunas sentencias del Tribunal Supremo hayan sentado el criterio contrario en una materia cercana cual es la concierne a la determinación de la renta obtenida a través de un establecimiento permanente acogido al método de exención.

3.2.1.6. Valoración en euros o en moneda extranjera.

La nueva redacción del artículo 12.3 del TRIS no ha colmado la laguna existente en la redacción original respecto de la moneda en la que debe expresarse la diferencia entre los fondos propios al inicio y al fin del ejercicio. La doctrina administrativa había venido entendiendo que debía aplicarse el tipo de cambio vigente en las fechas de inicio y cierre del ejercicio de la entidad participada.

No parece que existan motivos para que tal criterio deba ser modificado, máxime cuando la norma contable, a los efectos del cálculo del deterioro contable, establece que *se aplicará el tipo de cambio de cierre al patrimonio neto y a las plusvalías tácitas*.

En virtud del criterio precedente se incorpora a la partida fiscalmente deducible el efecto derivado de la variación anual del tipo de cambio, de manera tal que la misma integrará tanto el derivado de las pérdidas contables calculadas según normas contables españolas como el de la mencionada variación. Por tanto, la partida fiscalmente deducible aumentará o disminuirá por causa de la variación del tipo de cambio.

3.2.1.7. Efectos de la variación del tipo de cambio.

Cuestión conectada con la anterior es si la variación del tipo de cambio tiene algún efecto fiscal cuando la participación intragrupo ha sido adquirida mediante una transacción en moneda extranjera.

Lo primero que ha de abordarse es si tal supuesto de hecho cae, o no, dentro del ámbito de aplicación del artículo 12.3 del TRIS. Este precepto regula las *correcciones de valor pérdida por deterioro del valor de los elementos patrimoniales*. En consecuencia, lo que ha de averiguarse es si las modificaciones en el valor de un elemento patrimonial derivadas de la variación del tipo de cambio tienen o no la consideración de corrección de valor.

Si arrancamos del Código de Comercio, observamos que la corrección de valor por causa de deterioro no se anuda a una causa concreta. Cualquiera que sea la causa del deterioro debe practicarse la corrección de valor.

El PGC regula el deterioro en todas y cada una de las normas de registro y valoración dedicadas a los distintos activos, fundamentándose dicha regulación en la comparación entre el valor en libros y el valor recuperable. La moneda extranjera o, con mayor propiedad, las transacciones en moneda extranjera, se regulan específicamente en la norma de registro y valoración 11.^a.

La regulación de las transacciones en moneda extranjera y del deterioro en normas de registro y valoración distintas responde a la distinta esencia de ambos fenómenos. En las transacciones en moneda extranjera se trata de traducir a euros el valor de un activo que será liquidado en moneda distinta del euro, y de ello puede derivarse un valor superior o inferior. En el deterioro se trata de minorar el valor contable cuando no sea recuperable, y de ello solo puede derivarse un valor inferior. En fin, la corrección de valor se aplica a los activos, fijos y circulantes, pero no a los pasivos, en tanto que la moneda extranjera también se aplica a los pasivos.

Desde las consideraciones precedentes cabría concluir que no siendo la moneda extranjera un supuesto de corrección de valor, los efectos derivados de la aplicación de la norma de registro y valoración 11.^a del PGC no están comprendidos dentro del campo de aplicación del artículo 12.3 del TRIS.

Mas si reparamos en los efectos que se derivan de la aplicación de dicha norma respecto de las inversiones financieras intragrupo, vemos que, en cuanto partida no monetaria, la variación del tipo de cambio es irrelevante, a menos que provoque un descenso del importe recuperable de las mismas.

En efecto, la norma contable establece que *las partidas no monetarias valoradas a coste histórico se valorarán aplicando el tipo de cambio en la fecha de la transacción, si bien, la valoración así obtenida no podrá exceder, en cada cierre posterior, del importe recuperable en ese momento, aplicando a ese valor, si fuera necesario, el tipo de cambio de cierre; es decir, de la fecha a que se refieren las cuentas anuales.*

Véase, entonces, que debido a su naturaleza no monetaria las inversiones financieras intragrupo son inmunes a la variación del tipo de cambio, excepto si de ello se deriva un descenso de su valor recuperable. En este caso, para calcular el importe recuperable entra en juego la variación adversa del tipo de cambio. Pero, en este momento, ya estamos en el ámbito propio de la corrección de valor.

Así lo pone de relieve el hecho de que la cuenta 668 del PGC, destinada a recoger las diferencias negativas de cambio, únicamente mencione las *partidas monetarias*, de manera tal que en ella no pueden reflejarse las pérdidas relativas a las partidas no monetarias, las cuales habrán de recalar en la cuenta 696 del PGC, consagrada a recoger, entre otras partidas, *las pérdidas por deterioro de participaciones en inversiones de los subgrupos 24 y 25*, en los que, justamente, se deben ubicar las participaciones intragrupo.

El análisis contable del supuesto que nos ocupa demuestra que su naturaleza es la propia de la corrección de valor y, por tanto, que ha de ser subsumido en la hipótesis del artículo 12.3 del TRIS. Y ello tiene una consecuencia práctica resonante, a saber, que la partida fiscalmente deducible derivada de la variación adversa del tipo de cambio depende del importe de los fondos propios y no del valor contable de la inversión intragrupo. Ahora bien, la distancia entre ambas magnitudes, en la medida en que en el precio de adquisición se reflejaron plusvalías tácitas de los activos o un fondo de comercio o existían ajustes de valor en balance, puede ser enorme.

El efecto práctico es que la pérdida derivada de la variación adversa del tipo de cambio solo será fiscalmente deducible en la parte que idealmente se corresponda con los fondos propios, magnitud esta que, como se ha dicho, puede estar muy alejada del valor contable de la participación.

Naturalmente, la conclusión precedente puede ser sometida a crítica pues su efecto práctico adolece de una imperfección no desdeñable, a saber, que impide la deducción de buena parte de las pérdidas derivadas de la evolución desfavorable del tipo de cambio, tantas más cuanto mayor sea el exceso del precio de adquisición de la participación sobre los fondos propios de la entidad participada. De esta manera, todos los instrumentos de patrimonio cuyo deterioro se ciñe a la partida fiscalmente deducible del artículo 12.3 del TRIS sufrirían una suerte de discriminación respecto del resto de los activos afectados por una transacción en moneda extranjera.

El razonamiento precedente podría justificar una interpretación diversa de la propuesta en líneas anteriores, consistente en que la corrección de valor debida exclusivamente a la evolución desfavorable del tipo de cambio sería fiscalmente deducible, sin que, claro está, en este caso, la partida fiscalmente pudiera incorporar el efecto imputable a tal evolución.

Queden ahí planteadas las dos interpretaciones, no sin antes advertir que la primera parece ajustarse más a la letra del artículo 12.3 del TRIS, y seguramente también a la doctrina administrativa existente en relación con la redacción original de dicho precepto.

3.2.1.8. Altas tasas de inflación.

Nada dice el artículo 12.3 del TRIS respecto de la incidencia de las altas tasas de inflación sobre la partida fiscalmente deducible. Este silencio abre la puerta a varias posibilidades interpretativas. Antes de examinarlas conviene recordar la contextura contable de las altas tasas de inflación, pues tales interpretaciones deberán, en alguna forma, tomarla en consideración.

La primera regulación contable de las altas tasas de inflación apareció en el artículo 57 del Reglamento para la formulación de las cuentas anuales consolidadas. Este precepto, actualmente en vigor a la espera de la nueva norma reglamentaria reguladora de la consolidación, establece que las cuentas de las sociedades extranjeras sometidas a altas tasas de inflación *deben ser ajustadas* debiendo aplicarse *las normas establecidas al efecto en el país donde radique la sociedad extranjera*.

La norma de registro y valoración 9.^a 2.5.3 del PGC, precisamente en relación con el cálculo del deterioro, establece, a los efectos de calcular el patrimonio neto, que *si mediaren altas tasas de infla-*

ción, los valores a considerar serán los resultantes de los estados financieros ajustados en el sentido expuesto en la norma relativa a moneda extranjera, la cual, a su vez, se remite las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas que desarrollan el Código de Comercio. En el actual estado de la normativa sobre consolidación tal remisión lleva al artículo 57 antes mencionado.

Véase, entonces, que el patrimonio neto de la entidad sujeta a altas tasas de inflación sufrirá una modificación al alza semejante en su etiología a aquella que en nuestro país se ha producido a raíz de la aprobación y aplicación de las denominadas normas de actualización o regularización de balances.

Ahora, una vez esbozada la naturaleza contable de las altas tasas de inflación, la cuestión que se presenta en relación con la determinación de la partida fiscalmente deducible es meridiana, a saber, si debe o no formar parte de los fondos propios.

Desde luego, en el PGC el ajuste por inflación no aparece mencionado entre los fondos propios. Mas no debe extrañarnos porque tal ajuste carece de sentido en un balance individual. El ajuste por inflación tiene sentido en un balance consolidado, pero no en uno individual, sin que obste a ello que deba ser tomado en consideración a los efectos de calcular el deterioro contable. En este ámbito basta saber que se integra en el patrimonio neto, sin que sea relevante la parte del mismo en donde debe ubicarse, esto es, los *fondos propios* o los *ajustes por cambio de valor*.

Por el contrario, en el campo fiscal la ubicación del ajuste por inflación sí es relevante, habida cuenta que la partida fiscalmente deducible se construye en función de los fondos propios.

Las altas tasas de inflación no provocan, por sí mismas, pérdidas contables, pero suelen ir acompañadas de la depreciación del signo monetario, de forma tal que el tipo de cambio evolucionará negativamente para la entidad que mantiene la inversión financiera intragrupo. Por tanto, como quiera que esta evolución negativa del tipo de cambio minora el valor de los fondos propios a fin de ejercicio si la partida de ajuste por inflación se considera no integrante de los mismos, se produce un evidente desequilibrio. Para restaurarlo es necesario que, a los efectos del cálculo de la partida fiscalmente deducible, la referida partida se integre en los fondos propios.

3.2.1.9. Incidencia de la cobertura contable.

El riesgo de tipo de cambio en las inversiones en sociedades dependientes, multigrupo y asociadas puede ser objeto de cobertura contable. Este tipo de coberturas, de acuerdo con lo previsto en la norma de registro y valoración 9.^a del PGC, se trata *como coberturas de valor razonable por el componente de tipo de cambio*, lo que significa que *los cambios de valor del instrumento de cobertura y de la partida cubierta atribuibles al riesgo cubierto se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias*.

Si la cobertura es eficaz los cambios en el valor razonable de la partida cubierta y del instrumento de cobertura tienden a compensarse, de manera tal que la variación adversa del tipo de cambio no determina quebranto alguno para la empresa.

La magnitud de los fondos propios al inicio y cierre del ejercicio no se ve alterada por la existencia de la cobertura contable y, por tanto, podría entenderse que la misma es irrelevante a efectos

de calcular el importe de la partida fiscalmente deducible. Dicho cálculo comprendería también la operación de traducir a euros las magnitudes expresadas en moneda extranjera.

Ahora bien, en tal caso el importe de la partida fiscalmente deducible reflejaría el impacto de la evolución del tipo de cambio cuando, realmente, tal evolución no ha incidido sobre el resultado contable en la medida de la eficacia de la cobertura. Esta consideración llevaría a sugerir la neutralización del impacto de la evolución del tipo de cambio, de forma tal que la traducción de la moneda extranjera al euro se haría en función de un tipo de cambio fijo que, razonablemente, podría ser el de la fecha de constitución de la cobertura contable.

Con todo, lo cierto es que el artículo 12.3 del TRIS nada dice sobre el particular, y que la creación de una partida fiscalmente deducible al margen del deterioro contable resta fuerza a los argumentos procedentes del campo contable.

3.2.2. *Los gastos fiscalmente no deducibles.*

El párrafo quinto del artículo 12.3 del TRIS establece que la diferencia entre los fondos propios iniciales y finales será corregida por *los gastos del ejercicio que no tengan la consideración de fiscalmente deducibles de acuerdo con lo establecido en esta Ley*.

3.2.2.1. Finalidad de la norma.

El literal de la norma apunta a la siguiente operación: restar de la diferencia positiva entre los fondos propios iniciales y finales los gastos del ejercicio fiscalmente no deducibles.

El objetivo de la norma es claro. Se trata de evitar que en la partida fiscalmente deducible se computen los gastos no deducibles habidos por la sociedad participada. De esta manera se cercena la posibilidad de que a través de la corrección de valor se deduzcan implícitamente en sede de la sociedad participante gastos que son fiscalmente no deducibles. El objetivo parece atractivo, pero su plena culminación exige que la renta derivada de la transmisión de la participación también se corrija al alza en el importe acumulado de los gastos fiscalmente no deducibles. Este paso no se ha dado.

Lo inverso no está previsto, esto es, integrar en la diferencia de referencia partidas fiscalmente deducibles que no son, a su vez, gastos contables, como, por ejemplo, la partida concerniente al fondo de comercio del artículo 12.6 del TRIS o la relativa al arrendamiento financiero del artículo 115 del TRIS, entre otras. Y, desde luego, la propia partida del artículo 12.3 del TRIS, en la medida en que no se halle respaldada por un gasto contable.

3.2.2.2. Gastos afectados.

¿Cuál es el conjunto de los gastos fiscalmente no deducibles a los que se refiere el texto legal? Cabe pensar que son los del artículo 14.1 del TRIS, ya que en el mismo, precisamente, se enumeran

aquellos que no tienen *la consideración de fiscalmente deducibles*. Pero esta interpretación no sería consecuente con la finalidad de la norma, cuyo servicio demanda que todos los gastos fiscalmente no deducibles disminuyan el importe de la partida fiscalmente deducible.

Bajo la segunda interpretación no se integrarán en la partida fiscalmente deducible, entre otros, los siguientes gastos:

- Todos los enumerados en el artículo 14.1 del TRIS.
- Las amortizaciones que excedan de los límites fiscales recogidos en el artículo 11 del TRIS.
- Las correcciones de valor de cualquier tipo que no se acomoden a las previsiones del artículo 12.3 del TRIS.
- Las dotaciones a las provisiones fiscalmente no deducibles del artículo 13 del TRIS.
- El exceso de valor sobre el de mercado de los gastos en operaciones vinculadas según lo previsto en el artículo 16 del TRIS.
- Las amortizaciones y correcciones de valor contables relativas a los activos adquiridos en operaciones de fusión y asimiladas cuando deba prevalecer el valor fiscal a que se refiere el artículo 85 del TRIS.

Enseguida se advierte que los gastos fiscalmente no deducibles lo son, unos, porque ni siquiera son gastos contables (retribución de los fondos propios), otros por su propia naturaleza (multas, pérdidas del juego, donativos y liberalidades), otros por las circunstancias concurrentes (paraísos fiscales), otros por causa de vinculación (operaciones vinculadas) y otros, en fin, por circunstancias de índole temporal (los restantes).

Puesto que la norma no distingue, no cabe distinguir, de manera tal que el importe de todos los gastos fiscalmente no deducibles disminuirá el importe de la partida fiscalmente deducible. Ahora bien, los gastos no deducibles por motivos temporales motivan una correlativa minoración de la base imponible en otro u otros períodos impositivos subsiguientes.

En tal caso, la diferencia positiva entre los fondos propios del inicio y del cierre del ejercicio debería aumentar en el importe de los gastos que no fueron deducibles y que ahora lo son, e incluso podría derivarse de ello la existencia de una partida fiscalmente deducible en presencia de un aumento de los fondos propios.

También puede suceder el caso inverso, esto es, que se presente un gasto a efectos fiscales que no tenga respaldo contable (amortización acelerada, arrendamiento financiero, fondo de comercio financiero extranjero...). En este caso no concurre un gasto fiscalmente no deducible sino la anticipación de un gasto contable y, por tanto, no deberá ser tomado en consideración a efectos de calcular el importe de la partida fiscalmente deducible. Por la misma razón será irrelevante el ajuste extracontable negativo del ejercicio en el que se devengue el gasto.

3.2.2.3. Los gastos fiscalmente no deducibles y la causa del descenso de fondos propios.

El descenso de los fondos propios puede proceder de una distribución de dividendos. En este supuesto no se advierte si han de tomarse en consideración los gastos fiscalmente no deducibles ni cuáles deban ser estos.

En efecto, así como cuando el descenso de los fondos propios deriva de la obtención de pérdidas no existe duda de que los gastos fiscalmente no deducibles son los habidos en el ejercicio de las pérdidas, pues tales gastos están relacionados con las pérdidas, tal relación no existe en el descenso de los fondos propios por causa de la distribución de beneficios. Varias alternativas se presentan, y, entre ellas, se señalan la consistente en no tomar en consideración los gastos fiscalmente no deducibles y la de tomar en consideración los del ejercicio en que se efectúa la distribución. La primera parece que guarda mayor afinidad con la naturaleza de la causa de la disminución de los fondos propios, pero su aplicación práctica carece de viabilidad.

3.2.3. Incidencia de las operaciones vinculadas.

Una operación realizada entre partes vinculadas por un precio o valor distinto al de mercado produce un desplazamiento patrimonial entre ellas y, consiguientemente, los fondos propios quedan afectados. La valoración de los elementos contables derivados de la operación vinculada por su valor razonable con la contrapartida de las cuentas más apropiadas a tenor del fondo de la operación según lo establecido en la norma de registro y valoración 21.^a del PGC desvela el desplazamiento patrimonial, pero no lo neutraliza.

Así, un préstamo sin interés concedido por una sociedad del grupo a otra provocaría un desplazamiento patrimonial por el importe de los intereses de mercado, como también lo provocaría la transmisión de un activo por valor inferior al de mercado por el importe de la diferencia, y la contabilidad debe reflejar tal desplazamiento, mediante la valoración de los elementos derivados de la operación por su valor razonable y la utilización de las cuentas apropiadas al fondo de la operación. Pero el desplazamiento patrimonial ahí queda y, consecuentemente, la incidencia sobre los fondos propios.

Cuando el desplazamiento patrimonial responda al fondo de la aportación, lo pertinente es que la contrapartida del ajuste a realizar sea el valor de la participación y el patrimonio neto en el componente de fondos propios derivados de aportaciones recibidas. En tal caso, la operación vinculada no incidirá sobre el importe de la partida fiscalmente deducible en concepto de deterioro puesto que ya el propio artículo 12.3 del TRIS indica que deberán *tenerse en cuenta las aportaciones*. Similar reflexión cabe hacer cuando el fondo de la operación responda a una reducción de capital, puesto que el artículo 12.3 del TRIS también ordena tomar en consideración las *devoluciones de aportaciones realizadas*.

Cuando el fondo de la operación responda a la distribución de dividendos, lo pertinente es que la contrapartida del ajuste a realizar refleje la distribución y la recepción de los beneficios. En este supuesto la partida fiscalmente deducible sí queda afectada, por cuanto la distribución de beneficios

afecta los fondos propios de ambas sociedades. Nótese que, a efectos de la determinación de los fondos propios, en nada se distingue esta operación, desde el punto de vista sustancial, de la distribución formal de beneficios.

De acuerdo con lo expuesto, la incidencia de la operación vinculada en la partida fiscalmente deducible depende del fondo de aquella. Así, si implica una aportación o una devolución de aportación la incidencia es nula, por cuanto la propia norma fiscal neutraliza el impacto de las aportaciones y de las devoluciones, pero si implica una distribución de beneficios sí tendrá un impacto sobre los fondos propios, de la misma manera que la tiene cualquier distribución de beneficios realizada de acuerdo con las formalidades legalmente establecidas.

Ahora bien, si las sociedades concernidas no aplican escrupulosamente la norma de registro y valoración 21.^a del PGC, no quedarán correctamente reflejados los efectos de la operación vinculada sobre los fondos propios, de donde se derivará una formación incorrecta de la partida fiscalmente deducible en concepto de deterioro. En tal caso probablemente cumpla a la inspección tributaria efectuar la regularización pertinente con apoyo en el artículo 143 del TRIS, de manera tal que los fondos propios que se tomarán en consideración serán los que hubieran existido en contabilidad bajo la hipótesis de la correcta aplicación de la norma de registro y valoración 21.^a del PGC.

Nótese que no habrá de seguirse el procedimiento previsto en el artículo 21 del RIS por cuanto no se trata de aplicar el valor normal de mercado en el sentido del artículo 16 del TRIS, sino de calcular los fondos propios correctamente a los efectos de fijar el importe de la partida fiscalmente deducible.

3.2.4. Incidencia de las operaciones internas.

Los fondos propios de una sociedad del grupo pueden variar como consecuencia de una transacción realizada con otra sociedad del grupo, pero ello no motiva una modificación de los fondos propios consolidados. Así, una sociedad puede registrar una pérdida en una transacción interna y con ello disminuyen sus fondos propios, pero mientras el objeto de la operación no se transmita a terceros el grupo de sociedades no sufre merma de sus fondos propios. En síntesis, la sociedad participada pierde y sus fondos propios disminuyen, pero el grupo de sociedades no pierde y sus fondos propios no disminuyen. También puede acontecer la operación inversa, esto es, ganancia en la sociedad participada sin ganancia en el grupo de sociedades. Y todo ello, obsérvese bien, sin que el valor convenido de la operación se aparte del valor razonable.

El artículo 12.3 del TRIS guarda silencio ante tan inquietante realidad, silencio que es tanto más significativo cuanto no son escasos los preceptos del TRIS que convocan la realidad del grupo de sociedades para establecer determinados regímenes, como pueden ser, entre otros, los concernientes al fondo de comercio, a la deducción por reinversión y a exención de dividendos y plusvalías de fuente extranjera.

La búsqueda de la verdad material orienta hacia la realidad del grupo de sociedades y, consecuentemente, a desestimar la modificación de los fondos propios derivadas de las operaciones pura-

mente internas, a la baja o al alza, a los efectos del cálculo de la partida fiscalmente deducible. Pero esta búsqueda no debe traspasar el umbral de lo que permite la norma, pues en tal caso no se recogería el fruto natural de la interpretación teleológica sino el espurio derivado de una suerte de creación de la norma por parte de su aplicador.

Ahora bien, tratándose de operaciones internas *de fusión, escisión y aportación no dineraria de un negocio*, deben aplicarse las reglas previstas en la norma de registro y valoración 21.^a del PGC, lo que implica que, cualquiera que fueren los valores convenidos, los activos y pasivos transmitidos internamente deban valorarse bien *por el importe que correspondería a los mismos, una vez realizada la operación, en las cuentas anuales consolidadas del grupo según las Normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas*, bien *según los valores contables existentes antes de la operación en las cuentas anuales individuales*.

En los casos referidos el valor convenido es sustituido, a efectos de la representación contable, por otros valores normativamente establecidos, de manera tal que la diferencia entre ellos debe registrarse en *una partida de reservas*.

Es claro, ahora sí, que el efecto de la transacción interna sobre los fondos propios del balance individual queda neutralizado o matizado en la forma expuesta.

Véase, sin embargo, que una de las transacciones internas más delicada, a saber, la concerniente a participaciones intragrupo, queda excluida de las reglas de valoración expuestas, por así establecerlo expresamente el último párrafo de la norma de registro y valoración 21.^a del PGC.

3.3. Límite de la partida fiscalmente deducible.

La partida fiscalmente deducible se calcula minorando la diferencia positiva entre los fondos propios al inicio y al fin del ejercicio en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles. Pero el párrafo cuarto del artículo 12.3 del TRIS añade una condición. En efecto, la deducción se produce *siempre que el valor de la participación, minorado por las cantidades deducidas en períodos impositivos anteriores, exceda del valor de los fondos propios de la entidad participada al cierre del ejercicio que corresponda a la participación, corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición y que subsistan en el de la valoración. La cuantía de la diferencia deducible no puede superar el importe del referido exceso*.

Esta norma reproduce lo previsto en el PGC de 1990 a cuyo tenor se tomaba como término de comparación, respecto del precio de adquisición, a efectos de calcular el importe de la corrección de valor, el valor teórico (fondos propios) *corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición de la participación y que subsistan*.

El texto transcrito ordena establecer una comparación entre dos términos: el valor de la participación minorado en el importe acumulado de la partida fiscalmente deducible y el importe de los

fondos propios al cierre del ejercicio aumentados en el importe de las plusvalías tácitas existentes y subsistentes. La deducción queda limitada a la diferencia positiva existente entre ambos.

Las magnitudes involucradas se configuran de manera diversa. Así, el valor de adquisición procede de una transacción o negocio jurídico, los fondos propios proceden de un documento contable, la plusvalía tácita existente procede de una asignación de valor y la plusvalía tácita subsistente de una estimación.

Varias son las cuestiones que se derivan de tal heterogeneidad. ¿Tiene carácter neto la plusvalía latente? ¿Debe asignarse la plusvalía entre los diferentes activos y pasivos y el fondo de comercio? ¿Bajo qué criterios ha de determinarse la subsistencia? ¿Es concebible un valor de adquisición inferior a la suma de los fondos propios y las plusvalías latentes netas? ¿Son plusvalías latentes netas las reflejadas en una partida de ajustes por valoración?

Antes de entrar en tales cuestiones conviene resaltar su trascendencia práctica, y para ello se propone un caso ideal: valor de adquisición 100, fondos propios 40, plusvalía imputable a fondo de comercio 50, plusvalía imputable a activo 25, pasivo a provisionar 15; en el ejercicio subsiguiente los fondos propios descienden en 20. Y la pregunta es si la partida fiscalmente deducible es 20. Supongamos que la plusvalía latente subsiste. Bajo tal hipótesis se contestaría que la partida fiscalmente deducible es 20 si se acepta que la plusvalía latente es neta, y que es 5 si solamente se toma como plusvalía la suma de los mayores valores positivos.

Supongamos que no hay pasivo a provisionar, de manera tal que la plusvalía latente es 75 (50 + 25). Pues bien, bajo la hipótesis de subsistencia de la plusvalía, la partida fiscalmente deducible sería 5. Ahora bien, esta solución supone que se acepta la posibilidad de un valor de adquisición inferior a la suma de los fondos propios y las plusvalías latentes. Esto no parece muy razonable, porque implica admitir un desequilibrio patrimonial en el contexto de un negocio jurídico oneroso. Pero podría suceder.

Por tanto, si se acepta que la plusvalía es la de carácter neto, y también que no cabe concebir un valor de adquisición superior a la suma de los fondos propios y la plusvalía neta, la partida fiscalmente deducible coincidirá con la disminución de los fondos propios, siempre que el valor de adquisición de la participación hubiere sido igual o superior a los fondos propios. En este sentido, la eficacia práctica de la norma que se comenta queda notablemente acotada.

En efecto, en virtud de la condición mencionada, cuando la participación se hubiere adquirido por un precio inferior al valor de los fondos propios no existirá la partida fiscalmente deducible hasta que las pérdidas contables sufridas a partir de la adquisición no mengüen los fondos propios en la cuantía suficiente como para que se produzca la igualdad entre el valor de adquisición y los fondos propios. Así, la norma veta que la partida fiscalmente deducible se presente en caso de pérdidas descontadas en el momento de adquirir la participación.

En el caso inverso la condición restrictiva no opera pues la mengua de los fondos propios por causa de pérdidas no altera la relación de superioridad del primer término de la comparación (el valor

de adquisición minorado en el importe acumulado de la partida fiscalmente deducible) respecto del segundo (los fondos propios corregidos en el importe de las plusvalías latentes subsistentes).

La interpretación precedente simplifica bastante la aplicación de la condición, porque, además de lo expuesto, elude la espinosa cuestión de la subsistencia de la plusvalía, ya que, bajo la misma, la condición restrictiva solo se aplica cuando el valor de adquisición no alcanza a los fondos propios, y esto solo sucede, precisamente, cuando median minusvalías netas.

Consecuentemente, existirá partida fiscalmente deducible en aquellos supuestos en los que, por ejemplo, entre los activos de la entidad participada en el momento de la adquisición de la participación aniden plusvalías latentes y las actividades ordinarias determinen pérdidas posteriores a la adquisición. Nótese que en este caso la corrección de valor contable no procede de acuerdo con el vigente PGC.

También parece que existirá partida fiscalmente deducible cuando la entidad participada obtenga beneficios de las actividades ordinarias y los distribuya en un ejercicio posterior en el que los beneficios obtenidos sean inferiores a los distribuidos. Nótese que en este caso tampoco procedería la corrección de valor contable de acuerdo con el vigente PGC. Pero no cabría la deducción para evitar la doble imposición de dividendos por lo que más adelante se dirá.

La disminución de fondos propios también se puede producir como consecuencia de la distribución de las plusvalías que, latentes en el momento de la adquisición de la participación, se materializan en un momento posterior, pues la relación de superioridad del primer término de la comparación puede mantenerse con tal que en el precio de adquisición se hubieran tomado en consideración otras plusvalías latentes o fondos de comercio y estos no subsistieran, total o parcialmente. Pero tampoco procedería la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.

Si la interpretación precedente es correcta la partida fiscalmente deducible puede no tener su causa en las pérdidas contables sino en la distribución de beneficios, por más que el supuesto normal sea el de concurrencia de pérdidas.

Véase, entonces, que todas las cuestiones formuladas, excepto la relativa a los ajustes por valoración, han quedado implícitamente respondidas, o explicadas, si se quiere, a través de la interpretación de la función que la condición cumple en el sistema de determinación de la partida fiscalmente deducible. La relativa a la consideración de los ajustes por valoración ha de responderse, en atención al mismo criterio, en el sentido de que tales ajustes forman parte de las plusvalías latentes, por más que estén contablemente explicitadas.

No ha de ocultarse que la interpretación que se propone, ciertamente simplificadora, podría no casar bien con una literatura legal que apela a la estimación de la subsistencia de la plusvalía latente. Tal vez la explicación resida en que, en su afán de continuidad, el legislador fiscal ha insertado la norma contable del PGC de 1990 en un cuerpo diverso y se suscitan reacciones de rechazo razonablemente superables bajo una interpretación que atienda al espíritu y finalidad de la norma, que, se opina, consiste en evitar la configuración de la partida fiscalmente deducible en función de pérdidas descontadas en el momento de la adquisición de la participación.

La novedad de la norma ha podido dar lugar a una interpretación distinta de la mantenida en las líneas precedentes, a cuyo tenor la partida fiscalmente deducible podría ser aumentada en el importe de las plusvalías tácitas existentes en el momento de la adquisición de la participación y no subsistentes en el momento del cálculo de la partida fiscalmente deducible. Esta interpretación no casa con la letra de la norma ni se advierte que tenga una finalidad congruente pues ensancharía inopinadamente el importe de la partida fiscalmente deducible respecto de la corrección de valor fiscalmente deducible según la legislación precedente.

3.4. Reintegro de la partida fiscalmente deducible.

La segunda parte del penúltimo párrafo del artículo 12.3 del TRIS establece que las cantidades deducidas *se integrarán como ajuste positivo en la base imponible del período impositivo en el que el valor de los fondos propios al cierre del ejercicio exceda al del inicio*.

El hecho determinante de la integración es el aumento de los fondos propios, pero tomando en consideración *las aportaciones o devoluciones de aportaciones*. Una aportación fortalece los fondos propios, pero no da lugar al reintegro, y, por la misma razón, una devolución de aportaciones motiva una disminución de los fondos propios pero no frustra el reintegro. Por tanto, el aumento de los fondos propios que determina el reintegro ha de tener su origen en la obtención de beneficios.

La obtención de beneficios provoca el reintegro de la partida fiscalmente deducible, incluso cuando se efectúa una devolución de aportaciones que impide el crecimiento de los fondos propios. La norma, ya se ha visto, sale al paso de esta eventualidad y ordena la indiferencia respecto del reintegro. Ahora bien, los fondos propios también pueden disminuir por causa de la distribución de reservas o de dividendos a cuenta. Entonces cabe inquirir si tales atribuciones patrimoniales en favor de los socios frustran o no el reintegro de la partida fiscalmente deducible.

El análisis completo de la cuestión exige ponerla en relación con las normas concernientes a la eliminación de la doble imposición de dividendos y plusvalías así como con la denominada recuperación de valor del artículo 19.6 del TRIS. Con todo, puede realizarse también un análisis parcial tomando en cuenta exclusivamente el artículo 12.3 del TRIS.

Pues bien, tratándose de una distribución de dividendos con cargo a reservas se produce una disminución de los fondos propios jurídicamente distinta de la derivada de una devolución de aportaciones. Es cierto que para el socio que ha adquirido la participación constantes las reservas distribuidas el efecto de dicha distribución y el de la devolución de aportaciones es el mismo, pero la naturaleza jurídica de una y otra es diferente, de manera tal que una interpretación sistemática rechazaría su asimilación a los efectos del reintegro de la partida fiscalmente deducible.

El dividendo a cuenta también provoca una disminución de los fondos propios, pero tampoco puede ser asimilado a una devolución de aportaciones por más que su efecto práctico para el socio pueda ser el mismo.

En suma, la apelación que la norma hace a las devoluciones de aportaciones para impedir que frustren el reintegro de la partida fiscalmente deducible inherente a la obtención de beneficios tal vez hubiera debido proyectarse también sobre la distribución de dividendos con cargo a reservas existentes en el momento de la adquisición de la participación, y sobre la distribución de dividendos a cuenta. Pero no ha sido así.

Como ya se ha indicado, el análisis pleno de la cuestión exige tomar en cuenta la eliminación de la doble imposición de dividendos y plusvalías así como la recuperación de valor, lo que se hace en apartados sucesivos.

Una vez concretado el hecho que desencadena el reintegro ha de determinarse su importe. Lo que se integra en la base imponible son *las cantidades deducidas*. Cuando las cantidades deducidas derivaron exclusivamente de la diferencia entre los fondos propios iniciales y finales la cantidad a integrar es la diferencia entre los fondos propios finales e iniciales con el límite, claro está, de las cantidades deducidas. Pero cuando las cantidades a deducir fueron minoradas en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles la determinación de la cantidad a integrar no es del todo clara.

La literalidad de la norma parece llevar a prorratear las cantidades deducidas respecto de la diferencia de fondos propios: cantidades deducidas $\times$ diferencia de fondos propios finales e iniciales del ejercicio/diferencia de fondos propios iniciales y finales totales. Esta integración puede consumarse en un solo período impositivo, cuando numerador y denominador son iguales, o en varios períodos impositivos, tantos como hayan transcurrido para que se produzca dicha igualdad considerando todos los episodios de integración.

Panorama, ciertamente, no exento de cierta complejidad si se toma en consideración, entre otros aspectos, que el sentido de la evolución de los fondos propios puede ser diferente a lo largo de los períodos impositivos y la posible concurrencia de gastos no deducibles por razones meramente temporales.

4. EFECTOS DERIVADOS DE LA PARTIDA FISCALMENTE DEDUCIBLE

El sexto párrafo del artículo 12.3 establece que *las cantidades deducidas minorarán el valor de dichas participaciones teniendo la consideración, a efectos fiscales, de corrección de valor, depreciación o deterioro de la participación*.

La partida fiscalmente surte dos efectos derivados:

- Determina un valor fiscal de la participación distinto de su valor contable.
- Tiene la consideración de corrección de valor a todos los efectos.

Por tanto, cuando se transmita la participación, la renta a computar será la contable aumentada en el importe de la partida fiscalmente deducible no integrada.

Se aprecia así que la partida fiscalmente deducible no implica una minoración permanente de la renta, sino meramente temporal, al igual que sucede con la corrección de valor contable que haya tenido eficacia fiscal. Esta circunstancia deberá reflejarse adecuadamente en los términos previstos en la norma de registro y valoración 13.^a del PGC y, además, por imposición de la propia norma fiscal, darse cuenta de ella en la memoria de las cuentas anuales mediante la mención de *las cantidades deducidas en cada período impositivo, la diferencia en el ejercicio de los fondos propios de la entidad participada, así como las cantidades integradas en la base imponible del período y las pendientes de integrar*.

4.1. La doble imposición de dividendos.

En los dos subapartados siguientes se comenta la relación entre los métodos para eliminar la doble imposición de dividendos y la partida fiscalmente deducible.

4.1.1. Dividendos de fuente interna.

Antes de examinar la incidencia de la partida fiscalmente deducible en la deducción para eliminar la doble imposición de dividendos de fuente interna conviene apuntar algunas observaciones acerca de la relación entre el artículo 30.4 e) del TRIS y la normativa contable.

4.1.1.1. El deterioro derivado de la distribución de beneficios.

El artículo 30.4 e) del TRIS establece que no se aplicará la deducción para evitar la doble imposición de dividendos cuando la distribución del beneficio *no determine la integración de renta en la base imponible o cuando dicha distribución haya producido una pérdida por deterioro del valor de la participación*.

La norma de registro y valoración 9.^a del PGC prevé que se computarán como ingresos *los dividendos de activos financieros devengados con posterioridad al momento de la adquisición*. Inversamente, no se computarán como ingresos *los dividendos acordados por el órgano competente en el momento de la adquisición*, ni tampoco *los dividendos distribuidos (que) proceden inequívocamente de resultados generados con anterioridad a la fecha de adquisición porque se hayan distribuido importes superiores a los beneficios generados por la participada desde la adquisición*.

Ambos supuestos tienen en común que los beneficios distribuidos estaban económicamente incluidos en el precio de adquisición de la participación, y, por ello, en el primero se contabiliza un activo financiero específico y en el segundo se minorra el precio de adquisición de la participación. Fuera de estos dos supuestos toda distribución de beneficios debe contabilizarse como un ingreso, y, consecuentemente, determinar la integración de renta en el resultado contable y en la base imponible.

El PGC no contempla expresamente que la distribución de un dividendo pueda determinar el deterioro de la participación. Bajo la vigencia del PGC de 1990 tal supuesto se identificaba con el de

la distribución de beneficios generados antes de la toma de la participación, pero ahora estos beneficios deben menguar el precio de adquisición. ¿Cuándo, entonces, la distribución del beneficio supone un deterioro de la participación? Tal vez la respuesta más ortodoxa sea que la distribución del dividendo no puede ser causa de deterioro, pues, en efecto, el dividendo, de acuerdo con las normas contables, o es ingreso o forma parte del precio de adquisición.

Hay otra respuesta menos ortodoxa pero que sirve para dar contenido a la norma fiscal parcialmente transcrita, la cual, como se ha visto, supone que sí puede existir un deterioro por causa de la distribución del dividendo, y que consiste en reconducir el deterioro al supuesto de distribución de beneficios latentes en el momento de la adquisición de la participación materializados posteriormente, si bien este supuesto más probablemente deba ser contemplado como determinante de minoración del precio de adquisición.

Respecto a la deducción para evitar la doble imposición de dividendos la interpretación que deba prevalecer es irrelevante pues tal deducción no procede en ningún caso, esto es, tanto si estamos ante un supuesto de minoración del precio de adquisición como de deterioro.

4.1.1.2. Efectos de la partida fiscalmente deducible respecto de la deducción.

Dicho lo anterior, lo que ahora nos ocupa es determinar los efectos que la partida fiscalmente pueda tener sobre la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.

Pues bien, como quiera que la partida fiscalmente deducible tiene la consideración de deterioro, impedirá la deducción. Ahora bien, esto solo debería ser así cuando exista una relación de causa a efecto entre la distribución del dividendo y la disminución de fondos propios que da lugar a la partida fiscalmente deducible. Por tanto, cuando para determinar el importe de la partida fiscalmente deducible se hayan tomado en consideración gastos fiscalmente no deducibles la inaplicación de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos solamente alcanzará hasta el importe de la partida fiscalmente deducible. Mas si estos gastos son de carácter temporal tal vez debería prevalecer la solución contraria, esto es, inaplicar la deducción sobre el importe de los fondos propios minorados a causa de la distribución de dividendos.

Sí podrá simultanearse la partida fiscalmente deducible y la deducción para evitar la doble imposición de dividendos cuando el sujeto pasivo pruebe que un importe equivalente a aquella se ha integrado en la base imponible de la persona o entidad de quien fue adquirida la participación, con fundamento en lo previsto en los números 1.º y 2.º del artículo 30.4 del TRIS.

4.1.2. Dividendos de fuente extranjera exentos.

El artículo 21.4 del TRIS establece que *si se hubiera aplicado la exención a los dividendos de fuente extranjera, no se podrá integrar en la base imponible la depreciación de la participación,*

cualquiera que sea la forma y el período impositivo en que se ponga de manifiesto, hasta el importe de dichos dividendos.

Esta norma admite dos interpretaciones: la puramente literal, en cuya virtud una vez aplicada la exención a los dividendos de fuente extranjera cualquier deterioro de la participación o incluso las pérdidas habidas en su transmisión no se integran en la base imponible y la sistemática, en cuya virtud el deterioro o las pérdidas concernidas son aquellas que se derivan de la distribución del dividendo.

Cualquiera que fuere la interpretación procedente, la partida fiscalmente deducible no podrá integrarse en la base imponible por cuanto tiene la consideración de *depreciación*, cuando concorra con un dividendo de fuente extranjera exento derivado de la propia participación, en los términos previstos en el referido artículo.

4.1.3. Dividendos de fuente extranjera sujetos al método de imputación.

El artículo 32.5 del TRIS establece que *no se integrará en la base imponible del sujeto pasivo que percibe los dividendos o la participación en los beneficios la pérdida por deterioro del valor de la participación derivada de la distribución de los beneficios, cualquiera que sea la forma y el período impositivo en que dicha pérdida se ponga de manifiesto, excepto que el importe de los citados beneficios haya tributado en España a través de cualquier transmisión de la participación*, y añade que *cuando el dividendo o la participación en beneficios no determine la integración de renta en la base imponible por no tener la consideración de ingreso, procederá aplicar la deducción cuando el sujeto pasivo pruebe que un importe equivalente a ese dividendo o participación en beneficios ha tributado en España a través de cualquier transmisión de la participación.*

No es el momento de examinar si, tal y como presupone la norma, la distribución del beneficio puede determinar el deterioro de la participación o, por el contrario, tal distribución solo puede determinar una minoración del valor de adquisición o la liquidación de un activo financiero representativo del valor de adquisición del cupón que incorpora el derecho al dividendo.

Lo relevante, en este momento, es destacar la incompatibilidad entre la partida fiscalmente deducible del artículo 12.3 del TRIS y la imputación o deducción de los impuestos satisfechos en el extranjero respecto del beneficio del que procede el dividendo a que se refiere el artículo 32 del TRIS.

Ya se han explicado en un apartado anterior los supuestos en los que puede existir una partida fiscalmente deducible sobre la base de un descenso de los fondos propios no determinado por la concurrencia de pérdidas sino por la distribución de beneficios. Pues bien, cuando tal distribución motive un deterioro de la participación o la no integración de renta en la base imponible, no pueden practicarse, al tiempo, la imputación o deducción de los impuestos extranjeros y la deducción de la partida fiscalmente deducible.

Ahora bien, cuando se pruebe la tributación en España de las plusvalías obtenidas por la persona o entidad de quien fue adquirida la participación en los términos mencionados, podrán simul-

tanearse ambas deducciones, esto es, la partida fiscalmente deducible y la correspondiente a los impuestos extranjeros.

4.2. La doble imposición de plusvalías.

La doble imposición de plusvalías de cartera se elimina a través de una deducción vinculada a la tributación de los beneficios generados durante el tiempo de tenencia de la participación, en los términos previstos en el artículo 30.5 del TRIS, o de la exención plena de la plusvalía, de acuerdo con lo previsto en el artículo 21 del TRIS, según se trate de instrumentos de patrimonio españoles o extranjeros, respectivamente.

4.2.1. Plusvalías de fuente interna.

Para el cálculo de la deducción por plusvalías de fuente interna ha de notarse que el importe de la partida fiscalmente deducible aumenta el importe de la plusvalía, lo que deberá tomarse en consideración a los efectos de la selección de la base de cálculo de la deducción, esto es, rentas computadas derivadas de la transmisión frente a beneficios generados y acumulados durante el tiempo de tenencia de la participación, la menor de las dos.

4.2.2. Plusvalías de fuente extranjera.

El artículo 21.2 b) del TRIS excluye de la exención de la plusvalía de fuente extranjera aquella porción de la misma que se corresponda con *alguna corrección de valor sobre la participación transmitida que hubiera resultado fiscalmente deducible*.

La partida fiscalmente deducible, en cuanto corrección de valor a efectos fiscales, determina un correlativo aumento de la renta derivada de la transmisión que no podrá disfrutar de exención.

Véase, entonces, que la partida fiscalmente deducible opera del mismo modo que la corrección de valor contable.

4.3. La deducción por reinversión.

El artículo 42.7 del TRIS establece, a los efectos de calcular la base de la deducción, que *no formarán parte de la renta obtenida en la transmisión el importe de las pérdidas por deterioro... en cuanto las pérdidas hubieran sido fiscalmente deducibles*.

Por tanto, la partida fiscalmente deducible aumenta la renta gravable derivada de la transmisión de la participación pero no la base de cálculo de la reinversión.

4.4. El régimen de los grupos fiscales.

4.4.1. La partida fiscalmente deducible y la formación de la base imponible consolidada.

A efectos de la formación de la base imponible individual de las distintas entidades del grupo fiscal la partida fiscalmente deducible correspondiente a participaciones sobre otras entidades del grupo fiscal también deberá ser tomada en consideración.

La corrección de valor de una participación intragrupo debe ser eliminada, y la reversión de la corrección de valor motiva la correspondiente incorporación, con signo opuesto, de acuerdo con las reglas generales para la determinación de la base imponible del grupo fiscal previstas en el artículo 71 del TRIS.

La partida fiscalmente deducible tiene la consideración de corrección de valor, y, consecuentemente, motivará la eliminación y la incorporación en los términos expuestos.

La eliminación se practicará en el período impositivo en el que surta efecto la partida fiscalmente deducible. La incorporación en el período impositivo en el que la partida fiscalmente deducible deba integrar la base imponible como ajuste positivo.

La consideración que la partida fiscalmente deducible tiene de corrección de valor determina que respecto de la misma sea aplicable lo previsto en el artículo 73.3 del TRIS, para el caso de abandono del grupo por parte de la entidad participada. Por consiguiente, si la entidad participada asume la compensación de bases imponibles negativas la partida fiscalmente deducible será objeto de incorporación con signo negativo, pero si no se produce tal asunción no habrá lugar a la referida incorporación.

En fin, la partida fiscalmente deducible corre la suerte de la corrección de valor contable.

4.4.2. La congruencia de la partida fiscalmente deducible en el régimen de los grupos fiscales.

Sin perjuicio de lo anterior, cabe reflexionar respecto de la coherencia de aplicar la partida fiscalmente deducible en el régimen de los grupos fiscales. Y también respecto de las causas de una eventual ausencia de la corrección de valor contable, mediando pérdidas de una entidad del grupo, basada en la existencia de un valor recuperable en términos de valor razonable o de flujo de efectivo que excede del valor contable de la participación, y sus efectos respecto de lo previsto en el artículo 73.3 del TRIS. Ambas cuestiones están estrechamente relacionadas, como seguidamente se verá.

Puesto que la base imponible negativa padecida por una entidad del grupo se integra en el proceso de determinación de la base imponible consolidada parece claro que la partida fiscalmente deducible duplica dicha base imponible negativa, de lo que puede inferirse que la partida fiscalmente deducible es superflua o, alternatively, que no lo es pero que debe ser objeto de eliminación y posterior incorpo-

ración bajo los términos previstos en el artículo 73.3 del TRIS, esto es, según se ha indicado, cuando la entidad que sufrió la base imponible negativa abandone el grupo fiscal y *asuma el derecho a la compensación de la base imponible negativa correspondiente a la pérdida que determinó la corrección de valor*, de manera tal que si la referida base imponible negativa se compensó con otras positivas en el proceso de formación de la base imponible consolidada la incorporación no será procedente.

El mandato contenido en el artículo 73.3 del TRIS parte de un supuesto lógico, a saber, que las pérdidas de la entidad dependiente motivan la correspondiente corrección de valor en sede de la dominante o de la entidad del grupo que en la misma participa. Este supuesto era totalmente válido bajo la regulación contable del PGC de 1990, donde, en efecto, la corrección de valor se vinculaba al descenso del valor teórico causado por pérdidas. En el vigente PGC tal vinculación no existe, de manera tal que las pérdidas no siempre obligan a practicar una corrección de valor. Véase, entonces, que el supuesto lógico en el que se asienta el artículo 73.3 desaparece. ¿Se deriva de ello algún inconveniente?

Ninguno si la entidad dominante acertó en la estimación del valor recuperable, pero si no acertó con ocasión de la transmisión de la participación se producirá una pérdida que motiva, en principio, un doble cómputo de la pérdida sufrida por la entidad participada en cuanto la misma hubiera sido compensada en el proceso de formación de la base imponible del grupo fiscal, doble cómputo que no se produce si la entidad dominante hubiera practicado la correspondiente corrección de valor pues en tal caso la reversión de la misma la neutraliza.

Vigente el PGC de 1990 la regularización del doble cómputo de la pérdida se podía basar en el incumplimiento palmario de la norma 8.^a de valoración, la cual, como se ha señalado, convocaba al valor teórico como elemento determinante de la corrección de valor. Bajo el vigente PGC la regularización se habrá de basar en el incumplimiento de la norma de registro y valoración 9.^a con el fundamento de la prueba de una estimación deficiente del deterioro. Ya no existe el amparo del incumplimiento palmario, sino del fallo en la estimación. La situación es distinta. Véase, incluso, que la estimación pudo ser correcta y, sin embargo, aparecer pérdidas en la transmisión de la participación ajenas a un deterioro motivado por las pérdidas. Todo esto puede suceder.

Para evitar la conflictividad que se dibuja tras la reflexión precedente bastaría con configurar la partida fiscalmente deducible, en el ámbito de los grupos fiscales, como una eliminación que ha de practicarse necesariamente en respuesta a una integración también necesaria de la misma en la base imponible de la entidad dominante o participe. En suma, la obligatoriedad de la partida fiscalmente deducible en el régimen de los grupos fiscales salvaría la dificultad descrita, si bien, para ser exactos, la partida fiscalmente deducible debería, al efecto de determinar el valor fiscal de la participación, despojarse de los gastos fiscalmente no deducibles.

Véase, entonces, cómo la partida fiscalmente deducible podría jugar el papel de neutralizar del doble cómputo de pérdidas de una manera automática. Sin embargo, el legislador no ha sido sensible a esta posibilidad, tal vez porque confíe en que el descenso de fondos propios por causa de pérdidas motivará una corrección de valor en el contexto de una adecuada estimación del valor recuperable. Con todo, hubiera sido preferible asegurar la regularidad de la situación tributaria aprovechando el pie que daba la partida fiscalmente deducible, en méritos a aliviar la conflictividad.

4.5. El régimen de fusiones y operaciones asimiladas.

La partida fiscalmente deducible, al igual que el deterioro contable, está asociada a la tenencia de una participación que, como consecuencia de una operación de fusión o asimilada, puede desaparecer.

Así sucede cuando se absorbe a la entidad participada. En este supuesto, a los efectos de calcular la diferencia de fusión fiscal, habrá de minorarse el *precio de adquisición* a que se refiere en el artículo 89.3 del TRIS en el importe acumulado de la partida fiscalmente deducible. ¿Recobran efectividad los gastos fiscalmente no deducibles, bajo la capa de la diferencia de fusión?

Del mismo modo, en caso de canje de la participación por causa de fusión de la entidad participada, los instrumentos de patrimonio recibidos se valorarán tomando en consideración la partida fiscalmente deducible acumulada, que surtirá, lógicamente, un efecto de minoración.

4.6. El régimen de transparencia fiscal internacional.

A causa del régimen de transparencia fiscal internacional determinadas rentas positivas, obtenidas por una entidad residente en el extranjero y controlada por entidades y/o personas físicas residentes en territorio español, son incluidas en la base imponible de la imposición personal de las mismas, en los términos previstos en el artículo 107 del TRIS.

Comoquiera que las rentas negativas no son objeto de inclusión se plantea la cuestión de la viabilidad de la partida fiscalmente deducible.

Podría sostenerse que la partida fiscalmente deducible es equivalente a la renta negativa, y que, por tanto, su admisión representa la inclusión de la renta negativa. Este argumento es cuestionable porque tal equivalencia no es necesaria.

La transparencia fiscal internacional ordena la inclusión de determinadas rentas positivas en la base imponible, pero no establece nada respecto del deterioro de la participación, de manera tal que es posible sostener la aplicación del régimen de la partida fiscalmente deducible.

Ciertamente, en relación con la transparencia fiscal interna, los tribunales de justicia han venido considerando improcedente la deducción por deterioro con base en la expresa prohibición normativa de imputación de la base imponible negativa. En la transparencia fiscal internacional no existe tal prohibición, y, sobre todo, la renta de la entidad no tiene necesariamente la misma composición que la renta positiva imputable.

Por todo ello, la exclusión incondicional de la partida fiscalmente deducible no parece correcta, pero sí podría serlo su depuración en el importe de la renta tipificada como susceptible de inclusión en cuanto presentase carácter negativo.

4.7. La deducción en concepto de fondo de comercio financiero extranjero.

El apartado 5 del artículo 12 del TRIS establece una partida fiscalmente deducible al margen de cualquier reflejo en contabilidad construida en función del fondo de comercio implícito en el valor de adquisición de la participación sobre determinadas entidades no residentes en territorio español.

Esta partida fiscalmente deducible es *compatible, en su caso, con las pérdidas por deterioro a que se refiere el apartado 3* del artículo 12. En consecuencia, teniendo la partida fiscalmente deducible la consideración de *deterioro de la participación*, ha de admitirse que ambas partidas fiscalmente deducibles tengan cabida en la misma liquidación.

En la redacción original del artículo 12.5 del TRIS la compatibilidad se predicaba respecto de la depreciación contable fiscalmente deducible bajo el respeto del límite previsto en el artículo 12.3 del TRIS. Ahora, con la misma redacción, la compatibilidad se extiende al nuevo concepto que anida en el artículo 12.3 del TRIS, esto es, la partida fiscalmente deducible.

Ambas partidas tienen un fundamento común consistente en crear una deducción fiscal sin respaldo contable pero construidas en función de características contables que concurren en la entidad participada.

Se advierte, sin embargo, que la regulación de la partida fiscalmente deducible del apartado 3 es más acabada que la del apartado 5. En efecto, la consideración que a aquella se da como *corrección de valor, depreciación o deterioro de la participación*, la inserta en la estructura de la base imponible y de ciertas deducciones de la cuota íntegra, según se ha expuesto anteriormente, lo que no puede decirse de la partida fiscalmente deducible del apartado 5, por más que algunas consultas administrativas hayan intentado colmar este vacío calificándola como menor valor de la participación a efectos fiscales, lo cual es técnicamente correcto y probablemente responda al espíritu de la norma, cuya imperfección, ahora, es más notoria.

En el fondo la partida fiscalmente deducible del apartado 5 implica una suerte de excepción al límite fiscal del apartado 3, lo que refuerza su compatibilidad con la partida fiscalmente deducible de este apartado.

5. EL LÍMITE FISCAL RESPECTO DEL DETERIORO CONTABLE

Los tres primeros párrafos del artículo 12.3 del TRIS apenas han sufrido variación a raíz de la nueva redacción establecida por la Ley 4/2008. En efecto, tales párrafos establecen un límite respecto del deterioro contable, de manera tal que dentro de dicho límite el referido deterioro será fiscalmente deducible.

El límite es *la diferencia positiva entre el valor de los fondos propios al inicio y al cierre del ejercicio, debiendo tenerse en cuenta las aportaciones o devoluciones de aportaciones realizadas en él.*

No se ha modificado, pues, la redacción establecida por la Ley 16/2007, la cual, a su vez, no implicó sino una mera modificación terminológica respecto de la redacción original.

5.1. Ámbito de aplicación.

Si se toma en consideración el tenor literal del primer párrafo del artículo 12.3 del TRIS ha de concluirse que el régimen del límite fiscal se aplica respecto de dos tipos de instrumentos de patrimonio:

- Emitidos por entidades que no coticen en un mercado regulado.
- Inversiones financieras en entidades del grupo, multigrupo y asociadas, coticen o no en un mercado regulado.

En el primer grupo se encuentran los instrumentos financieros disponibles para la venta no cotizados en un mercado regulado. Por tanto, los que coticen en un mercado regulado no están sujetos al límite fiscal, siendo fiscalmente deducible el deterioro contable. En consecuencia, según exista o no cotización en un mercado regulado opera o no el límite fiscal, y de ahí la importancia del concepto *mercado regulado*, aspecto este que está íntimamente relacionado con la determinación del valor razonable.

Las Bolsas de Valores de la Ley del Mercado de Valores son, desde luego, mercados regulados, pero también lo serán los mercados similares de todos los Estados miembros de la Unión Europea, y los constituidos en otros Estados que tengan una configuración semejante a las referidas Bolsas, en particular en lo concerniente a las garantías de correcta y transparente determinación de los precios.

En el segundo grupo se encuentran los instrumentos financieros emitidos por entidades del grupo, multigrupo y asociadas.

De estas entidades se hizo mención en el subapartado 3.1 a los efectos de delimitar los instrumentos financieros que podían disfrutar de la partida fiscalmente deducible. Ahora nos encontramos con que estos instrumentos financieros también están afectados por el límite fiscal, y, claro está, ha de examinarse la relación entre ese límite y aquella partida, tal y como se dejó apuntado en el subapartado 1.3.

Desde luego parece claro que no podrán simultanearse en el mismo período impositivo. No lo es tanto si pueden aplicarse alternativamente.

La literalidad del precepto lleva a interpretar que, cuando existe deterioro contable, el sujeto pasivo podrá considerarlo fiscalmente deducible, dentro del límite fiscal. Así se desprende del segundo inciso del párrafo primero del artículo 12.3 del TRIS, el cual, en inequívoca referencia al régimen del límite fiscal, establece que *este mismo criterio se aplicará a las participaciones en el capital de entidades del grupo, multigrupo y asociadas*.

Frente a la interpretación precedente se levanta otra que, pretendiendo apoyo en el principio de especialidad, ha sido explicitada por la consulta vinculante 147-09, de 30 de marzo, de la Dirección General de Tributos, de 30 de marzo, en la que se advierte que *la redacción dada al artículo 12.3 del TRLIS por la Ley 4/2008 en sus párrafos cuarto a séptimo, no establece un régimen alternativo, sino especial para determinar la corrección fiscal del valor de las participaciones tenidas en las empresas del grupo, multigrupo y asociadas, de manera que regula un tratamiento fiscal específico para este tipo de participaciones al margen de su tratamiento contable, todo ello por aplicación del principio de especialidad.*

Esta interpretación está cuajada de méritos prácticos.

En primer lugar, procura que, en caso de inversiones financieras relevantes, los gastos fiscalmente no deducibles de la entidad participada no se reflejen en sede de la entidad inversora a través de la corrección de valor. Naturalmente, el reconocimiento de este mérito implica, a su vez, entender que la norma relativa a los gastos fiscalmente no deducibles carece de aplicación en relación con la determinación del límite fiscal respecto del deterioro contable.

En segundo lugar, hace desaparecer los complicados problemas de relación entre el régimen del límite fiscal y el de la partida fiscalmente deducible. Cuestiones tales como la elección de uno u otro, la forma de optar, las reversiones, y otras muchas más que la prolija realidad pondría sobre la mesa, quedan superadas radicalmente.

En tercer lugar, no parece inapropiado yugular la ventaja fiscal que hubiera conferido a los sujetos pasivos la alternancia de regímenes fiscales, porque el régimen de la partida fiscalmente deducible podría ser considerado en sí mismo una ventaja fiscal, bajo ciertas matizaciones que más adelante se expondrán.

Véase, entonces, que la incomodidad que pudiera suscitar la adecuación de la interpretación administrativa al tenor literal del artículo 12.3 del TRIS ha de ser debidamente atemperada.

Así pues, de acuerdo con la interpretación administrativa, los instrumentos de patrimonio representativos de la participación en entidades del grupo, multigrupo y asociadas se rigen exclusivamente por la partida fiscalmente deducible.

5.2. Determinación de la cuantía del límite.

En este punto la única cuestión relevante es si en el cálculo del límite fiscal deben tomarse en consideración los gastos fiscalmente no deducibles. La redacción de la norma permite sostener una tesis y su contraria. Sin embargo, considerando la ubicación del párrafo concerniente a los gastos fiscalmente no deducibles parece más idóneo entender que la restricción solo se aplica en relación con la partida fiscalmente deducible.

En consecuencia, el límite se calculará en función de la evolución de los fondos propios, para cuya determinación se hace remisión a los criterios examinados anteriormente.

6. LA RECUPERACIÓN DE VALOR

El proyecto de lo que luego ha sido la Ley 4/2008 propuso una nueva redacción del artículo 19.6 del TRIS en la que la expresión *reversión del deterioro* se sustituía por la de *recuperación de valor*, regresando, de esta manera, a la redacción original del artículo citado que fue modificada por la Ley 16/2007. Pero el viaje al pasado no prosperó ya que el texto proyectado fue eliminado en el Senado.

No importa tanto averiguar la causa de tan singular peripecia legislativa como indagar por la interpretación que cabe dar al artículo 19.6 del TRIS.

El artículo 19.6 establece que *la reversión del deterioro del valor de los elementos patrimoniales que hayan sido objeto de una corrección valorativa por deterioro se imputará en el período impositivo en el que se haya producido dicha reversión, sea en la entidad que practicó la corrección o en otra vinculada con ella*.

¿Qué es la *reversión del deterioro*?

A falta de una definición fiscal ha de acudir al sentido contable. Pues bien, en varias normas de registro y valoración encontramos tal expresión, pero no su definición ni descripción. En el subgrupo 79 se define la reversión como una *corrección valorativa por la recuperación de valor*.

La recuperación de valor es el fundamento de la reversión y a ella obliga, y la reversión es la expresión contable de la recuperación de valor. La esencia es la recuperación de valor, y su manifestación o reflejo contable es la reversión. En su virtud, se practicará una corrección de valor respecto del activo afectado.

Puesto que la esencia de la *reversión del deterioro* es la *recuperación de valor*, podría concluirse que ambas expresiones tienen la misma significación. Desde esta interpretación la enmienda de supresión triunfadora en el Senado carecería de efectos prácticos.

Para que la enmienda triunfadora tuviera efectos prácticos sería preciso entender que *reversión del deterioro* es diferente de *recuperación de valor*. Y realmente lo es, porque, como se ha dicho, la reversión es la expresión contable de la recuperación de valor. Y así sucede que la recuperación de valor de un activo transmitido a una entidad vinculada no da lugar a la expresión contable de dicha recuperación de valor o *reversión del deterioro*. Es decir, la *recuperación de valor* se ha producido, pero no ha lugar a la *reversión del deterioro* en el sentido de obligación contable que se impone a la entidad adquirente del activo.

Ahora bien, esta interpretación vaciaría de contenido el artículo 19.6. No es, por tanto, admisible, por más que deba reconocerse que la enmienda triunfadora ha empeorado el texto normativo proyectado. Sin duda la expresión correcta es *recuperación de valor*, pero de ahí no debe seguirse la validez de una interpretación que frustra la finalidad del precepto.

El artículo 19.6 del TRIS despliega su máxima eficacia en relación con los instrumentos de patrimonio, y de aquí que sea pertinente examinar cuándo se produce una *recuperación de valor*. La respuesta teórica es sencilla y deriva directamente del artículo 39 del Código de Comercio: *si las razones que motivaron las correcciones de valor hubieren dejado de existir*.

Estas razones son diferentes en función de la categoría a la que pertenezcan los instrumentos de patrimonio afectados.

Tratándose de activos financieros disponibles para la venta valorados por el valor razonable la recuperación de valor se identifica con el *incremento de valor razonable*.

Tratándose de activos financieros disponibles para la venta valorados al coste, puesto que la corrección de valor se determina en función del patrimonio neto corregido por las plusvalías tácitas existentes, la obtención de beneficios puede ser tomado como un signo de recuperación de valor.

Tratándose de inversiones financieras en sociedades del grupo, multigrupo y asociadas cabe entender lo mismo.

Por el contrario, no parece que pueda ser tomada como recuperación de valor la aparición de plusvalías tácitas puesto que el límite fiscal del artículo 12.3 del TRIS priva de eficacia cualquier deterioro basado en factores distintos de la evolución de los fondos propios corregidos en el importe de las operaciones de capital.

En suma, bajo la interpretación que se propone, la modificación del artículo 19.6 por la Ley 16/2007 (sustitución de la expresión *recuperación de valor* por *reversión del deterioro*) y el frustrado intento de vuelta a la redacción original no habrán tenido efecto práctico alguno.

7. PROBLEMAS TRANSITORIOS

La partida fiscalmente deducible supone, en relación con las entidades del grupo, multigrupo y asociadas, el tránsito de un sistema basado en la depreciación contable, fiscalmente limitada, a otro en el que el deterioro contable es irrelevante. Ahora bien, la dotación practicada en los períodos impositivos anteriores a la Ley 4/2008 puede revertir en 2008 o siguientes. Y puede hacerlo a pesar de que no existan beneficios en la entidad participada. También puede suceder lo inverso, esto es, que no haya reversión contable cuando sí hay aumento de los fondos propios debido a la acumulación de beneficios. Nótese que la reversión contable ya no está necesariamente vinculada a la evolución de los fondos propios de la entidad participada, pues tampoco lo está el deterioro contable.

Dotaciones que tuvieron efecto de acuerdo con la normativa anterior revierten bajo la vigente; o no revierten cuando, caso de haber continuado la normativa anterior, sí lo hubieran hecho. Para estas situaciones no hay regulación expresa.

Ciertamente, la anterior redacción del artículo 12.3 del TRIS tampoco regulaba los efectos, de la reversión, pero ello no era necesario puesto que la normativa fiscal descansaba en la contable y con arreglo a esta la obtención de beneficios por la participada motivaba la reversión. Tras la Ley 4/2008 la normativa fiscal no descansa en la contable, ni, de acuerdo con el vigente PGC la obtención de beneficios por la participada determina, necesariamente, la reversión contable.

Dos interpretaciones se vislumbran:

- Aplicar analógicamente el sistema de integración en la base imponible de la partida fiscalmente deducible del artículo 12.3 del TRIS. En este caso solo se integraría en la base imponible el aumento de fondos propios a causa de la acumulación de beneficios, aun cuando la reversión contable fuere mayor. Pero tal aumento se integraría aun cuando no hubiere reversión contable o fuere menor.
- Integrar en la base imponible la reversión contable en cuanto hubiere sido fiscalmente deducible, por aplicación directa del artículo 10.3 del TRIS, y también la dotación no revertida cuando concurren beneficios en la entidad participada, en base a la recuperación de valor del artículo 19.6 del TRIS.

Ambas soluciones tienen puntos fuertes y débiles.

El primer criterio aplica la normativa vigente en 2008 y siguientes, pero lo hace de manera forzada ya que el artículo 12.3 del TRIS refiere la integración en la base imponible a la partida fiscalmente deducible, la cual no existía en 2007 y anteriores.

El segundo criterio tiene sólido fundamento en el artículo 10.3 del TRIS, y más dudoso, por lo que se refiere a la integración en la base imponible de las dotaciones no revertidas cuando existen beneficios en la entidad participada, en el artículo 19.6 del TRIS, por los motivos ya expuestos en un apartado anterior.

El espíritu de la normativa vigente empuja hacia la primera interpretación, y la letra lo hace hacia la segunda.

En efecto, la nueva redacción del artículo 12.3 del TRIS significa que lo relevante ha dejado de ser la dotación/reversión contables, y ha pasado a serlo la evolución de los fondos propios de la entidad participada. Además, la filosofía que anima la nueva disposición transitoria vigésimo novena del TRIS es neutralizar la reversión contable cuando no está respaldada por una evolución positiva de los fondos propios. Por otra parte, esa evolución positiva de los fondos propios debido a la obtención de beneficios es la que motivaba, bajo la normativa contable y fiscal precedentes, la integración en la base imponible de las dotaciones que tuvieron la consideración de fiscalmente deducibles.

La interpretación literal conducirá a la base imponible todas las dotaciones revertidas que, en su día, fueron fiscalmente deducibles, incluso aunque no existan beneficios en las entidades participadas pero, al tiempo, alejará aquellas que no reviertan (por ejemplo, porque existen minusvalías

latentes o un valor recuperable insuficiente en términos de descuento de flujos de efectivo o de valor razonable), aun cuando existan beneficios en las entidades participadas.

La naturaleza y envergadura de los problemas planteados tal vez amerite un régimen transitorio, por más que los principios subyacentes a las normativas vigente y derogada, tanto contables como fiscales, ofrezcan mimbres para soluciones interpretativas.

8. ASPECTOS DE POLÍTICA FISCAL

La partida fiscalmente deducible creada por la Ley 4/2008 suscita múltiples reflexiones en el ámbito de la política fiscal, las cuales pueden ser agrupadas en tres bloques. En el primero están comprendidas todas aquellas que versan sobre la función de la partida fiscalmente deducible en el vigente sistema de tributación sobre los beneficios de las empresas, en el segundo las que descansan en la contemplación de los imperativos derivados de la globalización, y en el tercero las concernientes a su relación con los paraísos fiscales.

Todas estas reflexiones, a su vez, están vinculadas por el hecho de que el deterioro de los instrumentos de patrimonio sobre entidades dependientes, multigrupo, y asociadas se inscribe en el ámbito, más amplio, de las relaciones financieras intragrupo. Y, tratándose de grupos multinacionales, en el todavía más amplio de las relaciones financieras transfronterizas.

8.1. La función de la partida fiscalmente deducible en el sistema de tributación sobre los beneficios.

Para calibrar dicha función se plantea un conjunto de reflexiones:

- ¿Neutralidad fiscal o ventaja fiscal?
- ¿Afinar en la determinación de la base imponible o desconocer la pérdida efectiva?
- ¿Interferir indebidamente en la tributación de entidades participadas no residentes en territorio español o rendir más coherente la tributación por el Impuesto sobre Sociedades?
- ¿Transitar hacia la tributación en grupo o perturbar la tributación en grupo?
- ¿Respeto o indiferencia frente a la normativa comunitaria?
- ¿Cohonestar irregularidades pasadas o vigorizar su superación?
- ¿Simplificar o complicar?

Sin duda podrían plantearse algunas más, pero las enumeradas ofrecen suficiente estímulo para efectuar un acercamiento crítico a la partida fiscalmente deducible.

8.1.1. Neutralidad o ventaja fiscal.

La nueva regulación contable del deterioro de las inversiones financieras en entidades del grupo, multigrupo y asociadas impide la corrección de valor cuando las pérdidas sufridas por la entidad participada son inferiores a las plusvalías tácitas existentes en su patrimonio, ya se trate del mayor valor de los activos o menor valor de los pasivos o de un fondo de comercio latente. Por el contrario, en la regulación contable precedente tales plusvalías latentes no exoneraban, ante las pérdidas contables, de practicar la corrección de valor.

La regulación contable del deterioro ha cambiado significativamente. De una regulación en la que la pérdida contable obligaba en todo caso a la corrección de valor (excepto si, naturalmente, el valor contable de la participación fuera inferior a su valor teórico, en el importe concurrente), se ha pasado a otra en la que la existencia de plusvalías tácitas impide la corrección de valor que hubiera podido derivarse de las pérdidas contables.

Por tanto, caso de no haberse introducido la partida fiscalmente deducible u otra técnica similar, la carga tributaria de los sujetos pasivos en los que se presentara el supuesto de pérdidas contables y plusvalías latentes hubiera aumentado respecto de la situación anterior a la entrada en vigor del vigente PGC.

En este sentido podría sostenerse que la partida fiscalmente deducible habría venido a restaurar la situación anterior a la nueva regulación contable, sin que ello suponga, por tanto, ventaja fiscal alguna.

Algunas objeciones cabe hacer a tal conclusión.

En primer lugar, la partida fiscalmente deducible no está supeditada a la corrección de valor contable. Por el contrario, en la regulación precedente en ausencia de corrección de valor contable no había posibilidad de deducción fiscal aun cuando la entidad participada hubiera sufrido pérdidas contables. Por tanto se podrá presentar el caso de obtención y distribución de beneficios sin la existencia de base imponible, cercenada por la partida fiscalmente deducible.

En segundo lugar, la partida fiscalmente deducible trata igual a los desiguales. En efecto, la partida fiscalmente deducible, más aún tras la clarificación establecida por la consulta V147-09, se aplica tanto si la inversión financiera se ha deteriorado como si no lo ha hecho.

En tercer lugar, la partida fiscalmente deducible implica preterir la regulación contable del deterioro en el contexto de un tributo que halla su acomodo en el resultado contable como índice de capacidad económica. Y lo hace en una línea contraria a la que, con carácter general, ha venido inspirando las correcciones del resultado contable previstas por las normas fiscales para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, a saber, aumentar, a tal efecto, el resultado contable excesivamente teñido por consideraciones basadas en el principio de prudencia valorativa. La partida fiscalmente deducible representa lo inverso pues podrá corregir el resultado contable para disminuir la base imponible ante una norma contable que se despega del principio de prudencia valorativa.

Véase, entonces, que frente a una primera impresión de neutralidad, se abren no despreciables connotaciones de ventaja fiscal.

Las tres objeciones, bien se ve, se insertan en la estela de los principios básicos de la imposición, pero pueden ser matizadas. Así, podría mantenerse que la partida fiscalmente deducible procura un tratamiento igual ante un hecho constatado, a saber, la existencia de pérdidas contables en la entidad participada, de manera tal que solo se tomaría como hecho relevante las pérdidas contables pero no las plusvalías latentes a los efectos de construir el juicio de igualdad. Por tanto, dependiendo de los materiales que se tomen para efectuar tal construcción el enjuiciamiento tendrá uno u otro signo.

El desconocimiento de la plusvalía latente es perfectamente lógico en un sistema contable donde prime el principio de prudencia valorativa. Sin embargo, tras la modificación del Código de Comercio tal primado ha sido derribado. ¿Recoge la fiscalidad lo que abandona la contabilidad? Así lo parece. ¿Para proteger la igualdad? No está claro, porque la consideración de todas las circunstancias concurrentes, incluidas las plusvalías latentes, a los efectos de proyectar el juicio de igualdad, no parece un criterio descarriado.

8.1.2. Afinar en la determinación de la base imponible o desconocer la pérdida efectiva.

La minoración de la partida fiscalmente deducible en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles tiene por objeto evitar que surtan efecto en sede de la entidad tenedora de la inversión financiera los gastos fiscalmente no deducibles habidos en la entidad participada.

Parece coherente que la negación de la eficacia fiscal del gasto contable se proyecte tanto sobre la entidad participada como sobre la entidad partícipe.

Tal vez pudiera aducirse que, siendo cierto lo anterior, no lo es menos que todos los gastos contables minoran el valor de la entidad participada, sean o no deducibles, y que, por tanto, si de lo que se trata es de reconocer el deterioro efectivamente padecido por la entidad participada carece de sentido recortarlo en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles. Más exactamente, si con ocasión de la transmisión de la participación la renta contable no se aumenta en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles habidos durante el tiempo de tenencia de la participación recortar el importe del deterioro fiscalmente computable en dicho importe implica una incongruencia.

La incongruencia aparentemente es clara. Si los gastos no deducibles merman el deterioro fiscalmente deducible deberían también aumentar la renta gravable derivada de la transmisión de la participación o disminuir la pérdida sufrida. Véase un ejemplo extremo en el que la entidad participada pierde todo su patrimonio a causa de una sanción administrativa, de manera que deviene inactiva y la participación sobre la misma se transmite por un valor simbólico que determina una minusvalía por un importe equivalente al de la sanción. Pues bien, si el importe de la minusvalía no

se corrige en el importe de la sanción, esta habrá surtido efecto en sede de la entidad inversora, de manera tal que lo que se niega vía deterioro se admite vía minusvalía.

Podría argumentarse que es correcto que no se corrija la minusvalía porque se produciría doble imposición en caso de que la entidad participada obtuviera beneficios en el futuro, ya que los mismos habrían de tributar plenamente. Este argumento es correcto, pero lo que en el fondo revela es, en primer lugar, que los gastos fiscalmente no deducibles surten efecto práctico a través del sistema de compensación de pérdidas, fundamentado en la base imponible negativa y no en la pérdida contable, con independencia de cuál sea el tratamiento del deterioro en sede de la entidad inversora, y en segundo lugar, que el argumento comentado es válido bajo la hipótesis de que la entidad participada obtenga beneficios en el futuro.

Puede apreciarse que la exclusión de los gastos fiscalmente no deducibles para calcular el deterioro fiscalmente computable es una medida que tiene un efecto diverso según cuál sea la situación que se presente:

- Cuando la entidad participada deviene inactiva y no obtiene ulteriores beneficios, se consume la deducción de los gastos fiscalmente no deducibles en sede de la entidad inversora a través de la minusvalía derivada de la transmisión de la participación.
- Cuando la entidad participada obtiene beneficios ulteriores, los gastos fiscalmente no deducibles no se deducen debido a que reducen la base imponible negativa a compensar.

Véase, entonces, que la norma relativa al papel de los gastos fiscalmente no deducibles en el cálculo del deterioro fiscalmente computable no es responsable del no cómputo de dichos gastos fiscalmente no deducibles, y, además, que no impide su cómputo cuando la entidad participada deviene inactiva y se transmite la participación.

Pero las conclusiones precedentes no desmerecen el papel de la norma restrictiva de los gastos fiscalmente no deducibles en relación con el deterioro. Simplemente matizan su verdadera función, la cual consiste, por relación a la regulación precedente, en introducir en la tributación de la entidad partícipe el efecto de no cómputo de gastos fiscalmente no deducibles sufridos por la entidad participada, durante el tiempo de tenencia de la participación. Por lo tanto introduce dicho efecto con carácter temporal.

Se trata, por tanto, de una norma que, en términos atemporales, no produce efectos distintos de los ya existentes con anterioridad a su aprobación, pero que en términos temporales, por el contrario, introduce unos notables efectos en sede de la entidad partícipe, anteriormente inexistentes, que se mantienen durante el tiempo de tenencia de la participación, esto es, hasta su baja generalmente por transmisión, momento en el cual tales efectos cesan en la medida en que el valor fiscal de la participación incorpora los gastos fiscalmente no deducibles sufridos por la participada.

¿Ameritan unos efectos de carácter meramente temporal el establecimiento de una norma cuya aplicación se adivina compleja?

No es necesario remontarse a construcciones filosóficas de alto rango para constatar lo decisivo del tiempo. En rigor, el cálculo financiero no se concibe sin el tiempo. Desdeñar el tiempo en la configuración de la tributación de los beneficios de las empresas no sería razonable. Por ello la respuesta ha de ser positiva.

De acuerdo con lo expuesto, la transmisión de la participación determina la extinción de los efectos de la minoración de la partida fiscalmente deducible en el importe de los gastos fiscalmente deducibles, o, dicho de otra manera, estos gastos devienen, a efectos prácticos, fiscalmente deducibles, excepto si la entidad participada que sufrió las pérdidas obtiene beneficios posteriormente susceptibles de compensación. Así, ante una situación de inactividad en la entidad participada interesa a la entidad participe desprenderse de la participación.

El legislador no ha considerado pertinente adoptar una norma cautelar para neutralizar los efectos de una transmisión de la participación entre entidades vinculadas. Dicha transmisión podría tener como objetivo frustrar la minoración de la partida fiscalmente deducible en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles.

Ciertos antecedentes postulaban la introducción de la norma cautelar. Recuérdese la norma cautelar del artículo 19.6 del TRIS, destinada a evitar que una transmisión de ese tipo pueda frustrar la eficacia fiscal de la recuperación de valor, o los conflictos surgidos alrededor de la deducción por reinversión, finalmente superados mediante una profunda modificación normativa a raíz de la derrota de buena parte de las tesis administrativas basadas en una aplicación de la norma que buscaba el amparo de la interpretación teleológica que el TEAC, vinculado por dicho método interpretativo por imposición de lo previsto en el artículo 3 del Código Civil, entendió no logrado.

Cuestión distinta es que, a la vista del caso concreto, proceda la aplicación de una norma general antiabuso. Mas cuando el abuso se puede prever lo más certero es descabezarlo mediante una norma antiabuso específica, en méritos a la seguridad jurídica y a la aplicación fluida de la norma. No se trata, en modo alguno, de constreñir la regularización de la situación tributaria al perímetro de la norma antiabuso específica, sino de tipificar como abusivo lo que realmente lo es de manera indisputada y previsible. En términos más amplios, lo que ha de conseguirse es un equilibrio entre los dos tipos de normas antiabuso, generales y específicas.

8.1.3. Interferencia o coherencia en la tributación de las inversiones financieras en el exterior.

La partida fiscalmente deducible también se aplica respecto de las entidades participadas residentes en el extranjero. Y tal partida habrá de ser depurada en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles determinados de acuerdo con la legislación española.

En el apartado precedente se ha concluido que es congruente calcular el deterioro fiscalmente eficaz tomando en consideración los gastos fiscalmente no deducibles. Cabe inquirir si tal congruencia perdura cuando la entidad participada reside en el extranjero.

Desde luego, la forma de calcular la partida fiscalmente deducible no interfiere, en absoluto, en la soberanía fiscal del país donde resida la entidad participada. Nótese que el régimen de la partida fiscalmente deducible es materia imponible de la entidad inversora. La norma no trata de gravar rentas extranjeras no distribuidas sino de determinar la pérdida fiscal de la entidad residente derivada de las pérdidas sufridas por la entidad no residente.

Lo incongruente sería dar un trato diferente y peor a la inversión financiera interna. Que el legislador desee cercenar aquella porción del deterioro que deriva de gastos fiscalmente no deducibles con arreglo a las normas españolas es de todo punto congruente.

Dicho esto, no cabe duda de que la aplicación de normas fiscales españolas relativas a los gastos fiscalmente no deducibles, respecto de hechos producidos en el extranjero y sometidos a un ordenamiento jurídico distinto del español, trae el eco de lo dificultoso, por más que la progresiva uniformidad contable al compás de la extensión de las normas internacionales de información financiera preste un trasfondo común en la representación de los gastos contables, lo que ha de suponer alguna ayuda.

Ahora bien, claudicar ante la dificultad, con el efecto de hacer de peor condición a la inversión financiera sobre entidades residentes en territorio español, carecería de una sólida justificación.

8.1.4. Transitar hacia la tributación de los grupos fiscales o perturbarla.

La partida fiscalmente deducible surte, en el régimen de tributación individual, una suerte de introducción limitada y parcial del régimen de los grupos fiscales. En efecto, si no existe otra divergencia entre resultado contable y base imponible de la entidad participada que los gastos fiscalmente no deducibles, el efecto práctico de la partida fiscalmente deducible es el mismo que el de la agregación de la base imponible de la entidad dependiente en el régimen de los grupos fiscales.

Desde esta perspectiva la partida fiscalmente implica una suerte de acercamiento del régimen individual al régimen de los grupos fiscales y, todavía más, en el ámbito de un perímetro mucho mayor.

La valoración de tal acercamiento no puede ser sino positiva pues el grupo representa la realidad y la entidad integrada en un grupo tan solo un fragmento de esa realidad acotado en función de la forma jurídica, como ya puso de manifiesto Moonitz en la primera mitad del siglo pasado y la pujante realidad de las normas internacionales de información financiera ha venido a corroborar.

Se comentó en el apartado 4.4 que la partida fiscalmente deducible también juega en relación con las participaciones sobre entidades del grupo fiscal. Computa en la determinación de la base imponible individual y debe ser eliminada e incorporada llegado el caso. Se expuso también el posible papel de la partida fiscalmente deducible cuando no se practicaba la corrección de valor contable a pesar de la existencia de pérdidas contables. Ahora ha de completarse la exposición comparando la nueva situación con la precedente.

Bajo la hipótesis de una corrección de valor igual al importe de las pérdidas contables, en la regulación anterior a la Ley 4/2008 se eliminaba tal corrección y la participación quedaba valorada a efectos fiscales por el valor contable, de manera tal que cuando la misma se transmitía y no procedía la incorporación por haberse efectuado la compensación de la base imponible negativa individual se producía el efecto práctico de la no deducción de los gastos fiscalmente no deducibles (la base imponible negativa, todo lo demás igual, es la diferencia entre la pérdida contable y los gastos fiscalmente no deducibles). Cuando sí procedía la incorporación también se mantenía el efecto de no deducción de los gastos fiscalmente no deducibles, pero en este caso bajo la forma de una base imponible negativa susceptible de compensación en sede de la entidad participada en cuya determinación tales gastos no habían sido deducidos. En suma, el régimen de los grupos fiscales procuraba el efecto de no deducción de los gastos fiscalmente no deducibles y su mantenimiento en el momento de transmisión de la participación.

Tras la Ley 4/2008, y la introducción de la partida fiscalmente deducible, es posible que se haya perturbado dicho efecto. Nótese que la base imponible individual de la entidad participe no recoge la corrección contable de valor sino la partida fiscalmente deducible y que, por tanto, esta es la magnitud que ha de eliminarse y, al tiempo, la que determina el valor fiscal de la participación, de manera que ese valor es superior al contable, todas las demás cosas iguales, en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles. Y así, cuando se transmita la participación, la renta gravable a efectos fiscales será inferior a la contable en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles.

Esta es la interpretación que se desprende del mandato, ya comentado, del artículo 12.3 del TRIS, según el cual *las cantidades deducidas minorarán el valor de dichas participaciones, teniendo la consideración, a efectos fiscales, de corrección de valor, depreciación o deterioro de la participación*.

Por tanto, la magnitud a eliminar es la partida fiscalmente deducible, como también lo es la magnitud a incorporar (excepto que no exista base imponible negativa en el momento de la transmisión de la participación por haberse compensado con anterioridad, lo cual es irrelevante en relación con la cuestión que nos ocupa) y, finalmente, y esto es lo relevante, también es la magnitud que determina el valor fiscal de la participación. Este es el punto decisivo: la determinación del valor fiscal de la participación en función de la partida fiscalmente deducible y no en función de la corrección de valor contable implica un retroceso perturbador respecto de la situación precedente en la que, como ha quedado expuesto, los gastos fiscalmente no deducibles se gravaban. Ahora, por el contrario, los gastos fiscalmente no deducibles se deducirán subrepticamente de la base imponible correspondiente al período impositivo en el que se transmita la participación a través de la determinación del valor fiscal de la participación en función de la partida fiscalmente deducible.

La interpretación precedente podrá ser satisfactoria desde un punto de vista puramente mecánico. Pero no cabe duda de que, caso de ser acertada, provoca una perturbación inadmisibles en relación con la situación anterior. En la situación anterior, el efecto de no deducción de los gastos fiscalmente no deducibles estaba plenamente logrado en el régimen de los grupos fiscales y, ahora, tras la Ley 4/2008, con la que se pretende proyectar ese efecto de manera absoluta, aparentemente se desliza la perturbación descrita.

Todo ello aconseja una interpretación correctiva de la norma. Y, a tal efecto, podría proponerse que la norma de minoración del valor de la participación en el importe de la partida fiscalmente deducible contenida en el artículo 12.3 del TRIS no fuese aplicable respecto de la determinación del valor fiscal de la participación determinante de una relación de dependencia en el régimen de los grupos fiscales.

Desde luego, mediante dicha interpretación se salva la perturbación. Tal vez pudiera tacharse de forzada, en la medida en que el artículo 12.3 del TRIS es aplicable con carácter general, pero ha de señalarse que la norma general siempre cede ante la especial, y que aunque no exista una norma especial para determinar el valor fiscal en el caso de la participación en el contexto de los grupos fiscales la misma puede entenderse implícita en la remisión que, a efectos de las eliminaciones e incorporaciones, se efectúa por el artículo 71.2 del TRIS al Código de Comercio.

Nótese que las participaciones intragrupo deben eliminarse, y que tal eliminación no incide sobre la base imponible del grupo fiscal, de manera tal que en el régimen de los grupos fiscales el valor fiscal de la participación no debería procurar un efecto específico, bastando, a tal efecto, que prevaleciese el valor contable de la participación, esto es, que el valor contable sea aplicable a efectos fiscales.

Por encima de todo, la interpretación que se postula es valedora de la intención del legislador, que, desde luego, no ha podido ser la de perturbar un régimen fiscal que ya lograba la finalidad que, ahora, se establece con mayor proyección.

8.1.5. Respeto o indiferencia frente a la normativa comunitaria.

Las pérdidas contables sufridas por una entidad participada residente en algún Estado miembro de la Unión Europea fundamentaban, con arreglo a la redacción del artículo 12.3 del TRIS anterior a la Ley 4/2008, la deducción de la corrección de valor contable dentro del límite fiscal. En este sentido las filiales europeas recibían el mismo trato que las filiales españolas, tanto si estas últimas formaban parte de un grupo fiscal como si no lo hacían, e incluso en comparación con las primeras el tratamiento podía ser más liviano debido al efecto, ampliamente comentado en párrafos anteriores, de la no integración en la base imponible consolidada de los gastos fiscalmente no deducibles sufridos por la entidad participada.

La nueva regulación contable podría romper la igualdad de trato. En efecto, en el régimen de los grupos fiscales la pérdida contable de la entidad dependiente se integrará en la base imponible aunque no se deba practicar una corrección de valor contable, pero en el régimen individual la pérdida de la entidad participada no surtirá efecto en sede de la entidad partícipe cuando no proceda practicar la corrección de valor contable. Ahora bien, las filiales extranjeras, incluidas las europeas, no pueden formar parte de los grupos fiscales. Así, se podría dar el caso de dos filiales, una española y otra europea, ambas con las mismas características relevantes e incursas en idénticas circunstancias, cuyas pérdidas contables surtieran distinto efecto frente a la entidad matriz.

Escapa de las posibilidades del autor determinar si esa diferencia de trato restringiría alguna libertad comunitaria, señaladamente el derecho de establecimiento.

Ahora bien, la partida fiscalmente deducible restaura la igualdad de trato, ya que respecto de la participación en las filiales extranjeras cabe aplicar la partida fiscalmente deducible en las mismas condiciones que cabe hacerlo respecto de las entidades filiales españolas. En este sentido puede afirmarse que la partida fiscalmente deducible evita un posible conflicto con el ordenamiento comunitario.

También lo hubiera evitado la inclusión de las filiales europeas en el régimen de los grupos fiscales. Y, seguramente, esta era una opción más adecuada.

8.1.6. Cohonestar irregularidades pasadas o vigorizar su superación.

La lectura de algunas resoluciones del TEAC y, hasta el momento, de una sentencia de la Audiencia Nacional, avisa de la existencia de una operación tendente a burlar el límite fiscal respecto del deterioro contable (diferencia entre los fondos propios iniciales y finales según la redacción del artículo 12.3 del TRIS anterior a la Ley 4/2008), consistente en interponer una entidad instrumental entre la adquirida y la adquirente al efecto de que aquella contabilice una corrección de valor por el importe de la diferencia entre el valor de adquisición de la participación y su valor teórico causando así pérdidas contables sobre las que apoyar una corrección de valor en la entidad adquirente. El efecto práctico, bien se ve, consiste en la pretensión de que tal corrección de valor sea fiscalmente deducible aun cuando la entidad adquirida no hubiere sufrido pérdidas contables. Esta pretensión, hasta el momento, no ha prosperado.

Tal vez pudiera sostenerse que la nueva norma relativa a la partida fiscalmente deducible viene a cerrar una supuesta deficiencia del régimen fiscal precedente (deterioro contable sujeto a límite fiscal), y buscarse en ello un apoyo para mantener la regularidad de la operación descrita realizada en períodos impositivos anteriores a los afectados por la Ley 4/2008.

En efecto, con arreglo a la nueva norma la participación sobre la entidad interpuesta estará sujeta al régimen de la partida fiscalmente deducible (cuando, como es habitual, medie la relación de grupo, multigrupo o asociada) y tal partida fiscalmente deducible será, todas las demás cosas iguales, nula, puesto que la diferencia entre los fondos propios iniciales y finales quedará neutralizada porque la corrección de valor practicada por la entidad instrumental no será fiscalmente deducible, de manera tal que es cierto que lo que antes resolvía la interpretación de la norma atendiendo a su espíritu y finalidad ahora lo resuelve la propia literalidad de la nueva norma.

Ahora bien, la nueva normativa no ha venido a reforzar el límite fiscal, sino a establecer un régimen totalmente novedoso en relación con determinadas participaciones. Por tanto el régimen de la partida fiscalmente deducible difícilmente puede ser visto como una modificación del límite

fiscal al deterioro contable previsto en la redacción original de la Ley 4/2008. Se trata, más bien, de un régimen distinto y, de acuerdo con la consulta antes mencionada de la Dirección General de Tributos, no alternativo del régimen del límite fiscal sino autónomo y específico de las participaciones sobre entidades del grupo, multigrupo y asociadas.

Pero, además, y esto es lo relevante, la lectura de la jurisprudencia de los últimos años enseña que las reformas acometidas para poner coto a abusos cometidos al amparo de la ambigüedad o imperfección de las normas no han frustrado el buen fin de las regularizaciones administrativas. Recuérdense, entre otras, las sentencias concernientes a la operación de *lease-back*, a la transmisión de participaciones a través de la venta de derechos de suscripción preferente, a las primas únicas, a las cesiones de crédito o a la incorporación de la corrección de valor en el contexto de los grupos fiscales, todas ellas ya sentenciadas por los tribunales de justicia a favor de las tesis administrativas mucho después de que se produjeran las modificaciones normativas específicamente destinadas a impedir las irregularidades concurrentes. Modificaciones normativas, por tanto, doblemente eficientes, pues, de una parte, no han acorazado las posiciones ilegítimas, y de otra, han contribuido a apuntalar la seguridad jurídica. La lectura de la resolución del TEAC de 17 de mayo de 2007, concerniente a la no deducción de determinados gastos financieros, sugiere que estamos ante un caso que podría engrosar el elenco precedente.

En consecuencia, aunque pudiera verse en la modificación del artículo 12.3 del TRIS el objetivo de salvar una deficiencia de la redacción precedente, de ahí no podría seguirse la regularidad de la aplicación abusiva de la norma desconocedora de su verdadero espíritu y finalidad.

La nueva norma no cohonestará irregularidades pasadas.

En el otro extremo de la palanca podemos situar la interpretación según la cual la nueva norma habría venido a indicar cuál es la verdadera voluntad del legislador en relación con la eficacia fiscal del deterioro contable, con el efecto práctico de menguar el límite fiscal respecto de los períodos no afectados por la Ley 4/2008 en el importe de los gastos fiscalmente no deducibles, e incluso en relación con operaciones carentes de tinte abusivo. No parece que la fuerza de esta interpretación pueda conducir a un punto de equilibrio.

8.1.7. *Simplificar o complicar.*

La respuesta, en este punto, no es dudosa. La nueva regulación es bastante más complicada que la precedente, por los siguientes motivos:

- Consta de dos regímenes distintos según la clasificación de la participación.
- Deben identificarse los gastos fiscalmente no deducibles en sede de la entidad participada.
- El régimen de la partida fiscalmente deducible se desvincula del soporte contable.

La consulta de la DGT anteriormente mencionada ha clarificado la relación entre los dos regímenes, lo cual realmente era muy necesario puesto que el texto legal suscitaba interpretaciones diversas. El sentido de la clarificación alivia la complejidad. En efecto, al reconducir forzosamente a las participaciones en sociedades del grupo, multigrupo y asociadas al régimen de la partida fiscalmente deducible, se descarta la situación de alternatividad entre dicho régimen y el del límite, que, sin duda, hubiera sido una fuente de conflictos.

La identificación de los gastos fiscalmente no deducibles en sede de la entidad participada podría presentar dificultades no desdeñables en el caso de entidades asociadas y multigrupo. Distinto es el caso de las entidades del grupo mercantil puesto que la consolidación contable procura un conocimiento por parte de la entidad dominante que facilita la identificación de los gastos fiscalmente no deducibles.

En el procedimiento de inspección tributaria deberá comprobarse el importe de los gastos fiscalmente no deducibles. Cuando la situación tributaria de la entidad participada haya sido comprobada, el resultado de la misma, en lo concerniente a los gastos fiscalmente no deducibles, vinculará a la Administración tributaria, pero no así al obligado tributario.

Cuando la situación tributaria de la entidad participada no haya sido comprobada, deberá efectuarse la comprobación de los gastos fiscalmente no deducibles a efectos de la determinación de la partida fiscalmente deducible. La forma en cómo deba efectuarse esta comprobación presenta algunas interrogantes: ¿Deberá hacerse frente a la entidad partícipe, con los materiales probatorios que esta tenga a su disposición? ¿Deberá hacerse frente a la entidad participada mediante un procedimiento de comprobación parcial? ¿Deberá hacerse mediante un requerimiento individualizado de información? ¿Será procedente concluir el procedimiento de inspección tributaria sin efectuar la comprobación de los gastos fiscalmente no deducibles, habilitándose así un supuesto de liquidación provisional? No es fácil responder a todas estas cuestiones, por más que la práctica tienda siempre a transitar hacia las soluciones más operativas.

¿Vincula a la Administración tributaria la comprobación de los gastos fiscalmente no deducibles efectuada para determinar la partida fiscalmente deducible en relación con la situación tributaria de la entidad participada? Parece que la respuesta ha de ser positiva, pues no parece lógico que los gastos tengan distinta consideración por razón de la obligación tributaria en la que deban surtir efectos.

Por último, la desvinculación de la contabilidad, esto es, la existencia de una partida fiscalmente deducible sin el debido reflejo contable, margina los controles contables relativos a la recuperación de valor, y ello también apunta hacia la necesidad de metodologías específicas de comprobación.

Pero frente a los elementos de complejidad enumerados también debe señalarse otro que opera en sentido contrario, cual es la no necesidad de evaluación de la plusvalía tácita o latente existente en el momento de la determinación del deterioro contable.

8.2. Los grupos multinacionales.

La eficacia fiscal de la situación económica y financiera de una entidad del grupo en otra u otras del propio grupo cobra una especial significación en el contexto de los grupos multinacionales. Ahora bien, el artículo 12.3 del TRIS también se proyecta respecto de las entidades participadas pertenecientes a este tipo de grupos. Y puesto que la partida fiscalmente deducible se nutre esencialmente de las pérdidas sufridas por la entidad participada se puede afirmar que el referido precepto también versa sobre la compensación transfronteriza de pérdidas. Es decir, versa sobre una cuestión señera de la fiscalidad internacional. Baste para justificar la afirmación precedente recordar algunas de las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea sobre la materia: *Futura*, *ICI*, *Amid*, *Marks&Spencer*, *Rewe*; *OyAA*, *Shell*, *Lidl*, *Stahlwerk*. Por el contrario, en el Modelo de convenio de la OCDE esta cuestión se aborda de manera marginal.

8.2.1. La compensación transfronteriza de pérdidas.

La compensación transfronteriza de pérdidas siempre ha sido una cuestión difícil cuya importancia práctica ha aumentado progresivamente a medida que lo han hecho los grupos multinacionales. Se duda respecto de la procedencia de la compensación, es decir, si las pérdidas sufridas por las entidades participadas extranjeras deben minorar la renta gravable de la entidad matriz o de otra entidad perteneciente al grupo.

Puesto que en no pocos países las plusvalías derivadas de la transmisión de la participación no se integran en la base imponible bajo el cumplimiento de ciertos requisitos, bien pudiera pensarse que las minusvalías tampoco deberían integrarse en la base imponible, y por ende tampoco las pérdidas sufridas por la entidad participada, sea por el conducto del deterioro o de la partida fiscalmente deducible.

Ahora bien, lo cierto es que la entidad matriz que sufre la minusvalía o el deterioro ve reducida su capacidad económica. Su patrimonio neto disminuye, y si tal disminución carece de eficacia fiscal deberá pagar impuestos sobre una suma superior a la renta obtenida.

Podría argumentarse que la integración de la minusvalía o del deterioro en la base imponible en unión a la compensación de pérdidas en sede de la entidad filial implica el doble efecto de las pérdidas. Nótese que este argumento no sería válido en relación con las pérdidas por deterioro o partida fiscalmente deducible ya que la recuperación de valor determina el correspondiente aumento de la base imponible.

Por tanto, el doble cómputo de pérdidas a causa de su compensación en sede de la entidad participada no es un argumento pertinente para mantener el no cómputo de dichas pérdidas, tratándose del deterioro o de la partida fiscalmente deducible. Continúa siendo válido para el caso de minusvalías derivadas de la transmisión de la participación.

Sin embargo, debe advertirse que en bastantes países la compensación de pérdidas se deniega en los supuestos de cambio sustancial de la composición del grupo social.

Los razonamientos precedentes apuntan a que las pérdidas transfronterizas deben ser objeto de compensación en sede de la entidad matriz.

En este sentido el artículo 12.3 del TRIS, en cuanto permite la compensación de las referidas pérdidas y, además, descarta la compensación de la pérdida imputable a los gastos fiscalmente no deducibles, parece acertado.

Debe notarse que en las líneas anteriores se ha esgrimido como argumento nuclear la preservación de la capacidad económica de la entidad matriz. ¿Cuál es la entidad matriz? Pregunta que pudiera parecer ingenua, pero que no lo es porque en todo grupo de empresas puede distinguirse a la entidad matriz del grupo y a las entidades matrices de segundo grado, en ocasiones puramente instrumentales, que determinan una participación de carácter indirecto en sede de la entidad matriz. Pues bien, la entidad matriz a la que nos venimos refiriendo es la entidad matriz del grupo de empresas, la cual en ocasiones tendrá la participación directa y en otras la indirecta, pero, en todo caso, ostenta el interés económico y el control efectivo.

Se deduce de lo expuesto que así como parece correcta la compensación transfronteriza de pérdidas en sede de la entidad matriz del grupo de empresas, no lo parece la compensación en sede de cualquier otra entidad del grupo que ostente la participación directa, aun cuando la misma sea la que por tener en su activo la participación deba registrar en sus cuentas individuales el deterioro. Nótese que la tenencia de la participación en sede de una entidad intermedia es algo puramente circunstancial y, en cualquier caso, dependiente de la voluntad de la entidad matriz del grupo o dominante, lo que, en definitiva, implica dejar al arbitrio de la mencionada entidad la base imponible de la entidad intermedia, que sufriría el impacto de unas pérdidas que le son totalmente ajenas.

El criterio expuesto se fundamenta en el principio de territorialidad, a cuyo tenor las jurisdicciones fiscales están legitimadas para gravar las rentas producidas en su territorio. Rentas que no se podrán gravar a causa de la importación de unas pérdidas imputables a territorio extranjero que neutralizan los beneficios habidos en el territorio de la residencia de la matriz intermedia o formal, en nuestro caso el territorio español.

Dicho lo anterior ha de observarse que tanto la redacción original del artículo 12.3 del TRIS como la salida de la Ley 4/2008 no han abordado esta importante cuestión. Y esta era y es, realmente, la cuestión. La depuración de los gastos fiscalmente no deducibles parece correcta, pero, en el rico panorama de la fiscalidad internacional, es un aspecto accesorio del problema central, esto es, la procedencia misma de la compensación de las pérdidas transfronterizas.

De acuerdo con lo expuesto, el sistema de imposición sobre los beneficios debería admitir la compensación transfronteriza de pérdidas en relación con la entidad matriz del grupo o matriz real, pero no en relación con una entidad matriz subordinada o matriz formal.

Ahora bien, el contexto de unas reformas urgidas por la reforma contable tal vez no sea el más apropiado para una regulación como la sugerida. El vehículo apropiado tal vez fue la Ley 36/2006. Y, naturalmente, el futuro está abierto.

8.2.2. La estrategia de la Comisión de la Unión Europea y la compensación transfronteriza de pérdidas.

Yace en la vía muerta la estrategia de la Comisión relativa a la base imponible común consolidada europea. Uno de sus objetivos era, precisamente, permitir la compensación transfronteriza de pérdidas. Tal compensación derivaría de que el impuesto recaería sobre la renta consolidada.

La partida fiscalmente deducible también permite la compensación transfronteriza de pérdidas. Pero hay una gran diferencia. En efecto, en el régimen de base imponible común consolidada la pérdida se soporta por todas las jurisdicciones fiscales europeas en las que el grupo multinacional tenga presencia y siempre que, a su vez, la pérdida se genere en una entidad europea, mientras que en el régimen de la partida fiscalmente deducible la jurisdicción fiscal afectada será la española, en la medida en que sea una entidad residente en territorio español la que ostente la participación sobre la que ha sufrido las pérdidas.

El artículo 12.3 del TRIS, tanto en su redacción original como en la establecida por la Ley 4/2008, abre la puerta a la compensación transfronteriza de pérdidas en relación con la entidad que mantiene la inversión financiera, ya sea una matriz real o formal. De esta forma se ofrece una oportunidad para que los grupos multinacionales coloquen en sede de entidades filiales españolas participaciones extranjeras determinantes de pérdidas potenciales.

Se podrá objetar que la concurrencia de pérdidas es un evento de imposible estimación en el momento de decidir la colocación de la participación en sede de una entidad residente en territorio español del grupo multinacional. Pero esa objeción no es consistente. Lo relevante no es que la pérdida sea sobrevenida y no planificada, sino que la pérdida de una filial del grupo multinacional no español no debe neutralizar la tributación de las rentas obtenidas por otra u otras filiales de ese grupo residentes en territorio español.

La cuestión a resolver en el ámbito internacional no era la depuración de los gastos fiscalmente no deducibles sino la procedencia de la compensación transfronteriza de pérdidas. Este problema se remonta, realmente, a los propios orígenes del Impuesto sobre Sociedades, pues el deterioro, depreciación o envilecimiento de la participación se ha venido considerando partida fiscalmente deducible aun cuando la entidad participada fuera residente en el extranjero y la entidad tenedora de la participación no fuese la matriz del grupo de empresas. La Ley 43/1995 fue continuista en este punto, pero en ella ya se contenía un atisbo de percepción del problema en la medida en que la entidad de tenencia de valores extranjeros quedaba extramuros del grupo fiscal. Tal restricción fue levantada por el Real Decreto-Ley 3/2000. La Ley 4/2008 nada ha remediado.

La solución inmediata del problema descrito consiste en reservar la compensación transfronteriza de pérdidas a las entidades matrices del grupo de empresas. Esta simple medida liberaría al Impuesto sobre Sociedades de un carga, que fue tolerable en los años precedentes a la globalización, pero que hoy en día pesa notablemente. Se trata de una solución cuyo fundamento último es posibilitar el correcto juego del principio de territorialidad, o dicho de otra manera, impedir que las rentas obtenidas en territorio español dejen de tributar efectivamente por el Impuesto sobre Sociedades por causa de unas pérdidas totalmente desconectadas del territorio español.

Ahora bien, la medida precitada excluiría de la compensación transfronteriza de pérdidas a las entidades matrices subsidiarias dependientes de entidades matrices del grupo de empresas de carácter europeo, lo que podría considerarse contrario al derecho de establecimiento comunitario. Tal objeción no se plantearía en el contexto de una tributación sobre los beneficios basada en el beneficio contable consolidado, pues, por definición, tal beneficio solo es imputable a la entidad matriz del grupo. El efecto práctico consistiría en residenciar la compensación de pérdidas en sede de la entidad matriz del grupo en sentido mercantil.

8.3. Paraísos fiscales.

La referencia penalizadora respecto de los paraísos fiscales arranca con la Ley 18/1991, y ha ganado sucesiva extensión en la imposición directa. La disposición adicional primera de la Ley 36/2006 incorporó nuevas técnicas de restricción en relación con las jurisdicciones fiscales propicias a la degradación fiscal o carentes de transparencia. Estas técnicas, posteriormente perfiladas por lo previsto en la disposición adicional primera del Real Decreto 1804/2008, no han sido incorporadas en la reforma del artículo 12.3 del TRIS. En efecto, la exclusión de la deducción del deterioro continúa basándose en la apelación a los países y territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.

Sin embargo, tratándose de entidades residentes en algún Estado miembro de la Unión Europea la deducción será posible siempre que el obligado tributario acredite que la constitución y operativa de la entidad participada *responde a motivos económicos válidos y que realiza actividades empresariales*.

Este enfoque permite superar los posibles reproches de infracción de la normativa comunitaria, a tenor de las pautas sentadas por el Tribunal de Justicia (*Lankhorst, Cadbury Schweppes, Thin Cap Group*, entre otras), que pueden resumirse de la siguiente manera:

- El derecho de establecimiento no puede ser utilizado para eludir normas fiscales nacionales.
- La motivación fiscal en la constitución de una sociedad no implica por sí misma abuso.
- Las normas antiabuso que se proyectan exclusivamente sobre situaciones transfronterizas, cuando las mismas situaciones puramente internas no están contempladas, son determinantes de una restricción a la libertad de movimiento de capitales.

- La restricción puede estar justificada si la norma antiabuso combate montajes puramente artificiales, los cuales podrían presentarse cuando la sociedad constituida carece de implantación económica y no realiza actividades empresariales.
- La norma antiabuso debe ser adecuada para evitar el abuso y no ir más allá de lo necesario al efecto, esto es, cumplir con el principio de proporcionalidad.

En el supuesto que nos ocupa la norma excluye la deducción del deterioro cuando media un paraíso fiscal, lo cual podría ser restrictivo del derecho de establecimiento, pero exceptúa tal exclusión cuando se prueba la existencia de motivos económicos válidos y la realización de actividades empresariales, circunstancias ambas cuya ausencia permite entender que la norma antiabuso persigue frustrar montajes puramente artificiales. En suma, si bien es cierto que la norma restrictiva no se construye por referencia al puro artificio, sino al paraíso fiscal, la justificación que elimina la restricción se configura sobre el reverso de lo artificioso, a saber, la motivación económica válida y la realización de actividades empresariales.

La arquitectura de la norma parece sólida: la existencia del paraíso fiscal justifica la cautela y la prueba de la motivación económica y la realización de actividades empresariales justifica su levantamiento.

Nótese la gran diferencia con la interpretación más rigorista del artículo 96.2 del TRIS, a cuyo tenor es preciso probar la concurrencia de motivos económicos válidos para aplicar el régimen especial de las fusiones y operaciones asimiladas. Esta interpretación no parte de un supuesto irregular, sino que desentendiéndose de dicho aspecto se centra en la exigencia de la prueba de la motivación económica válida a modo de condición de aplicación del régimen especial. No es objeto del presente trabajo examinar la interpretación del artículo 96.2 del TRIS, pero es oportuno resaltar la función diversa que realiza la motivación económica válida en los dos preceptos convocados, a saber, el artículo 12.3 y el 96.2 (según la interpretación rigorista), ambos del TRIS, pues en tanto que en el primero concurre la irregularidad concretada en el paraíso fiscal, en el segundo (según la interpretación rigorista) no se requiere la concurrencia de irregularidad, por más que eventualmente pudiera existir.

La utilización que el artículo 12.3 del TRIS efectúa de la motivación económica válida enlaza perfectamente con lo establecido en el Modelo de convenio de la OCDE, donde, en efecto, se configura como un remedio concedido al obligado tributario que ha incurrido en el supuesto de hecho de una norma antiabuso para evitar su aplicación.

En otro orden de cosas, se opina que la restricción relativa a los paraísos fiscales se aplica a los dos regímenes del artículo 12.3 del TRIS, pues si bien es cierto que la ubicación sistemática de aquella no ayuda a tal interpretación, la remisión que el párrafo dedicado a la partida fiscalmente deducible efectúa a *las condiciones establecidas en este apartado* permite mantener tal opinión.

Dicho esto, puesto que la restricción cede en el caso de que la entidad participada consolide *su cuentas con las de la entidad que realiza el deterioro en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio*, la realidad es que el ámbito de la restricción queda reducido a la partida fiscalmente dedu-

cible relativa a entidades multigrupo y asociadas, pues estas no consolidan sus cuentas en sentido propio, esto es, por el método de integración global que es el aplicable a las entidades que están en relación de dependencia en los términos del citado artículo.

Por tanto, la nueva partida fiscalmente sigue las pautas que, respecto de los paraísos y la consolidación, ya había marcado la redacción original del artículo 12.3 del TRIS, con carácter general. Tal vez se hubiera podido ser más exigente en relación con la partida fiscalmente deducible, ya que la misma, como se ha comentado, es deducible aun cuando no exista deterioro.

GESTIÓN DEL RESULTADO Y GOBIERNO CORPORATIVO EN LAS EMPRESAS FAMILIARES EUROPEAS

ÓSCAR LÓPEZ DE FORONDA PÉREZ

*Profesor Titular del Área de Economía Financiera y Contabilidad.
Dpto. de Economía y Administración de Empresas.
Universidad de Burgos*



Este trabajo ha obtenido el **1.º Premio Estudios Financieros 2009** en la modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don José Ramón GONZÁLEZ GARCÍA, doña María Teresa DEL VAL NÚÑEZ, don José Antonio GONZALO ANGULO, doña Herenia GUTIÉRREZ PONCE, don Lorenzo LARA LARA y don Alejandro LARRIBA DÍAZ ZORITA.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato del autor.

Extracto:

EN el presente trabajo analizamos cómo la estructura de propiedad y control de las empresas familiares modela las prácticas contables discrecionales. Basándonos en una muestra de empresas de once países europeos, nuestro trabajo destaca la importancia que en ellas adquiere un potencial conflicto de intereses entre los accionistas mayoritarios pertenecientes al núcleo de control y el resto del accionariado. Nuestros resultados ponen de manifiesto que la posibilidad de contestar al control del principal accionista formando coaliciones de control alternativas reduce la gestión del resultado. También encontramos evidencia de que la participación como segundo o tercer accionista de un inversor de naturaleza familiar facilita el establecimiento de acuerdos con el accionista principal para la extracción de beneficios privados, con el consiguiente perjuicio sobre el valor de la empresa y sobre la calidad de la información contable. Asimismo, incluimos el estudio del entorno institucional y legal, si bien en este caso nuestros resultados no permiten afirmar que dicho entorno incida diferenciadamente en la discrecionalidad contable de las empresas familiares.

Palabras clave: discrecionalidad contable, propiedad familiar, contestabilidad de los accionistas y entorno legal.

Sumario

1. Introducción.
2. Propiedad familiar, control y discrecionalidad contable: revisión teórica e hipótesis.
 - 2.1. Control corporativo y discrecionalidad contable.
 - 2.2. Propiedad familiar y discrecionalidad contable.
3. Datos y metodología.
 - 3.1. Muestra y variables
 - 3.2. Metodología.
4. Resultados.
 - 4.1. Análisis descriptivo.
 - 4.2. Análisis explicativo.
5. Conclusiones.

Apéndice.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

En un contexto de crisis económica y financiera de escala prácticamente universal resulta especialmente llamativo el anuncio realizado hace pocas semanas por la empresa alemana Porsche, cuyos responsables han informado de que entre agosto de 2008 y enero de 2009 el beneficio neto de la compañía ha alcanzado los 5.500 millones de dólares, cuatro veces más que los 1.260 millones que lograron en el mismo período un año antes. Se trata de la cara opuesta de las gravísimas dificultades que está atravesando el sector automovilístico a nivel mundial, con empresas como Chrysler, General Motors o Saab luchando denodadamente por evitar la quiebra. Es precisamente este contraste lo que sugiere la conveniencia de preguntarse qué hay detrás de las cifras contables de Porsche, pudiendo constatar que ese espectacular incremento no se debe a un aumento en paralelo de las ventas —de hecho, los ingresos por facturación se redujeron en un 13% debido a una disminución del 27% de la venta de vehículos—, sino a otro tipo de motivos.

La razón está en su participación en el 50% en Volkswagen cuya espectacular subida bursátil en octubre de 2008 se tradujo en suculentos ingresos para Porsche. En ese mes Volkswagen se convirtió, gracias a la estrategia financiera de Porsche, en la mayor compañía del mundo por capitalización bursátil. Porsche que controlaba a principios de octubre de 2008 el 35% de Volkswagen anunció el 7 de octubre que iba a ejercitar una opción de compra para hacerse con el 50% de la compañía de modo que Volkswagen acabó teniendo un accionista de control. Como consecuencia de esta operación las acciones de Volkswagen llegaron a dispararse hasta un 55% el pasado 7 de octubre marcando un máximo de 452 euros.

Los *hedge funds* que apostaban debido a la crisis del sector por una caída en la cotización de la fábrica de los coches del pueblo tuvieron que recomprar acciones a toda velocidad para cubrir posiciones después de que Porsche anunciara su intención de aumentar su presencia en la filial. En sesiones posteriores, las acciones de Volkswagen llegaron a dispararse cerca del 100% alcanzando la cifra de 1.005 euros y de cierre de 945 euros. El cerebro de esta operación fue Ferdinand Piëch, actual Presidente del consejo de supervisión de Volkswagen y accionista de referencia de Porsche. Ferdinand Piëch es hijo de Louise Piëch Porsche, nieto de Ferdinand Porsche diseñador del mítico Escarabajo y sobrino de Ferry Porsche fundador de la marca de automóviles.

Piëch ha mantenido su afecto por lo que hizo su abuelo, Ferdinand Porsche, que fue el fundador de Porsche y de Volkswagen y, ahora que Piëch está acercándose al retiro como Presidente de Volkswagen, ha querido volver a vincular las dos empresas con la compra por parte de Porsche de una participación importante en Volkswagen. Otro caso más de accionistas minoritarios actuando como si la empresa fuera suya, aunque sean propietarios de solo una minoría, que resulta muy cara para el resto de accionistas lo que muestra cómo los intereses personales de un alto ejecutivo pueden primar sobre sus responsabilidades hacia sus accionistas. De hecho la agencia de calificación Fitch ha indicado que esta operación puede resultar beneficiosa únicamente para determinados accionistas particulares, caso de Piëch, que además es Presidente de la compañía pero desfavorable para muchos inversores institucionales que vienen demandando mejoras en los resultados de Volkswagen a través de una reestructuración corporativa y que con la operación de Porsche pierden capacidad de influencia para la toma de decisiones.

En definitiva estas prácticas contables se producen en muchas empresas como consecuencia de un excesivo ejercicio de poder de un accionista dominante en la empresa. Es necesario, por tanto, seguir analizando los problemas que afectan al gobierno corporativo en Europa y, más particularmente, las relaciones entre el grupo de accionistas de control y el resto de propietarios no pertenecientes al mismo. No en vano, el reciente informe del grupo de expertos de alto nivel sobre la regulación europea de Derecho Mercantil contempla con preocupación las prácticas abusivas de control corporativo y el riesgo de que los accionistas de referencia se prevalgan de su posición en detrimento de los accionistas minoritarios (HLG, 2002a y 2002b). De hecho, recientes escándalos financieros en la cúpula de las organizaciones europeas, algunas con una larga tradición familiar, han puesto en entredicho la efectividad de los distintos mecanismos de gobierno a la hora de defender los intereses de pequeños accionistas que han visto mermado su patrimonio.

La creciente importancia de los pequeños accionistas en la empresa europea queda ratificada por los recientes cambios legislativos y por el incremento en el activismo de dichos accionistas (PRIETO, 2006). El Consejo de la Unión Europea aprobó el 1 de junio de 2007 la *Directiva sobre el ejercicio de determinados derechos de los accionistas de sociedades cotizadas*, con la que trata de consolidar en el entorno europeo la transparencia corporativa y el acceso a la información independientemente del país de residencia del accionista, el ejercicio del derecho de voto mediante representación y se abre la puerta a la participación en las Juntas Generales mediante procedimientos electrónicos. Aunque los Estados miembros de la Unión Europea disponen de dos años para incorporar al Derecho nacional los contenidos mínimos de la norma comunitaria, la legislación española se ha hecho ya eco de numerosos de esos contenidos. Además del Código Olivencia (1998), el Informe Aldama (2003) y el Código Unificado de Gobierno Corporativo (2006), son referencia obligada en este aspecto la Ley de Transparencia (26/03), la Ley Financiera (44/02) y la transposición de la Ley de Sociedad Anónima Europea (19/05). Aunque en modo variado, todos estos textos comparten la preocupación por la mejor defensa de los derechos de los accionistas en general y, particularmente, los de aquellos que, por su escasa participación, pueden quedar lesionados más fácilmente.

En paralelo a este reforzamiento legal de la situación de los accionistas minoritarios se ha ido gestado un movimiento social de refuerzo y promoción de dichos accionistas tanto en el conjunto de Europa como en nuestro país. Buena prueba de ello es la existencia de una Asociación Española de

Accionistas Minoritarios de Empresas Cotizadas, una de cuyas recientes iniciativas ha sido la creación, en colaboración con otras asociaciones de juristas y empresarios, del Observatorio Español de OPA con el objetivo de analizar los procesos de ofertas públicas de adquisición de acciones en España, incluyendo el punto de vista del accionista minoritario. También cabe reseñar la existencia del Foro del Pequeño Accionista, auspiciado por el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa y el Grupo Inforpress, orientado a analizar los problemas específicos en la comunicación entre los pequeños accionistas y las compañías cotizadas.

Gran parte de estas iniciativas tienen como rasgo común la preocupación por la nueva configuración de propiedad en la que los derechos de los accionistas minoritarios pueden no quedar suficientemente protegidos. Tal y como recoge el informe Winter, informe que inspira en gran medida los textos legales anteriormente citados, estas normas pretenden reducir el riesgo de expropiación de riqueza al que pueden verse sometidos los accionistas minoritarios ¹ y vienen a mostrar que el conflicto entre accionistas y directivos no tiene por qué ser el principal problema de gobierno al que se enfrenten las empresas. De hecho, existe constancia empírica de que en muchos países europeos la debilidad del sistema legal de protección a los accionistas minoritarios facilita la expropiación por parte de los grandes accionistas que controlan la empresa, agudizándose este problema en los países con tradición legal civilista en comparación con aquellos inspirados en la denominada tradición legal común (LA PORTA *et al.*, 1997, 1998 y 2000) ².

Las empresas de propiedad familiar se erigen en empresas en las que el control mayoritario de los miembros familiares, los particulares lazos que entre ellos se establecen y la eventualidad de relegar los intereses de otros accionistas no pertenecientes al núcleo familiar adquieren particular relevancia. Constituyen, en consecuencia, un terreno especialmente abonado para testar las repercusiones de los conflictos entre el o los accionistas controladores y otros accionistas –ya sean minoritarios o poseedores de participaciones significativas en la propiedad– que no participan totalmente en el control y en la toma de decisiones de la empresa.

Una manifestación de primera magnitud en el ámbito contable de los mencionados conflictos de intereses viene dada por la gestión del resultado ³, pues la modificación interesada de los datos sobre beneficios permite alterar las cuasi-rentas obtenidas por los distintos partícipes y genera incentivos para ciertos comportamientos expropiatorios u oportunistas. De hecho la investigación en la gestión del resultado se relaciona con mecanismos de gobierno corporativo que pueden reducir la discrecionalidad de la actuación directiva (BHARATH *et al.*, 2008; DOYLE *et al.*, 2007; ZHAO y CHEN, 2008) tales como el tamaño y la composición del consejo (BEASLEY, 1996; PEASNELL *et al.*, 2005; XIE *et al.*, 2003), la existencia de comités de auditoría (DEFOND y JIAMBALVO, 1991; KLEIN, 2002), el nivel de propiedad directiva (CHENG y WARFIELD, 2005; GABRIELSEN *et al.*, 2002), y el papel que pueden desempeñar los auditores externos y los inversores institucionales (BECKER *et al.*, 1998; DEFOND y SUBRAMANYAM, 1998; JIAMBALVO *et al.*, 2002).

¹ Entrevista concedida por J. WINTER (*Expansión*, 30 de diciembre de 2002).

² Hemos optado por mantener la denominación de ley civil y ley común como traducción de las expresiones inglesas *civil law* y *common law* ampliamente utilizadas por la literatura, a pesar de su posible incorrección léxica en español.

³ Aun cuando la literatura en español recurre frecuentemente a la expresión inglesa *earnings management*, hemos optado por el término gestión del resultado para traducir dicho vocablo (VV.AA., 2005).

En nuestro caso avanzamos en esta línea de investigación incluyendo en el análisis la influencia de los accionistas de referencia en la discrecionalidad en material contable por parte de la dirección de la empresa. Y este efecto lo estudiamos en el marco de empresas europeas en las que los principales problemas de agencia son de tipo II por lo que nos enfrentamos a un conflicto entre accionistas grandes que controlan la empresa y pequeños inversores que no tienen ni el suficiente poder de voto ni, en muchos casos, la suficiente cobertura legal para tener un peso específico en la toma de decisiones de la empresa (BECHT y RÖELL, 1999; BOZEC y LAURIN, 2008; JOHNSON *et al.*, 2000). Este problema es más incisivo en las empresas de naturaleza familiar donde el principal accionista puede ser dueño y señor de la compañía llegando en muchos casos a expropiar riqueza a los pequeños accionistas (ALI *et al.*, 2007; VILLALONGA y AMIT, 2006). En este contexto, la labor de contrapeso que pueden realizar el resto de accionistas de referencia al excesivo poder del primer accionista resulta crucial para los intereses de todos los inversores (BENNEDSEN y WOLFENZON, 2000; LEHMAN y WEIGAND, 2000; MAURY y PAJUSTE, 2005; VOLPIN, 2002).

Por ello, la piedra angular de nuestro trabajo viene dada por la distribución del control corporativo entre varios accionistas de referencia en las empresas de naturaleza familiar. Aparece así la noción de *contestabilidad*⁴, el grado de respuesta que encuentra el principal accionista a sus decisiones y la formación de cambiantes coaliciones de control como elementos que reconfiguran constantemente la distribución de poder en la empresa. La relación entre accionistas mayoritarios y minoritarios cobra especial relevancia y la dualidad de tipologías conflicto/coalición que esa relación puede adquirir serán claves a la hora de explicar la toma de decisiones en la empresa.

El objetivo de nuestro trabajo podría enunciarse como el análisis de la influencia de la estructura de propiedad de las empresas familiares europeas sobre la discrecionalidad contable. En un paso más de concreción, nuestro trabajo estudia hasta qué punto la contestación al control familiar por parte de otros accionistas y la protección legal de los accionistas minoritarios condicionan la calidad de la información financiera suministrada por la empresa. En ese sentido, nuestra investigación se apoya en aquellos estudios que analizan la calidad de la información contable y las prácticas de gestión del resultado en dicho contexto.

Las páginas precedentes, en nuestra opinión, justifican la conveniencia de abordar el funcionamiento de los mecanismos de control corporativo en unas empresas como las de propiedad familiar en las que las posibles divergencias entre accionistas de control y el resto del accionariado resultan más patentes, y hacerlo desde una perspectiva internacional con la explícita consideración del peculiar perfil legal e institucional de cada país. Los resultados de nuestro estudio ponen de manifiesto que la formación de una coalición de control con accionistas que tengan naturaleza individual o familiar estimula la expropiación de los accionistas minoritarios y perjudica la calidad de la información contable.

El trabajo se articula en cinco grandes epígrafes. Tras la introducción, en el epígrafe 2 estudiamos la gestión del resultado y las manipulaciones de la información contable que surgen en estas

⁴ Hemos optado por traducir mediante este término la expresión anglosajona *contestability*, relativa a la posible contestación al poder del accionista mayoritario por los demás accionistas o necesidad de contar con estos últimos para lograr mayorías de voto en la empresa.

empresas, lo que nos permite plantear una serie de hipótesis susceptibles de contratación empírica. La descripción de la muestra objeto de estudio, la selección de las variables empleadas y la explicación de la metodología aplicada constituyen el contenido de la siguiente sección, mientras que en el cuarto epígrafe exponemos los principales resultados obtenidos en nuestro análisis y valoramos el grado de cumplimiento de las hipótesis inicialmente formuladas. El trabajo se cierra con un apartado de conclusiones donde destacamos los elementos más relevantes de la investigación y apuntamos futuras líneas de trabajo.

2. PROPIEDAD FAMILIAR, CONTROL Y DISCRECIONALIDAD CONTABLE: REVISIÓN TEÓRICA E HIPÓTESIS

2.1. Control corporativo y discrecionalidad contable.

La distribución del control corporativo tiene potenciales repercusiones sobre los incentivos de los distintos accionistas para extraer beneficios privados y, por ende, sobre la discrecionalidad en materia contable en la empresa familiar. En este tipo de compañías existe el riesgo de un posible uso intencionado de la información contable por parte de los accionistas familiares internos para orientar la gestión de la empresa en su propio beneficio y, por tanto, para expropiar riqueza correspondiente a los accionistas externos.

Tales situaciones surgen debido a las ventajas informativas con que cuentan los directivos y los accionistas internos no solo sobre la situación actual y perspectivas de la empresa sino también sobre su propia actuación e implicación en la creación de valor. Surge así la necesidad de proveer de una información veraz a los mercados con el fin de limitar la discrecionalidad directiva, atenuar las asimetrías informativas y facilitar elementos de referencia que permitan una valoración más apropiada de la empresa. Entre los procedimientos para aportar esta información se encuentran los estados financieros, con los que se supone que la empresa trata de ofrecer una imagen fiel de su situación.

A pesar de que inicialmente los estados financieros responden a esa intención, cabe una utilización desvirtuada de los mismos modificando de alguna manera su utilidad y orientándolos en interés de algún grupo de *stakeholders*. Una de las posibles formas de intervención sobre esta información es la denominada gestión del resultado, entendida como la alteración del resultado contable en función de los intereses de la dirección (DECHOW *et al.*, 1996; DECHOW y SKINNER, 2000). Son muy variadas las formas que puede revestir la gestión del resultado, tales como la modificación de métodos contables, los criterios de valoración de existencias, las partidas extraordinarias (BEATTIE *et al.*, 1994), los gastos en I+D (BANGE y DEBONDT, 1998) o los ajustes por devengo (BANNISTER y NEWMAN, 1996; DEFOND y PARK, 1997). Pero, a pesar de la pluralidad de prácticas contables disponibles, son tres los principales métodos de análisis de gestión del resultado: el estudio de los ajustes por devengo agregados (JONES, 1991), los ajustes por devengo específicos (PETRONI, 1992) y el estudio de la distribución de la cifra de resultados (BURGSTAHLER y DICHEV, 1997; GALLÉN y GINER, 2005).

Nosotros nos centraremos en el primero de ellos, cuya esencia consiste en que los ajustes por devengo nacen para mejorar el contenido informativo de los estados financieros. Las divergencias entre la corriente de beneficios y la corriente de flujos de caja hace preciso introducir algunos ajustes contables para mejorar la información de los *cash flow* y, en pura teoría, los ajustes por devengo responden al intento de mejorar la calidad contable (HANSEN y NOE, 1998; FRANCIS y KRISHNAN, 1999; BARTH *et al.*, 2001).

Ahora bien, cabe una utilización interesada de esos ajustes para favorecer la función de utilidad de ciertos grupos de interesados, por lo que es conveniente distinguir qué parte de los ajustes por devengo corresponde a cada uno de los motivos o, usando otra terminología, qué parte son ajustes normales o no discrecionales y qué parte resultan ajustes anormales o discrecionales (DECHOW, 1994; PEASNELL *et al.*, 2000). Mientras que el componente no discrecional tiene por objetivo mejorar la calidad de la información contable, el elemento discrecional obedece a las motivaciones discrecionales de los directivos. Esta dicotomía de motivos conduce también a diferentes elementos determinantes de unos y otros. Mientras que los ajustes no discrecionales responderán probablemente a motivos ligados con las operaciones habituales de la empresa, los ajustes discrecionales dependerán de los incentivos y capacidad de los directivos para modificar la contabilidad.

Se explica así que el estudio de la discrecionalidad contable se haga vinculado al gobierno corporativo en cuanto que este último limitará o facilitará la posibilidad de gestión del resultado (GARCÍA y GILL DE ALBORNOZ, 2002; JIAMBALVO *et al.*, 2002). Esta es la óptica adoptada por nosotros por cuanto nos planteamos la relación existente entre la estructura de propiedad y de control de las empresas familiares y las prácticas de gestión del resultado en las mismas.

Las coordenadas básicas de referencia en este caso vienen dadas por la posibilidad de una utilización discrecional de la cifra de resultados por parte de los accionistas que componen el núcleo familiar. En este sentido, dichos intereses podrían orientarse hacia la reducción de la cifra de beneficios con el fin de, por ejemplo, recortar el reparto de dividendos a la vez que se extraen beneficios privados mediante otras fuentes de ingresos, mediante relaciones laborales privilegiadas o mediante el mantenimiento de relaciones comerciales con empresas situadas en la órbita de los intereses familiares (DEANGELO y DEANGELO, 2000). Por el contrario, cabe también justificar una modificación contable al alza de los beneficios para lograr mejores retribuciones vía dividendos con menoscabo de otras necesidades corporativas.

Todo ello configura un cuadro de relaciones que expresaremos en las hipótesis que se formulan en el epígrafe 2.2.

2.2. Propiedad familiar y discrecionalidad contable.

La concentración de la propiedad, característica habitual de las empresas familiares, comporta unas diferentes necesidades y demandas de información contable de calidad. El mejor conocimiento que de la empresa poseen los accionistas internos y el carácter informal de las relaciones que entre ellos se establecen conduce a una menor demanda de información financiera pública y puntual por parte de los mercados financieros (BALL *et al.*, 2003). Desde esta perspectiva, cabría esperar que se

ejercieran mayores niveles de discrecionalidad contable en las empresas familiares a fin de poder encubrir contablemente una eventual extracción de beneficios privados por parte del núcleo familiar (FAN y WONG, 2002; HAW *et al.*, 2004; FRANCIS *et al.*, 2005; SANTANA *et al.*, 2007). Esta tendencia sería tanto más acusada cuanto que el accionista mayoritario controla no solo el proceso de difusión de la información contable sino también el proceso de elaboración de la misma (WANG, 2006).

Y si la evidencia empírica acerca de la incidencia de la propiedad familiar en el valor de la empresa ha proporcionado resultados dispersos y no fácilmente conciliables, los escasos estudios en relación con su efecto sobre la discrecionalidad contable conducen a conclusiones divergentes con la anterior suposición (ALI *et al.*, 2007; WANG, 2006). Como apunta el segundo de estos autores, dos pueden ser las razones aducidas para justificar la mejor calidad de la información contable suministrada por las empresas familiares. En primer lugar, el hecho de una mayor preocupación en estas empresas por la supervivencia de la empresa y, en consecuencia, una gestión empresarial más marcada hacia el largo plazo con el subsiguiente intento de labrarse y mantener una buena reputación en los mercados financieros. En segundo lugar, estos trabajos centran su atención en entornos como el estadounidense, en los que la tipología de problemas de agencia, los niveles de concentración de la propiedad y la protección legal de los accionistas son considerablemente distintos a los existentes en Europa.

En cualquier caso, el entorno institucional y legal dominante en los países objeto de nuestro análisis y el perfil de las relaciones de agencia en ellos preponderantes sugieren la conveniencia de mantener el marco teórico hasta ahora esbozado.

Partiendo de la tendencia de las empresas familiares a generar una información contable de menor calidad, cabe suponer que la existencia de un control corporativo más disputado, la necesidad de sumar otros accionistas a la coalición de control y la más estricta supervisión que estos últimos realizarán del núcleo familiar llevan a pensar que tales rasgos redundarán en una reducción de la discrecionalidad contable. Por ese motivo podemos enunciar nuestra primera hipótesis de trabajo del siguiente modo:

Hipótesis 1: *La distribución de la propiedad entre varios accionistas de referencia reducirá la discrecionalidad contable en las empresas familiares.*

Por su parte, la interacción que se produce entre los dos principales accionistas cuando ambos tienen naturaleza familiar puede afectar a su vez a la calidad de la información contable. Así vistas las cosas, si los dos mayores propietarios tienen naturaleza personal o familiar, en el supuesto de que exista entre ambos una cierta connivencia para la obtención de beneficios privados, menor será su necesidad y demanda de información contable de calidad y mayores serán sus incentivos para implementar prácticas contables que permitan ocultar tal actuación. Dicho de otro modo, cuando el segundo accionista tiene carácter institucional o corporativo, se encuentra sometido a un escrutinio y auditoría más estrechos por parte de las autoridades y de los mercados, supervisión que él probablemente trasladará a las empresas en las que participa. En consecuencia, enunciaremos nuestra segunda hipótesis en los siguientes términos:

Hipótesis 2: *La presencia como segundo accionista de una familia influye positivamente sobre la discrecionalidad contable de las empresas cuyo principal accionista es también una familia o un particular.*

Para finalizar la presentación de los supuestos teóricos del trabajo ha de hacerse referencia a cómo influye el entorno institucional sobre las prácticas contables. Los estudios al respecto han mostrado una indudable relación entre la gestión del resultado y la protección legal de los inversores (LEUZ *et al.*, 2003), revelando que un ordenamiento jurídico en el que los derechos de los accionistas queden mejor garantizados va asociado con mayores dificultades para que los accionistas internos oculten el verdadero rendimiento de la empresa. Si a este planteamiento superponemos la idea de la necesidad de una mejor protección legal de los inversores minoritarios que forman parte de las empresas familiares, podríamos establecer nuestra última hipótesis como indicamos a continuación:

Hipótesis 3: *El nivel de protección legal de los accionistas incidirá en mayor grado en la discrecionalidad contable de las empresas cuyo principal accionista es una familia.*

3. DATOS Y METODOLOGÍA

3.1. Muestra y variables.

La información necesaria para contrastar las hipótesis planteadas ha requerido la utilización combinada de dos bases de datos. Los datos económicos referidos a los estados financieros (balance de situación y cuenta de resultados) y los valores de mercado de las diferentes empresas proceden de la base de datos *Compustat*. Por su parte, la información sobre la estructura de propiedad de las empresas se extrajo de la base de datos *Amadeus*. La muestra objeto de análisis, como se detalla en la **tabla 1**, queda configurada por 1.208 empresas pertenecientes a once países miembros de la Unión Europea en el período 1997-2000 con un total de 3.091 observaciones.

TABLA 1. *Composición de la muestra por países.*

Tradición legal civil: 748 empresas, 1.688 observaciones					
Origen francés	Empresas	Observac.	Origen alemán	Empresas	Observac.
Francia	270	547	Alemania	146	345
España	57	141	Austria	18	42
Holanda	72	204	Total	164	387
Bélgica	36	75			
Grecia	29	62	Origen escandinavo		
			Dinamarca	39	110
Total	464	1.029	Suecia	53	93
			Finlandia	28	69
			Total	120	272

.../...

.../...

Tradición legal común: 460 empresas, 1.403 observaciones		
Gran Bretaña	460	1.403
Total	460	1.403

A partir de esta información, hemos definido un conjunto de variables que tratan de medir los distintos aspectos a los que anteriormente se hizo referencia. Para facilitar la comprensión del elenco de variables utilizadas, en el apéndice final se presenta una enumeración de todas ellas, su significado y el modo como han sido definidas.

La valoración de las empresas por el mercado se ha medido a través de la variable MB, definida como el cociente entre el valor de mercado y el valor contable de los activos totales. Dadas las dificultades para obtener el valor de mercado de la deuda, y siguiendo a MAURY y PAJUSTE (2005) y VILLALONGA y AMIT (2006), definiremos el valor de mercado del activo como la suma del valor de mercado de los recursos propios y del valor contable de la deuda.

La estructura de propiedad, el modo como se ejerce el control de la empresa y, consiguientemente, la contestación que encuentra el principal accionista se incorporará a nuestro análisis de diversas formas, lo que da origen a una serie de variables que exponemos a continuación. La aproximación más básica a la concentración de la propiedad viene dada por la participación en la propiedad de cada uno de los tres principales accionistas (C1, C2 y C3, respectivamente). Esta variable determinará la posible consideración de accionista de referencia, pues exigimos un umbral mínimo del 5% para recibir tal consideración.

La variable que guarda una relación más inmediata con la contestación recibirá la denominación de CONTEST y la definimos como la suma de la propiedad del segundo y del tercer accionista dividida entre la propiedad del principal accionista. Cuanto mayor sea el valor de CONTEST, en mayor medida la coalición del segundo y tercer accionista es capaz de desafiar la propiedad del principal accionista y, por tanto, mayor contestación existirá en la empresa. No obstante, la capacidad de formar coaliciones de control alternativas al mayor accionista no depende únicamente de la diferencia entre la posición del principal y los demás inversores sino también de la proporción de la propiedad que cada una de esas participaciones representa ⁵. A fin de reforzar el significado de CONTEST hemos definido la variable dicotómica TC que toma el valor uno cuando la propiedad poseída por el mayor accionista se encuentra en el primer tercil (entendido este tercil como el tercio de empresas para las cuales la propiedad del mayor accionista toma valores más altos) y cero en caso contrario. Esta variable nos permitirá, por tanto, testar el efecto específico que ciertas variables tienen en las empresas en las que el principal accionista tiene una mayor participación en la propiedad y, al menos teóricamente, se encuentra más inclinado a la extracción de beneficios privados.

La noción de la *contestabilidad* representa un aspecto nuclear de nuestro trabajo, por lo que hemos definido dos variables adicionales a fin de medir de forma alternativa ese aspecto y testar la sensibilidad

⁵ Aunque CONTEST tomaría el mismo valor cuando la participación de los tres principales accionistas es 30%, 20% y 15% y cuando tales participaciones son 3%, 2% y 1,5%, claramente en el primero de los casos la capacidad de desafiar el control del primer accionista resulta superior.

de nuestros resultados ante modificaciones en la forma de medir la *contestabilidad*. Ambas variables constituyen variaciones del índice de Herfindahl y las designaremos como HERF1 y HERF2. La primera de ellas se calcula como la suma de los cuadrados de la diferencia entre la participación del primer y del segundo accionista y del segundo y tercer accionista respectivamente. Introducida inicialmente por MAURY y PAJUSTE (2005) en los estudios sobre control corporativo, HERF1 subraya las diferencias entre los derechos sobre el *cash flow* de los tres mayores accionistas. HERF2, por su parte, se define como la suma de los cuadrados de la participación de los tres principales accionistas. Tanto HERF1 como HERF2 son medidas de concentración de poder en manos del mayor accionista y, por tanto, han de ser interpretadas como indicadores de ausencia de contestación a dicho accionista.

Junto a la noción de *contestabilidad*, la validez de nuestros resultados descansa críticamente sobre la consideración de naturaleza familiar de una empresa. VILLALONGA y AMIT (2006) apuntan tres características como elementos determinantes del carácter familiar de una empresa: propiedad, control y administración. Nuestro análisis se centra en la primera de tales características, con un especial énfasis en la distribución de la propiedad. En consonancia con investigaciones análogas (BARONTINI y CAPRIO, 2005), hemos clasificado a los accionistas de referencia en cinco posibles tipos: familias o particulares, inversores institucionales, entidades de crédito, empresas no financieras de propiedad diluida y Administraciones Públicas ⁶. Por tanto, definimos dos variables dicotómicas (DFAM2 y DFAM23) con las cuales pretendemos incorporar la influencia de los dos principales accionistas secundarios. DFAM2 vale uno cuando el segundo accionista tiene naturaleza personal o familiar y vale cero en caso contrario. DFAM23 vale uno cuando simultáneamente el segundo y el tercer accionista son familias o particulares y toma valor cero en caso contrario.

En relación con la protección legal de la que disfrutaban los accionistas susceptibles de sufrir la expropiación hemos definido una variable dicotómica (LEGAL) que toma el valor uno cuando al menos el tercer accionista tiene suficiente participación en el capital para convocar una Junta Extraordinaria de accionistas y toma el valor cero en caso contrario ⁷. Se trata, por tanto, de un rasgo específico de cada empresa, si bien se encuentra asimismo influido por el entorno legal e institucional del país y por el nivel de protección de los derechos de los accionistas (LA PORTA *et al.*, 1997). La posibilidad de convocar una Junta Extraordinaria por parte de cualquiera de los tres mayores accionistas refuerza la capacidad de contestación al control del principal propietario y facilita la exigencia de responsabilidades. Adicionalmente, introducimos una variable dicotómica a modo de control de algunos efectos institucionales mediante la variable ANGLO, que tomará valor uno cuando la empresa pertenece al entorno anglosajón de ley común y cero en caso de que corresponda a los países de tradición legal civil.

Por lo que se refiere a las variables utilizadas expresamente en el análisis de la discrecionalidad contable, y dado que una justificación más adecuada de las mismas se realizará en el epígrafe dedicado a la metodología, baste por el momento reseñar que TA representa los ajustes por devengo

⁶ Esta taxonomía se corresponde con las tipologías comúnmente aceptadas en los trabajos que abordan el estudio de la concentración cualitativa de la estructura de propiedad mediante la identificación del último propietario (FACCIO y LANG, 2002; LA PORTA *et al.*, 1999).

⁷ Esta variable depende conjuntamente de la estructura de propiedad de cada empresa y de la proporción mínima exigida a tal efecto por el ordenamiento legal de cada país.

totales—calculados como la variación de los activos circulantes que no son activos monetarios [existencias y derechos de cobro] minorada con la variación de los pasivos de corto plazo y la dotación a las amortizaciones del inmovilizado—; Δ FACT designa la variación de la facturación respecto del año anterior, e INM es el valor del inmovilizado susceptible de amortización, tanto material como inmaterial. Estas tres variables están relativizadas por el valor total del activo.

Como variables de control, hemos seleccionado el tamaño de la empresa, medido a través del logaritmo del valor de sus activos (LOGACT), el nivel de endeudamiento (LEV) o cociente entre el valor contable de los recursos ajenos y el valor contable de los fondos propios, la participación de los miembros del consejo de administración en la propiedad de la empresa (DIR) y el ratio de dividendos repartidos sobre los fondos propios (DIV). Además de ser variables habitualmente consideradas por la literatura—y, por tanto, facilitar la comparación de nuestros resultados con otras investigaciones—, el endeudamiento, la propiedad directiva y la política de dividendos son mecanismos tradicionales de disciplina corporativa.

3.2. Metodología.

Nuestra base de datos combina observaciones de una misma empresa en distintos momentos, conformando un panel de datos y, por consiguiente, las estimaciones se han efectuado aplicando la metodología de datos de panel (ARELLANO, 2003). Este método permite el adecuado tratamiento de la denominada, heterogeneidad inobservable constante, recogida en el término de efectos fijos η_i , que hace referencia a aquellas particularidades, específicas de cada empresa y que se mantienen a lo largo del tiempo. El empleo de la técnica de datos de panel aumenta la eficiencia de los estimadores, si bien se hace preciso determinar el tipo de correlación existente entre el término de efectos fijos (inobservable de por sí) y el resto de variables aleatorias.

En lo tocante al análisis empírico, un elemento clave de la investigación es identificar y medir adecuadamente la discrecionalidad contable. Para acometer esta tarea, en consonancia con la literatura precedente, haremos uso de los ajustes por devengo (PEASNELL *et al.*, 1999, 2000 y 2001). Como ya quedó indicado, un elemento clave en este contexto es la distinción entre los ajustes por devengo que podrían considerarse normales o no discrecionales y aquellos que resultan anormales o discrecionales. Por lo tanto, estructuraremos este primer tipo de análisis en dos pasos: el cálculo de los ajustes totales por devengo y la desagregación de tales ajustes en su componente discrecional y no discrecional.

El método empleado para la estimación de los ajustes por devengo se basa en el modelo de sección cruzada de JONES (1991), modelo que ha sido ampliamente utilizado como aproximación a la discrecionalidad contable y es uno de los más populares dentro de la literatura (DECHOW *et al.*, 1996; BANNISTER y NEWMAN, 1996; BARTOV *et al.*, 2000; GARCÍA y GISBERT, 2003; GARCÍA *et al.*, 2005; GARCÍA y GILL DE ALBORNOZ, 2005; GALLÉN y GINER, 2005). Como es conocido, en este modelo se intenta explicar los ajustes por devengo totales (TA) en función de la variación de la cifra neta de negocios respecto del año anterior (Δ FACT) y del valor del inmovilizado susceptible de

amortización, tanto material como inmaterial (INM). Para evitar problemas de heterocedasticidad todas las variables se dividen por el activo total a principio del período. Existe también una variación de este modelo, denominada modelo de Jones modificado (DECHOW *et al.*, 1995), que parte de la presunción de una mayor facilidad para alterar discrecionalmente las partidas de deudores comerciales y, en consecuencia, corregirá la variación en la cifra de negocios con la variación en el crédito comercial (ΔREC).

Los ajustes por devengo totales (TA) se definen como la variación de los activos circulantes que no son activos monetarios –existencias y derechos de cobro–. Por lo tanto, TA indica el nivel total de ajustes por devengo efectuados a fin de matizar la información proporcionada por las corrientes de movimientos de tesorería.

No obstante, la estimación de los ajustes por devengo discrecionales puede hallarse sesgada por la eficiencia de la empresa (DECHOW *et al.*, 1995). La posibilidad de reversión a la media o de *momentum* en el valor previsto de las ventas o de los beneficios⁸ aconsejan la inclusión de una variable de eficiencia (KOTHARI *et al.*, 2005; LOUIS y ROBINSON, 2005). Por este motivo, se ha introducido en nuestro modelo la rentabilidad del activo (ROA), variable que resulta preferible a otros indicadores de eficiencia operativa o de rendimiento de las acciones (BARBER y LYON, 1996; LYON *et al.*, 1999; IKENBERRY *et al.*, 1995).

Por consiguiente estimaremos una ecuación en la que TA actúa como variable dependiente. Dado que los ajustes por devengo se conciben como una forma de mejorar la calidad informativa de los estados financieros a fin de corregir las deficiencias derivadas de posibles desajustes entre las corrientes de cobros, pagos, ingresos y gastos, introduciremos como variables explicativas los factores a los que nos acabamos de referir. El subíndice *i* identifica el individuo y el subíndice *t* el período temporal. ε_{it} representa la perturbación aleatoria de cada observación.

$$TA_{it} = \alpha + \beta_1 \Delta FACT_{it} + \beta_2 INM_{it} + \beta_3 ROA_{it} + \varepsilon_{it} \quad [1]$$

Un elemento clave en los modelos de ajustes por devengo es el desglose en sus componentes discrecional y no discrecional. Para ello, los valores estimados en la ecuación [2] se entienden como aquellos niveles de ajustes por devengo que resultan normales o no discrecionales. Por consiguiente, el error de la regresión se corresponde con los ajustes motivados por actuaciones discrecionales de los directivos y recibirá la denominación de ajustes anormales o discrecionales (DA):

$$DA_{it} = TA_{it} - (a + b_1 \Delta FACT_{it} + b_2 INM_{it} + b_3 ROA_{it}) \quad [2]$$

donde a , b_1 , b_2 y b_3 son los estimadores de los coeficientes de regresión α , β_1 , β_2 y β_3 .

⁸ La reversión a la media, *momentum* u otras desviaciones aparecen en las empresas con un irregular historial de eficiencia. En tales casos, la utilización del incremento de la facturación como variable explicativa es insuficiente para predecir los ajustes por devengo no discrecionales, haciéndose necesaria la incorporación de medidas de eficiencia.

Dado que estos DA constituyen una aproximación a la intervención directiva interesada en la contabilidad, nos permitirán conocer hasta qué punto la distribución de la propiedad y del control en las empresas familiares puede modelar esa discrecionalidad. Es de destacar que la gestión de beneficios no implica únicamente el aumento artificial de la cifra de beneficios sino que puede tomar la forma de *alisado de beneficios*, consistente en transferir beneficios de un período a otro con el fin de mantener un patrón estable de beneficios. Por lo tanto, podríamos encontrar casos de una reducción interesada de beneficios con el objeto de aprovechar esos beneficios en períodos futuros o como consecuencia de incrementos anormales en los beneficios de años anteriores. De ahí que caractericemos la gestión de beneficios a través del valor absoluto de los ajustes por devengo (ABSDA). Los ajustes discrecionales orientados al incremento de los beneficios son los más destacados (PEASNELL *et al.*, 2001), pero un análisis completo de la gestión de beneficios exige, ante todo, estudiar el valor absoluto de los ajustes discrecionales.

Por ese motivo, el segundo paso de esta fase consiste en analizar la relación que existe entre ABSDA y las distintas variables a las que hacen referencia las hipótesis planteadas siguiendo la expresión [3]:

$$\begin{aligned} \text{ABSDA}_{it} = & \alpha_1 + \beta_1 \text{ABSDA}_{it-1} + (\beta_2 + \alpha_2 \text{TC}) \times \text{CONTEST}_{it} + (\beta_3 + \alpha_3 \times \text{DFAM2}) \text{C2}_{it} + \\ & + (\beta_4 + \alpha_4 \times \text{DFAM23}) \times \text{C3}_{it} + \beta_5 \times \text{LEGAL}_{it} + \beta_6 \times \text{LEV}_{it} + \beta_7 \times \text{LOGACT}_{it} + \beta_8 \times \text{DIV}_{it} + \\ & + \beta_9 \times \text{DIR}_{it} + \eta_i + \eta_t + \varepsilon_{it}, \end{aligned} \quad [4]$$

4. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo.

Como primera aproximación a los resultados de nuestro estudio es obligado presentar los estadísticos descriptivos básicos (media, desviación estándar, mediana, valor mínimo y máximo) de las principales variables (tabla 2).

TABLA 2. Estadísticos descriptivos de la muestra.

Media, desviación estándar, mediana, mínimo y máximo de las principales variables. MTB es el ratio entre el valor de mercado y el valor contable del activo, C1, C2 y C3 el porcentaje de propiedad de los tres principales accionistas, CONTEST es una medida de *contestabilidad*, HERF1 y HERF2 son medidas de ausencia de *contestabilidad*, LOGACT es el logaritmo del activo total, LEV el cociente entre el valor de los recursos ajenos y los fondos propios, DIV el ratio entre dividendos repartidos y recursos propios, TA son los ajustes por devengo totales, INM el cociente entre inmovilizado amortizable y activo total, ΔFACT el incremento relativo de la facturación, DA son los ajustes por devengo discrecionales y ABSDA el valor absoluto de los mismos.

Variable	Media	Desv. est.	Mediana	Mínimo	Máximo
MTB	2.729	3.299	1.555	0.000	21.521
C1	0.254	0.148	0.235	0.018	0.510
C2	0.131	0.093	0.100	0.010	0.500
C3	0.075	0.055	0.062	0.000	0.330
CONTEST	0.984	0.505	0.947	0.086	2.000
HERF1	0.041	0.055	0.014	0.000	0.250
HERF2	0.121	0.112	0.080	0.001	0.500
LOGACT	5.351	2.022	4.839	0.161	11.288
LEV	0.312	0.215	0.319	0.000	0.909
DIV	0.056	0.102	0.040	0.000	1.386
TA	0.043	0.113	0.059	-0.552	0.518
INM	0.642	0.396	0.601	0.000	2.366
Δ FACT	0.136	0.333	0.102	-3.412	1.770
DA	-0.033	0.151	-0.026	-0.682	1.598
ABSDA	0.113	0.317	0.000	0.000	1.000

A continuación exponemos los valores medios de las principales variables cuando se segmenta la muestra en función de la naturaleza familiar o no del principal accionista (**tabla 3**).

TABLA 3. *Valores medios para empresas familiares y no familiares.*

Media, mediana, desviación estándar, valor máximo y mínimo de las principales variables. MTB es el ratio entre el valor de mercado y el valor contable del activo, C1, C2 y C3 el porcentaje de propiedad de los tres principales accionistas, CONTEST es una medida de *contestabilidad*, HERF1 y HERF2 son medidas de ausencia de *contestabilidad*, LOGACT es el logaritmo del activo total, LEV el cociente entre el valor de los recursos ajenos y los fondos propios, DIV el ratio entre dividendos repartidos y recursos propios, TA son los ajustes por devengo totales, INM el cociente entre inmovilizado amortizable y activo total, Δ FACT el incremento relativo de la facturación, DA son los ajustes por devengo discrecionales y ABSDA el valor absoluto de los mismos. El valor-p es el máximo nivel de significación para el que se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre ambas submuestras.

Variable	Total	Familiares	No familiares	Valor-p
MTB	2.729	2.716	2.840	0.779
C1	0.254	0.260	0.200	0.002
C2	0.131	0.133	0.112	0.099
C3	0.075	0.074	0.074	0.987
CONTEST	0.984	0.965	1.139	0.010

.../...

.../...

HERF1	0.041	0.042	0.023	0.010
HERF2	0.121	0.124	0.083	0.006
LOGACT	5.351	5.322	5.602	0.302
LEV	0.312	0.317	0.310	0.823
DIV	0.056	0.055	0.058	0.804
TA	-0.071	0.043	0.037	0.675
INM	0.642	0.645	0.613	0.547
ΔFACT	0.136	0.219	0.251	0.357
DA	-0.033	-0.031	-0.045	0.509
ABSDA	0.092	0.091	0.102	0.527

Los resultados obtenidos sugieren significativas diferencias en la estructura de propiedad de las empresas en función de la naturaleza familiar del primer accionista. Cuando así sucede las empresas presentan estructuras de propiedad más concentradas (C1 y C2 son significativamente mayores en la submuestra de empresas familiares) y menor capacidad de contestación al principal accionista por parte de los restantes accionistas de referencia (CONTEST es significativamente menor y HERF1 y HERF2 son significativamente más altas en las empresas familiares). Sin embargo, a pesar de estas diferencias, nuestros datos no permiten afirmar que las empresas familiares presenten un valor significativamente superior o inferior que las restantes empresas. Del mismo modo, tampoco cabe afirmar que las empresas familiares lleven a cabo unos ajustes por devengo discrecionales significativamente distintos de las demás empresas.

Si ahora centramos nuestra atención en los datos relativos a la hipótesis primera, referente a la relación entre los ajustes por devengo discrecionales y la estructura de propiedad y control de las empresas familiares, podemos afirmar que, como pone de manifiesto la **tabla 4**, el nivel de ajustes por devengo discrecionales de las empresas familiares en las que menos contestado se halla el poder del principal accionista resulta significativamente mayor que los mencionados ajustes en las empresas de mayor *contestabilidad*, sin que tal afirmación se verifique para las empresas no familiares. Aunque no se ha reportado en la tabla para no complicar excesivamente la presentación de los datos, se observa que, en el caso de las empresas familiares, esta diferencia es únicamente significativa cuando el principal accionista posee menos del 50% de las acciones, confirmando que la tarea de contestación al mismo –independientemente de la medida estadística que utilizemos– solo resulta efectiva cuando este posee menos de la mitad de capital social.

TABLA 4. *Ajustes por devengo discrecionales según la propiedad de la empresa y el nivel de contestabilidad.*

Ajustes por devengo discrecionales en valor absoluto (ABSDAJ) en función del nivel de *contestabilidad* al poder del primer accionista. El nivel de *contestabilidad* se segmenta dependiendo del

valor medio de la variable *CONTEST*. El valor-p es el máximo nivel de significación para el que se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre ambas submuestras.

	Empresas con más contestabilidad	Empresas con menos contestabilidad	
	ABSDAJ	ABSDAJ	Valor p
Empresas familiares	0.083	0.102	0.072
Empresas no familiares	0.094	0.110	0.510

Por su parte, la **tabla 5** informa de cómo el nivel de ajustes por devengo discrecionales viene influido por la interacción entre los dos principales accionistas, relación que se proponía en la segunda hipótesis. Puede verse que la coincidencia en la misma empresa de un primer y un segundo accionistas que tengan naturaleza familiar o personal redonda en una mayor actuación contable discrecional (ABSDAJ vale 0.104 frente a 0.079, siendo esta diferencia estadísticamente significativa con un nivel de confianza del 95%). Por el contrario, en las empresas cuyo principal accionista no es una familia, la existencia de un segundo accionista familiar no parece incidir significativamente en el nivel de ajustes por devengo discrecionales.

TABLA 5. *Ajustes por devengo discrecionales según la naturaleza del segundo accionista.*

Ajustes por devengo discrecionales en valor absoluto (ABSDAJ) en función de la naturaleza del segundo accionista de referencia. El valor-p es el máximo nivel de significación para el que se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre ambas submuestras.

	2.º accionista familiar	2.º accionista no familiar	
	ABSDAJ	ABSDAJ	Valor-p
Empresas familiares	0.104	0.079	0.021
Empresas no familiares	0.108	0.097	0.652

Finalizaremos este apartado descriptivo con la presentación de los resultados correspondientes a la tercera hipótesis en la que se relaciona la protección legal de los inversores minoritarios y la discrecionalidad contable. La **tabla 6** muestra que la discrecionalidad contable es sensiblemente menor en los países con un ordenamiento legal con mayores garantías para los accionistas, si bien esta diferencia se verifica tanto para las empresas familiares como para sus homólogas no familiares. Estos resultados arrojan dudas sobre el cumplimiento de nuestra hipótesis, en la que suponíamos que la protección legal debería incidir en mayor medida en las empresas familiares.

TABLA 6. *Discrecionalidad contable según la protección legal de los accionistas.*

Ajustes por devengo discrecionales en valor absoluto (ABSDAJ) en función de si el ordenamiento legal concede, al menos al tercer accionista, la capacidad de convocar una Junta Extraordinaria

de accionistas. El valor-p es el máximo nivel de significación para el que se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre ambas submuestras.

	LEGAL=1	LEGAL=0	
	ABSDAJ	ABSDAJ	Valor-p
Empresas familiares	0.078	0.102	0.030
Empresas no familiares	0.126	0.063	0.005
Total	0.076	0.105	0.005

Para profundizar en este posible incumplimiento de nuestra hipótesis, hemos procedido a segmentar la muestra de empresas familiares en función de la mediana de la variable CONTEST. Los resultados de este análisis adicional se presentan en la **tabla 7**, donde se proporcionan los valores medios de ABSDAJ para las empresas familiares en los casos en que ni siquiera el tercer accionista cuenta con capacidad legal para convocar una Junta Extraordinaria de accionistas, según el nivel de contestación al control del accionista mayoritario. Esos resultados confirman que, en un entorno en el que los derechos de los accionistas minoritarios no están suficientemente protegidos, la contestación al control del principal accionista reduce significativamente la discrecionalidad contable en materia directiva para el conjunto de las empresas (0.087 frente a 0.126), si bien esta disminución es especialmente patente y significativa para el subgrupo de empresas familiares (0.084 frente a 0.126, siendo tal diferencia significativa con un nivel de confianza superior al 99%).

TABLA 7. *Discrecionalidad contable cuando la protección legal es débil según la contestación al control del principal accionista.*

Ajustes por devengo discrecionales en valor absoluto (ABSDAJ) para las empresas en las ni siquiera el tercer accionista cuenta con capacidad legal para convocar una Junta Extraordinaria de accionistas, en función de la contestación al control del principal accionista. El valor-p es el máximo nivel de significación para el que se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre ambas submuestras.

	Empresas con más contestabilidad	Empresas con menos contestabilidad	
	ABSDAJ	ABSDAJ	Valor-p
Empresas familiares	0.084	0.126	0.007
Empresas no familiares	0.127	0.126	0.990
Total	0.087	0.126	0.006

4.2. Análisis explicativo.

Para la estimación de las hipótesis relativas a la discrecionalidad contable en las empresas familiares, procederemos a la exposición de resultados en tres estimaciones diferenciadas para empresas familiares y no familiares, cuyos principales resultados se sintetizan en la **tabla 8**.

La variable dependiente en tales estimaciones son los ajustes por devengo de carácter discrecional, lo que requiere unos comentarios previos acerca del procedimiento de estimación de los mismos. Hemos empleado con este fin tres modelos diferentes pero relacionados: el modelo de sección cruzada de Jones (1991), el modelo de sección cruzada de Jones modificado (DECHOW *et al.*, 1995) y el modelo de sección cruzada de Jones ajustado por la rentabilidad económica (KOTHARI *et al.*, 2005). Puesto que todos ellos nos han proporcionado resultados semejantes, únicamente expondremos los obtenidos utilizando el último de dichos modelos ⁹.

Los resultados de la estimación de los modelos de ajustes por devengo de la ecuación [1] se presentan en la **tabla 8**. Para los tres modelos estimados hemos realizado un total de 3.099 regresiones por modelo-año-sector-país ¹⁰, mostrándose en los paneles de la **tabla 8** las medias, desviaciones estándar, mínimos, máximos y medianas de los coeficientes. Para el modelo de Jones (1991) en el panel A el coeficiente de ΔFACT es generalmente negativo, con una media [mediana] de -0.02 [0.00] respectivamente y cuyo estadístico t asociado tiene una media [mediana] de -0.09 [0.04]. Los estimadores fueron significativos en 286 de las 1.033 regresiones realizadas para este modelo. Como era de esperar, el coeficiente de INM es generalmente negativo con una media [mediana] de -0.46 [-0.42] y cuyo estadístico t presenta una media [mediana] de -1.10 [-0.46]. Los estimadores resultaron significativos en 261 de las 1.033 regresiones. Tanto el coeficiente de ΔFACT como el de INM presentan unos niveles de significación semejantes a investigaciones similares (GARCÍA y GILL, 2005). Este modelo explica una parte significativa de la variación en los ajustes por devengo totales, como indica la media [mediana] del coeficiente de determinación ajustado, que es de 0.46 [0.42].

El panel B de la **tabla 8** muestra que el coeficiente de la diferencia entre el cambio en la cifra de negocios y el cambio en los deudores comerciales [$\Delta\text{FACT}-\Delta\text{REC}$] en el modelo modificado de Jones (DECHOW *et al.*, 1995), es positivo con una media [mediana] de 0.003 [0.00] y cuyo estadístico t presenta una media [mediana] de 0.43 [0.10]. Los parámetros resultaron significativos en 290 de las 1.033 regresiones año-sector-país. Asimismo, el coeficiente de INM es generalmente negativo en las regresiones realizadas con una media [mediana] de -0.05 [-0.01] y cuyo estadístico t presenta una media [mediana] de -1.85 [-0.45]. Estos coeficientes fueron significativos en 269 de las 1.033 regresiones para el año. Este modelo modificado de Jones explica una parte significativa de la variación en los ajustes por devengo totales, como pone de manifiesto el hecho de que la media [mediana] del coeficiente de determinación ajustado sea también 0.46 [0.42].

⁹ La selección de este modelo se hizo sobre la base de las pruebas t para la media –no incluidas en el presente trabajo– según la especificación de KOTHARI *et al.* (2005). Para ello hemos realizado dos pruebas en 250 submuestras de 100 firmas obtenidas aleatoriamente: la primera prueba corresponde a la hipótesis nula de que los ajustes por devengo discrecionales son no-negativos y la segunda prueba a la hipótesis nula de que los ajustes por devengo discrecionales son no-positivos. El estadístico t para cada submuestra se obtiene dividiendo la media de cada submuestra entre una estimación del error estándar normalizado por la raíz cuadrada del número de observaciones de esa submuestra, comparándose dicho valor con una distribución t de $n-1$ grados de libertad. El modelo de sección cruzada de Jones ajustado por la rentabilidad económica es el que se encuentra mejor especificado ya que proporcionó las menores tasas de rechazo de la hipótesis nula de ausencia de gestión del resultado.

¹⁰ La separación sectorial se ha realizado de acuerdo con los dos primeros dígitos del código SIC. Las estimaciones se han realizado a través de una base de datos de 11.736 observaciones obtenida de la base de datos *Compustat* en el período 1997-2000 para los países incluidos en la muestra.

El panel C de la **tabla 8** muestra que el coeficiente de Δ FACT en el modelo de Jones ajustado por ROA (KOTHARI *et al.*, 2005) es positivo con una media [mediana] de 0.24 [0.00] y cuyo estadístico t presenta una media [mediana] de 0.10 [0.06]. Los parámetros fueron significativos en 232 de las 1.033 regresiones año-sector-país. Asimismo, el coeficiente de INM es generalmente negativo en las regresiones realizadas con una media [mediana] de -0.09 [-0.01] y cuyo estadístico t presenta una media [mediana] de -0.78 [-0.54]. Los coeficientes estimados fueron significativos en 217 de las 1.033 regresiones para el año. Respecto a la medida de rentabilidad incluida en el modelo (ROA), esta presenta una media [mediana] de -0.19 [-0.00] y cuyo estadístico t presenta una media [mediana] de -1.09 [-0.14]. Este modelo de Jones ajustado por ROA explica a priori de mayor manera la variación en los ajustes por devengo totales en comparación con los otros modelos, como pone de manifiesto el hecho de que la media [mediana] del coeficiente de determinación ajustado sea 0.71 [0.82].

TABLA 8. *Estimación de los modelos de ajustes por devengo totales.*

Medias, desviaciones estándar, mínimo, máximo y mediana de los coeficientes, de los estadísticos t y del coeficiente R^2 ajustado de las regresiones de sección cruzada del modelo de Jones (panel A), de las regresiones de sección cruzada del modelo de Jones modificado (Panel B) y del modelo de Jones ajustado por ROA (Panel C). La variable dependiente en los tres paneles son los ajustes por devengo totales normalizados por el activo total (TA) y las variables explicativas son el incremento en la cifra de negocios normalizada por el activo total (Δ FACT), la variación en las partidas de deudores comerciales (Δ REC), la rentabilidad sobre los activos (ROA) y el nivel de inversión en inmovilizado amortizable bruto sobre el activo total al inicio del periodo (INM).

Panel A: Modelo de sección cruzada de Jones								
	N.º obs.	Constante		Δ FACT		INM		R^2
		Coeficiente	t	Coeficiente	t	Ajustado	t	Ajustado
Media	11.37	0.00	0.39	-0.02	-0.09	-0.46	-1.10	0.46
Desv. est	15.71	0.30	6.54	8.22	4.69	0.32	7.91	0.32
Mínimo	7	-3.93	-16.46	-93.64	-93.58	0.0004	-57.03	0.0004
Máximo	156	2.07	42.60	87.05	26.13	1.00	21.80	1.00
Mediana	11	0.00	0.02	0.00	0.04	-0.42	-0.46	0.42
Panel B: Modelo de sección cruzada de Jones modificado								
	N.º obs.	Constante		Δ FACT- Δ REC		INM		R^2
		Coeficiente	t	Coeficiente	t	Coeficiente	t	Ajustado
Media	11.37	0.01	1.24	0.003	0.43	-0.05	-1.85	0.46
Desv. est	15.71	0.33	22.41	0.63	11.06	0.48	19.74	0.32
Mínimo	7	-2.97	-16.88	-9.80	-96.68	-8.87	-66.62	0.0001

.../...

.../...

Máximo	156	6.91	57.46	9.00	68.40	5.04	22.80	1.00
Mediana	11	0.00	0.02	0.00	0.10	-0.01	-0.45	0.42

Panel C: Modelo de sección cruzada de Jones ajustado por ROA

	N.º obs.	Constante		Δ FACT		INM		ROA		R ² Ajustado
		Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coef.	t	
Media	11.37	-0.02	-0.29	0.24	0.10	-0.09	-0.78	-0.19	-1.09	0.71
Desv. est	15.71	0.92	7.22	5.96	22.93	1.01	4.79	5.99	18.17	0.30
Mínimo	7	-26.34	-89.80	-13.50	-86.43	-15.25	-70.73	-41.05	-39.31	0.01
Máximo	156	4.34	76.44	80.09	79.06	13.87	61.74	31.06	22.92	1.00
Mediana	11	0.00	-0.09	0.00	0.06	-0.01	-0.54	0.00	-0.14	0.82

Los resultados anteriores constituyen la base para calcular, como se especifica en la ecuación [2] la parte discrecional de los ajustes por devengo (DA), cuyo valor absoluto ABSDA tomaremos como indicador de gestión del resultado y, por tanto, de discrecionalidad contable.

Por lo que se refiere a la influencia de la contestación al control sobre la discrecionalidad contable (hipótesis 1), nuestros resultados no dejan lugar a dudas en la interpretación de los mismos. Un control corporativo más disputado en las empresas familiares (CONTEST) reduce significativamente el componente discrecional de los ajustes por devengo, mientras que presenta el efecto opuesto en las empresas cuyo principal accionista no es una familia. Esta inferencia se mantiene cuando utilizamos como indicadores de *contestabilidad* las variables HERF1 y HERF2, representativas de dispersión en la estructura de propiedad. En tales casos, la dispersión de la propiedad parece favorecer las prácticas contables discrecionales de las empresas familiares, en plena armonía con lo afirmado en nuestra primera hipótesis.

Esta interpretación viene avalada por el efecto de la participación del segundo y tercer accionista en el capital (variables C2 y C3). La negativa relación que se observa entre las mismas y la variable ABSDAJ pone de relieve que una mayor implicación de estos accionistas no principales contrarresta, al menos parcialmente, el control del mayor propietario y reduce su margen de discrecionalidad contable.

La presencia del segundo y tercer accionista nos permite estudiar la posible entente entre los accionistas de referencia cuando estos tienen naturaleza familiar. Como puede observarse en los tres modelos estimados en la **tabla 9**, si bien la mayor participación de dichos accionistas reduce la discrecionalidad contable, no es menos cierto que el hecho de que estos sean familias o personas físicas facilita la realización de ajustes por devengo discrecionales (C2·DFAM2 y C3·DFAM23 tienen una influencia positiva y estadísticamente significativa en las empresas familiares). A fin de contrastar conjuntamente el efecto de C2 y de su interacción con la naturaleza familiar del segundo accionista se presenta el test de restricciones lineales t3 correspondiente a la significación conjunta de los coefi-

cientes $\beta_3 + \alpha_3$. Del mismo modo, el test t4 nos informa sobre la significación conjunta de los coeficientes $\beta_4 + \alpha_4$ o, en otros términos, de la participación del tercer accionista y del hecho de que dicho accionista tenga naturaleza familiar. En ambos casos dichos test son estadísticamente significativos, por lo que no se puede obviar la influencia conjunta de ambas variables.

TABLA 9. *Resultados de la estimación del modelo [3].*

Coeficientes y errores estándar (entre paréntesis) de la estimación del modelo [1] mediante el procedimiento GMM en su versión de estimador de sistemas. ABSDAJ es la variable dependiente. Véase el apéndice para la descripción de las variables independientes. Incluimos variables para controlar el efecto institucional y temporal. Auto(2) es un test de autocorrelación serial de segundo orden bajo la hipótesis nula de ausencia de correlación. t2, t3 y t4 son test de restricciones lineales bajo la hipótesis nula de ausencia de significación. z1 y z2 son test de Wald que contrastan respectivamente la significación conjunta de los coeficientes, de las variables *dummy* sectoriales y de las *dummy* temporales. Se distribuyen asintóticamente como una χ^2 bajo la hipótesis nula de ausencia de significación. Entre paréntesis se indica los grados de libertad. El test de HANSEN es un test de restricciones de sobreidentificación, distribuido asintóticamente como una χ^2 bajo la hipótesis nula de ausencia de correlación entre los instrumentos y el término de error. *** indica un nivel de confianza del 99%, ** del 95% y * del 90%.

	(1)		(2)		(3)	
	Empresas familiares	Emp. no familiares	Empresas familiares	Emp. no familiares	Empresas familiares	Emp. no familiares
ABSDAJ _{t-1}	0.571 *** (7.97)	0.140 *** (5.03)	0.544 *** (7.57)	0.072 *** (3.47)	0.562 *** (7.96)	0.074 *** (3.64)
CONTEST	-0.045 * (-1.84)	0.055 *** (2.82)				
HERF1			0.725 ** (2.51)	-0.617 ** (-2.27)		
HERF2					0.381 * (1.84)	-0.422 *** (-2.67)
C2	-0.799 *** (-2.77)	0.506 (1.40)	-0.818 *** (-3.23)	0.376 (1.52)	-1.091 *** (-2.75)	0.654 ** (2.53)
C2*DFAM2	0.394 * (1.61)	-0.656 * (-1.90)	0.157 ** (2.46)	0.492 * (1.81)	0.272 * (1.78)	0.449 * (1.55)
C3	-0.525 * (-1.67)	0.393 (0.81)	-0.713 ** (2.01)	0.209 (0.43)	-0.389 * (-1.83)	0.307 (0.63)
C3*DFAM23	0.590 * (1.85)	0.677 (0.47)	0.142 ** (2.22)	0.455 (0.37)	0.304 * (1.71)	0.563 (0.45)

.../...

.../...

LEGAL	0.015 (0.52)	-0.125 *** (-4.69)	0.041 (1.33)	-0.095 *** (-3.47)	0.044 (1.43)	-0.099 *** (-3.49)
LOGACT	-0.008 (-0.66)	0.000 (-0.01)	0.001 (0.09)	0.002 (0.54)	-0.002 (-0.21)	0.003 (1.32)
LEV	-0.062 (-1.14)	-0.071 (-1.45)	-0.022 *** (-0.34)	0.053 (1.12)	-0.050 *** (-0.84)	0.041 (0.89)
DIV	0.231 * (1.80)	0.060 (0.41)	0.309 ** (2.38)	0.154 (0.98)	0.259 ** (2.04)	0.081 (0.53)
Efecto institucional	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efecto temporal	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	581	1098	581	1098	581	1098
Auto (2)	-1.22	-0.56	-1.19	-0.86	-1.21	-0.95
t2	-1.93 *	-0.31	-1.74 *	2.29 **	-2.57 **	2.92
t3	1.77 *	0.64	-2.92 ***	0.53	1.86 *	0.62
t4	9.69(13) ***	10.58(13) ***	9.84(13) ***	10.67(13) ***	10.54(13) ***	19.2(13) ***
z1	4.68(2) ***	2.4(2) *	2.53(2) **	2.45(2) *	2.85(2) *	2.97(2) *
z2	22.49 (24)	23.75(30)	20.98(24)	25.79(30)	21.62(24)	25.89(30)

En relación con la tercera hipótesis, los resultados del análisis explicativo no parecen avallar la influencia de la protección legal sobre la discrecionalidad contable en las empresas de carácter familiar dada la ausencia de significación de la variable LEGAL en las empresas familiares. No es un resultado totalmente inesperado pues ya el apartado descriptivo del análisis empírico sugería que el entorno institucional y legal no incide diferenciadamente en las empresas familiares. Si tal es el escenario, la duda que surge es por qué esta variable tiene significación estadística en el caso de empresas no familiares. La respuesta a esta cuestión puede encontrarse también en los resultados del análisis descriptivo ya que, como sugería la **tabla 7**, la influencia del entorno legal se halla afectada por el nivel de *contestabilidad* de cada empresa. Dado el asimétrico efecto que las variables representativas de esa contestación poseen en las empresas familiares y no familiares, no ha de extrañar que la positiva relación entre concentración del control y discrecionalidad contable detectada para las empresas no familiares se vea compensada o anulada por la mejor protección que el ordenamiento legal confiere a esos accionistas no pertenecientes al núcleo de control.

A continuación vamos a centrar ahora nuestra atención en los efectos específicos que la distribución del control corporativo tiene sobre la discrecionalidad contable de las empresas familiares. De ahí que, a diferencia de los hasta ahora expuestos, los resultados que presentamos en la **tabla 7** se hayan obtenido a partir de estimaciones realizadas únicamente para este tipo de empresas.

TABLA 10. *Resultados de la estimación del modelo [3].*

Coefficientes y errores estándar (entre paréntesis) de la estimación del modelo [1] mediante el procedimiento GMM en su versión de estimador de sistemas. ABSDAJ es la variable dependiente. Véase el apéndice para la descripción de las variables independientes. Incluimos variables para controlar el efecto institucional y temporal. Auto(2) es un test de autocorrelación serial de segundo orden bajo la hipótesis nula de ausencia de correlación. t2, t3 y t4 son test de restricciones lineales bajo la hipótesis nula de ausencia de significación. z1 y z2 son test de Wald que contrastan respectivamente la significación conjunta de los coeficientes, de las variables *dummy* sectoriales y de las variables *dummy* temporales. Se distribuyen asintóticamente como una χ^2 bajo la hipótesis nula de ausencia de significación. Entre paréntesis se indica los grados de libertad. El test de Hansen es un test de restricciones de sobreidentificación, distribuido asintóticamente como una χ^2 bajo la hipótesis nula de ausencia de correlación entre los instrumentos y el término de error. *** indica un nivel de confianza del 99%, ** un nivel de confianza del 95% y * un nivel de confianza del 90%.

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
ABSDAJ _{t-1}	0.788 *** (16.37)	0.515 *** (10.88)	0.481 *** (9.65)	0.530 *** (11.22)	0.575 *** (14.48)	0.686 *** (9.97)
CONTEST	-0.051 *** (-2.69)	-0.033 * (-1.81)				
CONTEST*TC		-0.060 *** (-2.62)				
C2			-0.287 ** (-2.30)		-0.360 * (-1.69)	
C2*DFAM2			0.341 ** (2.10)		0.941 ** (2.29)	
C3				-0.745 *** (-2.70)	-0.778 *** (-2.74)	
C3*DFAM23				0.811 *** (3.34)	1.895 *** (3.66)	
LEGAL						0.119 (1.25)
LOGACT	-0.008 (-1.21)	-0.005 (-0.80)	0.007 (0.97)	0.011 (1.47)	0.013 ** (1.94)	0.002 (0.09)
LEV	-0.068 (-1.1)	-0.035 (-0.63)	-0.073 * (-1.68)	-0.151 *** (-4.05)	-0.155 *** (-4.04)	-0.118 (-1.53)

.../...

.../...

DIV	0.048 (0.31)	0.176 (1.37)	0.108 (0.73)	0.165 * (1.71)	0.293 ** (2.46)	0.237 (1.06)
Efecto institucional	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efecto temporal	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Observaciones	581	581	581	581	581	581
Auto (2)	-1.21	-1.23	-1.25	-1.22	-1.17	0.22
t2		-2.81 ***				
t3			1.74 *		2.00 **	
t4				1.94 **	2.57 **	
z1	59.15 (8) ***	41.3 (9) ***	18.3 (9) ***	30.27 (9) ***	58.86 (11) ***	28.08 (8) ***
z2	2.78(2) **	2.83(2) **	2.56(2) *	2.21(2)	2.7(2) *	2.06(2) *
Efecto institucional	15.00 (18)	24.03 (23)	24.92 (26)	24.28 (30)	30.59 (31)	11.52 (18)

La primera columna ofrece la versión más simple de la estimación, sin que requiera comentarios adicionales. En la segunda columna se ha complementado el efecto de la variable *CONTEST* con la interacción con la variable dicotómica representativa del tercil de empresas con mayor concentración de la propiedad (*TC*). El negativo y significativo efecto de *CONTEST·TC* pone de relieve cómo la ausencia de contestación al control del principal propietario representa un problema que se agrava conforme se incrementa la propiedad del mismo y, por tanto, sus incentivos para detraer riqueza correspondiente a otros accionistas.

Los resultados recogidos en las columnas 3-5 hacen relación a la participación del segundo y tercer accionista y el modo como se relaciona con la discrecionalidad contable. Nuevamente se constata un efecto potenciador de los ajustes contables discrecionales cuando dichos accionistas tienen naturaleza familiar y, por tanto, se prestan más fácilmente a acuerdos de extracción privada de beneficios. Más aún, la comparación del valor absoluto de los coeficientes de *C2·DFAM2* y *C3·DFAM23* con los de *C2* y *C3* pone de relieve que los primeros pueden llegar a compensar a los segundos, sugiriendo un efecto neto amplificador de la discrecionalidad contable. Tal deducción viene respaldada por los test de restricciones lineales *t3* y *t4* cuyos valores sugieren que los coeficientes $\beta_3 + \alpha_3$ y $\beta_4 + \alpha_4$ son significativos en su conjunto y, por tanto, el carácter familiar del segundo o tercer accionista anula las ventajas de una mayor implicación en el control derivadas de una mayor participación en la propiedad de tales accionistas.

La columna 6 contrasta el efecto de la protección legal de los inversores sobre la discrecionalidad contable. En coherencia con los resultados previos, se observa que la variable *LEGAL* no influye significativamente sobre los ajustes por devengo discrecionales. La justificación de tal resultado podría encontrarse nuevamente en el asimétrico efecto que esa variable posee en función del nivel de concentración del control, aunque tampoco ha de descartarse la incapacidad de esta variable para proporcionar una medida cabal de la protección legal al inversor ¹¹.

¹¹ Piénsese que la capacidad de convocar una Junta Extraordinaria de accionistas es únicamente uno de los siete indicadores de protección legal de los inversores propuestos por LA PORTA *et al.* (2000).

Junto a esto, se ha realizado una serie de análisis adicionales para testar la robustez de nuestros resultados a formulaciones alternativas del modelo. Así, hemos incorporado distintas medidas del tamaño de la empresa (basadas en la cifra de negocios o en la capitalización bursátil de sus títulos) y del nivel de endeudamiento. Asimismo, hemos incorporado variables sectoriales basadas en los códigos SIC con un nivel de detalle de dos dígitos. Los resultados, aunque no se recogen en el trabajo para evitar extendernos excesivamente, son plenamente congruentes con los previamente expuestos.

5. CONCLUSIONES

La aplicación del enfoque de agencia –en el cual se concibe a la empresa como un nexo contractual, una red de contratos que unen entre sí a una pluralidad de partícipes cuyos objetivos pueden resultar divergentes o contrapuestos– al ámbito de las finanzas empresariales permite identificar algunos conflictos, analizar sus implicaciones para el objetivo corporativo de creación de valor, comprobar la eficacia de los mecanismos de control corporativo y testar el efecto modelador del entorno institucional y legal en el que opera la empresa.

La simbiosis del enfoque jurídico-financiero con el estudio del gobierno corporativo en un contexto internacional ha dado como resultado la identificación de un problema de agencia dominante en algunos entornos legales y al que hasta fechas recientes la literatura había prestado insuficiente atención, como es el que se plantea entre los accionistas mayoritarios de la empresa y los accionistas minoritarios. Este conflicto, ampliamente arraigado en las empresas de los países de tradición legal civil, origina divergencias entre los propietarios de la empresa dados los incentivos que, para la extracción de beneficios privados, poseen los accionistas mayoritarios que ejercen el control sobre la actividad de la empresa.

Este problema de expropiación de riqueza de los accionistas minoritarios por parte de los accionistas que ejercen el control resulta especialmente relevante en las empresas de propiedad familiar. Los peculiares lazos que suelen unir entre sí a los accionistas en las empresas familiares y la facilidad para relegar los intereses de los accionistas no pertenecientes al núcleo de control acentúa la posible divergencia de intereses entre estos últimos y los accionistas mayoritarios. En consecuencia, la distribución del control y la posibilidad de contestar al control del accionista principal mediante el establecimiento de coaliciones alternativas con otros accionistas de referencia o con accionistas minoritarios revisten una importancia especial en este tipo de empresas.

Nuestro trabajo confirma dicha intuición mostrando el beneficioso efecto del control corporativo compartido en las empresas de propiedad familiar de once países de la Unión Europea. Planteado así, el control compartido vendría a ser una solución de equilibrio entre dos extremos igualmente nocivos: la ausencia de control de una estructura de propiedad atomizada y la excesiva discrecionalidad de un accionista que posee un poder omnimodo y se apodera de rentas correspondientes al resto de partícipes. De este modo, ningún accionista mantendrá una proporción de derechos de voto

suficientemente elevada como para ejercer el control unilateralmente y la política corporativa será el resultado de la interacción entre el conjunto del accionariado o, utilizando un símil político de nuestros días, un «pacto a la alemana»¹².

Es verdad que el control compartido puede conducir, en su extremo, a situaciones de parálisis corporativa. Pero es precisamente la necesidad de contar con los restantes poseedores de paquetes accionariales lo que garantiza que se tomarán aquellas decisiones que conduzcan a un beneficio más generalizado para la mayor parte de los accionistas y se evitarán las decisiones que únicamente redunden en provecho del principal propietario.

Nuestros resultados subrayan el papel crítico desempeñado tanto por la contestación al control del accionista mayoritario como por la protección legal de los derechos de los restantes accionistas independientemente de que participen o no en la coalición de control. Esta afirmación viene justificada por el análisis de la influencia de tales factores sobre los ajustes por devengo discrecionales que son, en definitiva, indicadores de una alteración discrecional de la información financiera proporcionada por la empresa. Concretamente, se observa que en las empresas de propiedad familiar tanto la ausencia de contestación al control como la presencia de un segundo accionista de referencia de naturaleza familiar —que, en teoría, se presta más fácilmente a acuerdos de extracción de beneficios privados con el accionista principal— influyen positivamente en la discrecionalidad contable con independencia de la diferencia legal de la protección de los derechos que existen en los distintos ordenamientos jurídicos de nuestro continente.

La clave, por tanto, para resolver el problema de gobierno corporativo, especialmente en los países de ley civil o en las empresas de propiedad familiar, no se halla tanto en la concentración de la propiedad sino en la *contestabilidad* o nivel de contestación que encuentre el principal accionista a sus decisiones. Nos orientamos así hacia estructuras de propiedad equilibradas como solución a los problemas de agencia específicos que surgen en tales escenarios. En particular, la necesidad de buscar consensos por parte de un primer accionista familiar con otros accionistas de referencia de diferente naturaleza hace que en este tipo de empresas se reduzca el uso de la información privada y mejore la calidad de la información contable.

Se precisan nuevas investigaciones que profundicen, entre otras cuestiones, en los aspectos legales de cada ordenamiento jurídico que configuran, en cierto modo, las estructuras de propiedad de las compañías, en el papel que juegan los directivos que forman parte de la familia que es a su vez accionista principal, en el estudio más detallado de las posibles coaliciones de control que pueden formarse entre los principales accionistas y en cómo influye esta en el consejo de administración de la compañía y, por ende, en la calidad de información contable suministrada.

¹² Como es bien sabido, el resultado de las elecciones generales celebradas en Alemania el 18 de septiembre de 2005 obligó a la formación de un gobierno de coalición entre la CDU y el SPD, los dos partidos más votados (ambos acumulan el 74,1% de los escaños) que en la legislatura anterior ocupaban la oposición y el Gobierno, respectivamente.

APÉNDICE: *Definición de las variables*

Abreviatura	Variable	Definición
MB	Ratio de valoración	$(\text{Valor de mercado de los capitales propios} + \text{Valor contable de la deuda}) / (\text{Valor contable de los capitales propios} + \text{Valor contable de la deuda})$
C1	Concentración de la propiedad	Participación en la propiedad del principal accionista
C2	Concentración de la propiedad	Participación en la propiedad del segundo accionista
C3	Concentración de la propiedad	Participación en la propiedad del tercer accionista
CONTEST	<i>Contestabilidad</i> al control del principal accionista	$(C_2 + C_3)/C_1$
TC	Tercil de concentración de la propiedad	1 si el principal accionista se encuentra en el tercio de empresas con mayor valor de C1 de la muestra
HERF1	Ausencia de <i>contestabilidad</i> al poder del mayor accionista	$(C_1 - C_2)^2 + (C_2 - C_3)^2$
HERF2	Ausencia de <i>contestabilidad</i> al poder del mayor accionista	$C_1^2 + C_2^2 + C_3^2$
DFAM2	Naturaleza del segundo accionista	1 cuando el segundo accionista es una familia o un individuo y 0 en caso contrario
DFAM23	Naturaleza del segundo y tercer accionista	1 cuando el segundo accionista y el tercer accionista son simultáneamente familias y 0 en caso contrario
LEGAL	Protección legal de los accionistas no mayoritarios	1 si al menos el tercer accionista de referencia tiene poder legal para convocar una Junta General de accionistas y 0 en caso contrario
ANGLO	Efecto institucional	1 si la empresa pertenece al sistema corporativo anglosajón y 0 en caso contrario
DIR	Participación directiva en la propiedad	Proporción de propiedad poseída por los consejeros
LOGACT	Tamaño de la empresa	Logaritmo del valor contable del activo
LEV	Endeudamiento	Valor contable de la deuda/Valor contable de los recursos propios
DIV	Dividendos	Dividendos/Valor contable de los recursos propios
TA	Ajustes por devengo totales	$(\text{Variación del activo circulante no monetario} - \text{Variación del pasivo circulante} - \text{Dotación a las amortizaciones}) / \text{Activo total}$
ABSDAJ	Valor absoluto de los ajustes por devengo discrecionales	Resultado de la ecuación [3] en valor absoluto
ΔFACT	Variación de la facturación	Incremento de la cifra de negocios en relación con el año anterior
INM	Ratio de inmovilizado	Inmovilizado amortizable / Activo total
ROA	Rentabilidad del activo	Beneficio bruto / Activo total

Bibliografía

- ALI, A., CHEN, T.Y. y RADHAKRISHNAN, S. [2007]: «Corporate disclosures by family firms». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 44, págs. 238-286.
- ARCAS PELLICER, M.J. y VIDAL BLANCO, M.A. [2004]: «Actuación discrecional sobre el resultado ante un cambio en la normativa fiscal». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 33, n.º 122, págs. 603-636.
- ARELLANO, M. [2003]: *Panel data econometrics*. Oxford University Press. Oxford.
- ARELLANO, M. y BOND, S. [1998]: *Dynamic panel data estimation using DPD98 for Gauss: A guide for users*, págs. 1-27.
- BALL, R., ROBIN, A. y WU, J.S. [2003]: «Incentives versus standards: Properties of accounting income in four East Asian countries», *Journal of Accounting and Economics*, 36, págs. 235-270.
- BANGE, M.M. y DEBONDT [1998]: «RandD budgets and corporate earnings targets», *Journal of Corporate Finance*, 4: 153-184.
- BANNISTER, J. y NEWMAN, H.A. [1996]: «Accrual usage to manage earnings toward financial analyst's forecasts». *Review of Quantitative Finance and Accounting*. Vol. 7, págs. 259-278.
- BARBER, B. y LYON, J. [1996]: «Detecting abnormal operating performance: The empirical power and specification of test statistics». *Journal of Financial Economics*, vol. 41, págs. 359-399.
- BARCA, F. y BECHT, M. [2001]: *The control of corporate Europe*. Oxford University Press. Oxford.
- BARONTINI, R. y CAPRIO, L. [2005]: «The effect of family control on firm value and performance. Evidence from Continental Europe». *European Corporate Governance Institute WP 088/2005*.
- BARTH, M.E., CRAM, D.P. y NELSON, K.K. [2001]: «Accruals and the prediction of future cash flows». *The Accounting Review*, vol. 76, núm. 1: 27-58.
- BARTOV, E., GUL, F. y TSUI, J. [2000]: «Discretionary-accruals models and audit qualifications». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 30, núm. 3: 421-452.
- BEATTIE, V., BROWN, S., EWERS, D., JOHAN, B., MANSON, S., THOMAS, D. y TURNER, M. [1994]: «Extraordinary items and income smoothing: a positive accounting approach». *Journal of Business, Finance and Accounting*, vol. 21, n.º 6, págs. 791-811.
- BEASLEY, M. S. [1996]: «An empirical analysis of the relation between the board of director composition and financial statement fraud». *The Accounting Review*, vol. 71, n.º 4, págs. 443-465.
- BECHT, M. y RÖELL, A. [1999]: «Blockholdings in Europe: An international comparison». *European Economic Review*, n.º 43, págs. 1.049-1.056.
- BECKER, C., DEFOND, M., JIAMBALVO, J. y SUBRAMANYAM, K R. [1998]: «The effects of audit quality on earnings management». *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, vol. 15, págs. 1-24.
- BENNEDSEN, M., y WOLFENZON, D. [2000]: «The balance of power in closely held corporations». *Journal of Financial Economics*, vol. 58, págs. 113-139.
- BHARATH, S.T., SUNDER, J. y SUNDER, S.V. [2008]: «Accounting Quality and Debt Contracting». *The Accounting Review*, vol. 83, n.º 1, págs. 1-28.

- BOZEC, Y. y LAURIN, C. [2008]: «Large Shareholder Entrenchment and Performance: Empirical Evidence from Canada». *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 35, n.º 1-2, págs. 25-49.
- BURGSTAHLER, D. y DICHEV, I. [1997]: «Earnings management to avoid earnings decreases and losses». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 24, núm. 1: 99-126.
- CHENG, Q. y WARFIELD, T.D. [2005]: «Equity incentives and earnings management». *The Accounting Review*, vol. 80, n.º 2, págs. 441-476.
- DEANGELO, H. y DEANGELO, L. [2000]: «Controlling stockholders and the disciplinary role of corporate layout policy: a study of the Times Mirror Company», *Journal of Financial Economics*, 56, págs. 153-207.
- DECHOW, P.M. [1994]: «Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance. The role of accounting accruals». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, núm. 1: 3-42.
- DECHOW, P.M., SLOAN, R.G. y SWEENEY, A.P. [1995]: «Detecting earnings management». *The Accounting Review*, vol. 70, núm. 2: 193-225.
- [1996]: «Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC». *Contemporary Accounting Research*, vol. 13, núm. 2: 1-36.
- DECHOW, P.M., y SKINNER, D.J. [2000]: «Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators». *Accounting Horizons*, vol. 14, núm. 2: 235-250.
- DECHOW, P.M., y SLOAN, R.G. [1996]: «Returns to contrarian investment strategies: Tests of naïve expectations hypotheses». *Journal of Financial Economics*, vol. 43, núm. 1: 3-27.
- DEFOND, M.L. y JIAMBALVO, J. [1991]: «Incidence and circumstances of accounting errors». *The Accounting Review*, vol. 66: 643-655.
- [1994]: «Debt covenant violation and manipulation of accruals». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, núm. 1-2: 145-176.
- DEFOND, M.L. y PARK, C.W. [1997]: «Smoothing income in anticipation of future earnings». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 23, págs. 115-139.
- DEFOND, M.L. y SUBRAMANYAM, K. R. [1998]: «Auditor changes and discretionary accruals». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 25, págs. 35-68.
- DEMIRGÜC-KUNT, A. y LEVINE, R. [2001]: *Financial structure and economic growth: a cross-country comparison of banks, markets, and development*. MIT Press. Cambridge
- DOYLE, J.T., GE, W. y MCVAY, S. [2007]: «Accruals Quality and Internal Control over Financial Reporting». *The Accounting Review*. vol. 82, n.º 5. págs. 1.141-1.170.
- FACCIO, M. y LANG, L.H.P. [2002]: «The ultimate ownership of Western European corporations». *Journal of Financial Economics*, vol. 65, págs. 365-395.
- FAN, J.P.H. y WING, T.J. [2002]: «Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in East Asia», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 33, págs. 401-425.
- FRANCIS J., SHIPPER, K., y VICENT, L. [2005]: «Earnings and dividends informativeness when cash flow rights are separated from voting rights», *Journal of Accounting and Economics*, 39, págs. 329-360.
- FRANCIS, J.R., KRISHNAN, J. [1999]: «Accounting accruals and auditor reporting conservatism». *Contemporary Accounting Research*, vol. 16, Primavera: 135-65.
- GABRIELSEN, G., GRAMLICH, J.D. y PLENBORG, T. [2002]: «Managerial Ownership, Information Content of Earnings, and Discretionary Accruals in a Non-US Setting». *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 29, n.º 7-8, pág. 967.

- GALLÉN ORTIZ, M.L. y GINER INCHAUSTI, B. [2005]: «La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 34, n.º 124, págs. 141-181.
- GARCÍA OSMA, B. y GILL DE ALBORNOZ, B. [2005]: «El gobierno corporativo y las prácticas de *earnings management*: Evidencia empírica en España». *Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas WP-EC* 2005-11.
- GARCÍA, B. y GISBERT, A. [2003]: «Earnings management». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 115: 311-323.
- GARCÍA, B., GILL DE ALBORNOZ, B. y GISBERT, A. [2005]: «La literatura sobre la manipulación del resultado: Estado del arte y perspectivas», en CAÑIBANO, L. y MORA, A. (Ed.): *Lecturas sobre Contabilidad Europea*. Ormag. Madrid, págs. 267-296.
- HANSEN, G.A. y NOE, C.F. [1998]: «Do managers' accrual decisions speak louder than words?». <http://ssrn.com/abstract=66273>
- HARRIS, M. y RAVIV, A. [1991]: «The theory of capital structure». *Journal of Finance*. vol. 46, n.º 1, págs. 297-355.
- HAW, I., HU, B., HWANG, L. y WU, W. [2004]: «Ultimate Ownership, Income Management, and Legal and Extra-Legal Institutions». *Journal of Accounting Research*, n.º 42, págs. 423-462.
- HIGH LEVEL GROUP OF COMPANY LAW EXPERTS [2002a]: *Report on issues related to takeover bids*. <http://europa.eu.int>
- [2002b]: *Report on a modern regulatory framework for company law in Europe*. <http://europa.eu.int>
- IKENBERRY, D., LAKONISHOK, J. y VERMAELEN, T. [1995]: «Market underreaction to open market share repurchases». *Journal of Financial Economics*, vol. 39, págs. 181-208.
- INFORME ALDAMA [2003]: *Informe de la comisión especial para el fomento de la transparencia y la seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas*. CNMV.
- INFORME WINTER [2002]: *Report of the high level group of company law experts on a modern regulatory framework for company law in Europe*. Bruselas, EU.
- JENSEN, M.C. [1993]: «The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems». *Journal of Finance*, vol. 48, n.º 3, págs. 831-880.
- JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. [1976]: «Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure». *Journal of Financial Economics*, vol. 3 (4), págs. 305-360.
- JOHNSON, S., LA PORTA, R., LÓPEZ DE SILANES, F. y SHLEIFER, A. [2000]: «Tunneling». *American Economic Review*, vol. 90, n.º 2, págs. 22-27.
- JAMBALVO, J., RAJGOPAL, S. y VENKATACHALAM, M. [2002]: «Institutional Ownership and the Extent to which Stock Prices Reflect Future Earnings», *Contemporary Accounting Research*, vol. 19, págs. 177-145.
- JONES, J.J. [1991]: «Earnings management during import relief investigations». *Journal of Accounting Research*, vol. 29, núm. 2: 193-228.
- KLEIN, A. [2002]: «Audit committee, board of director characteristics, and earnings management». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 33. págs. 375-400.
- KOTHARI, S.P., LEONE, A. y WASLEY, C.E. [2005]: «Performance matched discretionary accrual measures», *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, págs. 163-197.
- LEHMANN, E. y WEIGAND, J. [2000]: «Does the governed corporation perform better? Governance structures and corporate performance in Germany». *European Finance Review*, vol. 4, págs. 157-195.

- LA PORTA, R., LÓPEZ DE SILANES, F., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. [1997]: «Legal determinants of external finance». *Journal of Finance*, vol. 52 (3), págs. 1.131-1.150.
- [1998]: «Law and finance», *Journal of Political Economy*, vol. 106, págs. 1.113-1.155.
 - [2000]: «Investor protection and corporate governance». *Journal of Financial Economics*, vol. 58 (1-2), págs. 3-27.
- LA PORTA, R., LÓPEZ DE SILANES, F. y SHLEIFER, A. [1999]: «Corporate ownership around the world». *Journal of Finance*, vol. 54, n.º 2, págs. 471-517.
- LEUZ, C., NANDA, D. y WYSOCKI, P. [2003]: «Earnings management and investor protection: an international comparison». *Journal of Financial Economics*, vol. 69, págs. 505-527.
- LOUIS, H. y ROBINSON, D. [2005]: «Do managers credibly use accruals to signal private information? Evidence from the pricing of discretionary accruals around stock splits». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, págs. 361-380.
- LYON, J., BARBER, B. y TSUI, C. [1999]: «Improved methods for tests of long-run abnormal stock returns» *Journal of Finance* 54, págs. 165-201.
- MAURY, B. y PAJUSTE, A. [2005]: «Multiple large shareholders and firm value». *Journal of Banking & Finance*, vol. 29, págs. 1.813-1.834.
- OLIVENCIA RUIZ, M. [1998]: *El gobierno de las sociedades cotizadas*. Comité especial para el estudio de un código ético de los consejos de administración de las sociedades.
- PEASNELL, K.V., POPE, P.F., y YOUNG, S. [1999]: «Outside directors, board effectiveness, and abnormal accruals». *Working paper 99/006*. Lancaster University.
- [2000]: «Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models». *Accounting and Business Research*, vol. 30, núm. 4: 313-326.
 - [2001]: «Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals?». *Journal of Business Finance Accounting*, vol. 32, n.º 7-8: 1.311-1.346.
 - [2005]: «Board monitoring and earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals?». *Journal of Business Finance Accounting*, vol. 32, n.º 7-8; 1.311-1.346.
- PETRONI, K. [1992]: «Optimistic reporting in the property-casualty insurance industry». *Journal of Accounting and Economics*, vol. 15, núm. 4: 485-508.
- PRIETO, J.M. [2006]: «El pequeño accionista comienza a "ser parte" de la empresa europea». *Bolsa de Madrid*. Marzo, págs. 18-23.
- SANTANA MARTÍN, D.J., BONA SÁNCHEZ, C. y PÉREZ ALEMÁN, J. [2007]: Estructura de propiedad y capacidad informativa de los resultados contables, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 133, págs. 55-72.
- VILLALONGA, B. y AMIT, R. [2006]: «How do family ownership, control, and management affect firm value?». *Journal of Financial Economics*, vol. 80, n.º 2, págs. 385-417.
- VOLPIN, P. [2002]: «Governance with poor investor protection: Evidence from top executive turnover». *Journal of Financial Economics*, vol. 64, págs. 61-90.
- VV.AA. [2005]: *Proyecto de investigación de la Cátedra Carlos Cubillo de Contabilidad y Auditoría*. Cátedra AECA.
- WANG, D. [2006]: «Founding family ownership and earnings quality», *Journal of Accounting and Research*, vol. 44, págs. 619-655.

- XIE, B., DAVIDSON III, W.N. y DADALT, P. J. [2003]: «Earnings management and corporate governance: The roles of the board and the audit committee». *Journal of Corporate Finance*, vol. 9, n.º 3. págs. 295-316.
- YEH, Y. y WOIDTKE, T. [2005]: «Commitment or entrenchment?: controlling shareholders and board composition». *Journal of Banking and Finance*, vol. 29, págs. 1.857-1.885.
- ZHAO, Y. y CHEN, K.H. [2008]: «The Influence of Takeover Protection on Earnings Management». *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 35, n.º 3-4, págs. 347-375.

SUPUESTOS PROPUESTOS EN LA OPOSICIÓN PARA TÉCNICOS DE HACIENDA DEL GOBIERNO DE NAVARRA

FERNANDO VALLEJO TORRECILLA

Economista

Profesor Asociado. Universidad de Navarra

[Supuestos propuestos en la Oposición para Técnicos de Hacienda del Gobierno de Navarra (Convocatoria de 19 de noviembre de 2007)]

Sumario

- Caso 1. Contabilidad financiera.** Operaciones comerciales, póliza de crédito, activos financieros mantenidos hasta el vencimiento, concesiones administrativas y activos revertibles, deterioro de valor de activos financieros, gastos de personal, franquicia, operaciones comerciales en moneda extranjera, fondos de inversión, impuesto sobre el beneficio.
- Caso 2. Contabilidad de sociedades.** Operaciones con acciones propias y reducción de capital. Combinación de negocios: fusión por absorción entre dos sociedades intercapitalizadas.
- Caso 3. Matemáticas financieras.** Rentas.
- Caso 4. Matemáticas financieras.** Empréstitos.

Advertencias importantes al Opositor

1. Se le propone a continuación un ejercicio con varios apartados. Tenga en cuenta que son independientes entre sí, es decir, que no tienen relación alguna entre ellos, de modo que deben ser resueltos por separado.
2. Si no se indica otra cosa, debe Vd. realizar todos los asientos relativos al ejercicio en curso derivados de los hechos que se contemplan en el enunciado (y no los que puedan ser necesarios en ejercicios sucesivos o los que se hayan efectuado en ejercicios anteriores), sin perjuicio de que deba realizar, además, los cálculos necesarios para obtener las cifras que intervienen en dichos asientos.
3. Aunque puede resolver los diferentes apartados en el orden que estime más conveniente, le rogamos que al entregar su ejercicio los ordene según el enunciado, identificando claramente sus respuestas con el número del apartado al que se refieren.
4. Cuando una operación comience el primer día del ejercicio y finalice el último día del mismo o el primero del siguiente, considere, para simplificar sus cálculos, que su duración es igual a un año. Si es necesario, utilice el año comercial (360 días).
5. Contabilice las operaciones que se le proponen utilizando los criterios del Plan General de Contabilidad (RD 1514/2007, de 16 de noviembre de 2007) (no el Plan de Pymes) y de las consultas al mismo. No obstante, debe aceptar el tratamiento contable y los criterios de valoración adoptados por el enunciado, aunque en algún caso opine que pueden resultar discutibles.
6. Al resolver el supuesto, es preferible que utilice cuentas con las denominaciones del Plan o lo más parecidas posibles a ellas, empleando un desglose de al menos tres dígitos o mayor, si es necesario.
7. Por razones de simplicidad, y salvo que en el enunciado se diga lo contrario, se debe suponer que las operaciones planteadas no están sometidas al IVA ni a ningún otro impuesto. Sin embargo, cuando en el enunciado se proponga un determinado tratamiento fiscal, debe aplicarse en la solución, aunque no sea enteramente coincidente con la normativa vigente.
8. Las cifras del enunciado están expresadas en euros. Es preferible que utilice estas cifras tal y como se enuncian, sin dividir las por mil, aunque en algún caso fuera posible.
9. Si en el enunciado no se indica otra cosa, las operaciones son al contado y los cobros y pagos se realizan utilizando el subgrupo 57 (Tesorería).
10. Si encuentra algún aspecto dudoso, falta de datos o susceptible de interpretaciones diversas o de soluciones alternativas, razone sobre estas cuestiones y, en su caso, indique los argumentos que le llevan a elegir una de las opciones posibles.

CASO PRÁCTICO NÚM. 1

CONTABILIDAD FINANCIERA

ENUNCIADO

1. AJUSTES Y PROVISIONES POR OPERACIONES COMERCIALES

La empresa «ABC, SA», dedicada a la comercialización al por mayor de productos de informática, realiza las siguientes operaciones:

- a) El día 1 de noviembre de X0 vende, al cliente «A», 1.000 impresoras a un precio de 95 euros cada una de ellas, concediendo un descuento en factura del 6% sobre el precio de venta. Se pacta con el cliente el pago aplazado dentro de 90 días.
- b) El día 23 de diciembre de X0 vende una partida de juegos de ordenador al cliente «B» por 12.000 euros, con pago aplazado a 60 días.
- c) La empresa «ABC, SA», que utiliza un sistema de seguimiento individualizado de los saldos de clientes, ha encargado a su asesoría jurídica un estudio sobre la cobrabilidad del saldo de estos, habiendo concluido esta con la estimación de que del cliente «A» solo podrán hacerse efectivos 60.000 euros. La empresa procede a contabilizar el correspondiente ajuste por deterioro el día 28 de diciembre de X0.
- d) Debido a algunas reclamaciones realizadas por los clientes, la empresa estima que el cliente «B» procederá a devolver el 10% de los juegos de ordenador adquiridos el día 23 de diciembre, por estar defectuosos, registrando dicha estimación en su contabilidad el día 31 de diciembre de X0.
- e) Llegado el vencimiento de la deuda del cliente «A», este hace efectiva el 60% de la misma, considerando la empresa definitivamente incobrable el resto.
- f) El cliente «B» satisface el importe pendiente de pago en el momento de su vencimiento.

Contabilícense todas las operaciones correspondientes a los ejercicios X0 y X1, suponiendo que no se ha realizado ninguna otra operación comercial en la empresa «ABC, SA».

2. PÓLIZA DE CRÉDITO

La compañía obtiene el 1 de mayo de X1 un crédito bancario en cuenta corriente con un límite de 20.000 euros, a un plazo de seis meses. Los intereses por el crédito dispuesto se pagan al vencimiento y ascienden a 400 euros.

Las operaciones realizadas con cargo a dicha póliza han sido las siguientes:

- a) Gastos por apertura de la línea de crédito: 0,3%.
- b) Pago a proveedores el 10 de mayo de X1: 12.000 euros.
- c) Cobro el 30 de julio de parte de la deuda por la enajenación de un local ajeno a la actividad comercial de la empresa: 5.000 euros.
- d) El 1 de septiembre se retiran fondos para atender pagos menores de la empresa: 1.000 euros.
- e) Al vencimiento se cancela la póliza.

Contabilícese lo relativo a las operaciones anteriores.

3. INVERSIONES FINANCIERAS MANTENIDAS HASTA SU VENCIMIENTO

La empresa «ALFA, SA» adquiere, el día 1 de julio de X1, 1.200 obligaciones de 10 euros de valor nominal de un empréstito emitido por «SETA, SA» en esa misma fecha. La intención de la empresa es mantener la inversión hasta su vencimiento. El precio de emisión es del 90% y serán reembolsadas íntegramente el 1-7-X3 al 130%. El tipo de interés explícito es del 6% anual, pagadero por años vencidos.

En la fecha de cierre del ejercicio (31-12-X1) la cotización era del 93% y la cotización media del último trimestre del 95%.

Contabilícense las operaciones correspondientes al ejercicio X1 en la empresa «ALFA, SA».

4. CONCESIONES ADMINISTRATIVAS Y ACTIVOS REVERTIBLES

La empresa adquiere el día 1 de enero del año X1 el derecho a la gestión del bar de las piscinas y polideportivo municipales del Ayuntamiento de Ciseun. El período de la concesión tiene una duración de 5 años, pagando 10.000 euros por la adquisición de tal derecho.

Los gastos de asesoría jurídica y preparación de informes que se consideran necesarios para pujar en el concurso público, contabilizados inicialmente en cuentas del grupo 6, ascendieron a 300 euros.

Para la explotación del servicio, la empresa adquiere una serie de instalaciones, las cuales pasarán a propiedad del Ayuntamiento al término del período concesional. El coste de tales instalaciones, pagadas en efectivo ese mismo día 1 de enero, ha sido de 6.000 euros. La vida útil de este inmovilizado revertible se estima en 6 años.

Se calcula que la reversión ocasionará unos costes cuyo valor actual, descontado al 5% anual, asciende a 300 euros.

Contabilícese las operaciones correspondientes al ejercicio X1.

5. AJUSTES POR DETERIORO EN CARTERA DE DIVERSOS ACTIVOS FINANCIEROS

La empresa mantiene en su cartera de valores, entre otras, las siguientes inversiones financieras:

- 1. Valores de renta fija para mantener hasta su vencimiento (5.000 obligaciones): 50.000.
(Estos valores han devengado 2.000 de intereses, pendientes de cobro al cierre del ejercicio).
- 2. Inversiones financieras temporales en instrumentos de patrimonio (1.000 acciones): 15.000.
(El patrimonio neto de la empresa emisora de dichas acciones es de 60.000 en 5.000 acciones).
- 3. Participaciones en empresas del grupo (2.000 acciones): 20.000.
(El neto patrimonial de la empresa participada es de 120.000 en 3.000 acciones).

Salvo la segunda inversión, el resto de los títulos cotiza en la Bolsa de Madrid y la información sobre su cotización es la siguiente:

Cartera	Cotización media del último trimestre	Cotización al cierre
Renta fija	11,5	9,5
Inversiones temporales en acciones	–	–
Participación en empresas del grupo	11	12

Calcule y contabilice las correcciones valorativas que procedan.

6. GASTOS DE PERSONAL

Los gastos de personal, todavía pendientes de pago al contabilizar la nómina de la empresa, correspondientes a un mes, están integrados por los siguientes conceptos:

- Sueldos y salarios brutos: 24.000.
- Retención IRPF: 20%.
- Retención a los trabajadores por Seguridad Social: 5%.
- Aportaciones a la Seguridad Social a cargo de la empresa: 1.000.

Gastos de actividades sociales destinadas al personal, a cargo de la empresa, que se satisfacen a terceros: 240.

Gastos de actividades sociales recuperados de los empleados, que se descuentan de la nómina: 180.

Aportación a un fondo de pensiones de aportación definida: 500.

Aportación a un plan de prestación definida: 1.000.

Retribución financiera del plan anterior: 40.

Contabilice las anteriores operaciones.

7. FRANQUICIA

La empresa decide canalizar parte de su actividad asumiendo una franquicia con la empresa «XL, SA», bajo las siguientes condiciones económicas:

1. Inversiones en las instalaciones necesarias: 200.000, vida útil 10 años, sin valor residual, pagadas al contado.
2. Acondicionamiento del local según condiciones del contrato: 20.000 al contado.
3. Canon inicial: 20.000, al contado.
4. Cuotas por publicidad: 4% de las ventas del mes.
5. *Royalty*: 5% de las ventas del mes.
6. Duración del contrato: 10 años.
7. El alquiler del local asciende a 6.000 anuales, a pagar por anticipado.

El contrato entra en vigor el 1 de diciembre de X1 y en dicho mes se efectúan ventas por importe de 120.000. Los compromisos con la empresa franquiciadora, a excepción del canon inicial, están pendientes de pago.

Contabilice estas operaciones.

8. OPERACIONES COMERCIALES EN MONEDA EXTRANJERA

La empresa ha realizado durante el ejercicio varias operaciones con diversos proveedores y clientes de Estados Unidos:

- a) Compra el 30 de octubre géneros a crédito por un importe de 10.000 dólares, estando el cambio a 1,4 dólares/euros, el 50% a 30 días y el resto a 90 días. Cuando se efectúa el primer pago, el cambio está a 1,45. Al cierre del ejercicio el cambio está a 1,47.
- b) Se han vendido géneros a crédito por importe de 1.000 dólares, estando el cambio a 1,30.

El cobro se efectúa 30 días después, estando el cambio a 1,35.

Contabilice las anteriores operaciones.

9. FONDOS DE INVERSIÓN

En el segundo semestre del ejercicio X1, se realizan una serie de inversiones con intención de invertir excedentes de liquidez, en diferentes fondos de inversión.

El 15 de julio se adquieren 200 participaciones del FIM X, al precio unitario de 32 por participación y los gastos de la operación ascienden a 14.

El 1 de septiembre se adquieren 250 participaciones del FIAMM Y al precio unitario de 20 por participación y los gastos ascienden al 1 por 1.000.

A 31 de diciembre las sociedades gestoras comunican los siguientes valores liquidativos:

FIM X: 35.

FIAMM Y: 20,5.

Durante el ejercicio X2 la empresa no realiza ninguna operación con los fondos, siendo los valores liquidativos a 31 de diciembre de X2 los siguientes:

FIM X: 31.

FIAMM Y: 22.

Durante el ejercicio X3 se venden todas las participaciones en estos fondos, incurriendo en gastos por comisiones de un 1 por 1.000, por los siguientes precios:

FIM X: 34,5.

FIAMM Y: 22,5.

El tipo impositivo es del 30%.

La empresa utiliza en su contabilidad los grupos 8 y 9.

Los títulos se clasifican como disponibles para la venta.

Contabilicenze las operaciones de los tres ejercicios.

10. GASTO CONTABLE POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

En el ejercicio X1, la sociedad ha obtenido un resultado contable positivo de 1.400.000, estando incluido entre los gastos contabilizados un importe de 200.000 por una sanción administrativa.

Además se dan las siguientes circunstancias:

- a) Debido a un arrendamiento financiero, se ha estimado que un importe de 80.000, no contabilizado como gasto, es deducible este ejercicio.
- b) Durante el ejercicio se han soportado retenciones y efectuado pagos a cuenta por 100.000.
- c) La sociedad tiene derecho, por inversiones realizadas, a una deducción en la cuota de 60.000.
- d) En el ejercicio X2, con la contabilidad cerrada, cuando se revisaron los criterios aplicados a la imputación temporal de la liquidación del impuesto de sociedades correspondiente al ejercicio X1, la sociedad descubre un importe de 20.000 que corresponde imputar como gasto fiscal y que se reconocerá como gasto contable en el ejercicio X2.

Efectúese la liquidación y contabilización correspondiente al ejercicio X1 suponiendo que el tipo impositivo es del 32,5%.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 1

1. AJUSTES Y PROVISIONES POR OPERACIONES COMERCIALES

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 14.^a y 15.^a.

Memoria, epígrafe 14.

Contabilización.

Ejercicio X0.

- a) Por la venta al cliente «A» de las impresoras:

Código	Cuenta	Debe	Haber
43000	Cliente «A»	89.300	
70001	Ventas de impresoras ($1.000 \times 95 \times 0,94$)		89.300

b) Por la venta al cliente «B» de juegos de ordenador:

Código	Cuenta	Debe	Haber
43001	Cliente «B»	12.000	
70002	Ventas de juegos		12.000

Ajustes al cierre del ejercicio X0.

c) Por la estimación del importe incobrable ¹ (89.300 – 60.000):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6940	Pérdidas por deterioro de créditos por operaciones comerciales	29.300	
4900	Deterioro de valor de créditos por operaciones comerciales		29.300

d) Por la estimación ² de los juegos que pueden ser devueltos (10% de 12.000):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6959	Dotación a la provisión para otras operaciones comerciales	1.200	
4999	Provisión para otras operaciones comerciales		1.200

Ejercicio X1.

e) Por el cobro y la regularización del cliente «A»:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57-	Tesorería (60% de 89.300)	53.580	
6500	Pérdidas de créditos comerciales incobrables	35.720	
43000	Cliente «A»		89.300

Al haberse creado la cuenta del ajuste por deterioro por el sistema individualizado, hay que regularizar esta en el momento en el que se conoce la imposibilidad de cobrar (a diferencia del sistema de ajuste global, en el que se regulariza únicamente a fin de ejercicio la cuenta que recoge la dotación del año anterior y se crea, si es necesario, la corrección nueva):

Código	Cuenta	Debe	Haber
4900	Deterioro de valor de créditos por operaciones comerciales	29.300	
7940	Reversión del deterioro de créditos por operaciones comerciales		29.300

¹ No se ha traspasado el saldo dudoso a la cuenta 436 por varias razones: en primer lugar, no se exige en la normativa fiscal para su deducibilidad (años atrás sí se exigía para su consideración como gasto deducible) y, por otra parte, la reputación crediticia del cliente puede verse afectada.

² En realidad, el importe por el que debiera dotarse la provisión debería ser el precio de venta de los productos devueltos menos el importe de entrada en el inventario de los mismos (suponiendo que tuvieran algún valor). El enunciado no señala nada al respecto.

f) Por el cobro y regularización del cliente «B» (el enunciado no menciona que el cliente «B» haya devuelto juegos):

Código	Cuenta	Debe	Haber
57-43001	Tesorería Cliente «B»	12.000	12.000

Código	Cuenta	Debe	Haber
4999	Provisión para otras operaciones comerciales	1.200	
79549	Exceso de provisión para otras operaciones comerciales		1.200

2. PÓLIZA DE CRÉDITO

Normativa aplicada.

PGC 2007 – Partes 4.^a y 5.^a y NRV 9.^a, apartado 3.1.

Memoria, epígrafe 9.2.3, apartado d) letra d).

Contabilización.

a) Por los gastos de apertura (0,3% de 20.000):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6623	Intereses de deudas con entidades de crédito	60	
5201	Deudas a corto plazo por crédito dispuesto		60

b) Por el pago a proveedores:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4000	Proveedores	12.000	
5201	Deudas a corto plazo por crédito dispuesto		12.000

c) Por el cobro relativo a la venta del local:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5201	Deudas a corto plazo por crédito dispuesto	5.000	
5430	Créditos a corto plazo por enajenación de inmovilizado		5.000

d) Por los fondos retirados:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57- 5201	Tesorería Deudas a corto plazo por crédito dispuesto	1.000	1.000

e) Por los intereses acumulados al vencimiento y la cancelación del saldo pendiente de la póliza:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6623 5201	Intereses de deudas con entidades de crédito Deudas a corto plazo por crédito dispuesto	400	400

Código	Cuenta	Debe	Haber
5201 57-	Deudas a corto plazo por crédito dispuesto Tesorería	8.460	8.460

3. INVERSIONES FINANCIERAS MANTENIDAS HASTA SU VENCIMIENTO

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 9.^a, apartado 2.2.

Memoria, epígrafe 9.

Cálculos justificativos.

Al tratarse de una inversión en valores representativos de deuda con valoración posterior al reconocimiento inicial según el coste amortizado, tendremos que calcular en primer lugar el tipo de interés efectivo de la operación, ya que al haber descuento de emisión y prima de reembolso, dicho interés diferirá del interés nominal (6%).

Mediante una hoja de cálculo Excel (menú insertar; función; financieras; TIR), tendremos:

Fecha	Concepto	Importe	Cálculos justificativos
1-7-X1	Inversión inicial realizada	-10.800	$1.200 \times 10 \times 90\%$
1-7-X2	Pago cupón anual vencido	720	$1.200 \times 10 \times 6\%$
1-7-X3	Pago cupón anual vencido y amortización con prima	16.320	$1.200 \times 10 \times 6\% + 1.200 \times 10 \times 130\%$
	Interés efectivo anual (%)	26,3058	

Contabilización.

Por la adquisición de los títulos:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2510	Valores representativos de deuda a largo plazo	10.800	
57-	Tesorería ($1.200 \times 10 \times 90\%$)		10.800

Ajustes al cierre del ejercicio

El coste amortizado al cierre de ejercicio será: $10.800 \times 1,263058^{1/2} = 12.137,67$.

El cambio en el coste amortizado en el período semestral es: $12.137,67 - 10.800 = 1.337,67$.

De este cambio, lo correspondiente al cupón anual (interés explícito), se consigna en cuenta diferente de la que recoge la inversión, como suele ser lo habitual. El importe, calculado linealmente (por sencillez), asciende a: $1.200 \times 10 \times 6\% \times 1 / 2 = 360$.

Rendimiento implícito (calculado por diferencia): $1.337,67 - 360 = 977,67$. Este rendimiento supone un aumento del valor de la inversión y se contabiliza en la misma cuenta que esta, ya que no se va a percibir (a diferencia del cupón anual) a corto plazo.

Código	Cuenta	Debe	Haber
5460	Intereses a corto plazo de valores representativos de deudas	360	
7613	Ingresos de valores representativos de deuda, otras empresas		360

Código	Cuenta	Debe	Haber
2510	Valores representativos de deuda a largo plazo	977,67	
7613	Ingresos de valores representativos de deuda, otras empresas		977,67

En cuanto a la posible corrección por deterioro, tendremos:

Valor en libros de la inversión:

Saldo cuenta 2510 11.777,67

Saldo cuenta 5460 360,00

Total 12.137,67

Flujos futuros de efectivo descontados al tipo de interés efectivo inicialmente calculado:

$$720 \times (1,263058)^{-0,5} + 16.320 \times (1,263058)^{-1,5} = 12.306,19$$

Al ser $12.306,19 > 12.137,67 \rightarrow$ no hay que realizar ajuste por deterioro.

Si se hubiera utilizado la cotización de los títulos al cierre ³ (93%), sí tendría que haberse realizado ajuste, como fácilmente puede comprobarse ($1.200 \times 10 \times 0,93 = 11.160 < 12.137,67$).

En este tipo de inversiones, no obstante, y *en condiciones normales de mercado*, la cotización de las obligaciones al cierre del ejercicio es irrelevante, pues la intención de la empresa en este caso es mantener la inversión hasta el vencimiento y los flujos futuros pendientes de obtener (cupones y valor de reembolso) están asegurados y su cuantía perfectamente determinada.

4. CONCESIONES ADMINISTRATIVAS Y ACTIVOS REVERTIBLES

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 5.^a, 6.^a, apartado f) y NRV 15.^a.

Marco conceptual, apartado 6.º, número 10.

Memoria, epígrafe 5, apartado 2, letra m) y epígrafe 7.

Comentarios.

En algo más de tres décadas, el tratamiento contable del denominado *fondo de reversión* (asociado al uso de activos revertibles) ha experimentado cambios que, sin necesidad de un análisis profundo, pueden calificarse de espectaculares. Desde el primer Plan General Contable de 1973, en el que se consideraba dicho fondo como una *reserva* (!!!), siguiendo a continuación con el plan de 1990, donde se pasaba a considerarlo como una *provisión de pasivo* (lo cual suponía un cambio de 180º respecto del Plan anterior), hasta llegar a la situación actual, el Plan de 2007, donde ya no figura en ningún sitio, ya que la única referencia relacionada ⁴ es una línea dedicada a los activos revertibles en el Marco Conceptual (y algo más en la Memoria), donde se establece que dichos activos se amortizarán durante el período concesional o durante su vida económica, el que sea más corto.

En este sentido, uno de los aspectos criticables del nuevo Plan Contable es el desorden en la exposición de algunas definiciones, conceptos o criterios. Basta observar dónde se definen las inversiones inmobiliarias, por ejemplo. En lugar de definir estas en la correspondiente norma de valoración (NRV 4.^a), se definen en la 5.^a parte, al hablar del movimiento de las cuentas. Sin embargo, los arrendamientos financieros y los instrumentos financieros se definen, tal y como debe ser, en sus correspondientes normas de valoración.

El tratamiento contable de los activos revertibles debería haberse incluido en el inmovilizado material (NRV 2.^a y 3.^a) y no en el Marco Conceptual, al hablar de la vida útil. En un marco conceptual no se debe hacer referencia a detalles o casos particulares, ya que el objetivo fundamental de

³ Puede observarse cómo en el nuevo PGC-2007 la cotización media del último trimestre ya no se contempla.

⁴ En futuras adaptaciones sectoriales es de suponer que el tema se tratará de forma extensa.

dicho marco es, precisamente, dar criterios y servir de guía para enfrentarse a problemas desde una perspectiva abstracta, amplia y general.

Contabilización.

Por el pago de la concesión al Ayuntamiento:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2020	Concesiones administrativas	10.000	
57-	Tesorería		10.000

Por los gastos de asesoría:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6230	Servicios de asesoría jurídica	300	
57-	Tesorería		300

Por la capitalización de los gastos anteriores como mayor importe de la concesión:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2020	Concesiones administrativas	300	
7300	Trabajos realizados para el inmovilizado intangible		300

Por las instalaciones adquiridas:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2150	Instalaciones sujetas a reversión	6.000	
57-	Tesorería		6.000

Y por los gastos de reversión actualizados, considerados como mayor coste de las instalaciones:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2150	Instalaciones sujetas a reversión	300	
1430	Provisión para gastos en instalaciones reversibles		300

Por la amortización de la concesión en su período de duración (5 años):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6802	Amortización de concesiones administrativas (10.300 / 5 años = 2.060)	2.060	
2802	Amortización acumulada de concesiones administrativas		2.060

En cuanto a las instalaciones, hay que amortizarlas también en 5 años, ya que la vida útil es aquí el período concesional, al ser más corto este que la vida económica (6 años).

Si suponemos que han entrado en funcionamiento en el momento de la compra, tendremos:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6815	Amortización de instalaciones sujetas a reversión (6.300 / 5 años)	1.260	
2815	Amortización acumulada de instalaciones sujetas a reversión		1.260

Y por la actualización de la provisión, al 5% anual:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6600	Gastos financieros por actualización de provisiones	15	
1430	Provisión para gastos en instalaciones revertibles		15

5. AJUSTE POR DETERIORO EN CARTERA DE DIVERSOS ACTIVOS FINANCIEROS

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 9.^a, apartado 2.

Memoria, epígrafe 9.

Cálculos justificativos y contabilización.

1. Valores de renta fija mantenidos hasta el vencimiento.

Al no disponer de datos sobre los flujos de efectivo se puede utilizar, tal y como se contempla en la normativa, la cotización en Bolsa de los títulos, al ser esta fiable.

Valor en libros: $50.000 + 2.000 = 52.000$.

Cotización al cierre: $5.000 \times 9,5 = 47.500$.

Ajuste por deterioro: 4.500.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6968	Pérdidas por deterioro en valores representativos de deuda a largo plazo, de otras empresas	4.500	
2970	Deterioro de valor de valores representativos de deuda a largo plazo		4.500

2. Inversiones en capital de empresas asociadas.

Al ser el porcentaje de participación de $1.000 / 5.000 = 20\%$, la empresa participada tiene la consideración, salvo prueba en contrario, de empresa asociada.

Valor en libros: 15.000.

Cotización al cierre: no cotizan.

Valor recuperable: valor patrimonial = $60.000 / 5 = 12.000$.

Deterioro: $15.000 - 12.000 = 3.000$.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6961	Pérdidas por deterioro de participaciones a largo plazo en instrumentos de patrimonio neto, empresas asociadas	3.000	
2934	Deterioro de valor de participaciones a largo plazo en empresas asociadas		3.000

3. Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo.

Valor contable de la acción según patrimonio neto de la empresa del grupo: $120.000 / 3.000 = 40$;

Valor recuperable de la participación: $2.000 \times 40 = 80.000 > 20.000$ (valor en libros) → no hay deterioro.

6. GASTOS DE PERSONAL

Normativa aplicada.

PGC 2007 – partes 4.^a y 5.^a y NRV 16.^a.

Memoria, epígrafe 16.

Contabilización.

Contabilización de la nómina del personal devengada en el mes y pendiente de abono:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6400	Sueldos y salarios	24.000	
6420	Seguridad Social a cargo de la empresa	1.000	
.../...			

.../...			
6490	Otros gastos sociales	240	
4751	Hacienda Pública, acreedora por retenciones practicadas		4.800
4760	Organismos de la Seguridad Social, acreedores		2.200
7050	Prestaciones de servicios al personal		180
4650	Remuneraciones pendientes de pago		17.820
4100	Acreedores por prestación de servicios		240

Y por la aportación devengada y pendiente de pago al plan de aportación definida:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6430	Retribuciones a largo plazo mediante sistemas de aportación definida	500	
4660	Remuneraciones mediante sistemas de aportación definida pendientes de pago		500

Y por la aportación al plan de prestación definida, pendiente de pago:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6440	Contribuciones anuales	1.000	
1400	Provisión por retribuciones a largo plazo al personal		1.000

Por la retribución financiera del plan:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1400	Provisión por retribuciones a largo plazo al personal	40	
7670	Ingresos de activos afectos relativos a retribuciones a largo plazo		40

7. FRANQUICIA

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 5.^a y 3.^a, apartado h).

Memoria, epígrafe 7.

Consulta ICAC – BOICAC 48, consulta 1.^a.

Contabilización.

Por las inversiones iniciales necesarias:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2120	Instalaciones	200.000	
2190	Inversiones en locales arrendados	20.000	
57-	Tesorería		220.000

Por el canon inicial:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2070	Derechos de franquicia	20.000	
57-	Tesorería		20.000

Por el alquiler anual pagado por anticipado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4800	Alquiler anticipado	6.000	
57-	Tesorería		6.000

Por las ventas del mes, supuestas estas a crédito:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4800	Clientes	120.000	
7000	Ventas		120.000

Por las cuotas de publicidad y el canon mensuales:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4800	Publicidad (4% de 120.000)	4.800	
6211	Canon de franquicia (5% de 120.000)	6.000	
4101	Empresa «XXL, SA»		10.800

Por el devengo del alquiler del mes de diciembre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6210	Arrendamientos (6.000 / 12)	500	
4800	Alquiler anticipado		500

Por la amortización del inmovilizado (no se plantea problema en cuanto a la vida útil, pues la vida económica coincide con la duración de la franquicia):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6811	Amortización de inversiones en locales arrendados (20.000 / 120)	167	
6812	Amortización de instalaciones (200.000 / 120)	1.667	
2811	Amortización acumulada de inversiones en locales arrendados		167
2812	Amortización acumulada de instalaciones		1.667

Y por la amortización del derecho de franquicia:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6807	Amortización de derecho de franquicia (20.000 / 120)	167	
2817	Amortización acumulada de derecho de franquicia		167

8. OPERACIONES COMERCIALES EN MONEDA EXTRANJERA

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 11.^a.

Memoria, epígrafe 11.

Contabilización.

a) Por la compra a crédito, en dólares, según el cambio del día:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6000	Compras de mercaderías (10.000 \$ × 1 € / 1,4 \$)	7.142,86	
4004	Proveedores (USD)		7.142,86

Por el pago a 30 días del 50%, según el cambio vigente, reconociendo el beneficio realizado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4004	Proveedores (USD) (5.000 \$ × 1 € / 1,4 \$)	3.571,43	
57-	Tesorería (5.000 \$ × 1 € / 1,45 \$)		3.448,28
7680	Diferencias positivas de cambio (USD)		123,15

Por el ajuste según el tipo de cambio al cierre, reconociendo también el beneficio como realizado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4004	Proveedores (USD) [$5.000 \$ \times (1 € / 1,47 \$ - 1 € / 1,4 \$)$]	170,07	
7680	Diferencias positivas de cambio (USD)		170,07

b) Por las ventas a crédito:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4304	Clientes (USD) ($1.000 \$ \times 1 € / 1,3 \$$)	769,23	
7000	Ventas de mercaderías		769,23

Por el cobro posterior, reconociendo la pérdida, al haberse apreciado el euro frente al dólar:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57-	Tesorería ($1.000 \$ \times 1 € / 1,35 \$$)	740,74	
6680	Diferencias negativas de cambio (USD)	28,49	
4304	Clientes (USD)		769,23

9. FONDOS DE INVERSIÓN

Normativa aplicada.

PGC 2007– NRV 9.^a, apartado 2.6.

Memoria, epígrafe 9.

Comentarios y cálculos justificativos.

Al ser calificadas estas participaciones como *disponibles para la venta*, serán valoradas por su valor liquidativo (valor razonable), reflejando los cambios en este en el epígrafe A.2 del Patrimonio neto (ajustes por cambio de valor) del balance. Son beneficios (o pérdidas) no realizados (no figuran en la cuenta de Pérdidas y Ganancias hasta que se den de baja las participaciones, por venta generalmente, o cuando se ajusten por deterioro), pero sí reconocidos en otra cuenta del Patrimonio neto.

Se utilizan cuentas con codificación diferente para cada fondo, para facilitar los asientos del cierre del ejercicio. Asimismo, por considerarlo más claro, la denominación de todas las cuentas utilizadas es específica también para cada fondo, no habiéndose utilizado las denominaciones genéricas que propone el PGC en su parte cuarta.

*Contabilización.***Ejercicio X1.**

Por la adquisición de las 200 participaciones en el FIM X el 15 de julio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5401	Participaciones en FIM X	6.414,00	
57-	Tesorería ($200 \times 32 + 14$)		6.414,00

Por la adquisición de las 250 participaciones en el FIAMM Y el 1 de septiembre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5402	Participaciones en FIAAM Y	5.005,00	
57-	Tesorería ($250 \times 20 \times 1,001$)		5.005,00

Por el cambio en el valor liquidativo del FIM X al cierre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5401	Participaciones en FIM X ($200 \times 35 - 6.414$)	586,00	
9001	Beneficios en FIM X		586,00

Y por el efecto impositivo diferido asociado a la plusvalía anterior, no realizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
83011	Impuesto diferido en FIM X	175,80	
4791	Pasivo por diferencias temporarias imponibles. FIM X		175,80

Y, análogamente, por el cambio en el valor liquidativo del FIAMM Y al cierre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5402	Participaciones en FIAAM Y ($250 \times 20,5 - 5.005$)	120,00	
9002	Beneficios en FIAMM Y		120,00

Y por el efecto impositivo diferido asociado a la plusvalía anterior no realizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
83012	Impuesto diferido en FIAMM Y	36,00	
4792	Pasivo por diferencias temporarias imponibles. FIAMM Y		36,00

Por el cierre de las cuentas de los grupos 8 y 9 utilizadas (separando lo relativo a cada fondo, para mayor claridad):

FIM X

Código	Cuenta	Debe	Haber
9001	Beneficios en FIM X	586,00	
83011	Impuesto diferido en FIM X		175,80
1331	Ajustes por valoración de FIM X		410,20

FIAMM Y.

Código	Cuenta	Debe	Haber
9002	Beneficios en FIAMM Y	120,00	
83012	Impuesto diferido en FIAMM Y		36,00
1332	Ajustes por valoración de FIAMM Y		84,00

Ejercicio X2.

Por el cambio en el valor liquidativo del FIM X al cierre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
8001	Pérdidas en FIM X	800,00	
5401	Participaciones en FIM X $[200 \times (35 - 31)]$		800,00

Y por el ajuste por el efecto impositivo diferido asociado a la pérdida anterior no realizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4791	Pasivo por diferencias temporarias impositivas. FIM X	175,80	
47401	Activo por diferencias temporarias deducibles. FIM X	64,20	
83011	Impuesto diferido en FIM X		240,00

Obsérvese cómo surge un *activo* por impuesto diferido (cuenta 47401) una vez cancelado todo el saldo del pasivo diferido surgido el ejercicio anterior (cuenta 4791).

Y por el cambio en el valor liquidativo del FIAMM Y al cierre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5402	Participaciones en FIAMM Y $[250 \times (22 - 20,5)]$	375,00	
9002	Beneficios en FIAMM Y		375,00

Y por el efecto impositivo diferido asociado a la plusvalía anterior no realizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
83012	Impuesto diferido en FIAMM Y	112,50	
4792	Pasivo por diferencias temporarias impositivas. FIAMM Y		112,50

Por el cierre de las cuentas de los grupos 8 y 9 utilizadas en el ejercicio:

FIM X.

Código	Cuenta	Debe	Haber
83011	Impuesto diferido en FIM X	240,00	
1331	Ajustes por valoración en FIM X	560,00	
8001	Pérdidas en FIM X		800,00

FIAMM Y.

Código	Cuenta	Debe	Haber
9002	Beneficios en FIAMM Y	375,00	
83012	Impuesto diferido en FIAMM Y		112,50
1332	Ajustes por valoración de FIAMM Y		262,50

Ejercicio X3.

Por la venta de las participaciones en FIM X:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57-	Tesorería ($200 \times 34,5 \times 0,999$)	6.893,10	
5401	Participaciones en FIM X (saldo)		6.200,00
76321	Beneficios de FIM X		693,10

Y por el traspaso de la pérdida (antes de impuestos) acumulada en ejercicios anteriores:

Código	Cuenta	Debe	Haber
76321	Beneficios de FIM X	214,00	
9021	Transferencia de pérdidas de FIM X		214,00

Y por la transferencia del efecto impositivo (ya que figurará en la liquidación del impuesto corriente):

Código	Cuenta	Debe	Haber
83011	Impuesto diferido en FIM X	64,20	
47401	Activo por diferencias temporarias deducibles. FIM X		64,20

Por la venta de las participaciones en FIAMM Y:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57- 5402 76322	Tesorería ($250 \times 22,5 \times 0,999$) Participaciones en FIAAM Y (saldo) Beneficios de FIAMM Y	5.619,38	5.500,00 119,38

Y por la realización del beneficio (antes de impuestos) acumulado en ejercicios anteriores:

Código	Cuenta	Debe	Haber
8022 76322	Transferencia de beneficios de FIAMM Y Beneficios de FIAMM Y	495,00	495,00

Por la transferencia del efecto impositivo (ya que figurará en la liquidación del impuesto corriente):

Código	Cuenta	Debe	Haber
4792 83012	Pasivo por diferencias temporarias imponibles. FIAMM Y Impuesto diferido en FIAAM Y	148,50	148,50

Y por último, por el cierre de las cuentas de los grupos 8 y 9 utilizadas en el ejercicio:

FIM X

Código	Cuenta	Debe	Haber
9021 83011 1331	Transferencia de pérdidas de FIM X Impuesto diferido en FIM X Ajustes por valoración de FIM X	214,00	64,20 149,80

FIAMM Y

Código	Cuenta	Debe	Haber
83012 1332 8022	Impuesto diferido en FIAMM Y Ajustes por valoración de FIAMM Y Transferencia de beneficios de FIAMM Y	148,50 346,50	495,00

Se han omitido los asientos para cerrar las cuentas del grupo 7 contra la de Pérdidas y Ganancias, por no presentar ninguna dificultad.

Puede comprobarse que el resultado final realizado que figura en la cuenta de Pérdidas y Ganancias como consecuencia de los asientos anteriores es la diferencia entre el precio de coste inicial de los fondos y su precio de venta:

	Cuota de adquisición	Precio de venta neto	Resultado
FIM X	6.414,00	6.893,10	479,10
FIAMM Y	5.005,00	5.619,38	614,38
Total	11.419,00	12.512,48	1.093,48

10. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Normativa aplicada.

PGC 2007 – NRV 13.^a y 23.^a.

Memoria, epígrafe 12.

Distinguiremos en la contabilización el impuesto corriente por una parte y el impuesto diferido por otra.

a) Cálculo y contabilización del impuesto corriente.

El impuesto corriente se corresponde con la cuota líquida que arroja la liquidación fiscal del ejercicio y es una cifra *calculada exclusivamente con criterios fiscales, no contables*.

La liquidación fiscal correspondiente al ejercicio es la siguiente:

Beneficio antes de impuestos.....	1.400.000
+ Sanción no deducible	200.000
– Arrendamiento financiero.....	(80.000)
Base imponible	1.520.000
Cuota íntegra al 32,5%	494.000
– Deducción por inversiones	(60.000)
Cuota líquida.....	434.000
– Retenciones y pagos a cuenta.....	(100.000)
Cuota diferencial (a ingresar)	334.000

De acuerdo con la liquidación anterior, los pagos a cuenta efectuados y el pasivo correspondiente por impuesto corriente que surge por la cuota a ingresar, tendremos:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto corriente	434.000	
4730	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta		100.000
4752	Hacienda Pública, acreedora por impuesto sobre sociedades		334.000

b) Cálculo y contabilización del impuesto diferido.

En cuanto al impuesto diferido, este surge con el objetivo de devengar los efectos fiscales futuros que se **originan o causan** en el ejercicio corriente, debidos generalmente a circunstancias ya acaecidas con previsible repercusión fiscal futura.

El enfoque conceptualmente correcto ⁵ es el del balance, no el de la cuenta de resultados, como sucedía en el antiguo PGC de 1990. No obstante, al no disponer de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos (a fin de conocer las posibles diferencias entre ellos) y, puesto que se dispone ya de estas directamente, el análisis se realizará sobre cada diferencia particular.

Distinguiremos entre efectos fiscales futuros que surgen en el ejercicio y efectos fiscales devengados en ejercicios pasados que revierten en el actual, compensándose en la liquidación del impuesto corriente.

b.1) Repercusión fiscal futura con origen en el ejercicio actual.

Son las diferencias temporarias que se devengan contablemente en el ejercicio corriente y fiscalmente en ejercicios posteriores. En este caso, suponemos que la diferencia en el arrendamiento financiero revertirá en ejercicios posteriores.

Conceptos	Menor pago futuro (probable) = Activo (4740)	Mayor pago futuro = Pasivo (479)
Arrendamiento financiero	—	$80.000 \times 32,5\% = 26.000$
Diferencia = apunte en cuenta 6301	—	26.000

La contabilización es inmediata a partir del cuadro anterior:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6301	Impuesto diferido	26.000	
47901	Pasivos por diferencias temporarias imposables. <i>Leasing</i>		26.000

⁵ Es cuestionado por algunos autores el que los activos y pasivos que surgen por las diferencias temporarias cumplan la definición presentada en el Marco Conceptual para activo y pasivo. No obstante, la contabilización según el PGC 1990 (enfoque temporal y cuenta de resultados) ha tenido que ser modificada para llegar al enfoque actualmente presentado en el PGC 2007 (enfoque del balance), ya que, con independencia de la mayor o menor perfección del criterio actual, lo que sí estaba claro es que los impuestos anticipados y diferidos del antiguo Plan no cumplían con las definiciones que establece actualmente el Marco Conceptual.

b.2) Repercusión fiscal devengada en ejercicios anteriores y que figura compensada en la liquidación del impuesto corriente.

No hay datos en el enunciado sobre posibles compensaciones de efectos fiscales registrados en ejercicios anteriores.

b.3) Otros ajustes.

En cuanto al gasto que se reconocerá contablemente en X2 y, previsiblemente, fiscalmente también en X1, únicamente cabe señalar que si las cuentas anuales de X1 no están todavía aprobadas, puede incluirse, si el importe es significativo, una nota en el Memoria, epígrafe 22, en el que se indique esta circunstancia.

La NRV 23.^a distingue el caso de hechos que ponen de manifiesto condiciones que ya existían al cierre del ejercicio (el caso que presenta el enunciado) y señala, respecto de estos hechos o circunstancias, que:

- Modificarán (antes de su aprobación por el órgano competente) las Cuentas Anuales.
- Supondrán, según su naturaleza:
 - Un ajuste contable, y/o
 - Información en la Memoria.

En el primer caso, el ajuste sería:

Código	Cuenta	Debe	Haber
47901	Activos por diferencias temporarias deducibles (32,5% de 20.000)	6.500	
6301	Impuesto diferido		6.500

En el segundo caso, únicamente habría que incluir información en la Memoria (epígrafe 22).

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

CONTABILIDAD DE SOCIEDADES

ENUNCIADO

1. OPERACIONES CON ACCIONES PROPIAS Y REDUCCIÓN DE CAPITAL

La sociedad «XYZ, SA», que no cotiza en el mercado de valores, presenta los siguientes saldos el día 1 de enero de X1:

(100) Capital social: 60.000 acciones de 10 euros de valor nominal.

(111) Prima de emisión de acciones: 120.000 euros.

(112) Reserva legal: 40.000 euros.

(117) Reserva voluntaria: 75.000 euros.

(129) Pérdidas y ganancias (ejercicio X0): 20.000 euros.

Durante el ejercicio X1 se realizan las siguientes operaciones:

1. El día 1 de enero un socio que posee 2.000 acciones se separa de la sociedad, vendiendo sus acciones a la propia sociedad «XYZ, SA», que las adquiere con objeto de realizar la reducción de capital social relativa a dicha participación. La valoración de los títulos se hace según su valor teórico, deducido del balance de situación al 1 de enero de X1, ajustando el valor de unos terrenos para incrementar su valor en 15.000 euros.
2. El día 15 de marzo se procede a realizar la reducción de capital correspondiente.
3. El día 1 de mayo, la Junta General de accionistas acuerda realizar la adquisición del máximo número posible de acciones propias. El precio máximo autorizado que se fija es de 15 euros/acción. Diez días después se realiza la adquisición a 14,2 euros/acción, siendo los gastos de la operación de 290 euros.
4. El día 15 de julio se da aplicación a la siguiente propuesta de aplicación del resultado del ejercicio X0, aprobada por la Junta General de accionistas: dotar a reserva legal el mínimo para cumplir con lo establecido en el TRLSA, repartir un dividendo de 0,20 euros/acción y el resto asignarlo a reservas voluntarias.
5. El día 30 de septiembre vende las acciones propias adquiridas anteriormente, a un precio unitario de 14,80 euros. Los gastos de la operación han sido de 200 euros.
6. El día 30 de noviembre uno de los accionistas de la sociedad regala a esta su participación, consistente en 1.000 acciones, que son dadas de alta por «XYZ, SA» según su valor teórico en ese momento.

Contabilícense las operaciones correspondientes al ejercicio X1 en la empresa «XYZ, SA».

2. COMBINACIÓN DE NEGOCIOS: OPERACIÓN DE FUSIÓN POR ABSORCIÓN CON PARTICIPACIÓN ACCIONARIAL RECÍPROCA

Las Juntas Generales de accionistas de las empresas «AAA, SA» y «BBB, SA» han cumplido con los requisitos y formalidades previstos en la normativa legal vigente y han acordado por unani-

midad la fusión por absorción de «BBB, SA». por parte de «AAA, SA», en fecha 1 de julio de X2, momento en el que las empresas presentan los siguientes saldos en sus balances de situación:

Activo	«AAA, SA»	«BBB, SA»
	(absorbente)	(absorbida)
Terrenos	120.000	60.000
Construcciones	70.000	50.000
Maquinaria	60.000	10.000
(Amortización acumulada inmovilizado)	(35.000)	(10.000)
Inversiones financieras en capital	10.000	60.000
Existencias	50.000	50.000
Deudores	20.000	10.000
Tesorería	50.000	10.000
Total	345.000	240.000
Pasivo		
Capital Social	160.000	100.000
Reservas	45.000	20.000
Pérdidas y Ganancias	30.000	10.000
Préstamos a largo plazo	80.000	85.000
Acreedores	30.000	25.000
Total	345.000	240.000

- a) El capital social de «AAA, SA» está compuesto por 10.000 acciones.
- b) El capital social de «BBB, SA» está compuesto también por 10.000 acciones.
- c) La cuenta de inversiones financieras en capital de «AAA, SA» está compuesta por 800 acciones de la sociedad «BBB».
- d) La cuenta de inversiones financieras en capital de «BBB, SA» está formada por 3.500 acciones de la sociedad «AAA».
- e) De la amortización acumulada de la sociedad «AAA, SA», el 40% corresponde a construcciones y el 60% a maquinaria. En «BBB, SA», el 50% corresponde a construcciones y el 50% a maquinaria.

Para la fusión se han aceptado las valoraciones recogidas en dichos balances, a excepción de las relativas a los siguientes elementos:

- a) Se estiman totalmente incobrables 5.000 euros del saldo de deudores de «BBB, SA».
- b) Se acuerda reconocer a la sociedad «BBB, SA» una minusvalía en la maquinaria por valor de 2.000 euros.
- c) Los valores asignados a los terrenos de «AAA, SA» y «BBB, SA» deben ser incrementados en un 20% para reflejar su valor razonable.
- d) En «AAA, SA» se considera la existencia de un fondo de comercio positivo de 10.000 euros.

SE PIDE:

1. Calcúlense los patrimonios de fusión y los valores teóricos de los títulos de ambas sociedades.
2. Calcúlese el número de acciones a emitir por la sociedad «AAA, SA».
3. Registro de las operaciones en la contabilidad de ambas sociedades, suponiendo que la operación no está sometida a impuesto alguno.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 2

1. OPERACIONES CON ACCIONES PROPIAS Y REDUCCIÓN DE CAPITAL

Normativa aplicada.

TRLSA 1989, artículos 75, 77, 79 y 170.

Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, disposición final primera, epígrafe diez (nueva redacción del art. 75 del TRLSA).

PGC 2007 – NRV 9.^a, apartado 4.

Memoria, epígrafe 19.

Cálculos y contabilización.

Patrimonio neto al 1 de enero de X1:

Capital social	600.000
Prima de emisión	120.000

Reserva legal	40.000
Reserva voluntaria	75.000
Pérdidas y ganancias X0 ⁶	20.000
Plusvalía de terrenos	15.000
Total.....	870.000
Número de acciones en circulación	60.000
Valor teórico de la acción	14,50

1. Por la compra de las 2.000 acciones el 1 de enero, según su valor teórico, para reducir el capital:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1090 57-	Acciones propias para reducción de capital (2.000 × 14,50) Tesorería	29.000	29.000

2. Por la reducción de capital el 15 de marzo, reduciendo la prima de emisión (es una reserva disponible) en el 20% del capital (representa ese porcentaje respecto del capital) y, por el resto, las reservas voluntarias:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1000	Capital social	20.000	
1100	Prima de emisión (20% del capital)	4.000	
1130	Reservas voluntarias (resto)	5.000	
1090	Acciones propias para reducción de capital (2.000 × 14,50)		29.000

3. Por la adquisición, el 1 de mayo, del máximo número posible de acciones propias (20% del capital social existente en el momento de la adquisición, según la nueva redacción del art. 75 del TRLSA):

$$20\% \text{ de } 580.000 = 116.000 \rightarrow 11.600 \text{ acciones} \times 14,2 = 164.720$$

Código	Cuenta	Debe	Haber
1080	Acciones propias en situaciones especiales (11.600 × 14,2)	164.720	
1130	Reservas voluntarias (por los gastos)	290	
57-	Tesorería		165.010

⁶ Al desconocerse al 1-1-20X1 la aplicación del resultado del ejercicio X0, se ha considerado todo el saldo de esta cuenta como fondos propios.

Ya no es necesario dotar una reserva indisponible por el importe de las acciones propias poseídas, a tenor de lo dispuesto en el artículo 79.3 del TRLSA, según la nueva redacción tras la modificación introducida por la Ley 16/2007, de 4 de julio. En cuanto a los gastos, se han debitado en la cuenta de reservas voluntarias, según establece el PGC.

4. Por la aplicación del resultado del ejercicio X0, el 15 de julio, según la propuesta de la Junta General:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1290	Resultado del ejercicio	20.000	
1120	Reserva legal (10% del beneficio neto)		2.000
5260	Dividendo activo a pagar ($0,20 \times 58.000$ acciones) (*)		11.600
1130	Reservas voluntarias (por diferencia, hasta completar el saldo)		6.400

(*) En la aplicación anterior se ha supuesto que el dividendo de 0,20 euros por acción se refiere a todas las acciones, esto es, se trata del dividendo primario, el cual luego se verá incrementado con la prorrata de lo correspondiente a las acciones propias.

El importe del dividendo *total* atribuido a las acciones es el mismo tanto si hay autocartera como si no, ya que lo que corresponde a las acciones propias se redistribuye entre las que están en circulación, por lo que la cantidad final total pagada es la misma. No obstante, *el dividendo por acción sí que cambia* en presencia de autocartera, pues cada acción en circulación recibe un complemento por la prorrata del dividendo que corresponde a las acciones propias y que estas no pueden percibir.

5. Por la venta de las acciones propias el 30 de septiembre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57-	Tesorería ($11.600 \times 14,80 - 200$)	171.480	
1130	Reservas voluntarias (por el resultado obtenido, descontados los gastos)		6.760
1080	Acciones propias en situaciones especiales ($11.600 \times 14,20 - 1.160$)		164.720

6. Por las acciones propias entregadas a título gratuito por uno de los accionistas el 30 de noviembre, calcularemos en primer lugar el valor teórico en este momento, suponiendo que persiste la plusvalía en los terrenos:

Patrimonio neto al 30 de noviembre de X1:

Capital social	580.000
Prima de emisión	116.000
Reserva legal	42.000
Reserva voluntaria	82.870

Plusvalía de terrenos	15.000
Total	835.870
Número de acciones en circulación	58.000
Valor teórico de la acción	14,41

Y en cuanto a la contabilización:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1080	Acciones propias en situaciones especiales (1.000 × 14,41)	14.410	
1130	Reservas voluntarias		14.410

2. COMBINACIÓN DE NEGOCIOS: OPERACIÓN DE FUSIÓN POR ABSORCIÓN CON PARTICIPACION ACCIONARIAL RECÍPROCA

Normativa aplicada.

Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, artículos 22 a 48 y disposición derogatoria, apartado 1.º.

PGC 2007 – NRV 19.^a.

Memoria, epígrafe 19.

Comentarios.

Desde una perspectiva contable, se trata de la valoración de dos sociedades a fin de determinar los valores razonables de los patrimonios de ambas y, a partir de estos, los valores razonables de sus acciones, a efectos de establecer la relación de canje entre ellas.

Por *patrimonio real* debemos entender el patrimonio *ajustado* a efectos de fusión, es decir, una vez considerado el efecto de los posibles ajustes surgidos como consecuencia del proceso negociador entre los accionistas de ambas sociedades.

En cuanto a la calificación de las sociedades que intervienen en el proceso de fusión en las diferentes normativas es la siguiente:

Normativa	«AAA»	«BBB»
Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales	Absorbente	Absorbida
PGC 2007	Adquirente	Adquirida

1. Patrimonios a efectos de fusión y valores teóricos de las acciones.

Cálculos justificativos.

Los ajustes de fusión para conocer los patrimonios valorados según el valor razonable son los siguientes:

	«AAA» (adquirente)	«BBB» (adquirida)
Patrimonio neto según libros:		
Capital social	160.000	100.000
Reservas	45.000	20.000
Resultado del ejercicio	30.000	10.000
Total	235.000	130.000
Ajustes por fusión:		
Incobrables		(5.000)
Deterioro de maquinaria		(2.000)
Plusvalía de terrenos	24.000	12.000
Fondo de comercio	10.000	
Patrimonio previo al ajuste de cartera	269.000	135.000
Ajuste de la participación en «BBB»	800 B – 10.000	
Ajuste de la participación en «AAA»		3.500 A – 60.000
Patrimonio neto ajustado	259.000 + 800 B	75.000 + 3.500 A
Número de acciones en circulación	10.000	10.000
Valor teórico de la acción	27,263374	17,042181

Puesto que el valor de cada acción es función del valor de la acción de la otra sociedad (al estar intercapitalizadas), hay que resolver un sistema lineal de dos ecuaciones simultáneas con dos incógnitas:

Llamando:

A = valor teórico de la acción de la sociedad «AAA».

B = valor teórico de la acción de la sociedad «BBB».

El sistema de ecuaciones es (dividiendo por 1.000 para simplificar):

$$10 A = 259 + 0,8 B$$

$$10 B = 5 + 3,5 A$$

Resuelto, proporciona los siguientes valores para A y para B:

$$A = 27,263374$$

$$B = 17,042181$$

De acuerdo con estas cifras, la sociedad adquirente es «AAA», pues además de ser la que emite las acciones, su valor razonable es claramente superior al de «BBB»:

$$\text{«AAA»} = 10.000 \times 27,263374 = 274.286 > \text{«BBB»} = 170.422 = 10.000 \times 17,042181$$

En cuanto a los ajustes de las respectivas carteras, supondrán los siguientes importes:

1. El ajuste de la cartera que «BBB» tiene en «AAA»:

$$\text{Valor a efectos de fusión: } 3.500 \text{ acciones} \times 27,263374 \text{ euros/acción} = 95.421,81.$$

Valor contable: 60.000.

Diferencia (plusvalía): 35.421,81.

2. Y el ajuste de la cartera que «AAA» tiene en «BBB»:

$$\text{Valor a efectos de fusión: } 800 \text{ acciones} \times 17,042181 \text{ euros/acción} = 13.633,74.$$

Valor contable: 10.000.

Diferencia (reserva de fusión): 3.633,74.

En cuanto a la relación de canje, no es única, como fácilmente puede comprobarse, siendo la más reducida posible la siguiente, calculada de forma aproximada:

$$27,263374 / 17,042181 = 1,5999 / 1 \approx 1,6 / 1$$

A efectos de hacer operativa esta relación, se necesitan números enteros, por lo cual multiplicando el numerador y el denominador de la razón por el mínimo número necesario para obtener cifras enteras, que es 5, tendremos: $(5 \times 1,6) / (5 \times 1) = 8 / 5$.

En definitiva, la relación de canje será:

$$\begin{aligned} & \mathbf{5 \text{ acciones de «AAA»} \times 27,263374 \text{ euros/acción} + 0,020578 \text{ euros en efectivo} =} \\ & \mathbf{= 136,337448 \text{ euros} = 8 \text{ acciones de «BBB»} \times 17,042181 \text{ euros/acción}} \end{aligned}$$

La relación de canje anterior es irreducible (si se quiere expresar en términos de números enteros), ya que 8 y 5 no tienen divisores enteros comunes ⁷.

Ahora solo falta por ver si cumple con la limitación que establece la ley [art. 25 b) de la Ley 3/2009] para la compensación en efectivo necesaria para cuadrar la relación de canje. Esta compensación en efectivo, calculada *siempre* desde la perspectiva de la sociedad que emite las acciones («AAA» en nuestro caso), no debe exceder del 10% del nominal de las acciones entregadas, como se pone de manifiesto a continuación:

Nominal que entrega «AAA» por cada 8 acciones de «BBB»: 5 acciones de 16 nominales = 80.

Límite en efectivo: 10% de 80 = 8;

Efectivo entregado: 0,020578 < 8

El efectivo anteriormente calculado que hay que entregar para completar la relación de canje es teórico. En la práctica hay que redondearlo a 0,02 euros, por lo cual surgirá una pequeña diferencia que se absorberá contra la prima de emisión de acciones, según se expone más adelante.

2. Número de acciones a emitir por la sociedad «AAA» (adquirente).

En cuanto al número de acciones a emitir por «AAA», se calcula a partir de la relación de canje como sigue:

Acciones de «BBB»	10.000
Acciones propias de «BBB»	0
= Acciones en circulación de «BBB»	10.000
– Acciones que «AAA» ya posee de «BBB»	(800)
= Acciones a canjear	9.200
Acciones a entregar por «AAA» según relación de canje	$(9.200 / 8) \times 5 = 5.750$
– Acciones de «AAA» que ya posee «BBB»	(3.500)
= Total acciones a emitir por «AAA»:	2.250

⁷ En la realidad empresarial surgen relaciones de canje de lo más diverso. Así, en estos últimos años se pueden encontrar las siguientes: 1 × 1,25 (Telefónica – Telefónica Móviles); 40 × 3 (Immocaral – Colonial); 13 × 5 (Reyal – Urbis); 2 × 9 (Telefónica – Terra); 41 × 20 (Sos Cuétara – Koipe); 6 × 5 (FCC – Portland Valderrivas), etc.

Puesto que estas relaciones no suelen ser operativas desde el punto de vista de un accionista considerado individualmente (salvo en el improbable y poco frecuente caso de relaciones de canje del tipo $N \times 1$), se prevén habitualmente mecanismos que resuelvan el problema, siendo los más frecuentes la agrupación de títulos y los «picos» o fracciones de la relación de canje (no fracciones de un título), de forma que se puedan comprar y vender, según interese, los picos o fracciones necesarios para quedarse con un número tal de títulos que satisfaga la relación de canje establecida. El mecanismo es similar al de los derechos de suscripción que se requieren para adquirir un número entero de acciones en el caso de las ampliaciones de capital.

«AAA» tendrá que emitir 2.250 acciones de 27,263374 euros efectivos y 16 nominales cada una.

En cuanto a la compensación en efectivo total a entregar, como por cada 8 acciones de «BBB» a canjear deben entregarse 0,02 euros, por 9.200 acciones deberán entregarse $(9.200 / 8) \times 0,02 = 23$ euros.

Es importante observar que el efectivo que se entrega se calcula *sobre el total de acciones a canjear, sin descontar en el cómputo las acciones que «BBB» tiene de «AAA»*, ya que de no hacerse así, equivaldría a pagar menos a los accionistas a los cuales «BBB» entregará dichas acciones.

3. Contabilización en los libros de ambas sociedades.

Libros de «BBB» (adquirida)

No existe un criterio único para el juego de asientos que se va efectuar. Lo que no tiene demasiado sentido es reflejar la cancelación sistemática de las cuentas compensadoras de activo ⁸ (amortizaciones y ajustes por deterioro) contra los correspondientes activos y el reflejo (en su caso) de los ajustes de fusión mediante asientos diversos para, a continuación, cerrar todas las cuentas que intervienen (ya que la sociedad se extingue y no deben quedar cuentas abiertas).

Lo más sencillo es hacer un asiento de cierre de libros, que esquemáticamente, sería:

Código	Cuenta	Debe	Haber
—	Cuentas con saldo acreedor	250.000	
—	Cuentas con saldo deudor		250.000

No obstante, se va a presentar otra forma de contabilizar más detallada, en varios pasos.

Por la cancelación del neto patrimonial contable, reconociendo la deuda con los socios *actuales* ⁹:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1000	Capital social	100.000	
11-	Reservas	20.000	
1290	Pérdidas y Ganancias	10.000	
5531	Socios, cuenta de fusión		130.000

⁸ Sí tendría sentido en el caso de traspasos o liquidaciones de elementos patrimoniales de forma individual o aislada.

⁹ Es muy importante observar cómo el neto patrimonial se convierte en pasivo exigible, lo cual es excepcional y ocurre en contadas ocasiones (esta es una de ellas) ya que los fondos propios son, en condiciones de funcionamiento normal de la empresa, no exigibles. En cuanto al abono a los socios actuales, se pretende poner de manifiesto que la deuda es con ellos (socios de «BBB»), no con los socios de la sociedad absorbente.

Por la cesión del activo (excepto la cartera de acciones de «AAA») ¹⁰ y del pasivo (ambos por sus valores contables), debitando por la diferencia la cuenta de la sociedad absorbente ¹¹:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5511	Sociedad adquirente «AAA»	70.000	
17-	Préstamos a largo plazo	85.000	
4-	Acreedores	25.000	
282-	Amortización acumulada inmovilizado material	10.000	
220-	Terrenos		60.000
221-	Construcciones		50.000
223-	Maquinaria		10.000
3-	Existencias		50.000
4-	Deudores		10.000
57-	Tesorería		10.000

Y por la cancelación parcial de la deuda de «BBB» con sus accionistas mediante la entrega de la cartera que posee de «AAA» (por su valor contable):

Código	Cuenta	Debe	Haber
5531	Socios, cuenta de fusión	60.000	
24-	Inversiones financieras permanentes		60.000

Y por la compensación del resto de la deuda mediante la cesión del derecho de cobro que «BBB» tiene frente a «AAA», ya que será esta última la que pague a los accionistas de «BBB»:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5531	Socios, cuenta de fusión	70.000	
5511	Sociedad absorbente «AAA»		70.000

Con este último asiento, todas las cuentas de «BBB» quedan saldadas.

Es importante observar que no se ha contabilizado ningún ajuste de fusión tal y como se comentó al principio.

Libros de «AAA» (adquirente)

Por el alta en cuentas de los elementos patrimoniales traspasados de «BBB», por sus valores razonables (al ser una fusión de adquisición) y habiendo descontado las amortizaciones acumuladas de los

¹⁰ Excepto la cartera de acciones de «AAA», que se entregará directamente a los socios de «BBB», evitando de esta forma que «AAA» las adquiera para entregarlas de nuevo a los socios de «BBB» o emitir otras iguales en pago de las mismas, lo cual carece de sentido.

¹¹ Es frecuente ver también en este asiento un cargo a la cuenta «Socios, cuenta de fusión», pero hay que tener presente al respecto que los elementos patrimoniales de «BBB» son transmitidos y adquiridos, a título universal, por la Sociedad «AAA» (adquirente), no por los socios de «BBB». Aun suponiendo que se cede el patrimonio de la sociedad a los socios y que luego son estos los que lo traspasan a la sociedad «AAA», el fondo de la operación supone la cesión final a «AAA» en cualquier caso, dada la naturaleza de la operación.

valores de la maquinaria y de las construcciones, a efectos de presentar el coste de adquisición neto para la empresa «AAA», ya que los criterios de amortización no tienen por qué coincidir con los de «BBB»:

Código	Cuenta	Debe	Haber
220-	Terrenos (60.000 + 12.000)	72.000	
221-	Construcciones (50.000 – 0,50 × 10.000)	45.000	
223-	Maquinaria (10.000 – 2.000 – 0,50 × 10.000)	3.000	
3-	Existencias	50.000	
4-	Deudores	5.000	
57-	Tesorería	10.000	
17-	Préstamos a largo plazo		85.000
4-	Acreedores		25.000
5530	Socios sociedad «BBB», cuenta de fusión		75.000

Los deudores se han contabilizado una vez deducidos los incobrables. No cabe presentarlos ajustados por deterioro si se consideran incobrables. La baja en cuentas es definitiva, al serlo la pérdida.

Y por los títulos emitidos y el efectivo entregados a los accionistas de «BBB»:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5530	<i>Socios sociedad «BBB», cuenta de fusión</i>	75.000,00	
1000	Capital social (2.250 acciones × 16)		36.000,00
1101	Prima de emisión de acciones (*) [2.250 × (27,263374 – 16) + ajuste redondeo efectivo entregado (0,6647)]		25.343,26
57-	Tesorería		23,00
24-	Inversiones financieras permanentes (al coste)		10.000,00
1160	Reserva de fusión (por la plusvalía de la cartera en «BBB») (**)		3.633,74

(*) Contra la *prima de emisión de acciones*¹² se ha absorbido el descuadre de 0,66 euros en las diferencias liquidadas en efectivo ya que, aunque en los cálculos intermedios de la relación de canje se han usado más de dos decimales para las acciones de «BBB», en la práctica de los pagos con euros se emplean dos decimales únicamente, tras el correspondiente redondeo final.

Total importe teórico a liquidar: $0,020578 \times 9.200 / 8 = 23,6647$.

Efectivo pagado: $0,02 \times 9.200 / 8 = 23$.

Diferencia a compensar minorando la prima de emisión: $23,6647 - 23 = 0,6647$ euros.

(**) En esta cuenta se recoge la plusvalía generada por las acciones que «AAA» tiene de «BBB», y que ahora se cancelan por su valor contable, a cambio de los elementos patrimoniales recibidos, valorados según su valor razonable, por lo que en este momento se refleja en libros dicha plusvalía (como en los estados consolidados). Es más correcto, de cara a la imagen fiel, recogerla en una cuenta con denominación específica que indique con claridad cuál es su origen (se ha omitido el efecto impositivo, al indicarlo así el enunciado).

¹² La denominación que establece el PGC para esta cuenta es *Prima de emisión o de asunción*. No obstante, lo correcto es utilizar una denominación de acuerdo con la realidad de la empresa: o es de *emisión* (SA) o es de *asunción* (SL). No tiene sentido dejar la cuenta abierta a ambas posibilidades, pues son mutuamente excluyentes. Opinión aparte merece el hecho de no utilizar *también* la denominación *prima de emisión* para el caso de las participaciones sociales en la sociedad limitada, pues también se *emiten* y no supone confusión alguna.

Es importante observar que no se ha contabilizado ningún ajuste de fusión en la sociedad «AAA» (adquirente). Por ejemplo, el fondo de comercio propio o las plusvalías en elementos de activo, no deben ser registrados. Sí deben ser tenidos en cuenta a la hora de fijar el valor teórico de las acciones para el canje, para que este sea equitativo para el accionariado de ambas sociedades, pero esto no exige que los ajustes deban contabilizarse.

Hay que tener presente que la sociedad adquirente no se extingue y, por lo tanto, sus elementos patrimoniales deben continuar siendo valorados bajo la perspectiva del principio de empresa en funcionamiento. Otra cuestión es el caso de elementos que carecen de valor o deterioros puestos de manifiesto como consecuencia de la valoración inherente al proceso de fusión, los cuales sí deben registrarse.

CASO PRÁCTICO NÚM. 3

MATEMÁTICAS FINANCIERAS. RENTAS

ENUNCIADO

Desde un gobierno autonómico se está analizando un programa de becas de ayuda financiera para estudiantes posgraduados que realicen formación en centros de excelencia en el extranjero. Se ha considerado que el solicitante pueda elegir entre 4 modalidades que se concretan en un período de 2 años y que dependen del tipo de programa formativo:

- a) Dos ayudas anuales, prepagables, de 6.000 euros cada una.
- b) Una cantidad inicial de 6.000 euros, más una ayuda mensual de 1.200 euros durante 2 años.
- c) Una cantidad inicial de 9.000 euros, más 8 pagos trimestrales de 4.000 euros.
- d) Una cantidad inicial de 12.000 euros, otra de 6.000 euros dentro de 1 año y 4 ayudas semestrales de 9.000 euros.

La devolución de las ayudas se realiza con un período de carencia de 2 años posterior al final de la recepción de dichas ayudas (final del segundo año). Estas becas devengan desde su recepción un tipo de interés efectivo del 5% aunque dicho tipo de interés se puede bonificar hasta un máximo de 3 puntos porcentuales, en función del rendimiento académico obtenido en el programa formativo. Independientemente de estas consideraciones, existen 4 modalidades de devolución, que se deciden por el solicitante con un mes de antelación a la finalización del período de carencia y que pretenden atender a las distintas situaciones profesionales de las que se haya beneficiado.

- 1. Pago mensual constante durante 5 años.
- 2. Pago mensual de X euros durante los 2 primeros años y de 1,5 X los 3 siguientes.
- 3. Pago mensual inicial de Y euros, creciendo anualmente en progresión geométrica, a un 3% anual acumulativo, durante 5 años.

4. Pago mensual de Z euros, creciente en progresión aritmética, a un 5% mensual (calculado sobre el primer pago del primer año), durante 5 años.

SE PIDE:

1. Pago realizado si se ha recibido una ayuda de la modalidad A y se ha optado por la primera modalidad de amortización, recibiendo una bonificación de intereses del 2%.
2. Pago realizado si se ha recibido una ayuda de la modalidad B y se ha optado por la segunda modalidad de amortización, recibiendo una bonificación de intereses del 1%.
3. Pago realizado si se ha optado por la ayuda de la modalidad C y se ha optado por la tercera modalidad de amortización, sin recibir bonificación alguna de intereses.
4. Pago realizado si se ha optado por la ayuda de la modalidad D y se ha optado por la cuarta modalidad de amortización, recibiendo la máxima bonificación de intereses (3%).
5. Componentes del primer mes del tercer año del cuadro del préstamo asociado a esta última alternativa.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 3

1. Pago con ayuda A y primera modalidad de amortización con 2% de bonificación de intereses.

Calcularemos primero el tipo de interés efectivo mensual.

$$i = 3\%$$

$$i_{12} = (1,03)^{1/12} - 1 = 0,00246627$$

Y planteando la ecuación de equivalencia financiera:

$$6.000 + 6.000 (1,03)^{-1} = a \times \frac{0,03}{0,00246627} \times \frac{1 - 1,03^{-5}}{0,03} \times (1,03)^{-4}$$

Despejando se obtiene: $a = 238,91$.

2. Pago con ayuda B y segunda modalidad de amortización con 1% de bonificación de intereses.

$$i = 4\%$$

$$i_{12} = (1,04)^{1/12} - 1 = 0,00327374$$

Y planteando la ecuación de equivalencia financiera en el origen:

$$6.000 + 1.200 + \frac{0,04}{0,00327374} \times \frac{1-1,04^{-2}}{0,04} =$$

$$= \left[a \times \frac{0,04}{0,00327374} \times \frac{1-1,04^{-2}}{0,04} + 1,5 \times a \times \frac{0,04}{0,00327374} \times \frac{1-1,04^{-3}}{0,04} \times (1,04)^{-2} \right] (1,04)^4$$

Despejando se obtiene: $a = 561,88$.

3. Pago con ayuda C y tercera modalidad de amortización sin bonificación de intereses.

$$i = 5\%$$

$$i_4 = (1,05)^{1/4} - 1 = 0,012272234$$

Y planteando la ecuación de equivalencia financiera en el origen,

$$9.000 + 4.000 \times \frac{1-0,012272234^{-8}}{0,012272234} = a \frac{1-1,03^{-5} \times 1,05^{-5}}{1,05-1,03} \times (1,05)^4 \times \frac{0,05}{0,012272234}$$

Despejando se obtiene: $a = 2.461,91$.

4. Pago con ayuda D y cuarta modalidad de amortización con bonificación de intereses máxima (3%).

$$i = 2\%$$

$$i_2 = (1,02)^{1/2} - 1 = 0,0099504938$$

$$i_{12} = (1,02)^{1/12} - 1 = 0,001651581$$

Y planteando la ecuación de equivalencia financiera:

$$12.000 + 6.000 (1,02)^{-1} + 9.000 \frac{0,02}{0,0099504938} \times \frac{1-1,02^{-2}}{0,02} =$$

$$= \left[\left(a_1 + \frac{0,05 a_1}{0,001651581} + 60 \times 0,05 a_1 \right) a_{\overline{60}|i_{12}} - \frac{60 \times 0,05 a_1}{0,001651581} \right] (1,02)^4$$

Despejando se obtiene: $a_1 = 410,23$.

5. Componentes del primer mes del tercer año del cuadro de amortización del préstamo de la última alternativa.

$$a_3 = a_1 + 2d$$

$$d = 0,05 a_1$$

(Se ha supuesto que la razón de la progresión es constante e igual a $d = 0,05 a_1$)

Saldo al final del año 2:

$$a_{25} = a_1 + 24 d = 410,23 + 24 \times 0,05 \times 410,23 = 902,115$$

$$a_{25} = R_{24} i_{12} + M_{25}$$

$$R_{24} = \left[\left(a_{25} + \frac{0,05 a_1}{0,001651581} + 36 \times 0,05 a_1 \right) a_{\overline{36}|i_{12}} - \frac{36 \times 0,05 a_1}{0,001651581} \right] = 43.926,42$$

$$I_{25} = R_{24} \times i_{12} = 43.926,42 \times 0,001651581 = 72,5480$$

$$M_{25} = a_{25} - 72,5480 = 829,9580.$$

CASO PRÁCTICO NÚM. 4

MATEMÁTICAS FINANCIERAS. EMPRÉSTITOS

ENUNCIADO

Una Administración Pública está contemplando lanzar un empréstito por un montante de 1.500 millones de euros mediante la emisión de 1.500.000 títulos de 1.000 euros de nominal. La duración prevista para la emisión es de 6 años. Se barajan 2 alternativas:

Alternativa A.

Empréstito ordinario con amortización por sorteo en 6 años mediante anualidad comercial constante. Cupón anual de 60 euros los 3 primeros años y de 90 euros los 3 últimos. Prima de emisión de 50 euros. Prima de amortización de 100 euros por título durante toda la vida del empréstito. En los últimos 3 años se establece un lote de 1,5 millones de euros a repartir entre 1.000 títulos, los cuales pierden su último cupón. Los gastos de administración son del 0,4% de las cantidades pagadas. Gastos iniciales del emisor: 0,25% del nominal emitido.

SE PIDE:

- A1. Anualidad comercial constante que amortiza el empréstito.
- A2. Plan de amortización de los títulos del empréstito.
- A3. Vida media de los títulos del empréstito.
- A4. Rentabilidad bruta antes de impuestos de un obligacionista al que le resulte amortizado su título en el cuarto año y resulte agraciado con el lote.

Alternativa B.

Amortización mediante reducción constante del nominal en 6 años. Tipo de interés del 6% durante los 3 primeros años y del 9% durante los 3 últimos. Prima de emisión de 50 euros por título. Los gastos de administración son del 0,4% de las cantidades pagadas. Gastos iniciales del emisor del 0,25% del nominal.

SE PIDE:

- B1. Anualidades comerciales que amortizan el empréstito.
- B2. Plan de amortización del empréstito.
- B3. Si el tanto de valoración es del 6% efectivo anual, ¿cuál es el valor del título y de sus componentes al comienzo del cuarto año?
- B4. Rentabilidad bruta del obligacionista.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 4**Alternativa A.**

Datos y notación empleada:

$$N = 1.500.000$$

$$C = 1.000$$

$$n = 6 \text{ años}$$

$$i_1 = 6\% \text{ (años 1, 2 y 3)}$$

$$i_2 = 9\% \text{ (años 4, 5 y 6)}$$

$$P = 100$$

$L = 1.500.000$ (lote de los tres últimos años y pierden el último cupón las que obtienen el lote)

$$g = 0,4\%$$

La prima de emisión (o descuento de emisión) no incide en los cálculos, pues no afecta a la cantidad que hay que rembolsar. Será tomada en cuenta únicamente en el cálculo de la anualidad.

A.1. Anualidad comercial constante

La estructura de las anualidades para los diferentes años es:

$$a = [N C i_1 + M(C+P)] (1+g) \dots\dots\dots \text{(años 1, 2, 3)}$$

$$a = [N C i_2 + M(C+P) + (L - 90.000)] (1+g) \dots\dots\dots \text{(años 4, 5, 6)}$$

$$\text{Llamando } C' = C + P = 1.000 + 100 = 1.100.$$

$$\text{Haciendo } C' i'_1 = C i_1 \text{ de donde: } i'_1 = 0,0545454 \dots\dots\dots \text{(años 1, 2, 3)}$$

$$\text{Haciendo } C' i'_2 = C i_2 \text{ de donde: } i'_2 = 0,0818181 \dots\dots\dots \text{(años 4, 5, 6)}$$

Sustituyendo en las anualidades anteriores:

$$\frac{a}{1+g} = NC'i'_1 + MC' \text{ (años 1, 2, 3)}$$

$$\frac{a}{1+g} - L + 90.000 = NC'i'_2 + MC' \text{ (años 4, 5, 6)}$$

Planteando la ecuación de equivalencia financiera en el origen de la operación, tendremos:

$$NC' = \frac{a}{1+g} a_{\overline{3}|i'_1} + \left[\frac{a}{1+g} - L + 90.000 \right] a_{\overline{3}|i'_2} (1+i'_1)^{-3}$$

$$1.500.000 \times 1.100 = \frac{a}{1,004} \times \frac{1-1,0545454^{-3}}{0,0545454} + \left[\frac{a}{1,004} - 1.410.000 \right] \times \frac{1-1,081818^{-3}}{0,081818} \times$$

$$\times (1,0545454)^{-3}$$

y de aquí: $a = 339.368.217,7$

A.2. Plan de amortización de los títulos

Años 1.º, 2.º y 3.º.

$$\frac{339.368.217,7}{1,004} = 1.500.000 \times 1.100 \times 0,0545454 + 1.100 \times M_1$$

Despejando M_1 se obtiene:

$$M_1 = 225.469,32$$

Y por recurrencia, se obtienen los títulos de los años siguientes (la ley que siguen es la habitual: basta con igualar dos anualidades consecutivas, a_k y a_{k+1} , *que tengan la misma estructura* y despejar M_{k+1} en función de M_k . De esta forma se obtiene, para los tres primeros años, que $M_{k+1} = M_k(1+i'_1)$.

De forma análoga se calcularán los títulos de los tres últimos años.

$$M_2 = M_1 \times 1,0545454 = 237.767,63.$$

$$M_3 = M_2 \times 1,0545454 = 250.736,76.$$

Total títulos teóricos amortizados hasta el año 3: 713.973,6936.

Títulos teóricos vivos al final del año 3 (por diferencia hasta el total de emitidos): 786.026,3065

Años 4.º, 5.º y 6.º.

$$\frac{a}{1+g} - L + 90.000 = NC'i'_2 + MC'$$

$$\frac{339.368.217,7}{1,004} - 1.410.000 = 786.026,3065 \times 1.100 \times 0,0818181 + 1.100 \times M_4$$

Y los títulos teóricos amortizados en los tres últimos años son (la ley que siguen es la misma que en los tres primeros años, con otro tipo de interés, ya que la estructura de la anualidad no cambia):

$$M_4 = 241.694,4934.$$

$$M_5 = M_4 \times 1,0818181 = 261.469,4969.$$

$$M_6 = M_5 \times 1,0818181 = 282.862,4553.$$

Finalmente, redondeando los títulos, se tendrá:

Año	Títulos
1	225.469
2	237.768
3	250.737
4	241.694
5	261.470
6	282.862
Total	1.500.000

A.3. Vida media de los títulos

$$\bar{V}_0 = \frac{1 \times 225.469 + 2 \times 237.768 + 3 \times 250.737 + 4 \times 241.694 + 5 \times 261.470 + 6 \times 282.862}{1.500.000} = 3,61 \text{ años}$$

A.4. Rentabilidad bruta antes de impuestos para un obligacionista al que se le amortice su título en el 4.º año y resulte agraciado con lote.

$$950 = 60 a_{\overline{3}|i_e} + (1.100 + 1.500) (1 + i_e)^{-4}$$

Y despejando se obtiene: $i_e = 32,45\%$.

Alternativa B.

Datos y notación:

$$N = 1.500.000.$$

$$C = 1.000.$$

$$n = 6 \text{ años.}$$

$$i_1 = 6\% \text{ (años 1, 2 y 3).}$$

$$i_2 = 9\% \text{ (años 4, 5 y 6).}$$

$$P = 50.$$

$$g = 0,4\%.$$

B.1. Anualidades comerciales.

$$a_1 = [1.500.000 \times 60 + 1.000 \times 250.000] (1,004) \rightarrow a_1 = 341.360.000.$$

$$a_2 = [1.250.000 \times 60 + 1.000 \times 250.000] (1,004) \rightarrow a_2 = 326.300.000.$$

$$a_3 = [1.000.000 \times 60 + 1.000 \times 250.000] (1,004) \rightarrow a_3 = 311.240.000.$$

$$a_4 = [750.000 \times 90 + 1.000 \times 250.000] (1,004) \rightarrow a_4 = 318.770.000.$$

$$a_5 = [500.000 \times 90 + 1.000 \times 250.000] (1,004) \rightarrow a_5 = 296.180.000.$$

$$a_6 = [250.000 \times 90 + 1.000 \times 250.000] (1,004) \rightarrow a_6 = 273.590.000.$$

B.2. Plan de amortización.

$$M_1 = M_2 = M_3 = M_4 = M_5 = M_6 = 250.000 \text{ títulos cada año.}$$

B.3. Valor del título al comienzo del cuarto año.

El título en un momento dado vale lo que se espera recibir de él a partir de ese momento, (cupones y reembolso con prima en este caso):

$$V_4 = 90 \times a_{\overline{3}|6\%} + \frac{1.000}{6} \times a_{\overline{3}|6\%} = 686,073$$

El primer sumando del segundo miembro corresponde al usufructo y el segundo a la nuda propiedad.

B.4. Rentabilidad bruta para el obligacionista.

Planteando la ecuación de equivalencia financiera para el inversor:

$$\overbrace{1.000 - 50}^{\text{Entrega}} = \underbrace{\left(60 + \frac{1.000}{6}\right) a_{\overline{3}|i_e} + \left(90 + \frac{1.000}{6}\right) a_{\overline{3}|i_e} (1 + i_e)^{-3}}_{\text{Recibe}}$$

Se obtiene que $i_e = 13,20\%$.

Recensiones Bibliográficas

La extensión de la responsabilidad a las sanciones tributarias

Miguel Ángel MARTÍNEZ LAGO

Tirant monografías, Tirant lo Blanch, Valencia, 2008, 446 págs.

1. El profesor MARTÍNEZ LAGO es un reputado especialista en materia sancionadora como acredita la extensa lista de publicaciones que sobre esa materia acopia su extenso y fructífero currículum. Resulta por eso mismo admirable que, lejos del desinterés o desaliento típico en el que puede incurrir quien ha jalonado ya múltiples singladuras por mares, puertos y arrecifes que no le son precisamente desconocidos, una vez más el autor nos presente un minucioso estudio sobre un tema de candente actualidad, sobre todo ahora, con ocasión de los incontables procesos concursales que esta virulenta crisis económica –cual un naufragio– está arrojando a las playas de nuestra realidad jurídica, pues la AEAT, ante el temor fundado de que la empresa concursada no pueda hacer frente a las actas y sanciones levantadas, suele ya adoptar medidas cautelares en el propio procedimiento inquisitivo, derivando la responsabilidad a los administradores de la empresa, cuando en esta última pueden apreciarse indicios de comportamientos negligentes en el impago de las cuotas debidas o en la correcta cumplimentación de las obligaciones formales.

Si pensamos en sectores concretos que ahora mismo están inmersos en unos sistemáticos planes de inspección como, por ejemplo, el de la construcción, no es infrecuente que ante el impago o incumplimiento de las obligaciones tributarias de algún proveedor o subcontratista de la mercantil inspeccionada, la Administración Tributaria presuma de que las facturas abonadas son falsas, invirtiendo acto seguido la carga de la prueba, obligando con ello al contribuyente a demostrar no solo el pago realizado en su día, sino también la realidad de las obras o servicios prestados, negando el gasto producido en el seno del Impuesto sobre Sociedades y declarando la indeducibilidad de las cuotas de IVA soportadas, asociando finalmente a tales conductas un comportamiento al menos negligente, acreedor de las consecuencias punitivas correspondientes en forma de sanciones tributarias que a la postre serán derivadas al administrador de la mercantil inspeccionada.

2. Queda de esta manera claramente al descubierto que las previsiones contenidas en el artículo 42.1 a) de la LGT no son precisamente el ejemplo de un precepto huero de contenido del que la AEAT no sepa sacar las oportunas conclusiones, sino todo lo contrario. A la luz de lo dispuesto por el citado artículo, los elementos que deben concitarse para que la derivación de responsabilidad sea correcta, son los siguientes:

- a) Realización del hecho imponible o de cualquier otro supuesto de hecho del que derive una deuda tributaria.
- b) Comisión de una infracción tributaria por parte del contribuyente o deudor principal.

-
- c) Intervención de un tercero que causa o colabora activa y culpablemente con el deudor principal en la realización de la infracción tributaria.
 - d) Mora del contribuyente (existencia de la deuda tributaria y sanción pendientes de pago).

Pero una vez conocido el tenor literal de la norma, surgen una serie de interrogantes (muy numerosos) que el profesor MARTÍNEZ LAGO se encarga de analizar minuciosamente a lo largo de los capítulos en los que se estructura el estudio. Tal es el caso de la suerte de mutación que sufre la naturaleza de las sanciones finalmente derivadas al responsable, pues el ordenamiento jurídico desdibuja la filiación punitiva de las mismas para considerarlas simplemente como una deuda más a satisfacer, con un indisimulado interés en que esa genealogía se pierda irremisiblemente en la oscuridad de los meandros administrativos, a fin de desentenderse de las exigencias del derecho sancionador en sus vertientes formal y sustantiva (especialmente los principios de personalidad, culpabilidad y proporcionalidad), pero también y de forma sobresaliente, del relevante principio de presunción de inocencia, pues lo normal es que el deudor principal haya impugnado en vía económico-administrativa las liquidaciones y sanciones tributarias impuestas en su día, de forma tal que, al menos por lo que a estas últimas se refiere, debiera regir la presunción de inocencia hasta tanto los órganos revisores no determinen la conformidad a derecho de las actuaciones administrativas. Y si ello es así en el caso del deudor principal, mucho más aún debe serlo en el caso del responsable solidario pues, como ha recordado la STC 85/2006, de 27 de marzo, las cantidades reclamadas a la luz del artículo 42.1 de la LGT tienen una naturaleza de filiación claramente punitiva y, en consecuencia, la responsabilidad exigida es materialmente sancionadora, resultando por ello aplicables las garantías materiales y procesales que se deducen de los artículos 25.1 y 24.2 de la Constitución, exigibles incluso a través del oportuno recurso de amparo.

Como han recordado las SSTC 316/2006, de 15 de noviembre; 120/1994, de 25 de abril; 154/1994, de 23 de mayo; 23/1995, de 30 de enero; 97/1995, de 20 de junio; 14/1997, de 28 de enero y 45/1997, de 11 de marzo, en todo procedimiento sancionador o de derivación de sanciones debe respetarse el derecho a la presunción de inocencia, que implica que la carga de la prueba de los hechos constitutivos de la infracción recaigan sobre la Administración (SSTC 197/1995, de 21 de diciembre, y 45/1997, de 11 de marzo). Del mismo parecer es la STS de 16 de diciembre de 1992 (FJ 2.º), para la que la extensión de la responsabilidad a las sanciones derivadas de infracciones cometidas por personas jurídicas requiere un comportamiento malicioso o negligente del administrador y que quede este suficientemente acreditado para que sirva de motivación al acto mediante el cual se deriva la responsabilidad tributaria frente a los mismos, incumbiendo la prueba de esta conducta cualificada por criterios culposos o intencionales a la Administración que ha de motivarla al margen de que se llegue a la declaración de insolvencia del deudor principal.

3. En muchas ocasiones, ningún rastro de ello puede encontrarse en los expedientes administrativos de derivación tributaria. Lo que pretende la AEAT con dichos procedimientos, como sostiene con claridad el profesor MARTÍNEZ LAGO, es sencillamente declarar y exigir el pago de la deuda de una manera aséptica, sencilla y automática, lo que se opone a la referida doctrina del Tribunal Constitucional (Sentencia 85/2006) que ha sido aceptada por la jurisprudencia de diversos Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas, especialmente por el TSJ de la Comunidad Valenciana que a estos efectos llega a señalar lo que sigue:

«En cualquier caso, y partiendo de que el artículo 40.1 de la LGT alberga una participación del administrador en la infracción, lo que permite que se le pueda exigir la sanción, habrán de observarse, cuando se derive la responsabilidad contra él, los principios y garantías propias del derecho sancionador, y de modo destacado, la prueba de su negligencia como requisito integrante del propio presupuesto de hecho de la responsabilidad y, a su vez, conformador de la culpabilidad que ha de concurrir para hacer posible la exigencia de la sanción (...). Por lo demás... es evidente que la derivación de la responsabilidad en relación con una sanción a un tercer sujeto exigiría el previo desenvolvimiento de un procedimiento administrativo sancionador en relación con el presunto responsable, en que se garantizara el cumplimiento de las garantías propias de dicho procedimiento y el respeto a los derechos que toda persona tiene en el procedimiento sancionador. Porque el hecho de que la sociedad haya sido declarada infractora y el hecho de que los Administradores sociales tengan importantes atribuciones no significa que en los mismos haya concurrido, siempre y en todo caso, la culpabilidad necesaria; e incluso sería necesario probar en cada caso su efectiva participación, por acción o por omisión, en la perpetración de los hechos determinantes de la sanción» (STSJ de la Comunidad Valenciana de 19 de mayo de 2003, FJ 4.º).

4. La tesis propuesta por el profesor MARTÍNEZ LAGO en su estudio es consistente y el abajo firmante la asume completamente. Buena prueba de ello —quizás la mejor que pueda aducirse al respecto— es que ya la defendíamos por escrito hace algunos años en nuestro trabajo *La responsabilidad penal, civil y administrativa del asesor fiscal* (CEF, Madrid, 2007, págs. 51 a 95). Para empezar, ha de coincidirse con el autor en que la colaboración en la comisión de la infracción debiera dar lugar a la imposición de dos sanciones, es decir, a un supuesto de verdadera coautoría en la infracción, y no a una mera garantía de cumplimiento o pago de la sanción impuesta, que es en lo que se resuelve finalmente el expediente derivativo de responsabilidad. Resulta cuando menos extraño que la reacción de la LGT a la colaboración en el impago del tributo o a la comisión de la infracción no sea la imposición de una sanción, sino atender la satisfacción de los intereses recaudatorios de la Hacienda Pública, conforme al modelo de responsabilidad civil extracontractual. Ello, por lo demás, encierra una notable paradoja. Al calificársele de simple responsable al que con su conducta colaboró en la comisión de la infracción y no de infractor, la deuda satisfecha por el contribuyente o deudor principal, libera al primero de toda responsabilidad y, en caso contrario, es decir, si este no afrontase su obligación de pago y tuviese que ser asumida por aquel, el responsable dispondría con posterioridad de la correspondiente acción de regreso contra el deudor principal, como ahora expresamente señala la LGT. De esta manera se ha perpetuado la incoherencia que supone transformar una responsabilidad por la participación en la comisión de un ilícito en una simple responsabilidad tributaria que no es otra cosa que una garantía personal para asegurar la satisfacción del crédito tributario, confundiendo, a la postre, dos instituciones —como la del tributo, por un lado, y la sanción, por otro— que ninguna similitud tienen entre sí más allá de la naturaleza pecuniaria en que ambas obligaciones pueden manifestarse.

5. Como apunta MARTÍNEZ LAGO, se trata de un grave error, producto probablemente, como con su habitual agudeza ha señalado el profesor SIMÓN ACOSTA, de unas «cenizas que no se apagan de la vieja concepción de la sanción como un crédito cuyo cobro debe ser garantizado». Lo lógico, por lo tanto, es que si el responsable participó en la comisión de la infracción, se le impusiera la sanción correspondiente junto a la del propio contribuyente y sin que la satisfacción de ninguna de ellas tuviera virtualidad liberadora para el otro, pues resultaría contrario al principio de personalidad de la pena que el responsable tuviera que pagar por la sanción impuesta a otro y que este, a su vez,

se liberara de su propia responsabilidad aprovechando el pago del responsable. Sin embargo, dicha lógica no es seguida por la vigente LGT que se contenta, al igual que hiciera su predecesora, con el cobro de la sanción y, en su caso, de la cuota, aunque para ello tenga que menoscabar los principios rectores de la potestad sancionadora y el fundamento último de la propia sanción como instituto jurídico. Como señala el autor en las páginas 27, 32 y 161, «si el responsable tributario comete un ilícito, lo que se debe hacer es imponerle una sanción autónoma cuyo pago no libere al infractor principal. Lo contrario es absurdo y probablemente contrario a la Constitución (...). Así lo único que se persigue es que la Administración cobre la sanción por encima de todo, incluso por encima de los principios rectores y del propio fundamento jurídico de la sanción (...). Una vez más el sacrificio de la lógica en aras a maximizar intereses recaudatorios de nuestra Administración tributaria (...). La sanción pecuniaria es un castigo y no puede descuidarse ese aspecto ni siquiera cuando se procede a su "recaudación", que debe estar plegada también a las garantías materiales y formales de los artículos 25 y 24 de la Constitución, como ha recordado hace bien poco la STC 85/2006, de 27 de marzo. Lo correcto hubiera sido, como tratamos de poner de relieve en este trabajo, que si el comportamiento de los responsables se considera digno de merecer el reproche del ordenamiento por su participación en la perpetración de actuaciones ilícitas, pues entonces lo que hay que hacer es imponerles una sanción, siguiendo para ello el cauce lógico y apropiado de un procedimiento sancionador. Lo incorrecto es que queden en un segundo plano en el que solo van a intervenir ante un impago del infractor principal, pero contrariando, como se ha indicado, el principio de personalidad de las penas».

6. El profesor MARTÍNEZ LAGO, a lo largo de su trabajo, analiza cuidadosamente los principios de la potestad sancionadora (legalidad, tipicidad, irretroactividad, etc.), contrastándolos con la regulación contenida en la LGT y la jurisprudencia derivada de ella, con especial referencia a la emitida por el Tribunal Constitucional, donde el autor encuentra material abundante para llegar a la conclusión de la descomunal incoherencia que en esta materia alberga la LGT. Especialmente enfática es a este respecto la afirmación que vierte en la página 121: «Si las sanciones tributarias tuvieran el carácter de sanciones civiles, de carácter indemnizatorio, no existiría ningún obstáculo para extender la responsabilidad del pago de la deuda tributaria a las sanciones mismas, pero como la naturaleza de las sanciones resulta esencialmente coincidente con la que tienen las penas, rigiendo entonces el principio de personalidad de la sanción, deviene incorrecto entonces sancionar a una persona por un hecho ajeno a ella misma. Como apreció el Tribunal Constitucional, la finalidad de la sanción difiere de la que tiene la deuda tributaria. Las sanciones «... ni tienen como función básica o secundaria el sostenimiento de los gastos públicos o la satisfacción de necesidades colectivas (la utilización de las sanciones pecuniarias para financiar gastos públicos es un resultado, no un fin) ni, por ende, se establecen como consecuencia de la existencia de una circunstancia reveladora de riqueza, sino única y exclusivamente para castigar a quienes cometen un ilícito» (STC 276/2000, de 16 de noviembre, FJ 4.º).

7. Asimismo, merece mencionarse la referencia a la necesaria culpabilidad que ha de concurrir en el comportamiento del responsable a la hora de declarar dicha responsabilidad. Bien sabemos que en este aspecto la labor de la Administración Tributaria es manifiestamente mejorable, al limitarse en muchos casos a unas manidas cláusulas de estilo, a guisa de motivación, que lo mismo sirven para un roto que para un descosido y que frecuentemente encuentran la adecuada contestación por parte de los Tribunales de Justicia. El profesor MARTÍNEZ LAGO aporta variada jurisprudencia al respecto, pero a mi juicio dos de los pronunciamientos donde se exige que la culpabilidad del sujeto aparezca

nítidamente contrastada son la Resolución del TEAC de 14 de febrero de 2007 (Vocalía 5.^a, R.G. 1462/2005), y la STSJ de la Comunidad Valenciana de 7 de febrero de 2007. En la primera, llega a decirse lo que sigue:

«El ejercicio de la potestad sancionadora por la Administración pública exige una (sic) la concurrencia del comportamiento reprobable del contribuyente, ya que si bien la liquidación pretende reponer la situación jurídica que ha sido alterada por la actuación al margen de la ley del administrado, la sanción pretende penalizar la conducta culpable del obligado tributario que ha desarrollado una conducta pretijurídica. Esta diferente finalidad del acto sancionador tiene ínsito un exigente juicio a la actuación administrativa: será necesario demostrar fehacientemente que se produjeron las circunstancias consideradas en la ley como determinantes de la comisión de una infracción y, además, deberá justificarse la culpabilidad del sujeto, si bien el más intenso dolo podrá ser sustituido por la conducta negligente, según la argumentación lógica que los pronunciamientos jurisprudenciales arriba mencionados efectúan. En el caso analizado, el juicio que la conducta del interesado merece impide considerar que se ha producido la conducta como mínimo culposa que la imposición de sanción requiere para asegurar la consecución de las finalidades del Derecho sancionador. Para la aplicación de este Derecho, es necesario que la prueba alcance un carácter tal que el juzgador no encuentre ningún impedimento, ninguna sombra de indeterminación a la hora de formar su convicción acerca de la realidad examinada. Asimismo, es necesario que la culpabilidad del sujeto haya quedado acreditada en el expediente. El Derecho sancionador, por su carácter odioso, debe aplicarse con plenas garantías de los bienes jurídicos de los administrados, garantías que no pueden verse debilitadas por una actuación administrativa no plenamente respetuosa con el ordenamiento jurídico garantista que hoy rige nuestro Estado constitucional. Ello tiene como consecuencia fundamental que deba rechazarse la sanción en aquellos supuestos en los que dichas garantías puedan verse menoscabadas, aunque sea levemente, pues el desvalor de tales garantías supondría la quiebra de la confianza depositada en las instituciones y el descrédito de todo el sistema jurídico. Si bien en nuestro caso no podríamos aseverar que tal garantismo se haya visto burlado, tampoco el parecer contrario alcanza la firmeza que la imposición de sanción merece y con el que la exigencia de que la aplicación del Derecho sancionador sea cumplidamente respetuosa con los derechos de los administrados se ve satisfecha por completo. Por todo ello, este Tribunal entiende que debe determinarse la anulación de la sanción impuesta por la Oficina Técnica».

En la segunda, dicho criterio administrativo es ratificado plenamente:

«Quinto. (...) Sin perjuicio de lo anterior, se alega que la totalidad del expediente se basa en la documentación aportada por la actora, por lo que en el mismo solo se contienen referencias a las actas y las diferencias comprobadas entre la base declarada y la constatada por la Inspección sobre la documentación aportada, lo que excluye a su juicio toda labor instructora; asimismo alega la falta de concreción de los hechos, la inexistencia de culpabilidad y el tratarse de meras diferencias en la valoración de los documentos representativos de los gastos deducidos.

"(...) La Sala en similares supuestos ya ha tenido ocasión de manifestarse así en Sentencias de 16 de junio de 2003 en recurso 1019/2001, 11 de febrero de 2004 en recurso 1925/2002 y 20 de abril de 2004 en recurso 178/2003 en la que en su fundamento de derecho 2.º es del tenor literal siguiente:

Es consolidado criterio jurisprudencial (STS de 7 y 26 de julio de 1997, de 9 de diciembre de 1997, de 18 de julio de 1998, de 17 de mayo de 1999, de 2 de diciembre de 2000, de 7 de abril de 2001 y de 3 de junio de 2002, entre muchas otras) que toda la materia relativa a infracciones tributarias, como inscritas en el ámbito del Derecho administrativo sancionador, ha de resolverse desde la perspectiva de los principios de culpabilidad y tipicidad, con completa proscripción de la imposición de sanciones por el mero resultado, ni antes ni después de la reforma introducida en la Ley General Tributaria por la Ley 10/1985, de 26 de abril, conforme ya tuvo ocasión de declarar la STC 76/1996, de 26 de abril.

En el supuesto que analizamos se comunicó la apertura del expediente sancionador detallando que se había dejado de ingresar dentro del plazo reglamentario parte de la deuda tributaria por 1.578.048 ptas., según liquidación provisional de fecha 18 de noviembre de 1998 relativa al IRPF del ejercicio 1997. En la propuesta de resolución se indicaba que 'a la vista de la documentación y pruebas que constan en el expediente, se considera probado que se ha producido el supuesto tipificado en la ley como infracción, sin que puedan apreciarse causas de exoneración de la responsabilidad', y se recogía como hecho acreditado en el expediente 'dejar de ingresar dentro en el plazo reglamentario la deuda tributaria por 1.578.048 ptas., según liquidación provisional de fecha 18 de noviembre de 1998, por el concepto impositivo siguiente: IRPF declaración simplificada (modelo 101) ejercicio 1997', concluyéndose finalmente que 'en el presente caso, se ha producido el supuesto de hecho tipificado como infracción grave, teniendo en cuenta que, a la vista del expediente, la conducta del contribuyente debe calificarse cuando menos de negligente', reiterándose los mismos contenidos transcritos en el Acuerdo sancionador.

A juicio de esta Sala, los párrafos transcritos permiten concluir que a los efectos de apreciar la comisión de la infracción imputada al actor, la Administración no ha realizado una valoración concreta y circunstanciada de la conducta llevada a cabo por el sujeto pasivo más que en función del resultado, y no hace ninguna mención de los elementos de la conducta del sujeto pasivo en los que funda su juicio de culpabilidad, a partir de los que pueda inferirse el dolo o culpa del sujeto pasivo, lo que viene a significar que no ha sido acreditada debidamente por parte de la Administración la culpabilidad del sujeto pasivo y, por tanto, debe ser anulada la sanción, al haber sido impuesta en función del mero resultado de la conducta llevada a cabo."

La Administración se limita sin más a efectuar una lectura del contenido del artículo 79 de la LGT en cuanto tipifica como infracción grave el dejar de ingresar todo o parte de la deuda tributaria en sus plazos correspondientes, del artículo 145 en cuanto basta con esa falta de ingreso para ser calificada la infracción como grave, el que en el artículo 82.2 tipifica la ocultación como infracción, el de entender como voluntaria la conducta del contribuyente al conocer el hecho imponible y ocultarlo a la Administración, entender, en consecuencia que tal conducta no puede ser calificada sino de voluntaria y culpable conforme al criterio imperante en la construcción jurisprudencial del principio de culpabilidad en materia tributaria, y el que conforme al artículo 77 de la LGT es factible la imposición de una sanción cuando la infracción se comete a título de mera negligencia, exonerándose la responsabilidad únicamente cuando existen diferentes criterios en la interpretación de las normas tributarias.

Debe tenerse en cuenta que, en el Régimen Sancionador Tributario, se proclama que la actuación de los contribuyentes se presume realizada de buena fe, correspondiendo a la Administración la prueba

de que concurren las circunstancias que determinan la culpabilidad del infractor en la comisión de infracciones tributarias. Pues bien, la aplicación de lo anteriormente expuesto, en particular la línea marcada tanto por la jurisprudencia del TC como del TS, determinan la admisión del motivo de impugnación analizado, ya que la Administración no acredita la concurrencia de los requisitos que justifican la exigencia de responsabilidad, limitándose a expresar que la conducta del sujeto pasivo no está amparada por una **interpretación razonable de la norma y que no concurren causas de exclusión de su culpabilidad, sin aportar argumentos que apoyen esas conclusiones, olvidando que no corresponde al supuesto infractor probar su inocencia, sino a la Administración demostrar su culpabilidad, además de que las resoluciones sancionadoras carecen de motivación, en el sentido anterior, por cuanto esta exigencia tiene por finalidad dar a conocer al administrado las razones de la decisión adoptada, lo que no solo asegura la seriedad en la formación de la voluntad de la Administración, sino que permite al interesado impugnar el acto de que se trate con posibilidad de criticar las bases en que se funda, y, en último término, facilita el control que el artículo 106.1 encomienda a los Tribunales de Justicia (TSJCM S.^a 18 de marzo de 2001 en recurso 1398/1998)».**

8. MARTÍNEZ LAGO reniega de los criterios administrativos de identificación de los supuestos de responsabilidad por el simple hecho de la realización por el sujeto de cualquier comportamiento o conducta positiva que pueda guardar alguna relación con la infracción, pues en su opinión –que compartimos plenamente– resulta preferible estimar que al requerir una colaboración activa la conducta haya de ser determinante y aun decisiva en la comisión de la propia infracción, no bastando una suerte genérica o difusa de cualquier tipo de negligencia, sino un especial grado de culpabilidad o intencionalidad por parte del agente, más cercano al dolo que a la imprudencia. En tal sentido, en la monografía que recensamos pueden encontrarse alternativas y propuestas de *lege ferenda* para una adecuada reforma legislativa en el ámbito de la responsabilidad, abogando por el reconocimiento de diversos grados de participación en la comisión de la infracción y la separación tajante entre dicha participación y la responsabilidad solidaria en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Y en cualquier caso, y hasta tanto esa reforma legislativa se materialice, el adecuado respeto a los principios constitucionales exigiría que la declaración de responsabilidad por colaboración en la comisión de infracción tributarias contara con un previo pronunciamiento sobre la existencia de la infracción tributaria a través de un procedimiento separado en el que debería darse entrada como interesado al presunto responsable.

Al hilo de estas reflexiones, el autor analiza los distintos supuestos de responsabilidad tributaria contenidos en la LGT, con especial referencia a la adquisición de empresas (sucesión) o los supuestos de entorpecimiento de la ejecución recaudatoria (ocultación o transmisión de bienes y derechos del obligado al pago, incumplimiento de las órdenes de embargo, colaboración o consentimiento en el levantamiento de bienes o derechos, e incumplimientos de personas o entidades depositarias), así como el muy relevante de los administradores de sociedades que hubiesen cometido infracciones tributarias a la luz de la STC 85/2006, de 27 de marzo, en la que el máximo intérprete de la Norma Normarum corrobora la naturaleza materialmente sancionadora del supuesto de responsabilidad de los administradores declarando aplicables las garantías materiales y procesales que se infieren de los artículos 25.1 y 24.2 de la Constitución. Asimismo se abordan los problemas de la responsabilidad de los administradores concursales y de los liquidadores de sociedades, sin olvidar la responsabilidad subsidiaria por levantamiento del velo –introducida en nuestro ordenamiento por la Ley 36/2006, de

29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal– y la propia de los socios de personas jurídicas disueltas y liquidadas.

9. Por último se presta especial atención a los derechos y garantías del responsable en el procedimiento derivativo de responsabilidad, especialmente al procedimiento sancionador tributario como cauce para la determinación e imposición de las sanciones que posteriormente serán objeto de garantía por parte del responsable. El autor critica especialmente la posibilidad legal de que la Administración declare la responsabilidad extra muros del procedimiento específicamente sancionador, silenciando de esta manera el contenido del artículo 174 de la LGT y consagrando una suerte de automatismo recaudatorio que solo exige seguir los cauces consagrados por los artículos 175 y 176 de ese mismo cuerpo legal. El profesor MARTÍNEZ LAGO recuerda una vez más, con la jurisprudencia constitucional y ordinaria en la mano, que la derivación de responsabilidad exige ponderar los principios, criterios y características del procedimiento sancionador.

10. A buen seguro, y a pesar de que sorprendentemente el autor no lo trata directamente en su estudio, las reflexiones generales de esta monografía habrán pesado en la reciente y muy importante Sentencia del Tribunal Supremo de 10 de diciembre de 2008, en la que se señala que respecto de la suspensión del acto administrativo derivativo de la responsabilidad, todo él, es decir, cuota y sanción, debe seguir el régimen de suspensión automática de las sanciones, pues en este supuesto la derivación de la cuota al responsable cumple una mera función indemnizatoria del daño producido por el comportamiento imputable al responsable, lo que, dicho de otra manera, supone considerar el acto de derivación de responsabilidad por comisión de sanciones no como un expediente más –otro cualquiera– del procedimiento recaudatorio, sino como lo que es, un acto tributario donde lo que pesa materialmente es la presunta comisión de una infracción, por lo que debe seguirse el régimen suspensivo previsto para las sanciones, es decir, su suspensión automática hasta tanto haya ganado firmeza la resolución sancionadora.

J. Andrés Sánchez Pedroche