

CEF.-

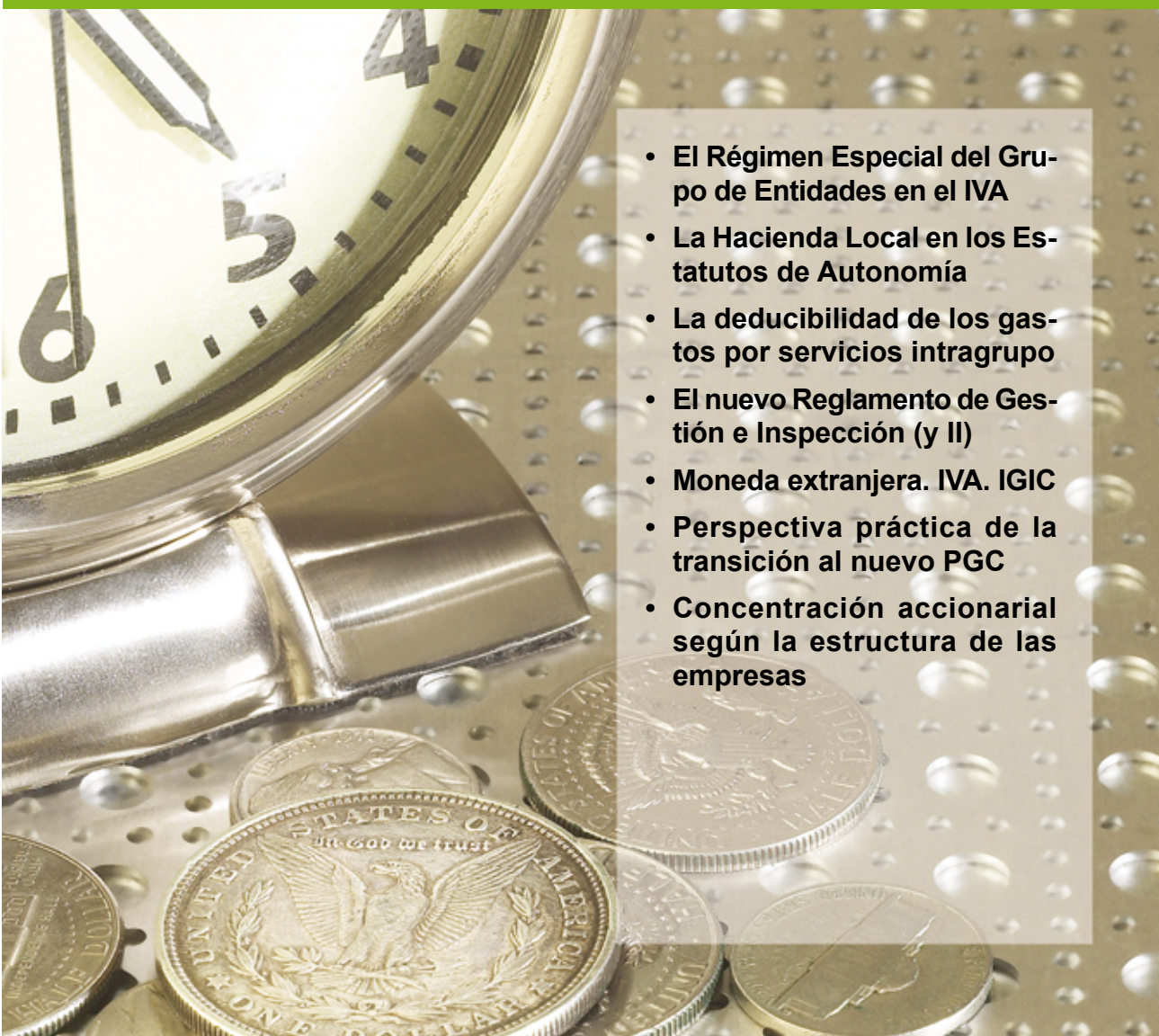
Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núm. 299

Febrero 2008



- **El Régimen Especial del Grupo de Entidades en el IVA**
- **La Hacienda Local en los Estatutos de Autonomía**
- **La deducibilidad de los gastos por servicios intragrupo**
- **El nuevo Reglamento de Gestión e Inspección (y II)**
- **Moneda extranjera. IVA. IGIC**
- **Perspectiva práctica de la transición al nuevo PGC**
- **Concentración accionarial según la estructura de las empresas**

CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

Viriato, 52
28010 MADRID

Gran de Gràcia, 171
08012 BARCELONA

Alboraya, 23
46010 VALENCIA

Ponzano, 15
28010 MADRID

www.cef.es

902 88 89 90

info@cef.es

FEBRERO 2008 – NÚMERO 299

DIRECTOR

Roque de las Heras Miguel

COORDINADORES

M.^a José Leza Angulo

Javier Romano Aparicio

CONSEJO ASESOR

- Valentín Azofra Palenzuela
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valladolid)
- Leandro Cañibano Calvo
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid)
- Inocencio Carazo González
(Socio Director de INSESA & Abogados)
- José Luis Cea García
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid)
- Abelardo Delgado Pacheco
(Socio de Garrigues. Inspector de Hacienda del Estado -excedente-)
- Zulima Fernández Rodríguez
(Catedrática de Organización de Empresas. Universidad Carlos III)
- Lorenzo de las Heras Miguel
(Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- Jesús Lizcano Álvarez
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid)
- Ricardo Lozano Aragüés
(Director General de Seguros)
- Carlos Mallo Rodríguez
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Carlos III)
- Luis Alberto Malvárez Pascual
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Huelva)
- Alberto Monreal Lasheras
(Socio PWC Landwell. Inspector de Hacienda del Estado -excedente-)
- Carlos Palao Taboada
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Autónoma de Madrid)
- Álvaro Rodríguez Bereijo
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Autónoma de Madrid)
- J. Andrés Sánchez Pedroche
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Castilla-La Mancha)
- Eduardo Sanz Gadea
(Inspector de Hacienda del Estado. Ministerio de Economía y Hacienda)
- Marta Villar Ezcurra
(Catedrática de Derecho Financiero y Tributario. Universidad CEU San Pablo)
- Juan Zornoza Pérez
(Catedrático de Derecho Tributario. Universidad Carlos III)

SUMARIO

	Página
TRIBUTACIÓN	
7/2008 El Régimen Especial del Grupo de Entidades en el Impuesto sobre el Valor Añadido (Andrea García Castela)	3
8/2008 La Hacienda Local en los nuevos Estatutos de Autonomía: una visión panorámica .. (Javier Martín Fernández)	57
9/2008 La deducibilidad de los gastos por servicios intragrupo (José Manuel Calderón Carrero)	71
CUESTIONES A DEBATE...	
10/2008 El nuevo Reglamento de Gestión e Inspección (y II). Actuaciones y procedimientos de gestión tributaria e inspección (Gabinete Jurídico del CEF)	91
CONTABILIDAD	
11/2008 Perspectiva práctica de la transición al nuevo Plan General de Contabilidad (Jorge Trujillano Olazarri)	119
12/2008 Moneda extranjera. Impuesto sobre el Valor Añadido. Impuesto General Indirecto Canario (nuevo PGC)..... (Miguel Ángel Gálvez Linares y Javier Romano Aparicio)	147
13/2008 Estudio empírico de la asociación entre concentración accionarial y características económico-financieras de las empresas..... (Francisco Javier Jimeno de la Maza y Mercedes Redondo Cristóbal)	203
RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS	247

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

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

C/ Viriato, 52 - 28010 MADRID
Telf.: 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 (2008) 129,81 € (IVA no incluido)

Comprende dos volúmenes:

- 1.º Legislación, Consultas, Jurisprudencia.
- 2.º Comentarios y Casos prácticos.

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2008) 187,51 € (IVA no incluido)

(Comprende los dos volúmenes indicados anteriormente y al final de cada año se recopilan en Tomos independientes: Legislación, Jurisprudencia, Consultas tributarias y Normativa contable).

- NÚMEROS SUELTOS (Completo):

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

© 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.

EL RÉGIMEN ESPECIAL DEL GRUPO DE ENTIDADES EN EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

ANDREA GARCÍA CASTELAO

*Abogada Baker & McKenzie
Máster en Tributación por el CEF*

Extracto:

El pasado 1 de enero de 2008 entró en vigor el Régimen Especial del Grupo de Entidades del Impuesto sobre el Valor Añadido que introduce una serie de disposiciones con efectos positivos para los grupos de entidades, en la medida en que este régimen especial genera un notable alivio financiero para aquellos grupos que decidan acogerse al mismo, a la vez que les dota de una gran autonomía organizativa.

Se expone el origen y contenido de este régimen especial así como una comparativa del mismo con el denominado «VAT Grouping» establecido por otros países de la Unión Europea. Para ello se analizan las características del perímetro subjetivo del grupo de entidades a efectos de IVA, haciendo especial hincapié en la posibilidad de que las entidades *holding* puras puedan formar parte del grupo; las condiciones para la aplicación de este régimen especial así como las causas de exclusión del mismo, poniendo de manifiesto algunos supuestos problemáticos que se generan en ciertos casos de exclusión. Por último, se aborda el contenido sustantivo del régimen apoyado por ejemplos prácticos y las especialidades que se han regulado en relación con las obligaciones formales y los procedimientos de comprobación de los que puedan ser objeto las entidades que decidan aplicar el régimen especial.

Palabras clave: IVA y Régimen Especial del Grupo de Entidades.

Sumario

- I. Origen del Régimen Especial del Grupo de Entidades.
- II. El VAT Grouping: normativa comunitaria.
- III. El Régimen Especial del Grupo de Entidades en España.
 - III.1. Características del Régimen Especial del Grupo de Entidades.
 - III.2. Definición del Grupo de Entidades: perímetro subjetivo.
 - III.3. La entidad dominante.
 - III.4. La entidad dependiente.
 - III.5. Condiciones para la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades.
 - III.6. Causas determinantes de la pérdida del derecho a aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades.
 - III.7. Supuestos problemáticos cuando se produce la exclusión del Régimen Especial del Grupo de Entidades.
 - III.8. Contenido del Régimen Especial del Grupo de Entidades.
 - III.9. Obligaciones formales.
 - III.10. Comprobación.
- IV. Conclusiones.

Bibliografía

I. ORIGEN DEL RÉGIMEN ESPECIAL DEL GRUPO DE ENTIDADES

La Sección segunda del Capítulo I de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre de 2006, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal (en lo sucesivo LMPFF) introdujo diversas modificaciones en la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido (en lo sucesivo LIVA).

Entre dichas modificaciones, el artículo Tercero.Cuatro de la LMPFF añadió un nuevo Capítulo XI al Título IX de la LIVA mediante el cual se viene a regular el Régimen Especial del Grupo de Entidades.

Este Régimen de tributación no aparecía en el texto del proyecto de ley remitido al Congreso y su incorporación a la normativa de imposición indirecta se produjo durante el trámite parlamentario. Concretamente, se publicaron en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el 21 de septiembre de 2006 las enmiendas propuestas en el Senado a la LMPFF, entre las que la enmienda número 144 del Grupo Parlamentario Catalán en el Senado de Convergència i Unió y la enmienda número 148 del Grupo Parlamentario Socialista proponían la adición a la LIVA del denominado Régimen Especial del Grupo de Entidades.

Quizá la desaparición de las leyes anuales de medidas fiscales, administrativas y del orden social, a través de las cuales seguramente se hubiera incorporado en el pasado este nuevo régimen a la LIVA haya supuesto que haya sido la LMPFF, que se estaba tramitando en ese momento y que tiene el rango de ley tributaria sustantiva, el instrumento mediante el que se apruebe dicho Régimen fiscal especial.

En este sentido, debe de hacerse notar lo llamativo de la aprobación de este régimen en la LMPFF, en la medida en que la finalidad del Régimen especial no está relacionada con la introducción de medidas para la prevención del fraude fiscal sino que, más bien, persigue contribuir a la máxima plasmación del principio de neutralidad que inspira de modo esencial la aplicación del IVA.

Así, la justificación de las enmiendas anteriormente mencionadas respecto de la finalidad del Régimen especial se asienta sobre los propósitos siguientes:

- Simplificar notablemente la operativa de los grupos de entidades.
- Evitar desfases financieros entre los resultados de las distintas entidades que forman un grupo.
- Que las estrategias de especialización de los grupos de empresas no se vean entorpecidas por la existencia del impuesto.
- Compaginar las ventajas que se derivan de la consideración como un único empresario o profesional de las distintas entidades integradas en un grupo de empresas con la mayor operatividad posible en el funcionamiento del impuesto.

En efecto, la conclusión no puede ser sino que el Régimen especial ha de relacionarse con otras causas distintas a las que podrían predicarse de las medidas que intentan prevenir el fraude, en la medida en que de lo expuesto resulta que la *ratio esendi* del régimen hay que residenciarla en el positivo efecto que para las empresas del grupo representa el hecho de que el valor añadido intragrupo generado por la totalidad de las empresas integrantes del grupo solo sea objeto de imposición cuando se materialice frente a terceros, circunstancia generadora de un notable alivio financiero y una gran autonomía organizativa que deberá tener en consideración exclusivamente circunstancias de estrategia empresarial, sin interferencias de naturaleza impositiva.

Es cierto que en otros Estados miembros el régimen aplicable a los grupos se establece también como instrumento de lucha contra determinadas modalidades de fraude relacionadas con las operaciones vinculadas, pero no es el caso español, dada la estructura que de la configuración del Régimen especial se ha hecho y que más adelante se analizará.

II. EL VAT GROUPING: NORMATIVA COMUNITARIA

El artículo 11 de la Directiva 112/2006/CE del Consejo, de 28 de noviembre, relativa al sistema común del Impuesto sobre el Valor Añadido (que recoge el antiguo art. 4.4 de la Sexta Directiva, 77/388/CEE del Consejo, de 17 de mayo de 1977, en materia de armonización de las legislaciones de los Estados miembros relativas a los impuestos sobre el volumen de negocios), establece la posibilidad de que los Estados miembros consideren como un solo sujeto pasivo a las personas establecidas en el territorio de ese mismo Estado miembro, que gocen de independencia jurídica pero que se hallen firmemente vinculadas entre sí en los órdenes financiero, económico y de organización.

De este modo, el VAT Grouping habilita a los Estados a que consideren como un solo sujeto pasivo a grupos de entidades, de forma que no existen entregas de bienes o prestaciones de servicios

realizadas entre miembros de un grupo de entidades. No obstante, como más adelante se abordará, en el caso de España e Italia no puede hablarse de la existencia de un único sujeto pasivo a efectos del impuesto que suponga que las operaciones intragrupo se eliminen, como sí ocurre en el resto de Estados miembros que han transpuesto el artículo 11 de la Directiva 112/2006/CE.

En consonancia con lo anterior, pueden señalarse ciertas ventajas derivadas de la adhesión del grupo de empresas al VAT Grouping, con carácter general, para el sistema implantado por la mayoría de los Estados miembros:

- La adhesión al VAT Grouping reduce los trámites administrativos.
- En la medida en que el efecto negativo de las operaciones exentas que se realizan entre entidades del grupo se neutraliza, se mejora el ratio de deducción del grupo de entidades.
- Se eliminan los riesgos asociados al tratamiento erróneo de las operaciones entre entidades vinculadas –*transfer pricing*–.
- Se reducen los costes financieros derivados del IVA en la medida en la que puede procederse a una compensación global dentro del grupo de los resultados individuales de cada una de las entidades que lo conforman.

Como podrá comprobarse tras el análisis de la configuración del VAT Grouping en España, no puede predicarse del sistema del Régimen Especial del Grupo de Entidades aprobado por la LMPFF que las anteriores ventajas vayan a darse para los grupos de entidades que se acojan al actual Régimen especial en nuestro territorio de aplicación del impuesto.

Y es que, aunque se hable de un sistema común del IVA en Europa, lo cierto es que no todos los Estados miembros han implementado el VAT Grouping del mismo modo, habiendo diferencias tan importantes entre unos Estados y otros, como son, principalmente:

- Si el Régimen se configura como optativo o como preceptivo.
- El ámbito objetivo del Régimen especial (si puede acogerse cualquier grupo de entidades o, por ejemplo, solo las que pertenecen a un determinado sector).
- El ámbito territorial del Régimen (si se trata de un Régimen *cross-border*, donde pueden acogerse entidades no residentes que pertenecen a un grupo de entidades cuya entidad dominante está establecida en el Estado miembro ¹, o si, por el contrario, solo pueden formar parte del grupo aquellas entidades que estén establecidas en el Estado miembro).

¹ Territorio al que resulta de aplicación el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea y con exclusión de los territorios que figuran en el artículo 6 de la Directiva 2006/112/CE.

Actualmente el VAT Grouping está implantado en los siguientes países:

- Finlandia
- Suecia
- Estonia
- Dinamarca
- Alemania
- Reino Unido
- Irlanda
- Holanda
- Italia
- Austria
- Hungría
- Chipre
- Bélgica (solo desde 2007)
- España (a partir de 2008)

En Luxemburgo, Polonia, República Checa, Francia y Letonia está en este momento siendo considerada la posibilidad de implantar el VAT Grouping.

Las principales peculiaridades del VAT Grouping en los Estados miembros en que ha sido implantado pueden resumirse en el siguiente cuadro:

Características	Desventaja	País
El VAT Grouping es OBLIGATORIO para determinados grupos de entidades	Potencial existencia de grupos cuya gestión resulte extremadamente difícil	HOLANDA ALEMANIA AUSTRIA ESTONIA
VAT Grouping RESTRINGIDO al sector financiero	Ausencia de generalidad (solo algunos grupos de entidades pueden beneficiarse del VAT Grouping)	SUECIA FINLANDIA HUNGRÍA
El VAT Grouping no resulta de aplicación a sujetos pasivos exentos	Ausencia de generalidad (solo algunos grupos pueden beneficiarse del VAT Grouping)	DINAMARCA CHIPRE
.../...		

.../...		
Las operaciones intragrupo quedan sujetas a IVA	Ausencia de generalidad (solo algunos grupos pueden beneficiarse del VAT Grouping)	ESPAÑA ITALIA
Las transmisiones intragrupo de terrenos quedan sujetas a IVA	Ausencia de generalidad respecto de determinadas operaciones	IRLANDA
Se encuentran en vigor disposiciones antiabuso relacionadas con el VAT Grouping	Riesgo de inseguridad jurídica en la comprobación administrativa	REINO UNIDO

De lo anterior se deduce que, si bien la normativa comunitaria «armoniza» el IVA, no establece un único impuesto para toda la Comunidad en la medida en que los Estados miembros tienen capacidad de elección y este Régimen de tributación es uno de los ejemplos más claros de las discrepancias que pueden surgir en la transposición de la normativa comunitaria por los Estados miembros.

Sin embargo, como consecuencia del principio de primacía, las normas que integran el Derecho Comunitario prevalecen sobre la normativa de los Estados miembros, produciéndose esta preferencia incluso aunque no se produzca adaptación de las normas nacionales a las disposiciones del Derecho Comunitario.

Este principio, junto con el principio de efecto directo del Derecho Comunitario, que supone que la interpretación de las normas nacionales ha de hacerse a la luz del Derecho Comunitario, refuerza la seguridad jurídica del sistema si bien, como anteriormente se ponía de manifiesto, no se llega a un sistema uniforme (un único impuesto para toda la Comunidad), lo que en el concreto ámbito del Régimen Especial del Grupo de Entidades supone que la planificación fiscal tenga una mayor relevancia.

En mi opinión, el uso que de la habilitación del artículo 11 de la Directiva 112/2006/CE ha realizado España no reproduce, en lo que se refiere a la técnica en que se instrumenta la operativa del Régimen, el contenido de dicha habilitación. El grupo no tiene la consideración de sujeto pasivo del IVA único sino que, como se verá, el Régimen especial español introduce una serie de reglas que afectan a la determinación de la base imponible de las operaciones intragrupo, así como una serie de facultades, que no se encuentran previstas en la normativa comunitaria.

De este modo, aunque nuestro Régimen especial llegue al mismo resultado *de facto* que el establecido por los países en los que las operaciones intragrupo no quedan sujetas a gravamen (teniendo, por ende, el grupo como tal la condición de sujeto pasivo del IVA), que los medios utilizados para la consecución de dicho resultado por España se ajusten a las disposiciones comunitarias puede resultar cuanto menos discutible. Por este motivo, existe un riesgo considerable de investigación de este Régimen especial de tributación por la Comisión Europea. No obstante, en la defensa del VAT Grouping español habrá de tenerse presente que el artículo 249 del Tratado de la Unión Europea dispone que las Directivas vinculan a los Estados miembros en cuanto a los resultados que han de obtenerse con las medidas adoptadas para su transposición.

III. EL RÉGIMEN ESPECIAL DEL GRUPO DE ENTIDADES EN ESPAÑA

El Régimen Especial del Grupo de Entidades en el IVA ² entrará en vigor el **1 de enero de 2008** ³ y resultará de aplicación en el territorio de aplicación del Impuesto (en lo sucesivo TAI) ⁴ a todas las operaciones cuyo impuesto se devengue a partir de dicha fecha.

El análisis del Régimen especial exige acudir al Capítulo XI al Título IX de la LIVA así como en el Capítulo VII del Reglamento del IVA ⁵ aprobado por Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre (en lo sucesivo RIVA).

III.1. Características del Régimen Especial del Grupo de Entidades.

La primera característica que ha de señalarse del Régimen Especial del Grupo de Entidades es que, conforme al artículo 163.Quinquies.Uno de la LIVA («Podrán aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades...») el Régimen especial se configura como un régimen optativo o **voluntario**.

Además, la condición de voluntario del Régimen especial ha de predicarse en una doble vertiente: primero porque ha de optarse expresamente por la aplicación del mismo y segundo, porque, en la medida en que existen dos niveles de aplicación del mismo, nivel básico y nivel avanzado, ha de optarse adicionalmente por la aplicación del segundo de ellos. De este modo, se deja en manos de los sujetos pasivos del impuesto la decisión sobre el grado de complejidad en la aplicación del Régimen especial que están dispuestos o consideran factible asumir.

Es más, la configuración del grupo también es **discrecional** en la medida en que puede decidirse por el grupo de entidades cuáles van a aplicar el Régimen y cuáles no; es decir, qué entidades van a subsumirse en el ámbito de aplicación del Régimen especial.

Una segunda característica del Régimen es **que no coincide ni está condicionado por el Régimen de consolidación fiscal** establecido en el Capítulo VII del Título VII de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobada por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo (en lo sucesivo LIS). En este sentido, se trata de regímenes independientes, de tal forma que es posible acogerse al Régimen de consolidación fiscal y no al Régimen Especial del Grupo de Entidades en el IVA, así como a la inversa. Adicionalmente, los requisitos de aplicación de ambos regímenes difieren notablemente.

² La disposición final primera de la LMPFF prevé un Régimen similar en relación con el Impuesto General Indirecto Canario (IGIC).

³ Disposición adicional séptima de la LMPFF.

⁴ Se considera TAI, según el artículo 3 de la LIVA, la Península Española y las Islas Baleares.

⁵ Este capítulo del Reglamento del IVA se ha introducido por el Real Decreto 1466/2007, de 2 de noviembre, por el que se modifican el Reglamento del IVA, aprobado por Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre, así como el Real Decreto 2538/1994, de 29 de diciembre, por el que se dictan las disposiciones de desarrollo del IGIC.

En tercer lugar, el Régimen **no está restringido a ningún sector de actividad** como ocurriría en países como Finlandia, Suecia y Hungría.

En cuarto lugar, una característica que diferencia el Régimen especial establecido en la LIVA de la normativa de otros Estados miembros es que **las operaciones realizadas entre los miembros del grupo de entidades se encuentran dentro del ámbito de aplicación del IVA.**

Por último, el Régimen especial se caracteriza por tener dos niveles de aplicación que denominaré «**nivel básico**» y «**nivel avanzado**». Este hecho, en la práctica, comporta, como se verá, que puedan diferenciarse dentro del Régimen especial, a su vez, dos regímenes:

- (i) Una compensación financiera de saldos intragrupo («nivel básico»).
- (ii) Un Régimen especial *strictu sensu* («nivel avanzado»).

III.2. Definición del Grupo de Entidades: perímetro subjetivo.

A continuación se tratará de analizar el artículo 163. Quinquies de la LIVA que regula los requisitos subjetivos del Régimen Especial del Grupo de Entidades.

El apartado Uno de este artículo establece que «**podrán aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades los empresarios o profesionales que formen parte de un grupo de entidades**».

Por lo tanto, la primera cuestión a considerar es qué alcance tiene esta referencia a la condición de empresarios o profesionales de las entidades integrantes del grupo a efectos del Régimen especial.

A este respecto, que una entidad tenga o no la condición de empresario o profesional, según el artículo 5 de la LIVA, es una cuestión que no está exenta de dudas.

Esto es así porque, si bien el artículo 5 de la LIVA establece que **las sociedades mercantiles se reputarán empresarios o profesionales en todo caso**, la doctrina administrativa en aplicación de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) –entre otros, casos C 77/01 EDM; C 142/99 Floridienne; C 16/00 CIBO; C 80/95 HARNAS; C 60/90 Polystar– considera que, pese al tenor literal de la LIVA, algunas entidades mercantiles no tienen la consideración de empresarios o profesionales, de suerte que pese a la claridad del actual artículo 5 de la LIVA, la condición de empresario o profesional de las entidades mercantiles se convierte en una presunción que admite prueba en contrario.

Conforme al criterio administrativo (Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central de 28 de septiembre de 2005 y contestación a Consulta Vinculante de la Dirección General de Tributos V1703/2006, de 30 de agosto de 2006) las sociedades de mera tenencia de valores (*holding*

puras), así como las sociedades de mera tenencia de bienes (excluidas las que realizan actividades de arrendamiento), no tienen la consideración de empresarios o profesionales, perdiendo, por tanto, su condición de sujeto pasivo a efectos del impuesto.

Esta cuestión toma especial relevancia en el ámbito del Régimen Especial del Grupo de Entidades, en la medida en que si la entidad cabecera del grupo actúa como *holding* pura (es decir, todos sus ingresos derivan de la mera tenencia de las participaciones del resto de sociedades del grupo) y la **aplicación del Régimen especial viene condicionada, como veremos, porque exista una sociedad dominante que no sea dependiente de ninguna otra entidad en el territorio de aplicación del impuesto**, numerosos grupos de entidades no podrían aplicar el Régimen especial. No obstante, la posibilidad de que las entidades *holding* puras puedan formar parte del grupo de entidades se abordará en el apartado dedicado a los requisitos que debe de cumplir una entidad para ser considerada como dominante del grupo de entidades.

El artículo 163.Quinquies.Uno de la LIVA continúa estableciendo que «Se considerará como grupo de entidades el formado por una entidad dominante y sus entidades dependientes, siempre que las **sedes de actividad económica o establecimientos permanentes de todas y cada una de ellas radiquen en el territorio de aplicación del impuesto**».

Sin perjuicio de que más adelante se abordará la configuración que este Régimen especial realiza de la entidad dominante y las entidades dependientes, quiere hacerse en este momento hincapié en el criterio de mera territorialidad que rige el Régimen especial.

Con criterio de mera territorialidad se hace referencia al hecho de que las sedes de actividad económica o establecimientos permanentes de todas y cada una de las entidades que pertenecen al grupo deben radicar en el TAI. De este modo, quedan excluidas todas las filiales que se encuentren fuera del TAI, así las sociedades cuya sede de actividad económica radique en Canarias, Ceuta y Melilla estarán excluidas de este Régimen, lo que supone una primera diferencia en relación con el Régimen de consolidación fiscal, dado que el ámbito de aplicación del Impuesto sobre Sociedades sí incluye a dichos territorios. No obstante, sí podría formar grupo de entidades a efectos del Régimen especial el establecimiento permanente fijado en el TAI respecto de las entidades cuyas participaciones estén afectas al mismo.

De este modo, una entidad cuya sede de actividad económica radica en el TAI teniendo en cuenta las reglas del artículo 69.Cinco de la LIVA ⁶ y que tenga, a su vez, un establecimiento perma-

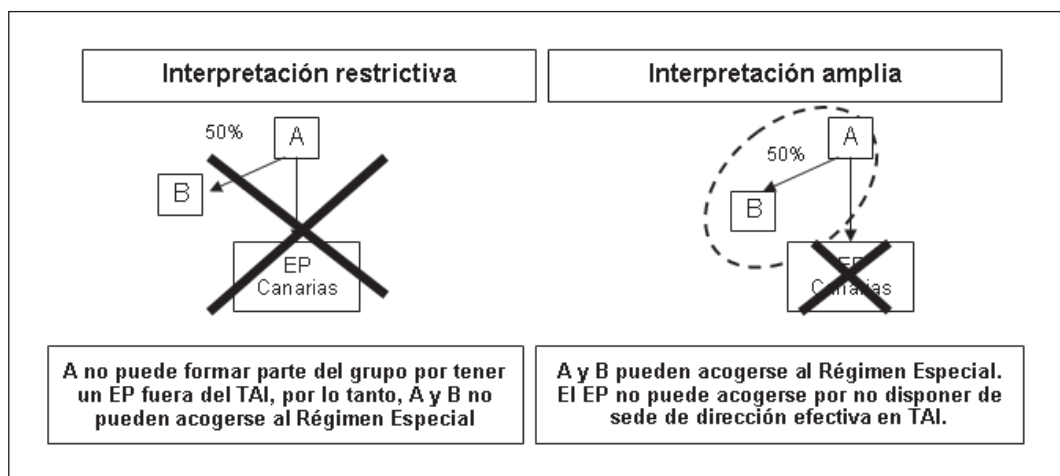
⁶ «A efectos de este Impuesto, se considerará establecimiento permanente cualquier lugar fijo de negocios donde los empresarios o profesionales realicen actividades económicas. En particular tendrán esta consideración: a) La sede de dirección, sucursales, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, tiendas y, en general, las agencias o representaciones autorizadas para contratar en nombre y por cuenta del sujeto pasivo b) Las minas, canteras o escoriales, pozos de petróleo o de gas u otros lugares de extracción de productos naturales c) Las obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de 12 meses d) Las explotaciones agrarias, forestales o pecuarias e) Las instalaciones explotadas con carácter de permanencia por un empresario o profesional para el almacenamiento y posterior entrega de sus mercancías f) Los centros de compras de bienes o de adquisición de servicios g) Los bienes inmuebles explotados en arrendamiento o por cualquier título.»

nente en Canarias, podría quedar incorporada al grupo de entidades. Sin embargo, se entiende, por otra parte, que una sociedad establecida en Canarias que posea un establecimiento permanente en el TAI no puede acogerse al Régimen Especial del Grupo de Entidades del IVA.

Esta limitación relativa a la necesidad de que las sedes de actividad económica se encuentren en el TAI tiene su fundamento en que las entidades que apliquen el Régimen especial y realicen operaciones fuera del TAI las declaren en dichos territorios, no pudiendo incluirse en las declaraciones agregadas del grupo.

Por este motivo, la expresión «que las sedes de actividad económica o establecimientos permanentes de todas y cada una de ellas radiquen en el territorio de aplicación del impuesto», a pesar de su confusa redacción, no debería suponer que una entidad que tiene su sede de actividad económica en el TAI, pero que disponga de establecimientos permanentes fuera de él no pueda optar por acogerse al Régimen Especial del Grupo de Entidades ⁷.

De este modo, pueden distinguirse dos posibles interpretaciones de la norma «que las sedes de actividad económica o establecimientos permanentes de todas y cada una de ellas radiquen en el territorio de aplicación del impuesto», tal y como se resume en el siguiente esquema:



Por último, el apartado Uno del artículo 163.Quinquies de la LIVA establece expresamente que «ningún empresario o profesional podrá formar parte simultáneamente de más de un grupo de entidades». Esta previsión tiene sentido en relación con el grado de participación exigido en las entidades dependientes que abordaremos en el siguiente apartado. Así, se requiere que la entidad dominante posea al menos un 50% del capital de la entidad que va a considerarse dependiente. Este precepto evita que pudiese darse el hipotético caso de que una entidad dependiente pudiese formar

⁷ Esta opinión se fundamenta en los comentarios que, hasta el momento, han surgido respecto a esta concreta cuestión – Antonio José RODRÍGUEZ VEGA (Carta Tributaria, Monografías, 5/2007, 1.ª quincena de marzo, CISS) y Marcos ÁLVAREZ SUSO y Antonio ROMERO DE LA VEGA (Comentario de Autor, ACTUM n.º 2, abril 2007).

parte simultáneamente de dos grupos, ya que esta situación tendría difícil acomodo con el artículo 11 de la Directiva 112/2006/CE, que exige que las personas que puedan ser consideradas como un único sujeto pasivo «se hallen firmemente vinculadas entre sí en los órdenes financiero, económico y de organización».

III.3. La entidad dominante.

El artículo 163.Quinquies.Dos de la LIVA establece que se considerará como entidad dominante aquella que cumpla los requisitos siguientes:

1. Que tenga personalidad jurídica propia o bien, se trate de un establecimiento permanente ubicado en el TAI.

No obstante, tratándose de un establecimiento permanente ubicado en el TAI, este solo puede tener la condición de entidad dominante respecto de las entidades cuyas participaciones estén afectas al mismo.

De la dicción literal del citado artículo 163.Quinquies.Dos se puede afirmar, a excepción de los establecimientos permanentes, que se impide acceder a la condición de dominante a otros empresarios o profesionales a efectos del IVA carentes de personalidad jurídica propia como las herencias yacentes o las comunidades de bienes –art. 84.Tres LIVA ⁸–.

En cuanto a los establecimientos permanentes, como más adelante se verá, podrán ser entidades dominantes en relación con entidades cuyas participaciones estén afectas a los mismos, sin embargo no podrán ser entidades dependientes.

A falta de una mayor concreción futura, a los efectos de valorar el requisito de que se trate de participaciones afectas al establecimiento permanente parece razonable acudir al artículo 16.Uno de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes ⁹.

Por otra parte ha de llamarse la atención sobre el hecho de que este precepto no exige que la entidad dominante tenga la condición de empresario o profesional expresamente, sino que solo se hace referencia a que tenga personalidad jurídica propia.

Por tanto, una interpretación literal del mismo podría entrar en contradicción con lo establecido en el apartado Uno del artículo 163.Quinquies que, como se hacía referencia, establece que

⁸ El artículo 84.Tres de la LIVA establece que «Tienen la consideración de sujetos pasivos las herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades que, careciendo de personalidad jurídica, constituyan una unidad económica o un patrimonio separado susceptible de imposición, cuando realicen operaciones sujetas al impuesto».

⁹ Aprobada por Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo.

«podrán aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades los empresarios o profesionales que formen parte de un grupo de entidades». Como se verá, la relación entre estos preceptos tiene una gran relevancia a efectos de determinar si las entidades *holding* o de mera tenencia de bienes (excluidas las que realicen actividades de arrendamiento) pueden formar parte del grupo de entidades.

2. Que tenga una participación, directa o indirecta, de al menos el 50% del capital de otra u otras entidades.

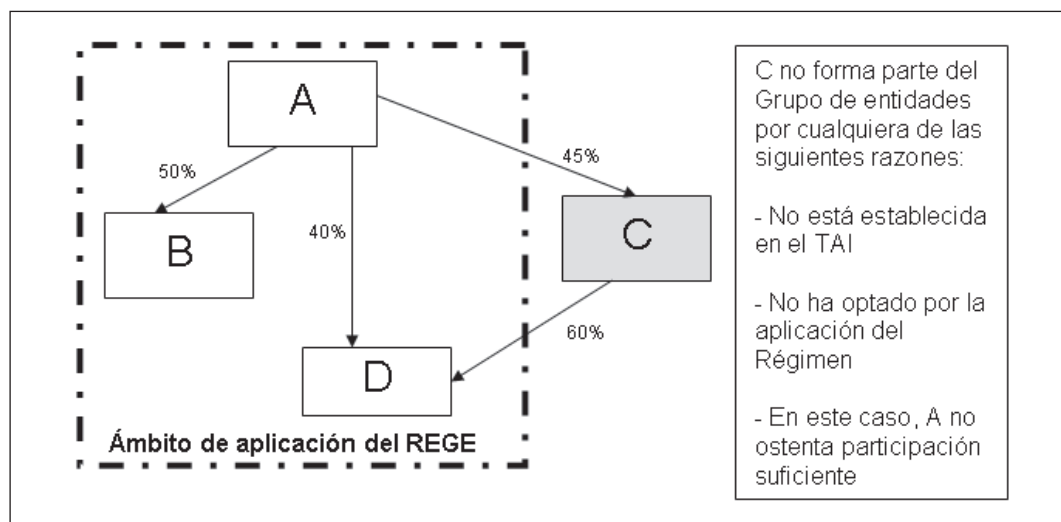
El porcentaje de participación exigido para constituir una entidad dominante en el Régimen Especial del Grupo de Entidades es menos restrictivo que el exigido en el Régimen de consolidación fiscal del Impuesto sobre Sociedades que requiere una participación del 75%, por lo que ni siquiera un grupo de entidades sometido a ambos regímenes debería tener perímetros subjetivos idénticos. Tampoco tiene que coincidir con el grupo de sociedades a efectos de formulación de cuentas anuales consolidadas, ya que la definición del artículo 42 del Código de Comercio es diferente tanto en la redacción dada por la Ley 62/2003 aplicable hasta el año 2007, como en la redacción recientemente aprobada por la Ley 16/2007, aplicable a partir del ejercicio 2008.

Adicionalmente, quedan por definir los criterios de cómputo de la participación indirecta, ya que mientras la enmienda presentada por el PSOE establecía una remisión expresa a los criterios del Impuesto sobre Sociedades, la redacción definitiva del artículo 163. Quinquies. Dos de la LIVA guarda silencio.

A pesar de que aún no ha habido abundantes publicaciones sobre esta materia, sí es cierto que los autores¹⁰ que abordan esta problemática entienden que la ausencia de criterio legal sobre la determinación de este porcentaje de participación debe suplirse acudiendo a los criterios fijados en la LIS que resulten aplicables, en especial a los contenidos en su artículo 69. No obstante, no parece procedente excluir a las sociedades sobre las que exista un dominio indirecto cuando la sociedad intermedia no integre el grupo (por aplicación del criterio conocido como «de la rama truncada» en el ámbito del Régimen de consolidación del Impuesto sobre Sociedades).

En consecuencia, puede interpretarse que para cumplir con el requisito de participación que exige la aplicación del Régimen especial deberá tenerse en consideración el porcentaje de participación que se ostente a través de entidades intermedias que no formen parte del grupo, lo que puede dar lugar a las siguientes situaciones:

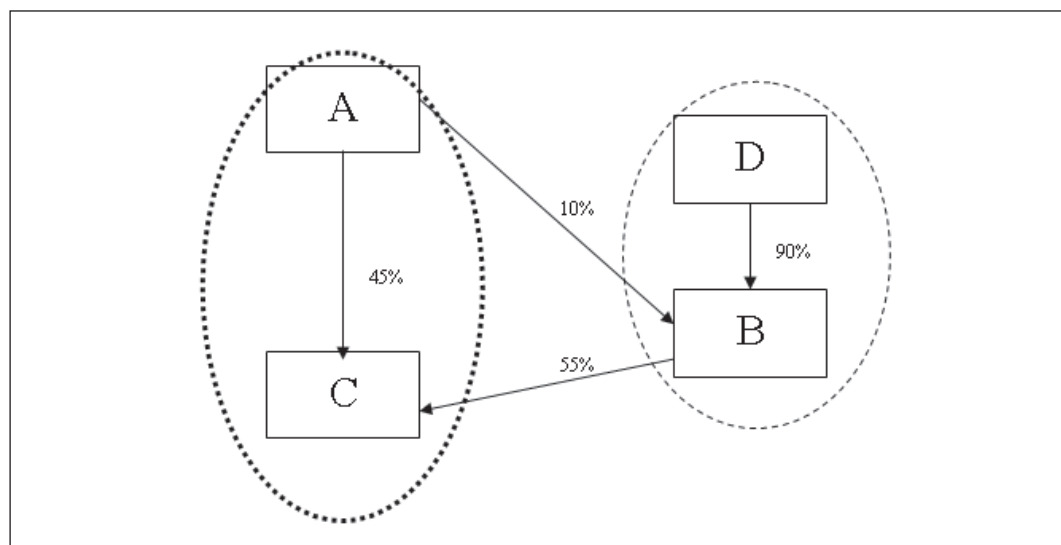
¹⁰ José Manuel de BUNES IBARRA y Francisco Javier SÁNCHEZ GALLARDO (*Revista de Contabilidad y Tributación*, CEF, núm. 289, abril) y Marcos ÁLVAREZ SUSO y Antonio ROMERO DE LA VEGA (Comentario de Autor, *ACTUM* n.º 2, abril 2007).



Como se comprueba en la figura anterior, si se sostiene que para llegar al porcentaje de participación necesario para aplicar el Régimen especial puede computarse la participación que se ostente a través de sociedades intermedias que no formen parte del grupo, el grupo de entidades vendría formado por las entidades A, B y D con la sociedad A como dominante.

Por el contrario, si se sostiene que no puede computarse la participación truncada en la entidad C, la entidad D no podría formar parte del grupo en tanto que la participación que la entidad A ostenta en la entidad D (el 40%) no resultaría suficiente.

Por otra parte, la configuración actual del Régimen también puede dar lugar a una situación como la que se muestra a continuación:



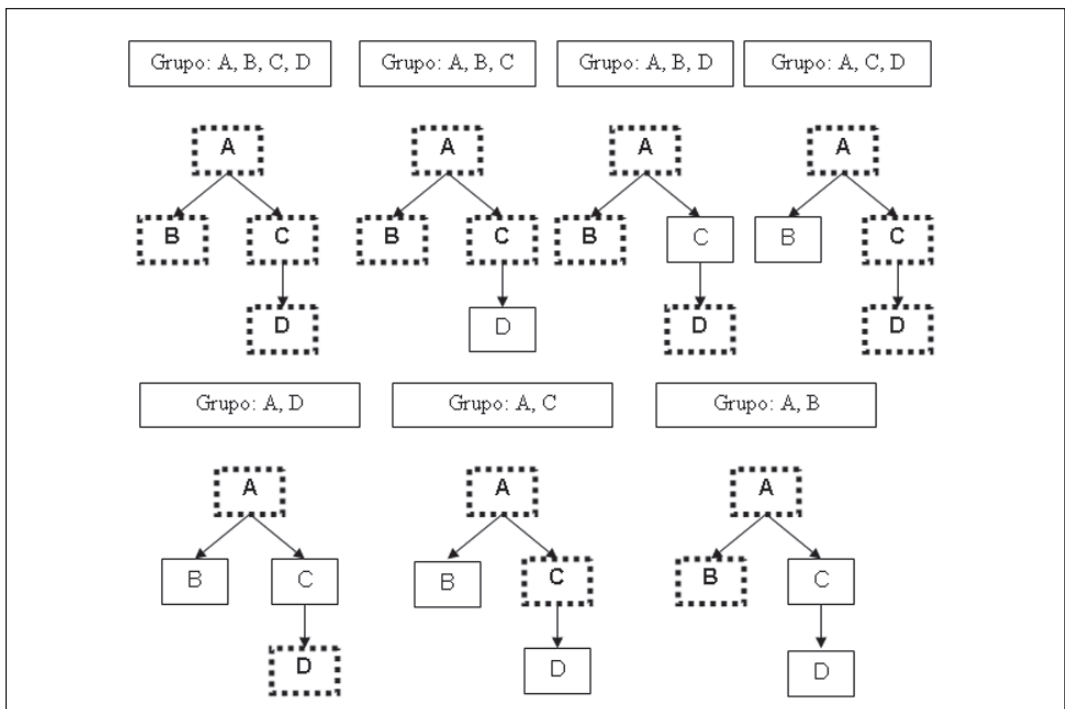
Dado que la participación de la entidad A sobre la entidad C es $45\% + (10\% \times 55\%) = 50,5\%$, A podrá formar grupo con la entidad C.

Por su parte, la entidad D podría integrar un grupo de entidades con la entidad B, pero no podrá integrar un grupo de entidades con la C, ya que su porcentaje de participación indirecta no alcanza el 50%.

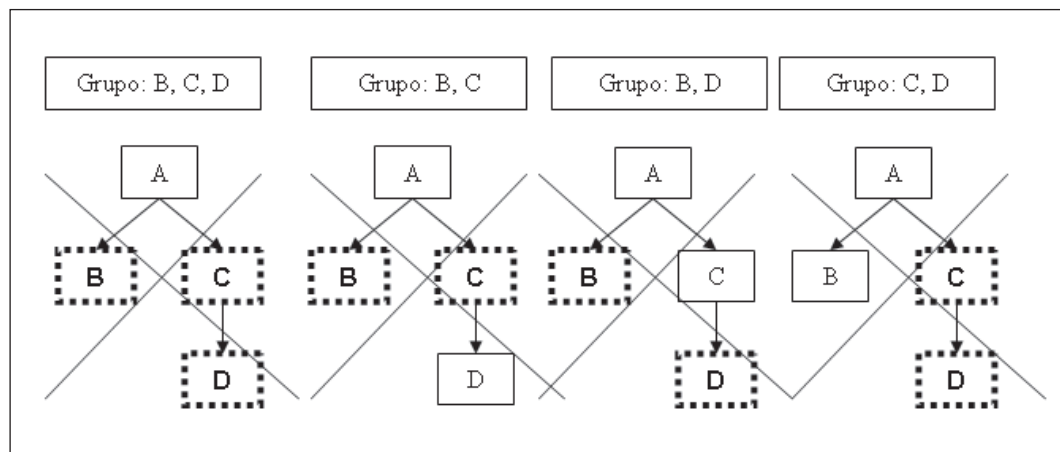
Sin embargo, este ejemplo trata de llamar la atención sobre el hecho de que el órgano social encargado de tomar la decisión de formar parte del grupo será el Consejo de Administración de C (como se expondrá más adelante) que, tal y como se aprecia en el ejemplo, estará formado mayoritariamente por miembros de la entidad B y D. En estas condiciones, con carácter general, no parece factible la integración efectiva de la entidad C en un grupo dominado por la entidad A, menos aún si ello implica ceder en favor de dicha entidad saldos de IVA a compensar.

Por otra parte, el hecho de que respecto de la participación de la entidad dominante en las entidades dependientes se considere el grado de participación en vez del grado de control (como ocurre en el ámbito mercantil) permite que exista una importante flexibilidad en la configuración del grupo.

Así, suponiendo un grupo de entidades formado por las entidades A, B, C y D, donde la entidad A tiene la consideración de entidad dominante y posee un porcentaje de participación del 51% en cada una de las restantes entidades, podrían formarse los siguientes grupos de entidades:



Sin embargo, los grupos formados por las siguientes entidades no podrían acogerse al Régimen especial:



Adicionalmente, debe llamarse la atención sobre el hecho de que, al aludir la norma únicamente a la participación en el capital, las acciones sin voto podrán computarse a efectos de la determinación del porcentaje del 50% de participación, así como también las acciones rescatables.

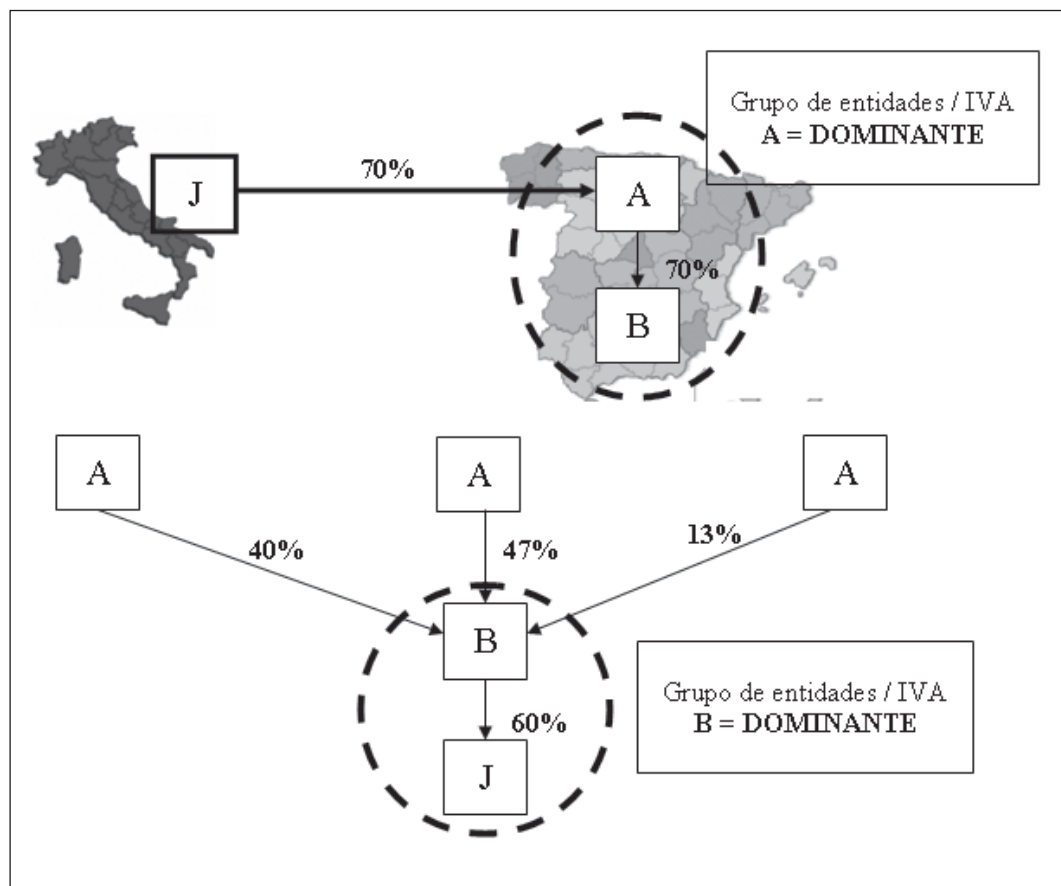
3. Que dicha participación se mantenga durante todo el año natural.

Esta regla despliega sus efectos con independencia del período impositivo a efectos del Impuesto sobre Sociedades y del IVA. Adicionalmente, es obligado señalar que la misma no supone que sea necesario esperar a que la tenencia alcance un año para poder aplicar el Régimen especial, sino que se precisa que la participación mayoritaria dure un año natural (ya que tanto los períodos de opción como de renuncia, como se verá, se establecen por períodos referidos al año natural).

4. Que no sea dependiente de ninguna otra entidad establecida en el TAI que reúna los requisitos para ser considerada como dominante.

La entidad dominante ha de ser cabecera del grupo en el TAI, lo que no quiere decir que no pueda tratarse de una entidad participada por otras entidades (que no superen, obviamente el porcentaje de participación directa o indirecta del 50% si se trata de entidades establecidas en el TAI o cualquier porcentaje de participación si se trata de entidades no establecidas en el TAI).

De este modo, caben las siguientes situaciones:

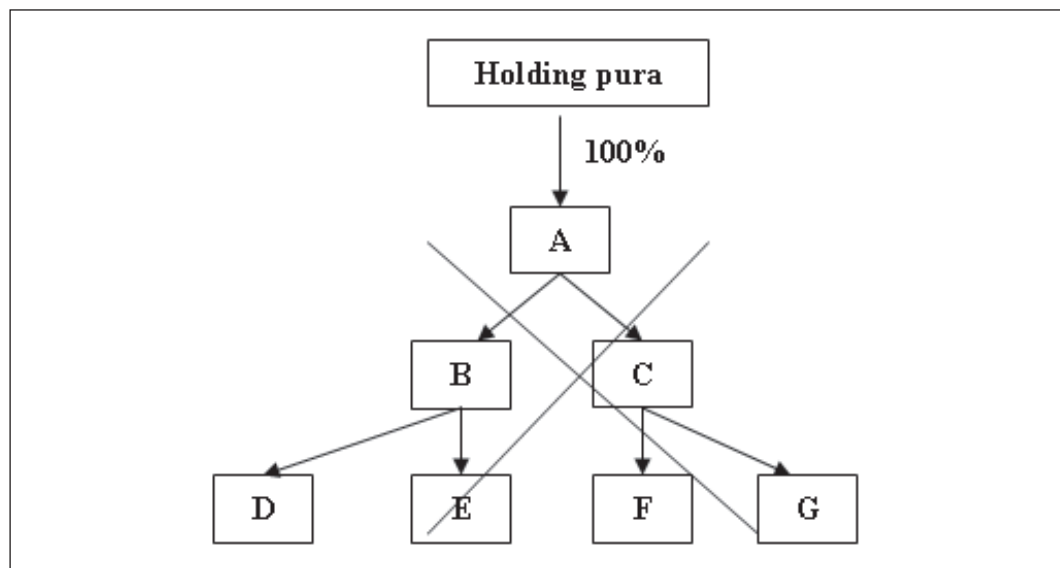


Posibilidad de que la Entidad dominante pueda ser una entidad *holding* pura o de mera tenencia de bienes (excluidas las que realizan actividades de arrendamiento).

Como se exponía en apartados anteriores, el artículo 163. Quinquies de la LIVA establece que «podrán aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades los empresarios o profesionales que formen parte de un grupo de entidades». Sin embargo, al analizar los requisitos que debe cumplir una entidad para poder ser considerada como entidad dominante, no se exige de forma expresa que dicha entidad tenga la consideración de empresario o profesional, sino, únicamente que la misma tenga personalidad jurídica propia.

A pesar de que podría defenderse que las entidades *holding* puras o de mera tenencia de bienes (excluidas las que realizan actividades de arrendamiento) no pueden ser consideradas entidades dominantes por no ser consideradas empresarios o profesionales a efectos de IVA, este criterio conllevaría que los grandes grupos empresariales no pudiesen aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades al estar controlados en su mayoría por una entidad *holding* pura (incumpléndose el requisito de no ser dependiente de ninguna otra entidad en el TAI para que alguna de las entidades de dichos grupos empresariales pudiese ser considerada como entidad dominante).

Así, en el siguiente ejemplo, al estar la entidad A controlada por una entidad *holding* pura cuya sede de actividad radica en el TAI, esta entidad no podría formar grupo con todas sus entidades dependientes, a efectos del Régimen especial:

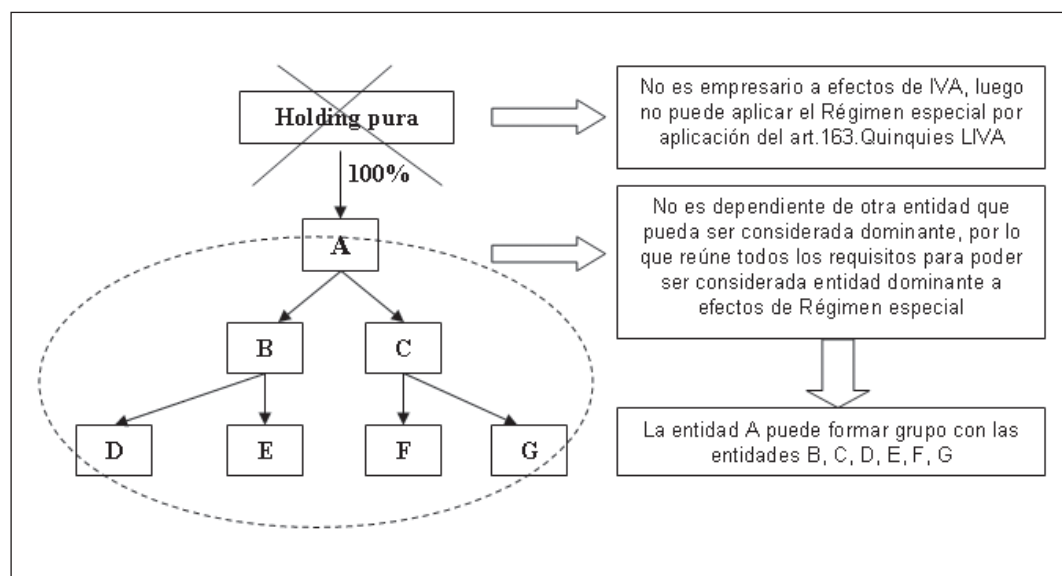


Para evitar que la aplicación del Régimen especial quede limitada en estos casos, pueden darse dos posibles soluciones:

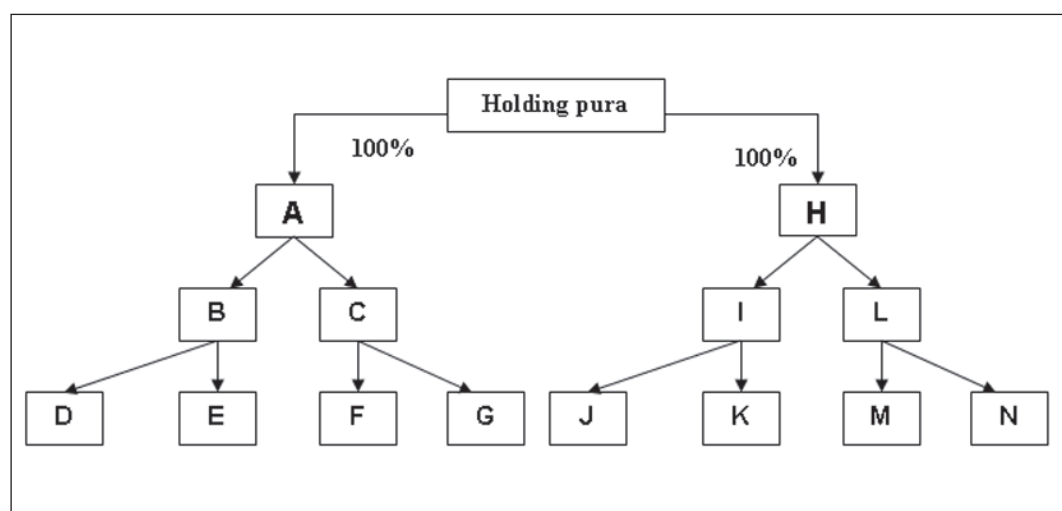
1. Entender que la entidad *holding*, al no tener la condición de empresario o profesional a efectos de IVA queda excluida del Régimen especial a todos los efectos.

En la medida en que el tenor literal del artículo 163.Quinquies.Dos.d) de la LIVA requiere que la entidad dominante no sea dependiente de ninguna otra entidad establecida en el TAI, que reúna los requisitos para ser considerada dominante, si la entidad *holding* no tiene la condición de empresario a efectos de IVA no puede aplicar el Régimen especial (porque, reiteramos, el artículo 163.Quinquies.Uno establece que «podrán aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades los empresarios o profesionales...») y, por ende, no puede cumplir los requisitos para ser considerada entidad dominante de otra entidad.

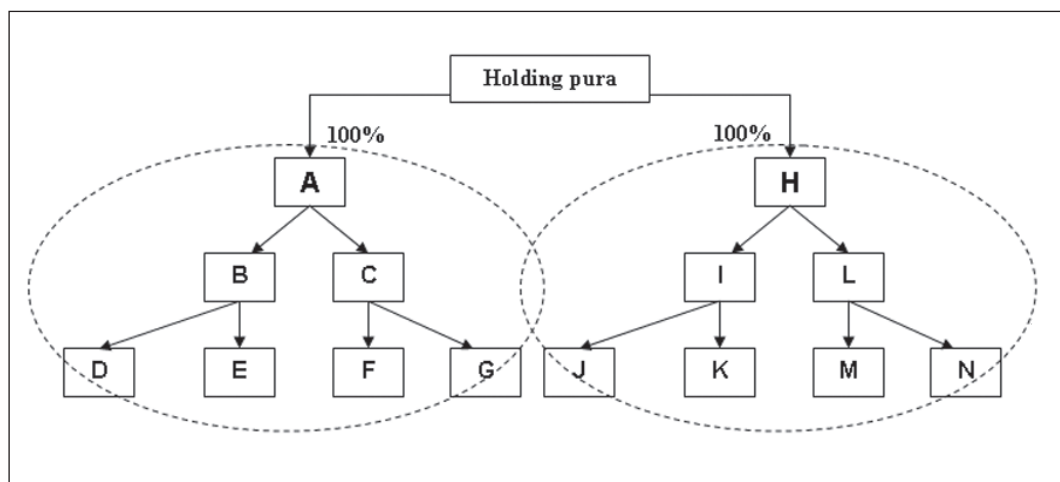
En el ejemplo anterior, esta solución supondría:



Esta solución, respetuosa con la dicción literal de la ley puede, sin embargo, resultar insuficiente desde un punto de vista práctico, ya que la aplicación del Régimen especial quedaría también limitada en los casos en que los grupos empresariales tuviesen varias entidades participadas por la entidad *holding* pura:



En estos casos, si la entidad *holding* se entiende excluida del Régimen especial a todos los efectos, la entidad **A** podría formar grupo como entidad dominante con las entidades **B**, **C**, **D**, **E**, **F**, **G**; y la entidad **H** podría formar grupo como entidad dominante con las entidades **I**, **J**, **K**, **L**, **M** y **N**. Sin embargo, **A** y **H** nunca podrían formar parte del mismo grupo.

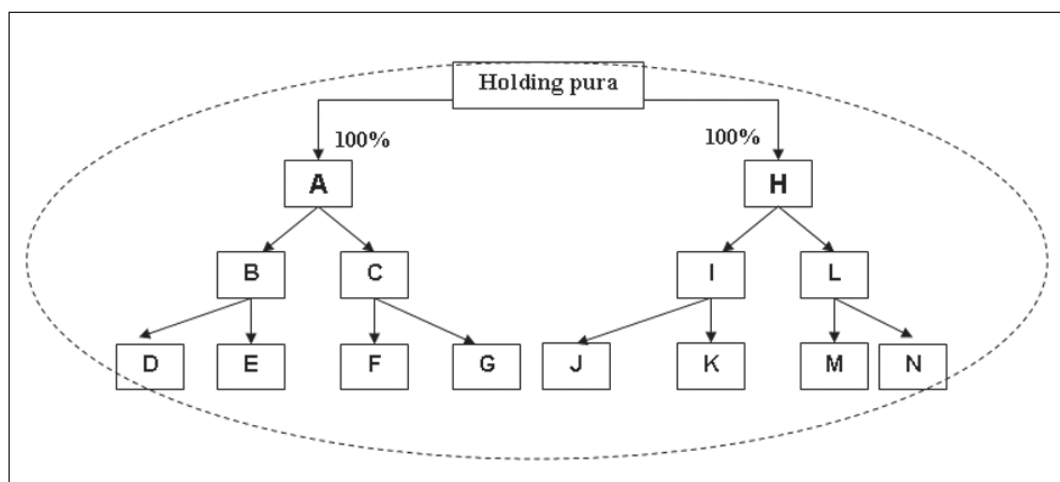


Por este motivo podría pensarse en una segunda solución, como es:

2. Entender que la entidad *holding* pura puede ser considerada entidad dominante del grupo de entidades.

Esta postura podría sostenerse en base a una interpretación finalista del artículo 163. Quinquies. Dos de la LIVA, que no requiere expresamente que una entidad deba tener la condición de empresario o profesional a efectos de IVA para poder ser considerada dominante, sino que se limita a exigir que tenga personalidad jurídica propia.

Con esta interpretación se daría solución al problema práctico planteado en el ejemplo anterior, ya que, al entender que la entidad *holding* puede tener la consideración de entidad dominante del grupo de entidades, las entidades A y H podrían formar parte del mismo grupo.



La contestación a Consulta Vinculante de la Dirección General de Tributos V1105/2007, que es la primera que se pronuncia sobre la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades, parece optar por esta solución.

Por tanto, una entidad *holding* pura podría formar parte del grupo de entidades como entidad dominante (nunca como dependiente ya que, como se verá, el art. 163.Quinquies.Tres de la LIVA exige que la entidad dependiente constituya un empresario o profesional distinto de la entidad dominante).

Sin embargo, esta interpretación del artículo 163.Quinquies.Dos de la LIVA no está exenta de problemas y ello por varias razones.

En primer lugar porque esta interpretación puede entrar en contradicción con el artículo 163.Quinquies.Uno de la LIVA («podrán aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades los empresarios o profesionales...») así como con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas que, en virtud de los principios de supremacía y efecto directo que rigen las relaciones entre nuestro Derecho interno y el Derecho Comunitario, debe prevalecer sobre la dicción literal de nuestra norma.

Y en segundo lugar, porque deberán resolverse ciertos problemas prácticos derivados de la inclusión de estas entidades en el Régimen especial, ya que parece difícil conjugar el hecho de que una entidad que no tiene la consideración de sujeto pasivo del IVA forme parte de un Régimen de tributación del mismo impuesto. Podría plantearse, por ejemplo, si la entidad *holding* pura está obligada a presentar autoliquidaciones de un impuesto del que no tiene la consideración de sujeto pasivo, y qué ocurriría si no cumpliera con esta obligación.

III.4. La entidad dependiente.

El artículo 163.Quinquies.Tres de la LIVA establece los requisitos necesarios para que una entidad pueda ser considerada entidad dependiente a efectos del Régimen especial. Así, la entidad dependiente:

- Debe constituir un empresario o profesional distinto de la entidad dominante.
- Debe encontrarse establecida en el TAI.
- La entidad dominante debe poseer una participación en la misma de al menos el 50%, que debe mantener durante todo el año natural.
- No puede tratarse de un establecimiento permanente en ningún caso.

De estos requisitos se derivan cuatro aspectos fundamentales del Régimen Especial del Grupo de Entidades:

- Las **personas físicas** quedan fuera del Régimen Especial del Grupo de Entidades.
- Dado que no se especifica que la entidad dependiente deba tener personalidad jurídica propia, podrán serlo las comunidades de bienes y otras **entidades sin personalidad jurídica**, siempre y cuando tengan la consideración de empresarios o profesionales ¹¹.
- **No pueden tener la consideración de entidad dependiente los establecimientos permanentes** (aunque, como se ponía de manifiesto en el apartado anterior, **sí podrán tener la consideración de entidad dominante** respecto de las entidades cuyas participaciones estén afectas a los mismos).

De las anteriores características puede afirmarse con seguridad que el único Régimen especial de los establecidos en el Título IX de la LIVA que nunca podrá coexistir con el Régimen Especial del Grupo de Entidades es el Régimen Especial de Servicios Prestados por Vía Electrónica, al tratarse siempre de entidades no establecidas en el TAI ¹².

En cuanto a la compatibilidad con el resto de regímenes especiales, no existe una postura unánime dentro de la doctrina que se ha planteado esta cuestión, surgiendo además la duda, para el caso de coexistencia de dos regímenes especiales, de cuál tendría primacía en la aplicación.

El artículo 163.Quinquies.Cuatro de la LIVA establece que las entidades sobre las que se adquiera una participación superior al 50% «se integrarán en el grupo de entidades con efecto desde el año natural siguiente al de la adquisición de la participación. En el caso de entidades de nueva creación, la integración se producirá en su caso, desde el momento de su constitución, siempre que se cumplan los restantes requisitos necesarios para formar parte del grupo».

Por su parte, el apartado cinco del artículo 163.Quinquies establece que «Las entidades dependientes que pierdan tal condición quedarán excluidas del grupo de entidades con efecto desde el período de liquidación en que se produzca tal circunstancia».

En palabras de José Manuel DE BUNES IBARRA y Francisco Javier SÁNCHEZ GALLARDO a propósito de este precepto, «La norma también regula el grupo en un sentido dinámico». Esto es así, en la medida en que se prevé expresamente que la composición del grupo pueda variar tanto porque se produzcan incorporaciones de nuevas entidades como porque algunas entidades puedan dejar de pertenecer al mismo.

¹¹ Esta característica que recogen José Manuel DE BUNES IBARRA y Francisco Javier SÁNCHEZ GALLARDO (*Revista de Contabilidad y Tributación*, CEF, núm. 289 abril, es, sin embargo, discutida por Antonio José RODRÍGUEZ VEGAZO (*Carta Tributaria, Monografías*, 5/2007, 1.ª quincena de marzo, CISS), que sostiene en su artículo «El Régimen Especial del Grupo de Entidades» lo siguiente: «Vemos, por tanto, que se trata de un régimen de entidades en el que no tienen cabida ni las personas físicas ni las entidades en Régimen de atribución de rentas, por lo que en ningún caso coexistirá el Régimen del Grupo de Entidades con el simplificado, de la agricultura, ganadería y pesca o del recargo de equivalencia».

¹² El artículo 163.bis LIVA establece, respecto del Régimen especial aplicable a los servicios prestados por vía electrónica: «Los **empresarios o profesionales no establecidos en la Comunidad** que presten servicios electrónicos a personas que no tengan la condición de empresario o profesional, y que estén establecidas en la Comunidad o que tengan en ella su domicilio o residencia habitual, podrán acogerse al Régimen especial previsto en el presente capítulo».

En cuanto a las nuevas entidades que puedan incorporarse al grupo, la norma distingue dos supuestos:

- (i) **Entidades sobre las que se adquiere una participación directa o indirecta de al menos el 50%.**

La integración en el grupo de entidades ya existentes sobre las que se adquiriera una participación directa o indirecta de al menos el 50% se producirá a partir del año natural siguiente al de la adquisición de la participación mencionada.

Esta previsión normativa es discutible en la medida en que el período impositivo del IVA no coincide con el período impositivo del Impuesto sobre Sociedades (anual). Como se verá, las entidades que apliquen el Régimen Especial del Grupo de Entidades deberán liquidar el impuesto mensualmente, por lo que resulta cuestionable que haya de esperarse al comienzo de un año natural para poder incorporar nuevas entidades en el grupo (que no sean de nueva constitución).

En apoyo de esta tesis debe señalarse que el desarrollo legal del Régimen especial prevé una serie de declaraciones tanto censales como de autoliquidación del impuesto que permitirían la ampliación de las entidades que forman parte del grupo en cualquier período impositivo (mes).

Adicionalmente, debe tenerse en cuenta que puede ocurrir que entidades en las que ya se posea un 50% y que, por otras circunstancias, no pudieron aplicar el Régimen especial, por ejemplo, por no radicar su sede de actividad económica en el TAI, pueden modificar dichas circunstancias (cambio de domicilio al TAI) y sin embargo, deberán esperar al año natural siguiente para poder aplicar el Régimen especial.

En mi opinión, la lógica que podría encontrarse en esta previsión normativa solo podría residir en facilitar la gestión del impuesto, cuando de un grupo de entidades se trata, a la Administración.

Es necesario, como se abordará más adelante, que exista un acuerdo individual del Consejo de Administración de la entidad, para que pueda incorporarse al grupo de entidades.

En este sentido, el apartado 4 del artículo 61.bis del RIVA establece que en el mes de diciembre de cada año la entidad dominante deberá comunicar las entidades que apliquen el Régimen especial si bien, cuando se trate de la incorporación de nuevas entidades al grupo la información relativa a las mismas, podrá comunicarse hasta el 20 de enero.

En este caso, junto con la comunicación de los datos censales exigidos reglamentariamente, debe aportarse una copia de los acuerdos por los que se ha optado por la aplicación del Régimen especial.

La norma reglamentaria exige que tales acuerdos se adopten **antes del inicio** del año natural en el que se pretenda la aplicación del Régimen especial. Esta previsión es más flexible que la establecida en la ley del impuesto para la opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial que deberá ejercitarse en el **mes de diciembre** del año anterior.

(ii) Entidades de nueva creación con participación directa o indirecta mayoritaria.

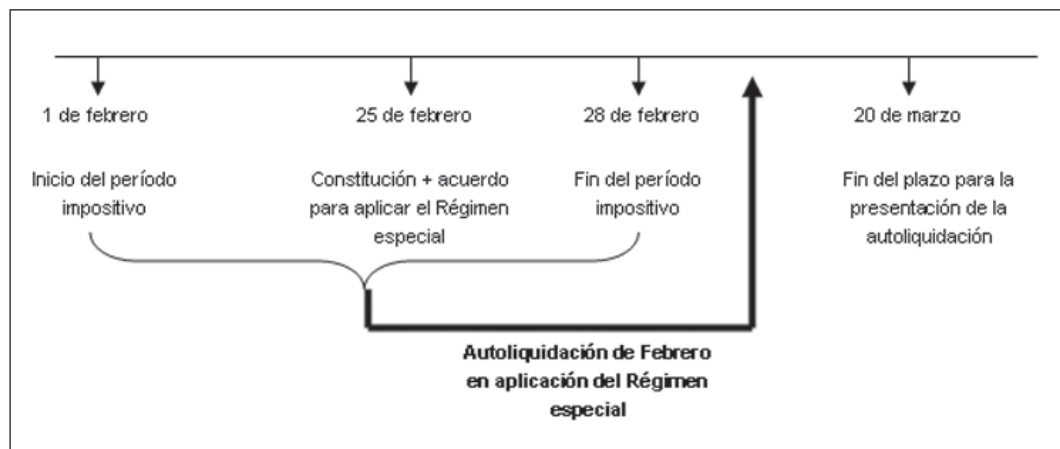
Para las entidades de nueva creación la norma prevé su integración en el grupo desde el momento de su constitución, siempre que se cumplan los restantes requisitos necesarios.

En este sentido, debe subrayarse, a propósito de la necesidad de acuerdo individual del Consejo de Administración de la entidad de nueva creación que desee acogerse al régimen, que no será fácil que dicho acuerdo se adopte en el plazo previsto en el artículo 163.Sexies de la LIVA ya que, si así fuese, habría de esperar siempre hasta el año siguiente al de su constitución para su plena adhesión.

El apartado 4, *in fine*, del artículo 61.bis del RIVA resuelve expresamente esta cuestión al establecer que para las entidades de nueva creación que se incorporen al grupo de entidades, será válida la adopción del acuerdo antes de la finalización del período de presentación de la primera autoliquidación individual que corresponda en aplicación del Régimen especial.

El Régimen especial comenzará a aplicarse en tal caso desde el primer día del período impositivo al que se refiera esa autoliquidación.

Por tanto, si se constituye una sociedad el día 25 de febrero de 2008 y en el mismo acuerdo de constitución se opta por la aplicación del Régimen especial, la sociedad de nueva constitución podrá presentar la autoliquidación individual correspondiente al mes de febrero aplicando el Régimen especial, ya que, el período de presentación de dicha autoliquidación concluye el 20 de marzo y el Régimen especial le resulta de aplicación desde el primer día del período impositivo (1 de febrero):



En cuanto a las sociedades dependientes que pierdan tal condición, quedarán excluidas del grupo desde el período de liquidación en que se produzca aquella circunstancia.

Esta previsión causa ciertas dudas, en la medida en que si el grupo tiene la obligación de presentar autoliquidaciones mensuales del impuesto, cuando una entidad dependiente no tiene la consi-

deración de gran empresa, pasa a presentar autoliquidaciones trimestralmente y puede que la primera autoliquidación que deba cumplimentar no comprenda todo un trimestre sino solo los meses del mismo en los que ha resultado excluida del Régimen.

El apartado 2 del artículo 61.ter del RIVA viene a solucionar esta cuestión estableciendo que las entidades dependientes que quedan excluidas del grupo de entidades deben aplicar el Régimen general del impuesto desde que se produzca esta circunstancia, presentando sus autoliquidaciones individuales mensual o trimestralmente en función de su volumen de operaciones.

Se prevé expresamente, para las entidades obligadas a presentar autoliquidaciones trimestralmente, que en el caso de que la exclusión se produzca en una fecha distinta al inicio del trimestre, deberán presentar una autoliquidación trimestral por el período de tiempo restante hasta completar dicho trimestre.

Asimismo, el artículo 61.bis.1 del RIVA establece la obligación de la entidad dominante de presentar una comunicación en caso de que se produzca cualquier modificación que afecte a las entidades del grupo dentro del período de liquidación correspondiente al período en que se produzca dicha modificación.

Luego, a pesar de que la redacción del precepto resulta muy confusa, parece que en el período de liquidación correspondiente al mes en el que alguna de las entidades dependientes quede excluida del grupo, deberá presentarse una comunicación al órgano competente de la Administración Tributaria ¹³.

III.5. Condiciones para la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades.

El artículo 163.Sexies de la LIVA regula las condiciones para la aplicación del Régimen especial, estableciendo en su apartado Uno que «El Régimen Especial del Grupo de Entidades se aplicará cuando así lo acuerden individualmente las entidades que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 163.Quinquies y opten por su aplicación. La opción tendrá una validez mínima de 3 años, siempre que se cumplan los requisitos exigibles para la aplicación del Régimen especial, y se entenderá prorrogada salvo renuncia, que se efectuará conforme a lo dispuesto en el artículo 163.Nonies. Cuatro de esta Ley. Esta renuncia tendrá una validez mínima de 3 años y se efectuará del mismo modo. En todo caso, la aplicación del Régimen especial quedará condicionada a su aplicación por parte de la entidad dominante».

Por lo tanto, en cuanto al Régimen voluntario, las entidades que cumplan los requisitos previstos por la ley del impuesto podrán optar mediante un acuerdo individual por la integración en el grupo.

¹³ De la dicción del precepto parece desprenderse que, suponiendo que una entidad dependiente pierde tal condición en el mes de febrero, la entidad dominante deberá presentar una comunicación al órgano competente de la Administración Tributaria antes del 20 de marzo. El artículo 9 de la Orden EHA/3434/2007, de 23 de noviembre, por la que se aprueba el modelo 039 de Comunicación de datos, correspondientes al Régimen especial del Grupo de Entidades en el Impuesto sobre el Valor Añadido, establece a este respecto que la comunicación debe presentarse dentro del plazo establecido para la presentación de la autoliquidación correspondiente al período de liquidación en que se produzca la modificación.

De este modo, si alguna de las entidades que pueden formar parte del grupo por cumplir con todos los requisitos establecidos en la LIVA no adoptase el acuerdo individual en tiempo y forma, quedaría excluida del grupo sin que ello impida su aplicación a las demás. Evidentemente, esta regla tiene una excepción en la sociedad dominante, ya que la LIVA condiciona la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades a su aplicación por la entidad dominante.

Este sistema difiere del establecido en el Régimen de consolidación del Impuesto sobre Sociedades, donde la integración es obligatoria para todas las entidades que cumplan con las exigencias que la LIS establece para formar parte del grupo fiscal.

Adicionalmente, la LIVA establece que la opción por la aplicación del Régimen especial tendrá una validez mínima de tres años, entendiéndose prorrogada, salvo renuncia, que ha de realizarse en la misma forma que la opción, es decir, mediante acuerdo adoptado por el Consejo de Administración, durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto y que, asimismo, produce efectos por un plazo mínimo de tres años.

Tal y como establece el artículo 163.Sexies.Dos de la LIVA, la forma de ejercitar la opción por la aplicación del Régimen especial es mediante un acuerdo adoptado por el Consejo de Administración u órgano equivalente anterior al año natural en que vaya a resultar de aplicación el Régimen especial. Por lo tanto, el mecanismo previsto para optar por la aplicación del Régimen especial (acuerdo del Consejo de Administración u órgano equivalente) difiere del acuerdo de las juntas u órganos equivalentes establecida en la LIS para la aplicación del Régimen de consolidación fiscal, que resulta más garantista desde el punto de vista de que implica el conocimiento y participación directa de los socios de la entidad en la adopción de la decisión ¹⁴.

Sin embargo, en mi opinión, este aspecto del Régimen especial viene a confirmar la particular flexibilidad que caracteriza este Régimen de tributación frente al Régimen de consolidación fiscal del Impuesto sobre Sociedades.

Por otra parte, la norma no contempla para el caso de entidades en Régimen de atribución de rentas (que, como se puso de manifiesto en apartados anteriores, podrían formar parte del grupo como entidades dependientes, si se entendía que esta era la finalidad de la norma al no exigirse el requisito de tener personalidad jurídica propia) la forma de adoptar el acuerdo, en la medida en que no disponen de Consejo de Administración u órgano de similares características. Este podría constituir un argumento a favor de la exclusión del Régimen especial de las entidades en Régimen de atribución de rentas, que, como se hizo referencia en el apartado anterior, era una cuestión actualmente en discusión por la doctrina.

¹⁴ Marcos ÁLVAREZ SUSO comenta, a propósito de la forma de ejercitar la opción consistente en el acuerdo del Consejo de Administración en contraposición al Acuerdo de la Junta exigido por la Ley del Impuesto sobre Sociedades, que en el caso del Régimen Especial del Grupo de entidades «Esta participación del socio se nos antoja más importante aún en el Régimen previsto en el IVA habida cuenta del pequeño porcentaje de participación que exige el Régimen para la integración de sociedades en el grupo (50% frente al 75% que se establece en el IS), de lo que resulta que el porcentaje de accionistas no integrantes del grupo que pueden verse perjudicados por el traspaso de saldos de IVA a compensar a favor de otras entidades puede alcanzar incluso el 50%».

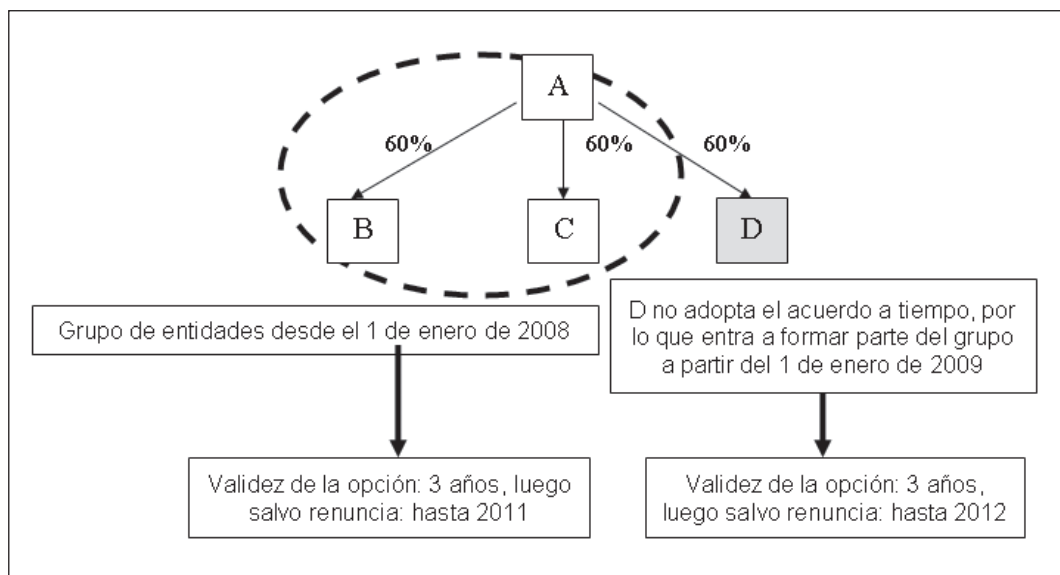
El artículo 163.Sexies.Tres de la LIVA establece que «Las entidades que en lo sucesivo se integren en el grupo y decidan aplicar este Régimen especial deberán cumplir las obligaciones a que se refieren los apartados anteriores antes del inicio del primer año natural en el que dicho Régimen sea de aplicación».

De este modo, y con carácter general, la opción por aplicar el Régimen especial debe ser ejercitada antes del inicio del año natural en que el mismo vaya a resultar de aplicación, si bien según se ha puesto de manifiesto en el apartado anterior, esta exigencia deberá ser obviada respecto de las entidades de nueva creación en virtud de lo establecido en el artículo 61.bis.4 del RIVA.

En cuanto a las consecuencias de la falta de adopción en tiempo y forma del acuerdo, el apartado cuatro del mismo artículo 163.Sexies de la LIVA establece que «La falta de adopción en tiempo y forma de los acuerdos a los que se refieren los apartados uno y dos de este artículo determinará la imposibilidad de aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades por parte de las entidades en las que falte el acuerdo, sin perjuicio de su aplicación, en su caso, al resto de entidades del grupo».

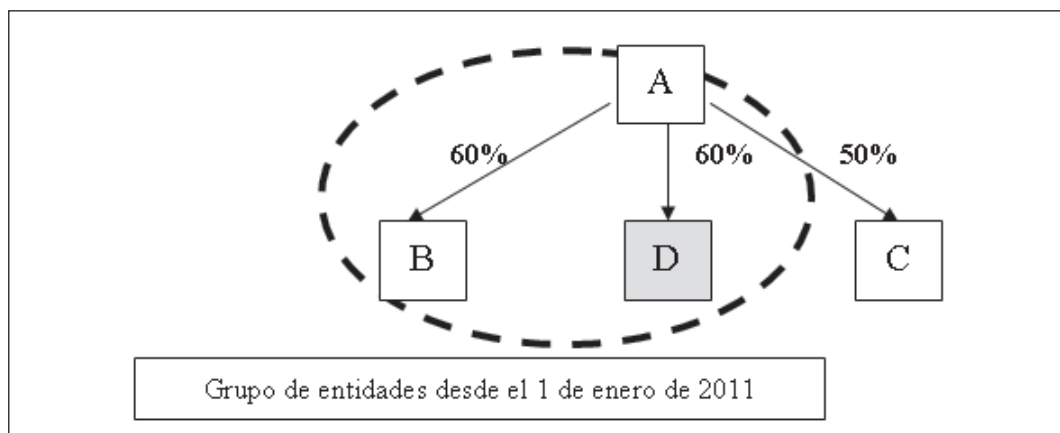
Como se ponía de manifiesto, la opción por la aplicación del Régimen especial y la renuncia, tanto si se trata de la renuncia de todas las entidades del grupo, como si se trata solo de la de alguna de las entidades dependientes, deben realizarse con anterioridad al año natural en que debe surtir efectos.

De esta forma, se puede producir la siguiente situación para el caso en que la entidad dominante y varias de sus dependientes hayan adoptado los preceptivos acuerdos individuales de aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades y una de las sociedades adopte el acuerdo tarde, no pudiendo entrar a formar parte del grupo hasta el año natural siguiente:

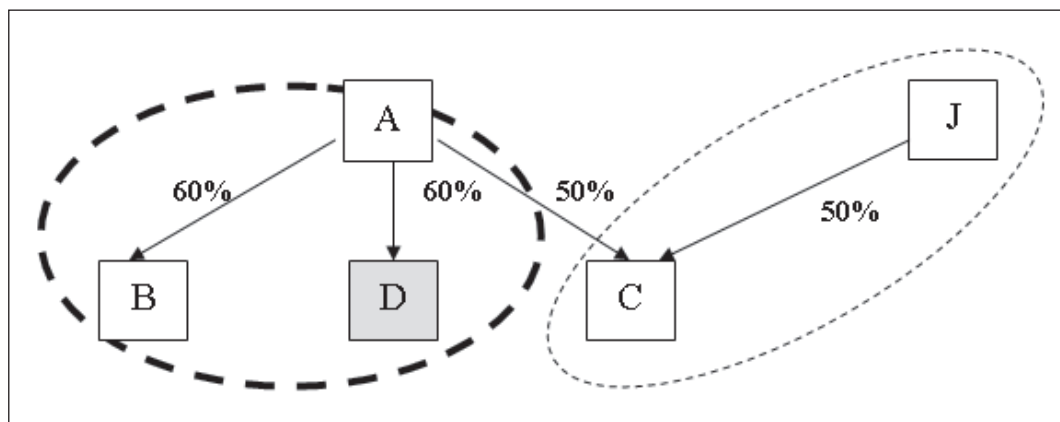


La única circunstancia que podría alterar que la entidad D quedase vinculada al grupo de entidades hasta el ejercicio 2012 en el ejemplo anterior es que la entidad dominante A dejase de aplicar el Régimen especial.

Por otro lado, si alguna de las entidades dependientes, por ejemplo, la entidad C, renunciase a la aplicación del Régimen transcurridos los tres años, el grupo de entidades se configuraría del siguiente modo:



Sin embargo, puede surgir una duda respecto al Régimen establecido para el supuesto de renuncia, como es, si la renuncia tiene una validez de tres años, ¿se refiere el precepto a la renuncia a un determinado grupo de entidades o la renuncia se realiza con carácter general? En este sentido, puede darse la siguiente posibilidad:



Si la entidad C renuncia a la aplicación del Régimen especial con el fin de dejar de formar parte del grupo de entidades (A) para poder formar parte del grupo de entidades de (J), ¿tendría que esperar tres años para poder formar grupo con la entidad (J)?

El apartado 5 del artículo 61.bis del RIVA prevé que el ejercicio de la renuncia al Régimen especial debe ejercitarse mediante una comunicación al órgano competente de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y que esta deberá formularse en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en el que deba surtir efecto.

Por último, nótese que el acuerdo para optar por la aplicación del Régimen especial debe ejercitarse **con anterioridad al año natural** al que deba surtir efecto, mientras que la opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial se prevé que deberá efectuarse en **diciembre** del año anterior al que vaya a resultar de aplicación.

A este respecto, el artículo 61.bis.2. párrafo 2.º del RIVA prevé que la opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial pueda ejercitarse de forma **simultánea** a la opción por la aplicación del Régimen especial (o bien con posterioridad), por lo que, en caso de opción simultánea por la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades y por su nivel avanzado, deberá adoptarse el acuerdo en el mes de **diciembre**.

III.6. Causas determinantes de la pérdida del derecho a aplicar el Régimen Especial del Grupo de Entidades.

La exclusión del Régimen especial se regula en el artículo 163.Septies de la LIVA, que en su apartado uno establece dos causas por las que se produce la **pérdida inmediata** del derecho a la aplicación del Régimen. No obstante, existen otras causas que producirían la exclusión del Régimen especial (fundamentalmente, el incumplimiento por parte de alguna de las entidades de los requisitos establecidos en el artículo 163.Quinques, que excluiría a la entidad en concreto que los incumple, salvo si el incumplimiento afectase a la sociedad dominante que excluiría la aplicación del Régimen especial para todo el grupo de entidades). Las dos causas de pérdida inmediata del derecho a la aplicación del Régimen especial establecidas en el artículo 163.Septies.Uno de la LIVA son:

1. La concurrencia de cualquiera de las circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en el artículo 53 de la Ley 58/2003 ¹⁵, de 17 de diciembre, General Tributaria, determinan la aplicación del método de estimación indirecta.

Dado que no se especifica, queda en duda si con que en cualquiera de las entidades del grupo, dominante o dependientes, se dé alguna de las circunstancias del artículo 53 de la Ley General

¹⁵ El artículo 53 de la Ley General Tributaria establece las causas que determinan que se aplique por la Administración el método de estimación indirecta. En concreto, la Ley General Tributaria establece que cuando la Administración no pueda disponer de los datos necesarios para la determinación completa de la base imponible como consecuencia de la falta de prestación de declaraciones o presentación de declaraciones incompletas o inexactas; de que se haya opuesto resistencia, obstrucción, excusa o negativa a la actuación inspectora; de que se haya producido un incumplimiento sustancial de las obligaciones contables o registrales; o de que se haya producido una desaparición o destrucción, aun por causa de fuerza mayor, de los libros y registros contables o de los justificantes de las operaciones anotadas en los mismos, procederá a aplicar el método de estimación indirecta.

Tributaria que determinen que proceda establecer la base imponible mediante el método de estimación indirecta, ya habría causa suficiente para que quedara excluido todo el grupo del Régimen especial.

Teniendo en cuenta que difícilmente las circunstancias recogidas en el artículo 53 de la Ley General Tributaria serán admitidas por el contribuyente, es posible que en la práctica sea la Inspección quien, al decidir aplicar el Régimen de estimación indirecta, decidirá a su vez, la exclusión del Régimen Especial del Grupo de Entidades, lo que, en mi opinión, puede resultar muy discutible.

2. El incumplimiento de la obligación de confección y conservación del sistema de información a que se refiere el artículo 163.Nonies.cuatro.3.^a de la LIVA.

Se trata del sistema de información analítico que se exige cuando se opta por la modalidad «ampliada» de este Régimen especial, de cuya llevanza y conservación es responsable la entidad dominante.

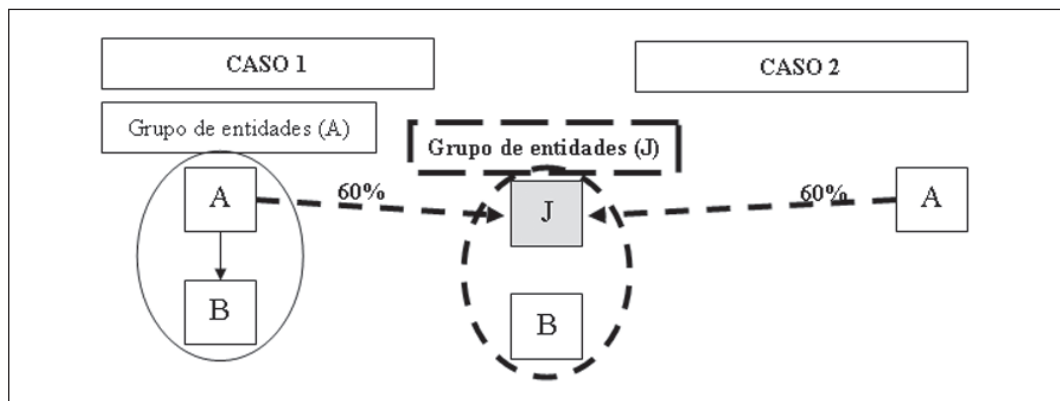
La norma prevé expresamente que el cese en la aplicación del Régimen especial por estas causas producirá efecto en el período de liquidación en que se produzcan y en los siguientes, debiendo **el total de las entidades integrantes del grupo** cumplir con el conjunto de las obligaciones establecidas en la ley a partir de dicho momento.

Esta previsión supone que cuando se produce alguna de las circunstancias descritas anteriormente, que determinan la exclusión del Régimen especial, las entidades que forman el grupo vuelven a actuar de forma «individual» desde el período de liquidación en que tal circunstancia se produce.

Por último, el apartado tres del artículo 163.Septies de la LIVA prevé una última causa de exclusión del Régimen especial que, a diferencia de las anteriores, no supone la exclusión de todas las entidades del grupo del Régimen especial. Así, si una entidad integrante del grupo de entidades se encontrase en situación de concurso o en proceso de liquidación al término de cualquier período de liquidación, queda excluida del Régimen especial. Esta causa de exclusión solo afecta a la entidad que la sufre, permitiéndose la aplicación del Régimen especial al resto de entidades que compongan el grupo.

III. 7. Supuestos problemáticos cuando se produce la exclusión del Régimen Especial del Grupo de Entidades.

Suponiendo un grupo de entidades que han optado por la aplicación del Régimen especial, podría ocurrir que una nueva sociedad absorba a la entidad dominante del grupo:



En este caso, cabrían dos posibilidades:

1. La entidad A ya aplicaba el Régimen especial.

La incorporación de una nueva dominante al grupo de entidades debería de regirse por lo dispuesto en el artículo 163.Quinquies.Cuatro de la LIVA, de forma que, en teoría, se incorporaría al grupo de entidades con efectos desde el año natural siguiente. Pero, evidentemente, resulta dudoso el hecho de si el grupo (A) y el grupo (J) seguirán aplicando el Régimen Especial del Grupo de Entidades hasta el final del año, en la medida que la entidad J, dominante, ha dejado de serlo.

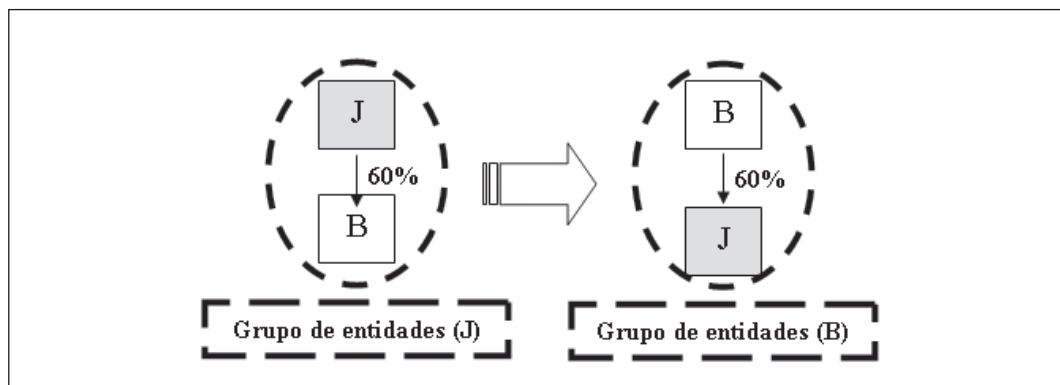
Por otra parte, en el hipotético caso de que ambos grupos continuasen aplicando el Régimen especial hasta el final del año, una vez la entidad A absorba a la hasta ahora dominante J, surge otra duda: ¿deberían las entidades B y J volver a adoptar los acuerdos necesarios para aplicar el Régimen especial en el seno del grupo de entidades (A)?

2. La entidad A no aplicaba el Régimen especial.

En este caso, si la entidad A adopta el acuerdo pertinente para aplicar el Régimen especial, cabe la duda de qué ocurre con el grupo de entidades (J) entre el momento en el que A adquiere la participación mayoritaria de J y el 1 de enero del año posterior a la adopción del acuerdo por A. En este sentido cabrían dos posibilidades:

- Al adquirir la entidad A una participación mayoritaria en J, se excluye el Régimen Especial del Grupo de Entidades para las entidades del grupo (J), por lo que deberán de «empezar desde cero», es decir, deberán de adoptar de nuevo los acuerdos individuales todas las entidades formando un grupo de entidades a partir del año natural siguiente al momento de la adopción de los acuerdos.
- Entender que el grupo (J) permanece aplicando el Régimen especial durante el resto del año natural y hasta el siguiente, si bien en este último, formando parte de un nuevo grupo de entidades.

Por último, también puede plantearse el caso de que una entidad dependiente se convierta en dominante del grupo:



En este caso desaparece la entidad dominante del grupo de entidades inicial (la entidad J), por lo que vuelven a generarse las dudas del caso anterior. Además será también necesario tener en cuenta cómo se produce el paso de dependiente a dominante de la entidad B, en la medida en que si en algún momento la entidad J dejase de ser la entidad dominante del grupo y B no hubiese adquirido aún la participación necesaria para convertirse en la entidad dominante, resultaría prácticamente indiscutible que el grupo de entidades se habría disuelto.

En ese supuesto (que el grupo se hubiese disuelto porque temporalmente la entidad dominante dejó de existir), parece que el lógico proceder consistiría en adoptar de nuevo los acuerdos para formar grupo de entidades durante el mes de diciembre para volver a aplicar el Régimen especial el año natural siguiente.

En este sentido, si bien la renuncia al Régimen tiene efectos como mínimo durante tres años, nada de eso se dice respecto de los supuestos en que lo que ocurre es que se produce una de las causas de exclusión del derecho a la aplicación del Régimen especial.

III.8. Contenido del Régimen Especial del Grupo de Entidades.

El artículo 163.Octies.Dos de la LIVA establece que **«Cada una de las entidades del grupo actuará, en sus operaciones que no formen parte del mismo grupo, de acuerdo con las reglas generales del impuesto**, sin que, a tal efecto, el Régimen del grupo de entidades produzca efecto alguno».

Así, las entidades que decidan acogerse al Régimen especial y conformen un grupo de entidades estarán sujetas, en sus relaciones con terceros ajenos al grupo, al Régimen general del impuesto. Es más, con carácter general –siempre que no se opte por la modalidad avanzada del Régimen– también se aplicará el Régimen general a las operaciones que realicen las entidades que conformen el grupo de entidades entre ellas.

Esta constituye la principal peculiaridad del VAT Grouping español. Así, a diferencia de otros países donde las operaciones realizadas en el seno del grupo de entidades quedan fuera del ámbito de aplicación del IVA, operando el grupo como un único sujeto pasivo a efectos del impuesto (que como tal aplica el Régimen general en todas sus relaciones con terceros), en el caso español las operaciones intragrupo quedan sujetas a IVA, si bien se establecen reglas especiales de tributación respecto de las mismas.

No obstante, el resultado obtenido mediante la aplicación del Régimen especial español es, en términos económicos, equivalente al obtenido en el resto de países que han implementado la habilitación del artículo 11 de la Directiva 112/2006/CE estrictamente.

El artículo 163.Octies de la LIVA regula el contenido del Régimen especial que, como ya se adelantaba, se caracteriza por tener dos niveles de aplicación: «**nivel básico**» y «**nivel avanzado**».

III.8.(i) Nivel básico.

El nivel básico del Régimen Especial del Grupo de Entidades se regula en los artículos **163.Octies. Cuatro** y **163.Nonies. Cuatro** de la LIVA, así como en el artículo **61.ter** del RIVA.

Conforme a estas normas, el nivel básico del Régimen supone que las entidades que formen parte del grupo de entidades operen del siguiente modo:

- 1.º Cada una de las entidades que integran el grupo de entidades (entidad dominante y entidades dependientes) presenta su autoliquidación individual mensual ¹⁶, no debiendo ingresar la deuda tributaria resultante de la misma o solicitar la compensación o devolución del saldo resultante a su favor.

El importe de las cuotas deducibles se determina, a estos efectos, conforme al Régimen general, siempre que no se haya optado por el nivel avanzado del Régimen especial. De hecho, la norma prevé que las deducciones se practiquen de forma individual por cada entidad.

Esta autoliquidación individual debe realizarse mediante la cumplimentación de modelo 322 de declaración ¹⁷ y se presenta obligatoriamente por medios telemáticos.

- 2.º Posteriormente, la entidad dominante presenta una autoliquidación mensual agregada del grupo de entidades que integra los resultados de las autoliquidaciones individuales de las entidades que aplican el Régimen especial.

Esta autoliquidación debe realizarse mediante la cumplimentación del modelo 353 de declaración, que también debe remitirse a la AEAT obligatoriamente por medios telemáticos.

¹⁶ Artículo 163.Nonies.Cuatro de la LIVA.

¹⁷ Orden EHA/3434/2007, de 23 de noviembre.

Para ello, el grupo dispone de un número de identificación fiscal (NIF) que será comunicado por la Administración una vez la entidad dominante haya facilitado toda la información censal establecida reglamentariamente.

3.º Dependiendo del resultado positivo o negativo:

- La entidad dominante ingresará el resultado generado en la declaración del grupo ¹⁸.
- Si del resultado de la autoliquidación agregada resulta un saldo a favor del grupo de entidades, caben, a su vez, dos posibilidades:
 - La entidad dominante puede solicitar la compensación del saldo a su favor con las cuotas a ingresar resultantes de posteriores declaraciones mensuales, hasta que transcurran cuatro años.
 - La entidad dominante puede solicitar la devolución del saldo a favor del grupo de entidades en la autoliquidación correspondiente al último período impositivo –mes–del año.

Este nivel básico se configura, por tanto, como un **Régimen de compensación de periodicidad mensual**.

Con respecto a los plazos de presentación e ingreso de las autoliquidaciones, estos coinciden con los previstos para las autoliquidaciones individuales presentadas mensualmente en Régimen general (es decir, a excepción de enero y julio, la autoliquidación mensual deberá presentarse durante los 20 primeros días naturales del mes siguiente al correspondiente al período de liquidación mensual).

No obstante, resulta posible, en caso de que alguna de las entidades no presente su autoliquidación individual a tiempo, presentar la autoliquidación agregada y pagar la deuda tributaria. Es decir, sin perjuicio de que la presentación fuera de plazo de la autoliquidación de una de las entidades del grupo pueda suponer que tenga que afrontar, generalmente, recargos del artículo 27 de la Ley General Tributaria y, en su caso, intereses de demora, el saldo de la autoliquidación no presentada puede integrarse en el saldo de la autoliquidación agregada –de forma que esta sí pueda presentarse a tiempo–.

El artículo 61.ter.4 del RIVA establece también una especialidad con respecto a la LIVA y es que las devoluciones que resulten a favor del grupo de entidades no podrán acogerse al sistema de cuenta corriente en materia.

¹⁸ La Orden EHA/3434/2007 establece que la transmisión telemática del modelo 353 debe realizarse en la misma fecha en que tenga lugar el ingreso resultante del mismo salvo si se dan dificultades técnicas que impidan efectuar dicha presentación telemática de la autoliquidación en la misma fecha del ingreso. En este caso, la presentación telemática podrá llevarse a cabo hasta el segundo día hábil siguiente a aquel en que se realizó el ingreso de la deuda resultante de la autoliquidación.

En cuanto al sistema de devolución establecido en el Régimen especial, reproduce, a nivel agregado, el sistema de compensaciones y devoluciones establecidas en el Régimen general, lo que hace que el Régimen especial resulte incompatible con el Régimen de «devolución rápida» de exportadores y otros operadores económicos en Régimen comercial ¹⁹. De este modo, a priori, las entidades que se beneficiasen del Régimen de devoluciones mensuales deberían de quedar excluidas del grupo de entidades.

Sobre esta concreta cuestión, el artículo 61.ter.2 del RIVA prevé expresamente que cuando una entidad que quede excluida del Régimen Especial del Grupo Entidades cumpla los requisitos del artículo 30 del RIVA –Devoluciones a exportadores y a otros operadores económicos en Régimen comercial– podrá optar por el procedimiento especial de devolución que se regula en esta disposición.

En general, para el caso de que una entidad quede excluida del Régimen especial se prevén distintas consecuencias según si únicamente esa entidad queda excluida o, si por el contrario, es el grupo de entidades el que deja de aplicar el Régimen especial. Así, se puede diferenciar:

- Si una entidad queda excluida del grupo de entidades pero este pervive:

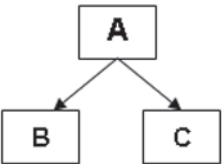
Cuando una entidad tiene cuotas a compensar resultantes de su autoliquidación individual y las incluye en la autoliquidación agregada del grupo, no puede efectuar la compensación de ese importe en una autoliquidación posterior, y ello con independencia de que en ese momento futuro no se aplique el Régimen especial (sin perjuicio, evidentemente, del derecho de crédito que el grupo continuará teniendo frente a la Hacienda).

- Si una entidad queda excluida del grupo de entidades porque el mismo deja de aplicar el Régimen especial en su conjunto:

En este caso, las cantidades pendientes de compensación se repartirán entre las distintas entidades en función de su volumen de operaciones del último año natural en que el Régimen especial hubiera sido de aplicación, y no en función de su aportación al saldo pendiente, lo que puede resultar discutible.

Ejemplo práctico de aplicación del nivel básico del Régimen especial

El siguiente grupo de entidades aplica el Régimen especial y ha obtenido durante el mes de enero de 2008 los siguientes resultados en sus autoliquidaciones individuales de IVA:



Entidad	Resultado de su autoliquidación individual – enero 2008
A	+20
B	-10
C	+20

¹⁹ Artículo 163.Nonies.Cuatro.2.ª de la LIVA.

Las autoliquidaciones que deben presentarse en este caso pueden resumirse en el siguiente cuadro:

Entidad	Modelo de declaración	Resultado de la autoliquidación	Importe a ingresar	Período de presentación e ingreso
A	322	+20	—	Hasta el 20 de febrero
	353	+30	+30	
B	322	−10	—	
C	322	+20	—	

Coordinación con las Administraciones tributarias forales

La Ley 28/2007, de 25 de octubre, por la que se modifica la Ley 12/2002, de 23 de mayo, por la que se aprueba el Concierto Económico con la Comunidad Autónoma del País Vasco, introduce una serie de disposiciones relativas a la coordinación de la Administración común con la Administración foral vasca respecto de aquellas entidades que apliquen el Régimen Especial del Grupo de Entidades.

En cuanto a la coordinación de la Administración común con la Administración navarra, la Ley 48/2007, de 19 de diciembre, por la que se modifica el Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra, aprobado por la Ley 28/1990, de 26 de diciembre, prevé también reglas especiales respecto de la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades.

A grandes rasgos, tanto la Ley 28/2007, que modifica el Concierto Económico con la Comunidad Autónoma del País Vasco, como la Ley 48/2007, que modifica el Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra, establecen cuatro especialidades en relación con la aplicación del Régimen especial:

- Las entidades dependientes, cuya inspección corresponda a una Administración distinta de la que corresponda a la entidad dominante, quedan excluidas del grupo de entidades.
- Las entidades que apliquen el Régimen especial deben calcular en sus autoliquidaciones individuales el resultado imputable a cada Administración.
- La autoliquidación agregada del grupo de entidades debe calcularse como la suma de los resultados correspondientes a cada Administración sin que quepa agregar cantidades que correspondan a Administraciones distintas.
- La aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades no altera las normas ni del Concierto Económico con la Comunidad Autónoma del País Vasco ni del Convenio Económico entre el Estado y la Comunidad Foral de Navarra para determinar el volumen de operaciones.

III.8. (ii). Nivel avanzado.

Como ya se ha puesto de manifiesto con anterioridad, el Régimen especial tiene dos niveles, el «básico» y el «avanzado». El nivel básico se aplica siempre, mientras que el nivel avanzado se acumula al anterior, debiendo optarse expresamente por la aplicación del mismo.

El contenido del nivel avanzado se encuentra regulado en el artículo **163.Octies.Uno y Tres de la LIVA**, así como en el artículo **163.Sexies.Cinco de la LIVA**, y se caracteriza porque supone una alteración de las reglas generales del impuesto.

De este modo, pueden distinguirse tres aspectos característicos del nivel avanzado del Régimen especial:

(i) Regla especial de determinación de la base imponible en operaciones intragrupo.

El artículo 163.Octies.Uno de la LIVA establece el primer aspecto que configura el nivel avanzado del Régimen especial y que supone que cuando se ha optado por su aplicación, **la base imponible de las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el territorio de aplicación del impuesto entre entidades de un mismo grupo que apliquen el Régimen especial estará constituida por el coste de los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente, total o parcialmente, en su realización y por los cuales se haya soportado o satisfecho efectivamente el impuesto.**

Cuando los bienes utilizados tengan la condición de bienes de inversión, la imputación de su coste se deberá efectuar por completo dentro del período de regularización de cuotas correspondientes a dichos bienes que establece el artículo 107, apartados uno y tres, de esta ley.

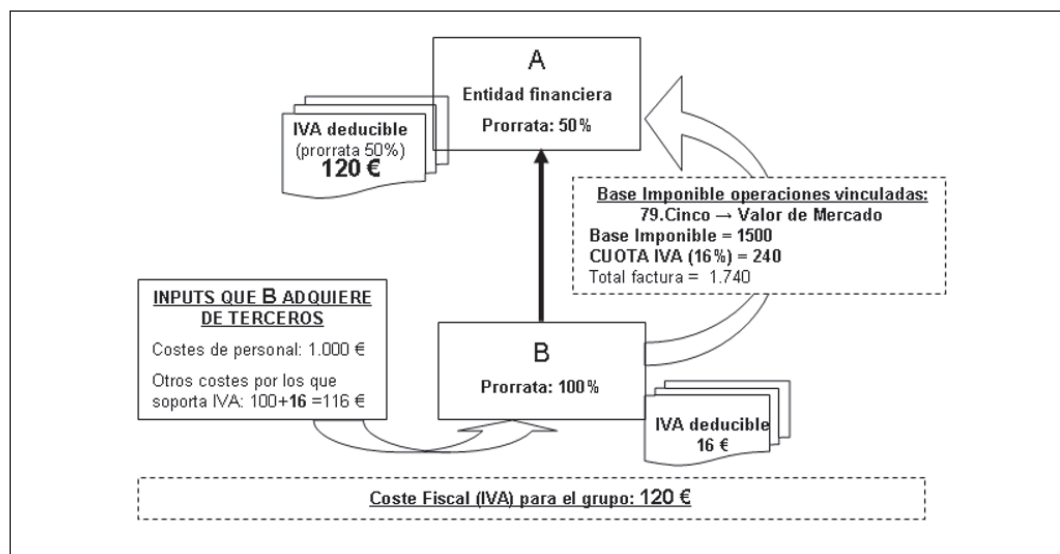
El primer aspecto a resaltar es que el nivel avanzado afecta, fundamentalmente, a la conformación de la base imponible de las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el TAI en las operaciones intragrupo.

Mediante este mecanismo, se trasladan las cuotas soportadas por las entidades del grupo de la entidad que las soporta a la entidad que realmente aprovecha los bienes y servicios que las generaron. De esta forma solo se atiende a los costes por los que se soportó el IVA, no debiendo computarse para determinar la base aquellos otros en los que no se produjo esa circunstancia, que generalmente son los costes de personal, los costes financieros y los márgenes de beneficio. Así, **no se genera valor añadido dentro del grupo.**

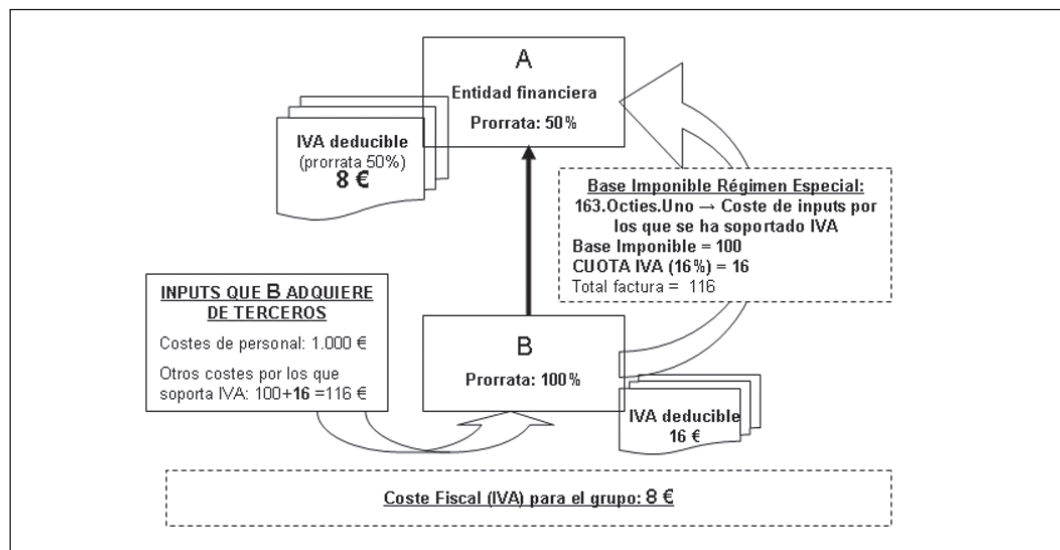
Lo que se denomina por algunos autores como «La solución a los costes derivados de la especialización en el IVA²⁰» no es sino una forma de evitar el coste fiscal consecuencia del incremento de la base imponible derivado del valor añadido que se genera en el seno de un grupo cuando una entidad sujeta a prorrata resulta destinataria de una operación intragrupo. Por así decirlo, **la entidad que adquiere los bienes o resulta destinataria de las prestaciones de servicios que posteriormente transmite a otra entidad del grupo «se neutraliza»:**

²⁰ Marcos ÁLVAREZ SUSO y Antonio ROMERO DE LA VEGA.

Supongamos un grupo de entidades formado por la entidad financiera A (dominante) y la entidad B (dependiente) en la que ha externalizado el servicio de limpieza y de gestión de personal. La entidad A se encuentra sujeta a una prorrata del 50%. Si **no optasen por la aplicación del nivel avanzado**, las consecuencias fiscales a efectos de IVA resultarían ²¹:



Supongamos ahora que las entidades A y B **optan por la aplicación del Régimen Especial del Grupo de Entidades en su nivel avanzado**. Las consecuencias fiscales de la misma operación serían:

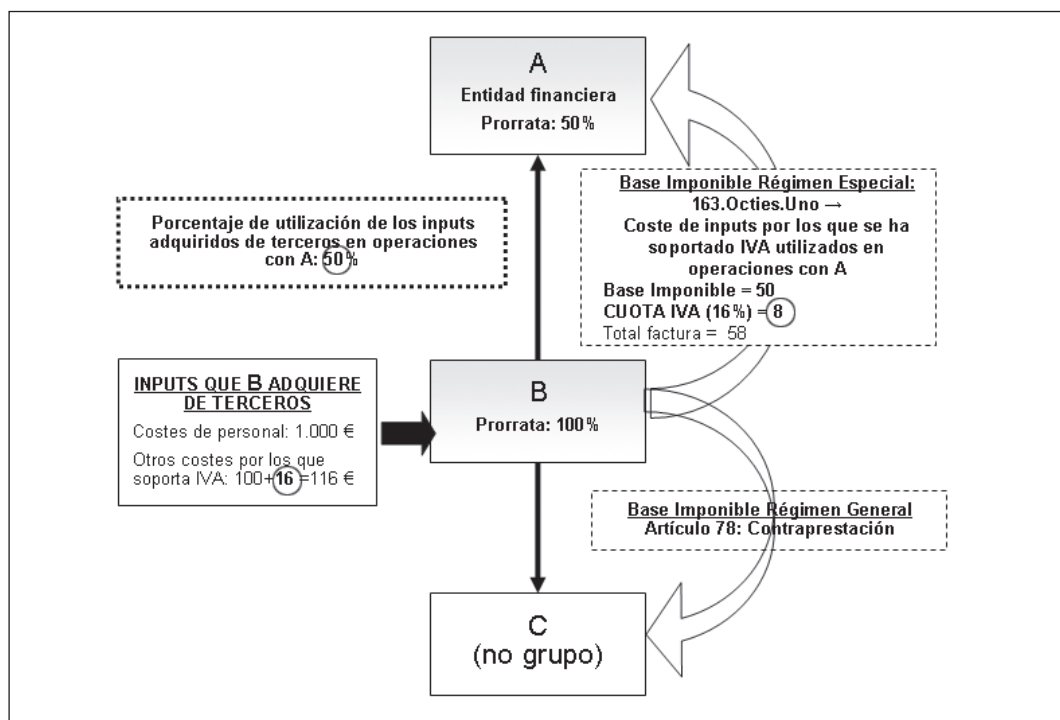


²¹ Nótese que el artículo 79.Cinco de la LIVA exige que se fije una contraprestación igual al valor normal de mercado cuando el destinatario no tenga derecho a deducir totalmente del impuesto y se trate de una operación entre entidades vinculadas.

En el ejemplo anterior se puede comprobar el significado de que la entidad que adquiere los bienes y es destinataria de las prestaciones de servicios «se neutralice» o de que «no se genera valor añadido dentro del grupo». Con estas expresiones se quiere dar a entender que para el grupo de entidades resulta indiferente que la adquisición de bienes que generó el IVA soportado la realice la entidad A o la entidad B, ya que el efecto fiscal en el IVA es el mismo.

A pesar de la apariencia sencilla de la regla especial de determinación de la base imponible en las operaciones intragrupo, en la práctica, su aplicación resultará compleja. Teniendo en cuenta las operaciones cruzadas que pueden llegar a desarrollarse dentro de un grupo de entidades, será necesario efectuar una imputación de los recursos utilizados por cada entidad cuando los mismos se utilicen para realizar operaciones tanto con entidades del grupo como con terceros ajenos al grupo.

El ejemplo más sencillo que puede darse a este respecto sería que la entidad B del ejemplo anterior prestase servicios al 50% a la entidad A (perteneciente al grupo) y a una entidad C (ajena al grupo):

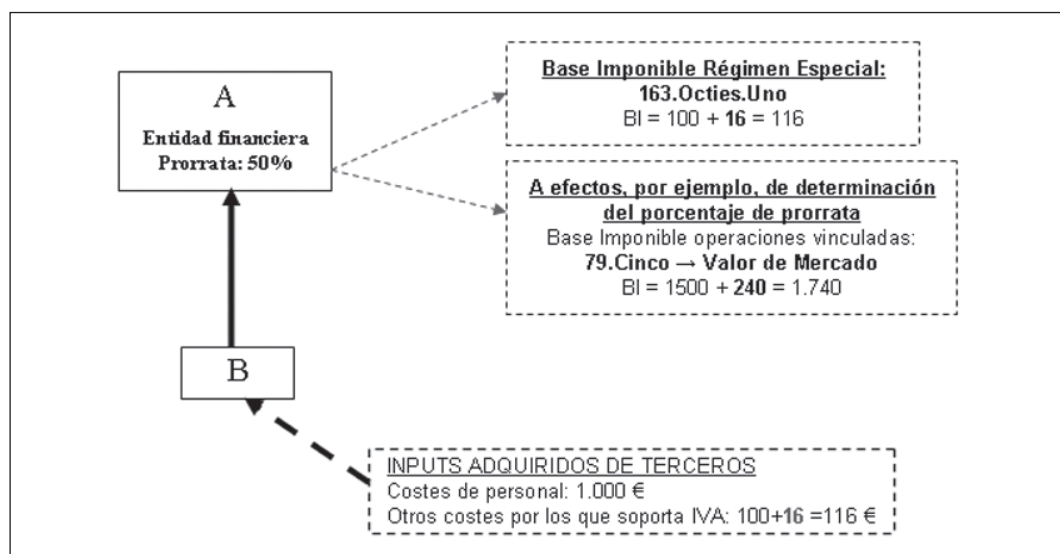


La imputación, que ha de hacerse en la proporción del empleo o utilización de los bienes y servicios en las operaciones intragrupo, debe realizarse en el período en el que se efectúe la operación intragrupo. Como puede comprobarse, esta regla de determinación de la base imponible puede complicarse mucho en la medida en que si, por ejemplo, la entidad presta servicios en distintas proporciones a cuatro empresas del grupo, así como a terceros ajenos al grupo, habrá que utilizar sistemas de ecuaciones para estimar el coste de los bienes y servicios imputables a cada entidad.

Adicionalmente, cuando los bienes y servicios utilizados tienen la consideración de bienes de inversión, se exige que su coste se impute íntegramente dentro del período de regularización previsto en el artículo 107 de la LIVA, por lo que, según José Manuel DE BUNES IBARRRA y Francisco Javier SÁNCHEZ GALLARDO, *a contrario sensu*, se admite una imputación que exceda al año en que se realiza la operación.

Por otra parte, según el párrafo segundo del artículo 163.Octies.Uno de la LIVA, esta regla especial de determinación de la base imponible en las operaciones intragrupo no será de aplicación en relación con el Régimen de deducciones²² para el que se atenderá a las reglas generales de determinación de la base imponible del impuesto establecidas en los artículos 78 y 79 de la LIVA.

De este modo, si se retoma el primer ejemplo respecto de la aplicación de esta regla especial de determinación de la base imponible, se tendría:



Por último, en cuanto a los requisitos de facturación específicos de estas operaciones, el artículo 61.Quinquies.2 del RIVA exige que las operaciones intragrupo se documenten en factura que deberán cumplir con todos los requisitos de contenido establecidos en el Reglamento de Facturación²³ con las siguientes especialidades:

- La factura que documente la operación intragrupo debe contener la base imponible de IVA fijada conforme a lo establecido en el Régimen general del impuesto, así como la base imponible de IVA fijada conforme a las reglas especiales de determinación de la base imponible previstas en el nivel avanzado del Régimen especial.

²² Artículos 101 a 119 y 121, que regulan entre otras, la regla de la prorrata, regularización de bienes de inversión, deducciones en sectores diferenciados de actividad, determinación de volumen de operaciones y Régimen de devoluciones.

²³ Artículo 6 del Reglamento, por el que se regulan las obligaciones de facturación, aprobado por el Real Decreto 1496/2003, de 28 de noviembre.

- Estas facturas no podrán beneficiarse de autorización alguna del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT para que en las mismas no consten todas las menciones contenidas en el Reglamento de Facturación.
- Deberán expedirse en una serie especial y consignarse por separado en el libro registro de facturas expedidas.

En consecuencia, todas las operaciones intragrupo quedarán documentadas mediante una factura completa, que reúna todos los requisitos habituales así como uno nuevo: que conste la base imponible del impuesto determinada según las reglas del nivel avanzado del Régimen especial así como determinada según las reglas generales del impuesto. En el ejemplo anterior, la factura que documentase la operación intragrupo debería contener:

Base Imponible (Régimen general)	1.500
Base Imponible 163.Octies.Uno LIVA	100
IVA repercutido (16%)	16
Total factura	1.516

(ii) **Facultad de renuncia a las exenciones limitadas.**

La segunda especialidad del nivel avanzado del Régimen Especial del Grupo de Entidades se recoge en el párrafo segundo del artículo **163.Sexies. Cinco de la LIVA, que faculta a las entidades del grupo que hayan optado por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial para renunciar a las exenciones reguladas en el artículo 20.Uno de la LIVA.**

Este precepto, que recoge la facultad de optar por la no aplicación de las exenciones en operaciones interiores recogidas en el artículo 20.Uno de la LIVA en el ámbito de las operaciones intragrupo cuando se haya optado por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial, puede, de nuevo, resultar de cuestionable compatibilidad con el artículo 137 de la Directiva 2006/112/CE.

Si las reglas de determinación de la base imponible expuestas anteriormente trataban de evitar costes derivados de la externalización de determinadas actividades empresariales por parte de entidades sujetas a la regla de la prorrata, en este caso, el efecto que se intenta conseguir estableciendo una facultad de renuncia a las exenciones en operaciones interiores es el contrario.

Así, un grupo que solo realiza operaciones que generan derecho a la deducción se ve perjudicado con la externalización de una actividad interna que esté sujeta a exención, al resultar de aplicación la regla de la prorrata respecto de los *inputs* que soporta la entidad en la que se externaliza dicha actividad.

De este modo, se amplía el ámbito de renuncia a las exenciones en el impuesto, de forma que ya no solo puede renunciarse a la exención establecida en el artículo 20.Dos de la LIVA respecto a deter-

minadas transmisiones de inmuebles, sino que también puede renunciarse a las exenciones previstas para determinadas actividades relacionadas con operaciones financieras, sanitarias, educativas, etc.

Evidentemente, el ámbito de la renuncia a las exenciones en operaciones interiores se circunscribe únicamente a las operaciones intragrupo y no a aquellas que las entidades que pertenecen al grupo puedan llevar a cabo con terceros ajenos al grupo (en las que, como se señalaba, resultará de aplicación el Régimen general del impuesto).

La facultad de renunciar a las exenciones queda supeditada, lógicamente, a que la entidad de que se trate haya optado en tiempo y forma por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial.

Por su parte, el artículo 61. Quáter del RIVA exige a estos efectos que la facultad de renuncia a las exenciones se efectúe **operación por operación**.

Según el apartado 2 del mismo artículo 61. Quáter del RIVA, la renuncia deberá realizarse mediante la **expedición de una factura en la que conste la repercusión del impuesto y una referencia al artículo 163. Sexies. Cinco** de la LIVA.

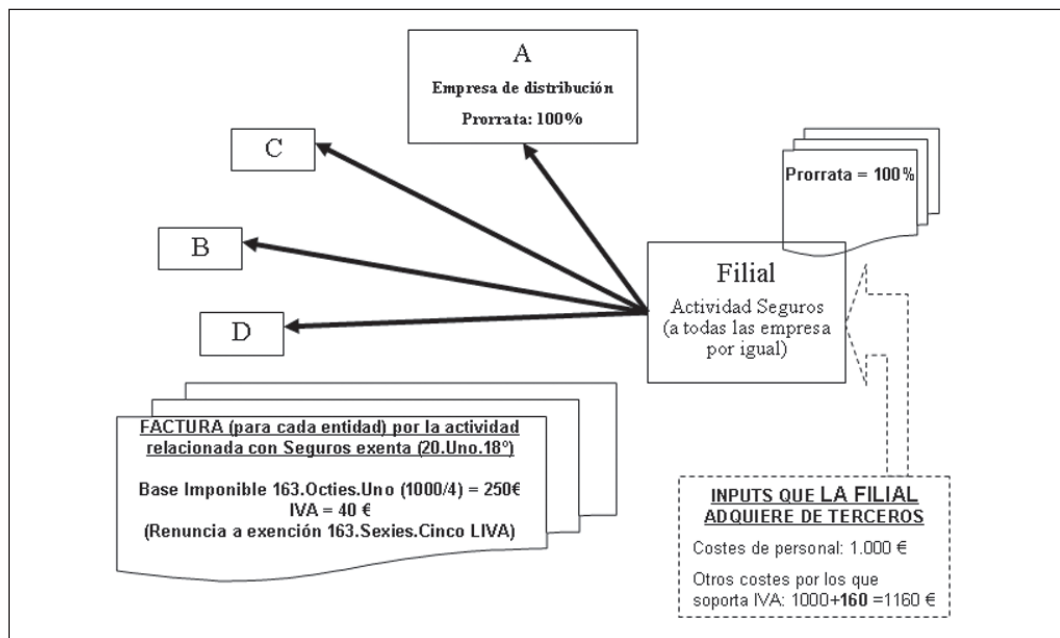
Al igual que el resto de facturas que documentan operaciones intragrupo de entidades acogidas al nivel avanzado del Régimen especial, se prevé expresamente que esta factura no podrá beneficiarse de autorización alguna del Departamento de Gestión Tributaria de la AEAT para que en la misma no consten todas las menciones contenidas en el apartado 1 del artículo 6 del Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación.

La ventaja fiscal que se obtiene con la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial en este concreto aspecto –facultad de renuncia a exenciones limitadas– se ilustra mediante el siguiente ejemplo:

La entidad A (dominante de un grupo de entidades) tiene como actividad principal la distribución de alimentos y tiene derecho a la deducción de la totalidad del IVA soportado (prorrata del 100%). Actualmente, todas las empresas del grupo tienen personal destinado a la gestión de determinadas operaciones con seguros que únicamente prestan servicios internos en cada compañía.

La entidad A se plantea ahora centralizar la prestación de estos servicios, desarrollando esta labor un nuevo departamento que se integre dentro de esta misma sociedad. Sin embargo, no adopta esta decisión al darse cuenta de que tendrá que refacturar tales servicios a sus entidades dependientes y, por tanto, realizar operaciones exentas que le llevarán a quedar sujeta a prorrata.

Ahora bien, la entidad A tiene conocimiento de que se ha aprobado el Régimen Especial del Grupo de Entidades y ya no solo se plantea centralizar sus servicios relacionados con la actividad de seguros sino crear una filial que gestione estas actividades para todas las sociedades del grupo. De este modo, al acogerse al Régimen especial del grupo de entidades en su modalidad avanzada podrá externalizar estos servicios sin coste de IVA (siempre que se trate de operaciones intragrupo):



Adicionalmente, cabe señalar que, a diferencia de lo que ocurre con la posibilidad de renunciar a la exención del artículo 20.Dos de la LIVA, en este caso no se establece ninguna limitación respecto a que el destinatario de la operación tenga pleno derecho a la deducción. Por lo tanto, la facultad de renunciar a las exenciones limitadas del artículo 20.Uno de la LIVA solo estará condicionada a que se cumplan los siguientes requisitos:

- Que la entidad que renuncia esté integrada en un grupo de entidades que aplique el Régimen especial.
- Que el grupo de entidades al que pertenece haya optado por la aplicación de la modalidad avanzada del Régimen especial.
- Que la operación respecto a la que se efectúa la renuncia se realice entre entidades del grupo.

Concurso de facultades de renuncia a las exenciones

En el caso de que en la misma operación resulte de aplicación la renuncia a la exención establecida en el artículo 20.Dos de la LIVA (que se refiere a la exención limitada aplicable a las entregas de terrenos rústicos, entregas de terrenos que se realicen como consecuencia de la aportación inicial a las juntas de compensación y segundas y posteriores entregas de edificaciones) y la facultad de renuncia establecida en el artículo 163.Sexies.Cinco de la LIVA, prevalecerá esta última ²⁴.

²⁴ Artículo 61.quáter.3 del RIVA.

Si se dan estas circunstancias, la renuncia a la exención debe comunicarse fehacientemente al adquirente. Esta comunicación debe realizarse con carácter previo o simultáneo a la entrega de los bienes ²⁵.

Teniendo en cuenta que la facultad de renuncia no depende de la condición de empresario o profesional con derecho a la deducción de las cuotas soportadas del destinatario de las operaciones, podrá darse la posibilidad de que en una segunda entrega de edificación intragrupo, en el nivel avanzado del Régimen especial, una entidad renuncie a la exención limitada resultando el destinatario de la operación otra entidad del grupo sujeta a la regla de la prorata ²⁶.

La prevalencia de la facultad de renuncia a las exenciones establecida en el artículo 163. Sexies.Cinco de la LIVA respecto de la facultad de renuncia del artículo 20.Dos de la LIVA, puede tener consecuencias en otros impuestos cuando se produce un concurso de facultades de renuncia a las exenciones.

Así, debe señalarse que la mayor parte de las Comunidades Autónomas han establecido una **cuota gradual incrementada de la modalidad Actos Jurídicos Documentados** (AJD) del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados respecto de las primeras copias de escrituras públicas que documentan transmisiones en las que se produzca la renuncia a la exención de IVA. Estas normas autonómicas realizan una remisión expresa al artículo 20.Dos de la LIVA para que resulte de aplicación la cuota gradual incrementada de AJD. Por lo tanto, si se trata de una operación susceptible de ser objeto de renuncia a la exención por aplicación del artículo 20.Dos de la LIVA y, sin embargo, se renuncia a la exención por aplicación del Régimen especial del grupo de entidades, en principio, no resultaría de aplicación dicha cuota gradual incrementada de AJD, al menos hasta que las Comunidades Autónomas modificasen sus respectivas normas autonómicas a este respecto.

Por otra parte, algunas Comunidades Autónomas como son el Principado de Asturias, Aragón, Baleares, Cantabria, Extremadura, Murcia y La Rioja han establecido **un tipo de gravamen reducido de la modalidad Transmisiones Patrimoniales Onerosas** (TPO) del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados que se aplica cuando las operaciones exentas recogidas en los apartados 20.º, 21.º y 22.º del artículo 20 de la LIVA (entregas de terrenos rústicos, entregas de terrenos que se realicen como consecuencia de la aportación inicial a las Juntas de Compensación y segundas y ulteriores entregas de edificaciones) tributan por TPO al no haberse procedido a renunciar a la exención. La mayoría de estas normas autonómicas también se refieren expresamente a que no se haya producido la renuncia a la exención de IVA pre-

²⁵ A estos efectos se presume que la renuncia se ha comunicado fehacientemente si en la factura que se expide se efectúa la repercusión expresa del impuesto (art. 61. Quáter de la RIVA).

²⁶ No obstante, si dicha transmisión constituye la totalidad del patrimonio empresarial o profesional o una unidad autónoma de la empresa que pueda ser susceptible de constituir una rama de actividad, la renuncia a la exención no resulta aplicable por cuanto estos supuestos no constituyen una operación sujeta pero exenta de IVA, sino que son supuestos de no sujeción al impuesto (art. 7 LIVA).

vista en el artículo 20.Dos de la LIVA ²⁷ para que pueda resultar de aplicación el tipo reducido de TPO. Por tanto, podría entenderse que, en estos casos, si la entidad que aplica el Régimen Especial del Grupo de Entidades no renuncia a la exención, al no renunciar a la misma por aplicación del artículo 20.Dos de la LIVA, no podría beneficiarse del tipo reducido de TPO, al menos hasta que estas Comunidades Autónomas no adapten su normativa a estas nuevas circunstancias.

(iii) Consideración de las operaciones intragrupo como un sector diferenciado.

El tercer aspecto característico del nivel avanzado del Régimen especial, y que se encuentra vinculado a los dos aspectos señalados anteriormente, reside en que el artículo 163.Octies.Tres de la LIVA, que obliga a que las operaciones intragrupo **constituyan un sector diferenciado de la actividad** al que se entienden afectos los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente, total o parcialmente, en la realización de las citadas operaciones y por los cuales se hubiera soportado o satisfecho efectivamente el impuesto.

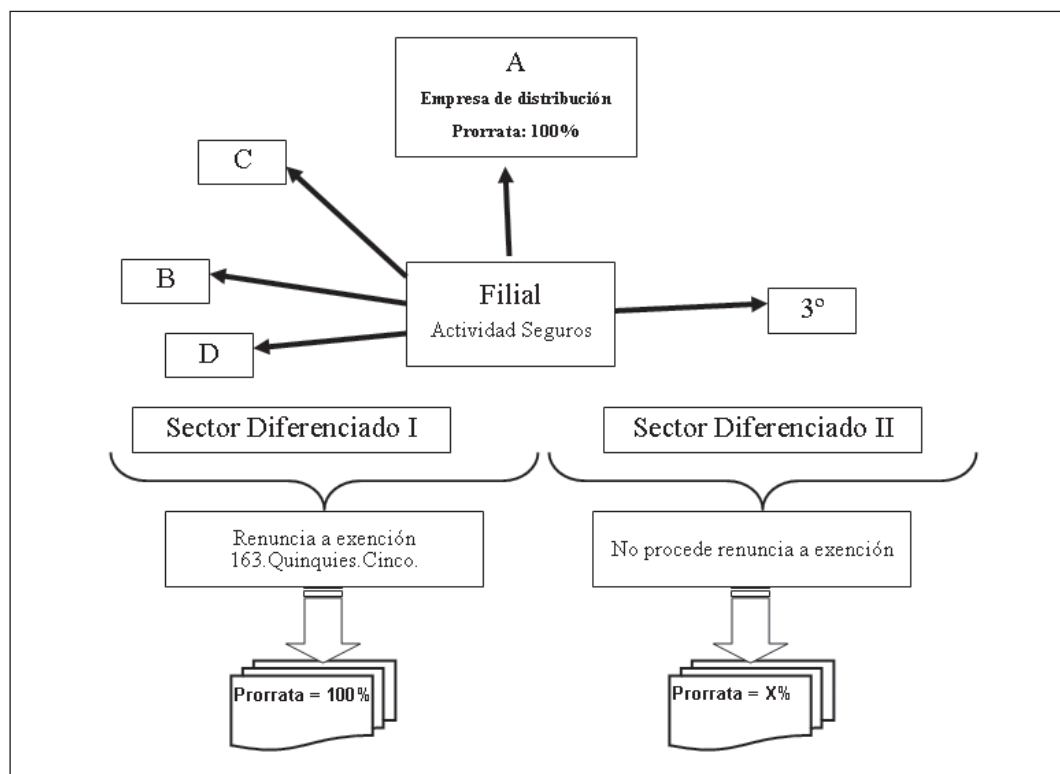
Se trata, por imperativo legal, de un sector diferenciado de actividad al que se entenderán afectos los bienes y servicios utilizados en las operaciones intragrupo (directa o indirectamente, total o parcialmente).

Esta regla de afectación, al igual que la regla de imputación comentada en relación con las reglas especiales de determinación de la base imponible, supone que habrá bienes y servicios que se afecten solo parcialmente al sector diferenciado de actividad –en la medida en que se utilicen para las operaciones intragrupo–.

Así, la LIVA introduce una excepción expresa a las reglas de determinación del porcentaje de deducción o prorratea en relación con los elementos de utilización común en varios sectores diferenciados de actividad, señalándose que la deducción se practicará en función del destino de los bienes y servicios dirigidos a la realización de las operaciones intragrupo. De ello se desprende que el régimen atiende a la afectación real de los bienes o servicios comunes al sector diferenciado intragrupo y a los demás.

El alcance de estas previsiones puede verse gráficamente en nuestro ejemplo anterior en el hipotético caso de que nuestra filial dedicada a la actividad de seguros prestase servicios, además de a las empresas del grupo, a terceros ajenos al grupo. Así debería tener dos sectores diferenciados de actividad:

²⁷ No obstante, existen casos, como es el del Principado de Asturias, en los que la norma solo se refiere a que no se haya renunciado a la exención.



A estos efectos, el artículo 61.bis.3 del RIVA establece que las entidades que hayan optado por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial podrán optar por la aplicación de la regla de prorrata especial en relación con el sector diferenciado de las operaciones intragrupo ²⁸.

Adicionalmente, señala que esta opción será individual para cada entidad y que se llevará a cabo sin perjuicio de las opciones que se pudieran ejercitar en relación con el resto de sectores diferenciados que, en su caso, tuvieran las citadas entidades. Luego, el precepto deja gran flexibilidad a las entidades a la hora de determinar sus porcentajes de deducción, en la medida en que pueden optar por aplicar la prorrata especial o la prorrata general para cada uno de sus sectores diferenciados.

El plazo para ejercitar la opción de aplicar la prorrata especial es, en general, durante el mes de diciembre del año anterior a aquel a partir del cual se desea que comience a surtir efectos.

No obstante, en los casos de inicio de actividades empresariales o profesionales, así como en los casos de inicio de una actividad que constituya un sector diferenciado respecto de las que se venían desarrollando con anterioridad, la opción por la aplicación por la regla de la prorrata especial puede

²⁸ Esta opción surte efectos en tanto no es revocada; revocación que puede efectuarse durante el mes de diciembre del año anterior a aquel a partir del cual se desea que la misma comience a surtir efectos.

ejercitarse en el plazo de presentación de la autoliquidación correspondiente al período en el que se produzca el comienzo en la relación habitual de las entregas de bienes o prestaciones de servicios correspondientes a tales actividades.

(iv) **Requisitos formales para la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial.**

La aplicación del nivel avanzado del Régimen especial supone para las entidades del grupo la asunción de obligaciones formales adicionales que se relacionan con la opción y renuncia a su aplicación, así como con la llevanza de un sistema de información analítico:

- Opción y renuncia.

El artículo 163.Quinquies.Cinco de la LIVA establece que **la opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial se referirá a todo el conjunto de entidades** que conformen el grupo de entidades. Por lo tanto, no cabe excluir a ninguna entidad de la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial.

La forma de ejercitar la opción es mediante el **acuerdo del Consejo de Administración**, que debe adoptarse **durante el mes de diciembre anterior al año natural en que deba surtir efecto**.

La opción por la aplicación del nivel avanzado tiene una validez mínima de un año y es susceptible de renuncia, que además tiene una validez mínima también de un año ²⁹. La renuncia se ejercita mediante una comunicación a la AEAT y no impide que la entidad que renuncia a la aplicación del nivel avanzado continúe aplicando el Régimen especial en su nivel básico.

- El sistema de información analítica.

La ley del impuesto condiciona la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial a que la entidad dominante disponga de un **sistema de información analítica** ³⁰ que:

- Debe estar basado en criterios razonables de imputación.
- Debe tener por objeto los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente, total o parcialmente, en la realización de las operaciones intragrupo.
- Debe reflejar la utilización sucesiva de dichos bienes y servicios hasta su aplicación final fuera del grupo.
- Debe incluir una memoria justificativa de los criterios de imputación utilizados que deben ser homogéneos para todas las entidades del grupo y mantenerse durante todos los perio-

²⁹ Artículo 61.bis.2 del RIVA.

³⁰ Artículo 163.Quinquies.Cinco.

dos en los que sea de aplicación el Régimen especial, salvo que se modifiquen por causas razonables, que también deben justificarse en la propia memoria.

El artículo 61. Quinquies del RIVA regula con mayor precisión el contenido del sistema de información analítica introduciendo los siguientes aspectos no recogidos en la ley en relación con el contenido del sistema de información analítica:

- a) Debe contener una descripción de los bienes y los servicios utilizados en las operaciones intragrupo que hayan dado lugar a cuotas soportadas o satisfechas (tanto si han sido adquiridos a terceros como si no).
- b) El importe de la base imponible y de las cuotas soportadas o satisfechas. Se hace expresa mención a que deben conservarse por separado los justificantes que documenten esta información.
- c) El importe de las cuotas deducidas de las soportadas, indicando la regla de prorrata, general o especial, aplicada por todas y cada una de las entidades que estén aplicando el Régimen especial. Si se trata de bienes de inversión, debe consignarse también el importe de las regularizaciones practicadas.
- d) Los criterios utilizados para la imputación del coste de los bienes y servicios a la base imponible de las operaciones intragrupo y al sector diferenciado constituido por dichas operaciones.

Adicionalmente, se establece expresamente que es obligatoria la conservación de los justificantes formales de las magnitudes utilizadas para la determinación de los criterios de imputación de los costes. Asimismo, se establece que estos criterios deben atender, siempre que sea posible, a la utilización real de los bienes y servicios en las operaciones intragrupo, sin perjuicio de la utilización de cualesquiera otros, como la imputación proporcional al valor normal de mercado de dichas operaciones en condiciones de libre competencia, cuando se trate de bienes y servicios cuya utilización real resulte imposible de concretar.

No obstante, como novedad incluida en el Real Decreto 1466/2007, de 2 de noviembre, finalmente aprobado respecto del proyecto pasado a información pública, se prevé la posibilidad de que **los criterios utilizados para la elaboración del sistema de información analítica se sometan a la valoración previa de la Administración Tributaria**, previsión que debe valorarse muy positivamente desde la perspectiva de la seguridad jurídica.

Por último, el artículo 163. Nonies. Siete de la LIVA establece un Régimen específico de infracciones para los incumplimientos de esta obligación formal, que puede resumirse en:

- a) Si el incumplimiento es absoluto (no llevan a cabo el sistema de información analítica), se considera que la entidad dominante ha cometido una infracción tributaria muy grave.

La sanción en este caso consiste en una multa pecuniaria proporcional del 2% del volumen de operaciones del grupo.

- b) Si el incumplimiento es parcial (inexactitudes u omisiones), se considera que la entidad dominante ha cometido una infracción tributaria grave.

La sanción en este caso consiste en una multa pecuniaria proporcional del 10% del importe de los bienes y servicios adquiridos a terceros a los que se refiera la información inexacta u omitida.

Se establece expresamente que estas sanciones son compatibles con las que procedan por la aplicación de las siguientes infracciones recogidas en la Ley General Tributaria:

- Infracción tributaria por dejar de ingresar la deuda tributaria que debiera resultar de una autoliquidación (art. 191 de la Ley General Tributaria).
- Infracción tributaria por obtener indebidamente devoluciones (art. 193 de la Ley General Tributaria).
- Infracción tributaria por solicitar indebidamente devoluciones, beneficios o incentivos fiscales (art. 194 de la Ley General Tributaria).
- Infracción tributaria por 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 (art. 195 de la Ley General Tributaria).

Adicionalmente, se prevé que la imposición de las sanciones específicas del Régimen Especial del Grupo de Entidades determine, por otra parte, que no quepa calificar como graves o muy graves las infracciones tipificadas en los artículos 191 y 193 de la Ley General Tributaria.

III. 9. Obligaciones formales.

El artículo 163.º de la LIVA establece las obligaciones específicas que deben cumplir las entidades que apliquen el Régimen Especial del Grupo de Entidades.

En primer lugar, señala el apartado Dos de este artículo que **la entidad dominante ostentará la representación del grupo de entidades ante la Administración Tributaria**, y en esta condición de representante debe cumplir con las obligaciones tributarias formales y materiales específicas que se derivan del Régimen especial.

En segundo lugar, se establece que todas las entidades que apliquen el Régimen Especial del Grupo de Entidades tienen que cumplir con las obligaciones de los sujetos pasivos establecidas en

el artículo 164 de la LIVA, es decir, con todas las obligaciones formales derivadas de la aplicación del Régimen general del impuesto. No obstante, se exceptúa la obligación de pagar la deuda tributaria o de solicitar la compensación o devolución derivadas de la autoliquidación individual de cada entidad (ya que, como se ha expuesto, será la autoliquidación agregada la que arroje un resultado a ingresar o un saldo a favor del grupo, que determinará que se produzca la obligación de ingresar o la de solicitar la compensación o la devolución).

Adicionalmente, se prevén una serie de obligaciones específicas que deben de cumplirse en relación con el Régimen especial. En concreto, se establece que la entidad dominante será responsable del cumplimiento de las siguientes obligaciones:

- Presentar las autoliquidaciones del impuesto en el tiempo y forma expuestos anteriormente.
- Disponer de un sistema de información analítica con las características expuestas anteriormente.
- Comunicar a la Administración Tributaria la siguiente información censal:
 - El cumplimiento de los requisitos exigidos para la aplicación del Régimen especial (requisitos de la entidad dominante y de las entidades dependientes).
 - La adopción de los acuerdos y la opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial, que deberá comunicarse antes del inicio del año natural en el que se vaya a aplicar el Régimen especial.
 - La relación de entidades del grupo que apliquen el Régimen especial, identificando las entidades que motiven cualquier alteración, información que deberá comunicarse el mes de diciembre de cada año natural respecto al siguiente.
 - La renuncia al Régimen especial (tanto si afecta a todo el grupo de entidades como si solo se produce respecto de alguna entidad).

A este respecto, el artículo 61.bis del RIVA establece los datos concretos que deberán comunicarse antes del inicio del año natural en que vaya a aplicarse el Régimen especial:

- Identificación de los empresarios o profesionales que integran el grupo y que van a aplicar el Régimen especial. Si se trata de establecimientos permanentes de entidades no establecidas en el TAI que tengan la condición de sociedad dominante, se exige la identificación de dicha entidad no establecida.
- Copia de los acuerdos por los que se ha optado por la aplicación del Régimen especial.
- Relación del porcentaje de participación directa o indirecta mantenida por la entidad dominante respecto de las dependientes, así como la fecha de adquisición de estas participaciones.

- Manifestación de que se cumplen todos los requisitos establecidos para poder ser entidad dominante y entidades dependientes.
- En su caso, la opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial.

Esta información censal deberá ser remitida por la entidad dominante en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto el Régimen especial, a través del **modelo 039** de «Comunicación de datos relativa al Régimen Especial del Grupo de Entidades en el Impuesto sobre el Valor Añadido».

Una vez se ha comunicado esta información, los órganos administrativos competentes comunicarán a la entidad dominante el **número del grupo de entidades otorgado**. Por lo que autoliquidaciones individuales deberá consignarse el NIF de cada una de las sociedades, mientras que en la autoliquidación agregada, deberá de incluirse el **Número de grupo**.

El modelo 039 deberá utilizarse adicionalmente para las siguientes comunicaciones:

- Para la comunicación anual, que debe realizar la entidad dominante de la relación de entidades que dentro de su grupo aplican el Régimen especial, identificando las que motiven cualquier alteración respecto a las del año anterior. Esta comunicación deberá presentarse en el mes de diciembre.
- Para comunicar cualquier modificación que afecte a las entidades del grupo que apliquen el Régimen especial, que deberá presentarse dentro del plazo establecido para la presentación de la autoliquidación correspondiente al período de liquidación en que se produzca tal circunstancia.
- Para comunicar la renuncia a la aplicación del Régimen especial.

Este modelo de comunicación solo puede presentarse en papel, y en general ante la Administración o Delegación de la AEAT correspondiente al domicilio fiscal de la entidad dominante en el momento de su presentación.

III.10. Comprobación.

En cuanto a las especialidades en el ámbito de la gestión del grupo, es importante tener en cuenta que el artículo 163.Nonies.Seis de la LIVA establece que **«Las entidades que apliquen el Régimen Especial del Grupo de Entidades responderán solidariamente de la deuda tributaria derivada de este Régimen Especial»**.

Por lo que respecta a las actuaciones administrativas de comprobación, el artículo 163.Nonies.Ocho de la LIVA establece que las actuaciones dirigidas a comprobar el adecuado cumplimiento de

las obligaciones de las entidades que apliquen el Régimen Especial del Grupo de Entidades se entenderán con la entidad dominante, como representante del mismo; si bien las actuaciones podrán entenderse con las entidades dependientes que deberán atender a la Administración Tributaria por imperativo legal.

En cuanto a la interrupción de la prescripción, **las actuaciones de comprobación o investigación realizadas a cualquier entidad del grupo de entidades interrumpirán el plazo de prescripción del IVA referente al total de entidades del grupo**, desde el momento en que la entidad dominante tenga conocimiento formal de las mismas.

Adicionalmente, el artículo 61.Sexies del RIVA establece que las interrupciones justificadas y las dilaciones por causas no imputables a la Administración Tributaria que se produzcan en el curso de un procedimiento de comprobación de IVA afectarán al plazo de duración del procedimiento del grupo de entidades, eso sí, siempre que la entidad dominante tenga conocimiento formal de ello.

Por último, la norma establece que la aplicación del Régimen especial supone que se entienda que concurre la circunstancia de especial complejidad del artículo 150.1 de la Ley General Tributaria ³¹. Es decir, que podrá ampliarse durante 12 meses más el plazo para la conclusión de las actuaciones del procedimiento de inspección, de forma automática.

IV. CONCLUSIONES

En primer lugar, cabe extraer una conclusión clara respecto de este nuevo Régimen especial y es que supone que el IVA en el ámbito de los grupos de entidades pueda llegar a ser un impuesto más neutral.

El objetivo de eliminación del coste financiero del IVA para las entidades se mejora en la medida en que los grupos pueden acceder a un sistema de compensación mensual global. Esta ventaja financiera contrasta con el incremento de los trámites administrativos que supone tanto acogerse al Régimen especial como el cumplimiento de las obligaciones formales que se han reseñado en este documento. No obstante, debe tenerse en cuenta que la presentación de la batería de autoliquidaciones mensuales será obligatoriamente telemática, lo que aligerará, en cierto modo, la carga administrativa de las entidades que decidan aplicar el Régimen especial.

El incremento de la neutralidad del impuesto se apreciará, fundamentalmente, por aquellas entidades que opten por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial al aplicar las nuevas normas de determinación de la base imponible para las operaciones intragrupo. Ello conlleva a que

³¹ El artículo 61.sexies de la RIVA establece que la ampliación del plazo de duración del procedimiento de inspección debe ser formalizada con la entidad dominante para que surta efectos para todo el grupo de entidades.

en la práctica, en el nivel avanzado del Régimen especial, se produzca una mejora de la ratio de recuperación del impuesto.

Las ventajas que supone la opción por el nivel avanzado son mayores si se tiene en cuenta la nueva redacción del artículo 79.Cinco (introducida por la LMPFF), que regula la determinación de la base imponible en determinadas operaciones entre partes vinculadas. La opción por la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial supone evitar las dificultades de fijación de la contraprestación al «valor normal de mercado» cuando se realizan las operaciones entre entidades vinculadas establecidas en el artículo 79.Cinco de la LIVA. Sin embargo, el sistema establecido por el Régimen especial no consigue eliminar del todo el riesgo de las operaciones relacionadas con el *transfer pricing*, si bien sí elimina el problema de valoración de las entregas de bienes y prestaciones de servicios.

No obstante, la aplicación del nivel avanzado del Régimen especial también plantea ciertos inconvenientes que suponen que numerosas empresas no puedan llegar a acceder a su aplicación. Así, solo podrán plantearse la posibilidad de acogerse al nivel avanzado del Régimen especial aquellas empresas que dispongan de un sistema de contabilidad analítica muy sofisticado, del que pueda extraerse toda la información requerida por la norma.

Probablemente muchos grupos de empresas de mediana entidad no asuman el riesgo de hacer frente a las importantes sanciones establecidas por el Régimen especial en relación con la llevanza del sistema de información analítica –más teniendo en cuenta que todas las empresas son responsables solidarias de la deuda tributaria de IVA–, que, por otra parte, se caracterizan por presumir la existencia de perjuicio económico para la Hacienda Pública y castigar al contribuyente en consecuencia.

No obstante, la posibilidad de que los criterios de imputación utilizados puedan ser sometidos a la valoración previa de la Administración mejora la situación que hasta la aprobación del Real Decreto 1466/2007, que modificó el Reglamento del impuesto, se preveía a este respecto.

Por último, existen, como queda expresado en este documento, numerosos supuestos problemáticos (entre los que se han puesto de manifiesto: los relacionados con la absorción de la entidad dominante del grupo por una entidad dependiente del mismo grupo de entidades, con la posibilidad de que las entidades *holding* puras puedan entrar a formar parte del grupo, con la interpretación relativa a que todas las sedes de dirección efectiva de las entidades y establecimientos permanentes se encuentren situadas en el territorio de aplicación del impuesto, así como con el alcance de la validez de la renuncia al Régimen especial), que no quedan aclarados con la actual redacción del Reglamento del impuesto, en el que se ponían las esperanzas de que este Régimen de tributación, de por sí complejo, resultase al menos un poco más transparente en la norma de desarrollo.

Por lo tanto, habrá que esperar a la futura doctrina de la Dirección General de Tributos para resolver todas estas cuestiones problemáticas y otras muchas que probablemente surgirán a medida que el Régimen entre en vigor y comience a aplicarse, dilucidándose así todas las ventajas e inconvenientes prácticos que vayan planteándose.

Bibliografía

Marcos ÁLVAREZ SUSO y Antonio ROMERO DE LA VEGA, «El nuevo Régimen especial del Grupo de entidades», *ACTUM*, Comentario de Autor, núm. 2, abril 2007, Francis Lefebvre.

José Manuel DE BUNES IBARRA y Francisco Javier SÁNCHEZ GALLARDO, «Novedades en el IVA para 2007», *Revista de Contabilidad y Tributación*, núm. 289, abril 2007, CEF.

Antonio José RODRÍGUEZ VEGAZO, «El Régimen especial del grupo de entidades en el IVA», *Carta Tributaria*, Monografías, 5/2007, 1.^a quincena de marzo, CISS.

Francisco Javier SÁNCHEZ GALLARDO, «Consolidación Fiscal en el IVA», Dossier Práctico Francis Lefebvre.

LA HACIENDA LOCAL EN LOS NUEVOS ESTATUTOS DE AUTONOMÍA: UNA VISIÓN PANORÁMICA

JAVIER MARTÍN FERNÁNDEZ

*Socio Director de F&J Martín Abogados
Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad Complutense*

Extracto:

LA polémica sobre la reforma de los Estatutos de Autonomía de las Comunidades Autónomas ha puesto sobre la mesa una de las cuestiones más oscuras de nuestra Constitución: la distribución competencial entre aquellas y el Estado en materia de régimen financiero local y de la que, en la actualidad, se ocupa el artículo 1 de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales. Según este precepto, el Estado asume la práctica totalidad de esta materia como competencia exclusiva.

A pesar de lo anterior, debemos preguntarnos si esta solución es la que se desprende de la Constitución o si, por el contrario, es posible y deseable otra interpretación. Cuestión que se aborda en el presente artículo y que finaliza con un análisis de la regulación de la Hacienda Local en los nuevos Estatutos de Autonomía aprobados hasta el momento.

Palabras clave: Hacienda Local y Estatutos de Autonomía.

Sumario

1. El papel del Estado y las Comunidades Autónomas para hacer efectivo el principio de autonomía financiera local.
 - 1.1. Un análisis constitucional.
 - 1.2. Las habilitaciones normativas a las Comunidades Autónomas en materia de régimen tributario local.
2. Las Haciendas Locales y las reformas de los Estatutos de Autonomía.

NOTA: Texto de la conferencia impartida dentro del Encuentro celebrado en la sede de Sevilla de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo sobre «Reformas estatutarias y Haciendas Locales», los días 21 a 23 de noviembre de 2007.

1. EL PAPEL DEL ESTADO Y LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS PARA HACER EFECTIVO EL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA FINANCIERA LOCAL

1.1. Un análisis constitucional.

Una de las cuestiones más oscuras en nuestro texto constitucional es la distribución competencial entre el Estado y las Comunidades Autónomas (en adelante, CCAA) en materia de régimen financiero local. Tampoco el artículo 106.1 de la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local (en adelante, LRRL) nos aporta suficiente luz sobre el particular, por lo que hemos de acudir al artículo 1 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo (en adelante, TRLRHL). Este contiene la interpretación del legislador estatal acerca de cuál es el ámbito en que se mueven las competencias de una y otra Administración en esta materia. Así, señala que «tienen la consideración de bases del Régimen Jurídico Financiero de la Administración Local, dictadas al amparo del artículo 149.1.18.^a de la Constitución, los preceptos contenidos en la presente ley, salvo los que regulan el sistema tributario local, dictados en virtud de lo dispuesto en el artículo 133 de la Constitución y a efectos de lo previsto en el artículo 5 E) a) de la Ley 7/1985, de 2 de abril, Reguladora de las Bases del Régimen Local, y los que desarrollan las participaciones en los tributos del Estado a que se refiere el artículo 142 de la Constitución; todo ello sin perjuicio de las competencias exclusivas que corresponden al Estado en virtud de lo dispuesto en el artículo 149.1.14.^a de la Constitución».

De la farragosa redacción de este precepto pueden extraerse, en principio, cuatro conclusiones, según la interpretación de la Constitución (en adelante, CE) que hace el legislador estatal.

En primer lugar, la totalidad de la regulación del sistema tributario local corresponde, en exclusiva, al Estado, reclamándose como título competencial el artículo 133 de la CE.

En segundo lugar, también corresponde al Estado, en exclusiva, la regulación de la participación de las Entidades Locales en los tributos del Estado, de conformidad con el artículo 142 de la CE.

En tercer lugar, el resto de preceptos constituyen solo las bases del régimen jurídico financiero de la Administración local, de manera que es posible que sean desarrolladas por aquellas CCAA que tengan atribuida dicha competencia a través de su Estatuto.

Por último, todo lo anterior debe interpretarse sin perjuicio de las competencias exclusivas que corresponden al Estado para regular la Hacienda general, de conformidad con el artículo 149.1.14.^a de la CE.

De la lectura del artículo 1 del TRLRHL parece deducirse, por tanto, que el Estado asume una competencia exclusiva para la regulación de la mayor parte del régimen financiero local, en especial el tributario.

A pesar de lo anterior, debemos preguntarnos si esta solución es la que se desprende del texto constitucional o si, por el contrario, es posible y deseable otra interpretación. El artículo 149.1.18.^a de la CE reserva al Estado, de forma exclusiva, únicamente las bases de régimen local. Por su parte, los Estatutos de Autonomía atribuyen a la respectiva Comunidad Autónoma (en adelante, CA) el desarrollo legislativo, la potestad reglamentaria y la ejecución del régimen local. En esta materia, por tanto, el Estado solo puede dictar las bases, correspondiendo a la CA su desarrollo.

Partiendo de estos datos, es necesario hacer un análisis crítico del artículo 1 del TRLRHL. Ante todo, resulta de especial interés la alusión que se hace al artículo 149.1.18.^a de la CE, ya que, de esta forma, el legislador estatal reconoce que las competencias de desarrollo de las bases estatales alcanzan, dentro de la materia de «Régimen Local», a las «Haciendas Locales». También debemos resaltar el significado que tiene la búsqueda de otros títulos competenciales para fundamentar la competencia exclusiva del Estado sobre las distintas materias. Y decimos que debe resaltarse porque constituye un reconocimiento de que, en relación con aquellas, el TRLRHL contiene la regulación de lo básico y de lo que no lo es. Siendo así, la competencia estatal exclusiva solo puede defenderse si son correctos todos y cada uno de los títulos competenciales invocados. Veamos cada uno de ellos por separado.

Por lo que se refiere al artículo 133 de la CE, ya hemos visto cómo el artículo 1 del TRLRHL lo utiliza para justificar la competencia estatal exclusiva sobre la totalidad del sistema tributario local. Parece que la base de esta afirmación se encuentra en el calificativo de «originaria» que atribuye dicho precepto a la potestad tributaria estatal. Ahora bien, hemos de considerar que la única diferencia entre un poder tributario originario y los demás estriba en sus límites. Así, el poder tributario estatal solo se encuentra limitado por la CE, mientras que el de CCAA y Entidades Locales, por la CE y las leyes. De esta afirmación destacan dos aspectos. De un lado, que el poder tributario del Estado, por muy originario que sea, se encuentra sometido a la CE y, cómo no, al reparto competencial que esta efectúa. Y dicho reparto no se encuentra en el artículo 133, sino, como hemos visto, en el artículo 149.1.18.^a.

De otro lado, al referirse el artículo 133 a la sujeción de la potestad tributaria de las Entidades Locales a las leyes, no está indicando que solo a las leyes estatales, sino también a la autonómicas. Además, si el artículo 133 de la CE contuviera un título competencial autónomo, también sería de aplicación a las CCAA y nunca se ha entendido en este sentido.

De la conjunción de las ideas anteriores puede deducirse que, más allá de lo que indica el artículo 1 del TRLRHL, el Estado solo puede dictar las bases del régimen tributario de las Entidades Locales, atribuyendo su desarrollo, en los casos en que así lo prevea el Estatuto de Autonomía, a la CA.

En relación con la mención al artículo 142 de la CE, parece evidente que este precepto no regula nada acerca del reparto de competencias entre Estado y CCAA. Estas, por supuesto, tendrán competencia para regular la participación de las Entidades Locales en sus propios tributos. Del mismo modo, cuando el artículo 142 exige la suficiencia de estas últimas para el desempeño de las funciones que la ley les atribuye, se está refiriendo tanto a la Ley estatal como a la autonómica. Ello porque, de nuevo de conformidad con el artículo 149.1.18.^a de la CE, ambas Administraciones pueden regular las funciones de las Entidades Locales.

Finalmente, nos queda la referencia a la Hacienda general, proclamada en el artículo 149.1.14.^a de la CE. A nuestro juicio, este título no puede justificar que el Estado regule la totalidad del régimen financiero local. Ante todo, es preciso dejar claro que no cabe ninguna duda acerca de que se incluyen dentro de la Hacienda general las medidas de coordinación entre la Hacienda del Estado y la de las Entidades Locales, medidas que atañen o procuran el buen funcionamiento del conjunto. Pero también resulta evidente que no se puede incluir en la Hacienda general toda la Hacienda Local. Ello por varias razones. De un lado, ya que el calificativo de general limita también el círculo competencial del Estado, de manera que no toda la Hacienda le corresponde, sino solo la general. De otro, porque, como señala la STC 179/1985, de 19 de diciembre, «cuando, usando de su competencia en materia de Hacienda general, el Estado regula cuestiones referentes a la Administración local, no puede desconocer la delimitación competencial que, respecto de ella, existe entre el propio Estado y algunas Comunidades Autónomas». En definitiva, entendemos que la Hacienda general no solo comprende la Hacienda del Estado, sino también lo básico y fundamental de las otras Haciendas no estatales, pero solo dicho núcleo de interés general, no toda la regulación de las mismas. Así entendido, el artículo 149.1.14.^a puede armonizarse con el artículo 149.1.18.^a, de manera que al Estado le corresponde, en virtud de ambos títulos, la regulación de las bases de las Haciendas Locales.

Por tanto, puede concluirse que, con independencia de lo que señale el artículo 1 del TRLRHL, existen materias de la Hacienda Local, no básicas, que pueden ser desarrolladas por las CCAA, en ejercicio de la competencia atribuida por el correspondiente Estatuto de Autonomía. Ahora bien, el problema se centra en determinar qué cuestiones son básicas y cuáles no. A nuestro juicio, son básicas las normas que enuncian los recursos de las Entidades Locales, las que tipifican el hecho imponible de los tributos, las que fijan los límites de acceso al crédito, las que determinan la participación en los recursos del Estado o el contenido necesario y la estructura fundamental de los Presupuestos. Por el contrario, no tienen tal carácter las normas que establecen la cuantificación y gestión de los tributos o las que fijan aspectos no fundamentales del Presupuesto y su tramitación.

Centrándonos en los recursos tributarios, puede sostenerse que la enumeración de recursos efectuada por el artículo 2.1 del TRLRHL es una norma básica. Si ello es así, una CA no podría, a través de su normativa de desarrollo, introducir nuevos ingresos sobre el catálogo previsto en aquella.

Es preciso resaltar, no obstante, que el catálogo de recursos a que nos estamos refiriendo no viene impuesto directamente por la CE, ya que el artículo 142 contiene una enumeración abierta. Por tanto, es el Estado, en uso de la competencia exclusiva que le corresponde sobre las bases del régimen jurídico, el que establece estas limitaciones. Esto significa, a su vez, que una ley de reforma de las Haciendas Locales puede ampliar sus fuentes de ingreso.

La reflexión anterior debe tenerse en cuenta de cara a una posible modificación del sistema, que podría dar lugar a una ampliación del catálogo de recursos de las Haciendas Locales. Pero, en tanto no sea así, parece que nuestro análisis debe limitarse a explorar las posibilidades que brinda el propio artículo 2.1 del TRLRHL. ¿Tiene cabida dentro de dicho precepto la cesión de tributos autonómicos a las Entidades Locales, por ejemplo estableciendo impuestos sobre la publicidad, grandes superficies o sobre estancia en establecimientos hoteleros? A nuestro juicio, la respuesta a este interrogante depende de la forma en que se articule esta cesión. Si la recaudación que recibe cada Entidad por cada uno de estos tributos se calcula en función del punto de conexión que se fije, es decir, de una vinculación del hecho imponible con cada término municipal, la respuesta debe ser negativa. En tal caso, la CA estaría creando un nuevo recurso, el del tributo autonómico cedido, no contemplado en la norma básica ¹. Esta posibilidad no debe descartarse en el futuro, pero, insistimos, exige la modificación de la normativa básica estatal. Como afirma la STC 150/1990, de 4 de octubre, «la ley autonómica no puede modificar la legislación estatal sobre las Haciendas Locales, reduciendo o alterando los tributos propios de las Entidades locales».

Sin embargo, creemos que esta no es la única forma de configurar la «cesión». También es posible que la CA cree tributos propios y que con el producto obtenido dote un fondo, objeto de reparto entre los Municipios de su ámbito territorial. Ahora bien, los criterios de dicho reparto deberían establecerse con arreglo a parámetros objetivos, tales como los nuevos servicios que hayan sido asumidos, la población de derecho o el esfuerzo fiscal. De esta manera, nos encontraríamos ante una mera participación en los ingresos de la CA, expresamente contemplada por el artículo 2.1 del TRLRHL. Incluso, estos ingresos podrían configurarse como un recurso afectado, de manera que los Municipios solo pudieran destinar estos fondos a la atención de los nuevos servicios asumidos.

Ahora bien, no cabe duda de que el modelo propuesto adolece de un grave defecto, la falta de corresponsabilidad fiscal de los Municipios frente a los ciudadanos. Aquellos se presentan ante estos últimos como la Administración prestadora de los servicios, mientras que la CA como el ente de exacción del tributo que financia aquellos. Pero creemos que también esta disfunción puede corregirse, por una doble vía. De un lado, estableciendo la posibilidad, mediante ley autonómica, de que los Municipios exijan un recargo sobre los nuevos tributos. Ello obliga, como es lógico, a diseñarlos de manera que su recaudación, sin recargo, no cubra la totalidad del gasto originado por la gestión de los servicios delegados o transferidos.

Este recurso está expresamente contemplado en el artículo 2 del TRLRHL y es objeto de desarrollo por el artículo 38.2, que dispone que «fuera de los supuestos expresamente previstos en esta

¹ Reflexiones avanzadas por el profesor FERREIRO LAPATZA, J.J.: «Régimen jurídico de la financiación autonómica: la corresponsabilidad fiscal y la STC 150/1990, de 4 de octubre de 1990», *Revista de Hacienda Autonómica y Local*, núm. 61, 1991, pág. 82 y ss.

ley las Entidades Locales podrán establecer recargos sobre los impuestos propios de la respectiva Comunidad Autónoma y de otras Entidades Locales en los casos expresamente previstos en las leyes de la Comunidad Autónoma».

De otro lado, también se logran ciertas dosis de corresponsabilidad fiscal si se implica a los Municipios en la gestión de los nuevos tributos, delegando parte de su gestión –incluso, de manera obligatoria, mediante ley–, como es la recepción y tramitación de las declaraciones.

Para finalizar y a modo de conclusión *de lege ferenda*, habría que señalar que el Estado no puede regular, agotadoramente, el sistema tributario local imponiendo un régimen uniforme en todo el territorio nacional, en la medida en que debe respetarse la capacidad normativa de las CCAA que han asumido estatutariamente competencias en este ámbito, además de la que corresponde a las Ordenanzas municipales, en ejercicio de la autonomía local. En consecuencia, la regulación estatal de los tributos propios de las Entidades Locales debe concebirse sin la concreción y grado de detalle que se hace en el TRLRHL, debiendo el legislador estatal respetar el espacio y el margen normativo correspondiente a las CCAA.

Tanto estas últimas como el Estado han de ponderar y considerar a la hora de adoptar decisiones que afecten a las Haciendas Locales el principio de lealtad institucional. De un lado, en materia tributaria este principio implica que debe compensarse a los Ayuntamientos por la pérdida de ingresos municipales derivada de la introducción de nuevas exenciones o bonificaciones tributarias obligatorias (art. 9.2 del TRLRHL). Hemos de recordar que cualquier transferencia forzosa de recursos de una Hacienda territorial a otra, siempre que la misma no encuentre una habilitación expresa en el bloque de la constitucionalidad ² y sea impuesta unilateralmente por una de ellas, implica una ilegítima alteración de los ingresos o recursos financieros del ente territorial al que se impone.

De otro, en la vertiente financiera, la imposición a las Entidades Locales del deber de financiar servicios públicos, respecto de las que carecen de competencia alguna, supone la ruptura de la exigencia constitucional de que el gasto se destine, en todo caso, a financiar sus funciones o competencias, por lo que se vulnera la autonomía local garantizada en el artículo 142 de la CE ³.

Por ello, de cara a una futura reforma de la financiación de las Entidades Locales, ha de apostarse, decididamente, por el establecimiento de una estructura que garantice su autonomía mediante mecanismos de tutela y protección jurídica, preventivos o que les permitan reaccionar ante actuaciones de otras Administraciones territoriales contrarias a sus intereses. Entre los primeros, debe hacerse hincapié en las garantías institucionales u organizativas, las procedimentales y las materiales o financieras.

Con relación a los segundos, la participación en los ingresos del Estado o de las CCAA, no puede dejar a las Entidades Locales indefensas frente a quien corresponde gestionar esos recursos. Con independencia de los denominados «conflictos en defensa de la autonomía local» a que se refie-

² STC 48/2004, F.J. 12.º

³ STC 48/2004, F.J. 11.º

ren los artículos 75 bis, ter, quater y quinquies de la Ley Orgánica 2/1979, de 3 de octubre, del Tribunal Constitucional, se debe avanzar hacia el reconocimiento de la legitimación de las Entidades Locales, en cuanto titulares de un interés directo en mantener la integridad de sus recursos procedentes de estas participaciones, para recurrir ante la jurisdicción contencioso-administrativa las actuaciones o resoluciones administrativas que les sean desfavorables, en la línea ya abierta por el Tribunal Supremo en sus Sentencias de 22 de septiembre de 2001 y 6 de julio de 2002 ⁴. Ahora bien, ello debe hacerse en condiciones tales que no comprometan la eficacia del conjunto del sistema fiscal ni menoscaben la seguridad jurídica de los contribuyentes.

1.2. Las habilitaciones normativas a las Comunidades Autónomas en materia de régimen tributario local.

De conformidad con el artículo 6.3 de la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las CCAA (en adelante, LOFCA), estas últimas «podrán establecer y gestionar tributos sobre las materias que la legislación de régimen local reserve a las Corporaciones locales, en los supuestos en que dicha legislación lo prevea y en los términos que la misma contemple. En todo caso, deberán establecerse las medidas de compensación o coordinación adecuadas en favor de aquellas Corporaciones, de modo que los ingresos de tales Corporaciones locales no se vean mermados ni reducidos tampoco en sus posibilidades de crecimiento futuro». Para el profesor ALBIÑANA, opinión que compartimos, este precepto supone una subordinación de las Haciendas Locales a las CCAA que, en buena medida, afecta a su misma autonomía ⁵.

Recientemente se ha planteado el problema de la posible sobreimposición derivada de la convivencia del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (en adelante, IBI) con otros impuestos patrimoniales autonómicos. En concreto, se ha suscitado en relación con el Impuesto Balear sobre Instalaciones que incidan en el Medio Ambiente (en adelante, IBIMA). Este tributo, en teoría, perseguía una finalidad medioambiental pero su configuración concreta era la de un impuesto sobre determinados elementos patrimoniales. Así, su hecho imponible estaba constituido por la titularidad de elementos afectos a la realización de las actividades que integran el objeto del tributo.

La constatación anterior es la que lleva a la STC 289/2000, de 30 de noviembre, a declarar la inconstitucionalidad del IBIMA. Ahora bien, debe aclararse, ante todo, que la infracción apreciada es la del artículo 6.3 de la LOFCA, que impide que las CCAA establezcan tributos sobre materia reservada a las Haciendas Locales sin arbitrar las oportunas medidas de compensación o coordinación. Y en este punto el Tribunal se aparta de la doctrina que venía sosteniendo tradicionalmente en torno al artículo 6.2 de la misma ley, que es el que proscribe la coincidencia entre tributos autonómicos y estatales. En este último caso el Tribunal entendía que la doble imposición solo se producía cuando existía una coincidencia entre los hechos imponibles, pero no si la concurrencia se producía en la materia imponible. Pues bien, al interpretar el artículo 6.3 de la LOFCA se invierte esta doctrina, considerando que el

⁴ RJ 2001,9713 y 2002,7079.

⁵ *Sistema tributario español y comparado*, (2.ª ed.), Tecnos, Madrid, 1992, pág. 768.

ámbito de la prohibición se extiende a la coincidencia de materia imponible. El argumento no es otro que el literal, ya que el artículo 6.3 de la LOFCA alude a la «materia reservada» a las Entidades Locales. Y según el Tribunal, por tales deben entenderse «aquellas materias que configuran el objeto de los tributos locales por haberlo establecido así la "legislación de régimen local" que en materia financiera no es otra, en la actualidad, que la Ley 39/1988, reguladora de las Haciendas Locales».

Partiendo de dicha premisa, la declaración de inconstitucionalidad está servida, ya que el IBIMA recae sobre la mera titularidad de bienes inmuebles y tomando como base imponible su valor. Por tanto, aunque difiera su hecho imponible con el del IBI, parece claro que la materia sobre la que recaen ambos es la misma. Además, el Tribunal se preocupa de resaltar la ausencia de una verdadera finalidad ambiental en el tributo. Así, señala que el IBIMA no arbitra ninguna medida en este sentido, ya sea de carácter negativo, dirigida a disuadir del incumplimiento de obligaciones, o positivo, encaminada a estimular actuaciones protectoras del medio ambiente. No existiendo tales previsiones, solo puede señalarse, con el Alto Tribunal, que «no cabe admitir, pues, que el IBIMA grave efectivamente la actividad contaminante producida por determinadas instalaciones. En rigor... lo gravado es la mera titularidad de tales bienes inmuebles, incurriendo así en la prohibición establecida por el artículo 6.3 de la LOFCA, al solaparse la materia imponible reservada a las Haciendas Locales con relación al IBI». Este solapamiento puede producirse, pero, como hemos visto, solo en los supuestos y términos que prevea la legislación local, que no es el caso, y articulándose las correspondientes medidas compensatorias, que tampoco se daban.

Como puede observarse, la doctrina constitucional que acabamos de exponer supone una matización importante a la subordinación de la Hacienda Local, en la medida en que amplía, de forma considerable, los tributos autonómicos que pueden verse afectados por esta prohibición relativa.

No obstante, la tesis que acabamos de exponer ha sido objeto de cierta matización por obra de la STC 168/2004, de 6 de octubre, que ha examinado la constitucionalidad del gravamen catalán sobre los elementos patrimoniales afectos a determinadas actividades de las que se puede derivar la activación de planes de protección civil y situados en el territorio de Cataluña.

En este pronunciamiento el Tribunal reitera la interpretación del artículo 6.3 de la LOFCA sostenida en la Sentencia 289/2000. Sin embargo, pone el acento en que la declaración de inconstitucionalidad del IBIMA proviene de su falta de finalidad ambiental, configurándose como un tributo meramente patrimonial y con finalidad contributiva. El gravamen catalán, aunque también recae, aparentemente, sobre determinadas instalaciones, sí persigue un fin extrafiscal y de ahí su constitucionalidad. Esta conclusión se desprende de dos argumentos. De un lado, el tributo no persigue gravar la mera titularidad de elementos patrimoniales. Así se desprende de la elección del sujeto pasivo, que no es el titular de aquellos, sino quienes realicen la actividad a la que están afectos los bienes. Como afirma el Tribunal, «la consideración adoptada para el gravamen no es la riqueza fundiaria, el bien en sí, como sucede en el IBI, sino la relación instrumental de las instalaciones y la actividad potencialmente generadora de grandes riesgos». De otro lado, la configuración legal de este gravamen lo vincula a la realización de una política pública sectorial –la prevención de grandes riesgos–, en la medida en que los recursos obtenidos quedan afectados a la constitución de un fondo de seguridad.

Las dos circunstancias anteriores le permiten al Tribunal afirmar, como conclusión, que «el gravamen no es un tributo de carácter contributivo, sino que prima su vertiente retributiva, pues su exacción no depende del valor del bien o de la renta que potencialmente produzca, sino del riesgo que encierra, de su peligrosidad, medidos en términos de protección civil». Y dicha conclusión es la que, según la resolución que comentamos, excluye toda posible vulneración del artículo 6.3 de la LOFCA.

Para finalizar el examen del artículo 6.3 de la LOFCA, debe remarcarse que este precepto solo permite la intervención normativa autonómica en los casos y términos previstos por la normativa local. En este sentido, la disposición adicional primera del TRLRHL se refiere a la potestad tributaria de las CCAA sobre materia imponible gravada por los Impuestos sobre Vehículos de Tracción Mecánica y Gastos Suntuarios, en su modalidad de aprovechamiento de cotos de caza y pesca.

En relación con el primero, las CCAA podrán establecer y exigir este impuesto. La CA que ejerza esta potestad ha de formular las compensaciones oportunas a favor de los Municipios comprendidos en su ámbito territorial que revestirán, una o varias, de las siguientes fórmulas. De un lado, subvenciones incondicionadas. De otro, participación en los tributos de la CA de que se trate, distinta de la contemplada, con carácter general, en el artículo 142 de la CE. Estas compensaciones no pueden suponer minoración de los ingresos que vengan obteniendo los Ayuntamientos por el tributo, ni merma en sus posibilidades de crecimiento futuro por el mismo.

El ejercicio de esta potestad por parte de la CA lleva aparejada la creación de un tributo nuevo propio y la consiguiente supresión del tributo local respecto de los Municipios comprendidos en su ámbito territorial. De igual modo, si suprimen el impuesto propio, los Ayuntamientos vendrían obligados a exigir, automáticamente, el Impuesto sobre Vehículos de Tracción Mecánica.

Con relación al segundo, las CCAA pueden establecer y exigir un impuesto propio sobre la materia imponible gravada por el Impuesto Municipal sobre Gastos Suntuarios, en su modalidad de aprovechamiento de cotos de caza y pesca. A diferencia del anterior, este será compatible con el impuesto municipal, si bien la cuota de este último se deducirá de la de aquel.

2. LAS HACIENDAS LOCALES Y LAS REFORMAS DE LOS ESTATUTOS DE AUTONOMÍA

En la actualidad varios Estatutos de Autonomía han sido objeto de reforma. Nos referimos al Estatuto Valenciano, aprobado por la Ley Orgánica 1/2006, de 10 de abril; al Catalán, aprobado por la Ley Orgánica 6/2006, de 19 de julio; al de Andalucía, aprobado por la Ley Orgánica 2/2007, de 19 de marzo; al de Aragón, aprobado por la Ley Orgánica 5/2007, de 20 de abril, y al de Baleares, aprobado por la Ley Orgánica 1/2007, de 28 de febrero ⁶. El primero de ellos no presenta especial

⁶ Cfr., MORENO BRENES, P.: «La Administración Local y la reforma de los Estatutos», *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados*, núm. 1, 2006 y RUBIO DE URQUÍA, J.L.: «Los tributos locales y el proceso de reforma estatutaria: Valencia rompe el fuego», *Tributos Locales*, núm. 53, 2005.

trascendencia en materia de Haciendas Locales, pero no sucede lo mismo con los demás. De particular interés es el Estatuto de Cataluña, que ha inspirado, en mayor o menor medida, los aprobados con posterioridad y que pasamos a analizar ⁷.

El artículo 218.1 del Estatuto señala que «los Gobiernos locales tienen autonomía presupuestaria y de gasto en la aplicación de sus recursos, incluidas las participaciones que perciban a cargo de los presupuestos de otras Administraciones públicas, de los cuales pueden disponer libremente en el ejercicio de sus competencias» ⁸.

El reconocimiento de la autonomía presupuestaria reitera tanto lo expuesto en la Carta Europea sobre Autonomía Local (arts. 3 y 4) como en los artículos 137 y 140 de la CE, ya que no existe auténtica autonomía si los entes locales no pueden disponer libremente de sus recursos mediante la elaboración de sus Presupuestos.

Lo mismo cabe predicar de lo expuesto en el artículo 218.3 donde se reconoce a las Entidades Locales la «capacidad para regular sus propias finanzas en el marco de las leyes. Esta capacidad incluye la potestad de fijar la cuota o el tipo de los tributos locales, así como las bonificaciones y exenciones, dentro de los límites establecidos por las leyes» ⁹. O del número 4 cuando se afirma que tienen competencia para «gestionar, recaudar e inspeccionar sus tributos, sin perjuicio de que puedan delegarla a la Generalidad y de que puedan participar en la Agencia Tributaria de Cataluña» ¹⁰.

Por su parte, el artículo 222.2 del Proyecto establecía que «la Generalidad tiene competencia, en el marco establecido por la Constitución, en materia de financiación local. Esta competencia incluye, en todo caso, la capacidad legislativa para establecer y regular los tributos propios de los Gobiernos locales y los criterios de distribución de las participaciones a cargo del Presupuesto de la Generalidad».

La referencia al «marco establecido por la Constitución» supone la asunción del marco competencial expuesto en los apartados anteriores. Por tanto, la referencia posterior que se lleva a cabo a la capacidad legislativa para establecer y regular los tributos propios locales, así como los criterios de distribución de las participaciones a cargo del Presupuesto de la Generalidad, debía ser objeto de una interpretación correctiva para impedir un posible vicio de inconstitucionalidad. En esta línea de actuación, el actual artículo 218.2, incluye, junto a la referencia a la CE, a «la normativa del Estado»

⁷ Sobre este tema MARTÍN FERNÁNDEZ, J.: «La incidencia del nuevo modelo de financiación autonómica en las Haciendas Locales de Cataluña: autonomía y reserva de ley», *Revista Catalana de Dret Públic*, núm. 32, 2006, págs. 151-177.

⁸ En un sentido muy similar, el artículo 191.2 del Estatuto Andalúz alude a la «autonomía presupuestaria y de gasto en la aplicación de sus recursos, así como de los ingresos de carácter incondicionado que perciban procedentes de los presupuestos de otras Administraciones», mientras que el 75.9 del Balear incluye una referencia escueta a la autonomía presupuestaria.

⁹ Para el artículo 191.2 del Estatuto Andalúz, de manera más sintética, «las Administraciones locales disponen de capacidad para regular sus propias finanzas en el marco de la Constitución y las leyes». De forma muy similar, el artículo 75.9 del Estatuto Balear señala que «los municipios tienen capacidad de regular las finanzas propias en el marco de la ley».

¹⁰ El artículo 191.3 del Estatuto de Autonomía de Andalucía señala que «corresponde a los gobiernos locales, en el marco de lo establecido en la normativa reguladora del sistema tributario local, la competencia para gestionar, recaudar e inspeccionar sus tributos, sin perjuicio de que puedan delegarla o establecer alguna otra forma de colaboración».

y se sustituye la mención a que la «competencia incluye, en todo caso, la capacidad legislativa», por «puede incluir capacidad legislativa para establecer y regular los tributos propios de los gobiernos locales e incluye la capacidad para fijar los criterios de distribución de las participaciones a cargo del presupuesto de la Generalidad».

En nuestra opinión cabe que el Estatuto de Autonomía disponga que la CA establezca los criterios de distribución de las participaciones de las Entidades Locales a cargo de su Presupuesto. Sin embargo, la capacidad legislativa para establecer y regular los tributos propios locales queda limitada a las materias no básicas y que, por tanto, a las que no son competencia del Estado. Entre estas se encuentran, tal y como ya sabemos, las normas que establecen la cuantificación y gestión de los tributos o las que fijan aspectos no fundamentales del Presupuesto y su tramitación. Este ha de ser el ámbito de actuación de la Ley de Haciendas Locales que ha de aprobar el Parlamento Catalán, prevista en el artículo 220 del Estatuto, «para desarrollar los principios y disposiciones establecidos por el presente Capítulo».

Similar comentario podemos formular al contenido del artículo 222.5 del Proyecto, donde se afirmaba que «corresponde a la Generalidad el ejercicio exclusivo de la tutela financiera sobre los Gobiernos locales, respetando la autonomía que les reconoce la Constitución». El calificativo de «exclusivo» supone desapoderar al Estado de toda competencia en la materia. Tal calificativo ha desaparecido en la versión definitiva del Estatuto (art. 218.5) ¹¹.

El Estatuto recoge el principio de suficiencia en su artículo 219.1. A su tenor, «la Generalidad debe establecer un fondo de cooperación local destinado a los Gobiernos locales. El fondo, de carácter incondicionado, debe dotarse a partir de todos los ingresos tributarios de la Generalidad y debe regularse por medio de una ley del Parlamento» ¹².

¹¹ No obstante, debe señalarse que alguno de los nuevos Estatutos son más explícitos que el Catalán en el respeto de la competencia estatal. Es el caso del Andalúz, cuyo artículo 192.3 señala que «corresponde a la Comunidad Autónoma la tutela financiera de los entes locales, sin perjuicio de las competencias del Estado y con respeto a la autonomía que a los mismos les reconoce la Constitución». En un sentido muy similar al Catalán se expresa el artículo 114.1 del Estatuto Aragonés, al proclamar que «corresponde a la Comunidad Autónoma la tutela financiera respecto de las entidades locales, respetando, en todo caso, la autonomía reconocida a las mismas en los artículos 137, 141 y 142 de la Constitución».

¹² Esta previsión se reitera, con algunos matices, en los siguientes nuevos Estatutos:

- Andalucía: con arreglo a su artículo 192.1, «una ley regulará la participación de las Entidades Locales en los tributos de la Comunidad Autónoma, que se instrumentará a través de un fondo de nivelación municipal, de carácter incondicionado».
- Aragón: el artículo 114.4 de su Estatuto señala que «con arreglo al principio de suficiencia financiera, la Comunidad Autónoma participará en el financiación de las Corporaciones Locales aragonesas aportando a las mismas las asignaciones de carácter incondicionado que se establezcan por las Cortes de Aragón. Los criterios de distribución de dichas aportaciones se aprobarán mediante ley de las Cortes de Aragón y deberán tener en cuenta las necesidades de gasto y capacidad fiscal de los entes locales». Por su parte, el apartado quinto del mismo precepto alude a que «el conjunto de las aportaciones realizadas a las Corporaciones Locales se integrará en el Fondo Local de Aragón».
- Baleares: el artículo 75.9 del Estatuto dispone que «para velar por el equilibrio territorial se creará un fondo de cooperación local, cuyos criterios de distribución atenderán las características socio-económicas y territoriales de los municipios. Para garantizar su suficiencia financiera, este fondo será de carácter incondicionado, sin perjuicio de los convenios de colaboración que, con carácter voluntario, se pueden hacer con cargo al mismo».
- Valencia: el artículo 64.3 dispone que «para potenciar la autonomía local sobre la base del principio de subsidiaridad, por ley de Les Corts, se creará el Fondo de Cooperación Municipal de la Comunitat Valenciana con los mismos criterios que el fondo estatal».

Pues bien, la constitucionalidad de una medida como la descrita ha sido afirmada, de modo expreso, por parte del Tribunal Constitucional. Así, la STC 150/1990, ya citada, señala que «no se puede negar que la creación de un Fondo de Solidaridad Municipal como el previsto por la Ley madrileña resulta plenamente conforme con la Constitución, siempre que constituya efectivamente un modo de ejercer competencias propias de la Comunidad Autónoma, sin exceder el ámbito material de las mismas». A ello añade que «desde el punto de vista de las competencias de la Comunidad Autónoma nada hay que objetar al destino de una parte de los recursos del Fondo a inversiones locales o comarcales que se refieran a materias sobre las que la Comunidad tenga atribuidas competencias... Pero, aun en el caso de que se tratara de inversiones a realizar en el ámbito estricto de las competencias municipales, se estaría en presencia de un supuesto de cooperación económica con los entes locales que la legislación vigente de régimen local permite desarrollar a las Comunidades Autónomas, tanto por lo que se refiere a servicios locales como en asuntos de interés común», integrando así la competencia que le atribuye el Estatuto de Autonomía. Para finalizar recordando que «la Comunidad de Madrid ha asumido todas las competencias que según la Ley correspondían a la Diputación Provincial de Madrid... entre las que se encuentran la asistencia y la cooperación económica a los municipios "mediante cualesquiera fórmulas", con el fin de asegurar el acceso de la población al conjunto de los servicios mínimos de competencia y la mayor eficacia y economicidad de estos». Por tanto, «el conjunto de normas que acaban de mencionarse despeja cualquier duda sobre la suficiente cobertura competencial de la Comunidad de Madrid».

Por otra parte, el artículo 225 del Proyecto establecía que «corresponde a la Generalidad, en su ámbito territorial, la competencia de ordenación y gestión del catastro, sin perjuicio de la función coordinadora del Estado en los términos establecidos por la Constitución. Para su gestión, la Generalidad puede suscribir convenios con los Gobiernos locales». En este punto debemos recordar lo expuesto en la STC 233/1999, de 16 de diciembre. De conformidad con la misma «la organización del Catastro, justamente por tratarse de una institución común e indispensable para la gestión de alguno de los impuestos estatales más relevantes, es una competencia que ha de incardinarse, sin lugar a dudas, en la de Hacienda general del artículo 149.1.14.^a de la CE, correspondiendo, por tanto, de manera exclusiva al Estado». Por tanto, nos encontramos ante una competencia exclusiva de este último.

Sobre su ámbito dispone el artículo 4 del Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario, que «la formación y el mantenimiento del Catastro Inmobiliario, así como la difusión de la información catastral, es de competencia exclusiva del Estado. Estas funciones, que comprenden, entre otras, la valoración, la inspección y la elaboración y gestión de la cartografía catastral, se ejercerán por la Dirección General del Catastro, directamente o a través de las distintas fórmulas de colaboración que se establezcan con las diferentes Administraciones, Entidades y Corporaciones públicas.

No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, la superior función de coordinación de valores y la de aprobación de las ponencias de valores se ejercerán en todo caso por la Dirección General del Catastro».

Por ello, el artículo 225 del Proyecto debía ser objeto también de una interpretación correctiva pues «la competencia de ordenación y gestión del catastro» en el ámbito territorial de Cataluña

no le puede corresponder a la Generalidad. Ello no impide su participación a través de fórmulas de colaboración pactadas con el Estado. En esta línea se manifiesta la actual redacción del Estatuto (art. 221), con la cual el precepto, tras reconocer, en su párrafo primero, que la Administración General del Estado y la Generalidad establecerán los cauces de colaboración necesarios para asegurar la participación de esta última en las decisiones y el intercambio de información que sean precisos para el ejercicio de sus competencias, establece en su párrafo segundo:

«Asimismo, se establecerán formas de gestión consorciada del Catastro entre el Estado, la Generalidad y los municipios, de acuerdo con lo que disponga la normativa del Estado y de manera tal que se garantice la plena disponibilidad de las bases de datos para todas las Administraciones y la unidad de la información»¹³.

¹³ En términos idénticos se pronuncia el artículo 193 del Estatuto Andaluz.

LA DEDUCIBILIDAD DE LOS GASTOS POR SERVICIOS INTRAGRUPUO

(Comentario a la doctrina del TEAC en su Resolución de 25 de julio de 2007)*

JOSÉ MANUEL CALDERÓN CARRERO
Profesor de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de La Coruña

Extracto:

EL presente trabajo tiene por objeto el examen de la doctrina resultante de la resolución del TEAC de 25 de julio de 2007, en la que se aborda la cuestión de la deducibilidad de gastos derivados de servicios intragrupo de carácter transfronterizo. La Inspección de los Tributos española argumentó que la filial no acreditó la efectiva prestación de los servicios o su realidad, sin entrar, por tanto, en la cuestión de su correcta o incorrecta valoración. El caso atañe, por tanto, a las condiciones de deducibilidad de los servicios intragrupo para una filial, aunque esta doctrina también puede ser examinada desde el otro ángulo, esto es, los supuestos en los que debe entenderse procedente la facturación por prestación de servicios por parte de una entidad matriz (o una entidad vinculada que desarrolla una función específica dentro del grupo como *holding* regional, central de servicios, etc.) a las entidades filiales vinculadas.

El interés que posee esta concreta resolución radica en que estamos ante una doctrina administrativa consolidada que, tras la reforma operada por la Ley 36/2006 en el artículo 16 del TRLIS, podría tener implicaciones de mayor alcance, dado que la regla de valoración derivada del principio de plena competencia se aplica actualmente también en el marco de servicios prestados en operaciones internas.

Palabras clave: servicios intragrupo, operaciones vinculadas, deducibilidad de gastos y control fiscal sobre operaciones internacionales.

* Véase el texto íntegro de esta resolución en la *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 299, febrero 2008 o en *Normacef Fiscal* (NFJ026891).

Sumario

- I. Introducción.
- II. Comentario a la resolución del TEAC.
 - 1. Resultan de aplicación en el ámbito de las operaciones vinculadas las reglas generales sobre deducibilidad de gastos recogidas en el TRLIS.
 - 2. La deducibilidad de gastos por prestación de servicios intragrupo presenta ciertas particularidades en relación con las reglas generales de deducibilidad de gastos.
 - 3. Las reglas de deducibilidad de gastos por servicios intragrupo de acuerdo con las Directrices OCDE de Precios de Transferencia.
 - 4. La aplicación al caso de los principios OCDE sobre las prestaciones de servicios intragrupo.
- III. Algunas consideraciones críticas sobre la doctrina del TEAC.
- IV. Consideraciones finales.

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por objeto el examen de la doctrina resultante de la resolución del TEAC de 25 de julio de 2007 ¹, en la que se aborda la cuestión de la deducibilidad de gastos derivados de servicios intragrupo de carácter transfronterizo. En particular, se trata de un caso donde los servicios son prestados a una filial española que forma parte de un grupo de empresas multinacional con matriz americana, aunque los servicios controvertidos son prestados por una entidad suiza que opera como «central de servicios de coordinación para Europa». La filial española era objeto de al menos cuatro tipo de prestaciones de servicios intragrupo, de suerte que la Inspección española aceptó la deducibilidad de los gastos referidos a tres de los cuatro tipos de servicios intragrupo prestados, excluyendo la deducibilidad de un subgrupo de servicios (los prestados por la entidad suiza).

La Inspección de los Tributos española argumentó que la filial española no acreditó la efectiva prestación de los servicios o su realidad, sin entrar, por tanto, en la cuestión de su correcta o incorrecta valoración. El caso atañe fundamentalmente a las condiciones de deducibilidad de los servicios intragrupo para una filial, aunque esta doctrina también puede ser examinada desde el otro ángulo, esto es, los supuestos en los que debe entenderse procedente la facturación por prestación de servicios por parte de una entidad matriz (o una entidad vinculada que desarrolla una función específica dentro del grupo como *holding* regional, central de servicios, etc.) a las entidades filiales vinculadas.

El interés que posee analizar esta concreta resolución radica en que estamos ante una doctrina administrativa consolidada ² que, tras la reforma operada por la Ley 36/2006 en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), podría tener implicaciones de mayor alcance, dado que la regla de valoración derivada del principio de plena competencia se aplica actualmente también en el marco de servicios prestados en operaciones internas.

¹ RG 01676/2006, Vocalía 10 (NFJ026891).

² A este respecto, véanse los trabajos de REY ARNAIZ, «El apoyo a la gestión en las sociedades vinculadas», *Gaceta Fiscal*, n.º 157, 1997; MEIJER GONZÁLEZ, «Spain: Tax treatment of Intercompany Management fees», *International Transfer Pricing Journal*, vol. 6, n.º 1, 1999, pág. 8 y ss.; GARCÍA-HERRERA BLANCO, C., *Precios de transferencia y otras operaciones vinculadas en el IS*, IEF, Madrid, 2001, pág. 207 y ss.; y MORA-GIL, PÉREZ AGUILAR y GIL-ROBLES, «Spain's Treatment of Management Service Expenses between related parties», *TNI*, abril 2003, pág. 143 y ss.

II. COMENTARIO A LA RESOLUCIÓN DEL TEAC

En los apartados siguientes tratamos de sintetizar y analizar los principios que, en nuestra opinión, podrían extraerse de esta relevante resolución del TEAC, a los efectos de la aplicación de la legislación española sobre operaciones vinculadas (art. 16 del TRLIS).

1. Resultan de aplicación en el ámbito de las operaciones vinculadas las reglas generales sobre deducibilidad de gastos recogidas en el TRLIS.

De acuerdo con el TEAC, la deducibilidad de un gasto derivado de un servicio intragrupo está sujeto al cumplimiento de los siguientes condicionantes, a saber:

- Realidad del gasto.
- Justificación documental del gasto.
- Contabilización ³.
- Imputación al ejercicio correspondiente.
- Correlación con los ingresos.

³ Nótese, no obstante, que la norma imperativa de valoración prevista en el artículo 16 del TRLIS (en la redacción dada por la Ley 36/2006), a nuestro juicio, permite la realización de un ajuste fiscal extracontable de signo positivo y negativo por parte del contribuyente. Igualmente, los ajustes fiscales que puede hacer la Administración en aplicación del artículo 16 del TRLIS tienen, lógicamente, carácter extracontable y deben ser bilaterales, cuando menos, en operaciones internas. No obstante, debe advertirse que la cuestión planteada, esto es, la posibilidad de efectuar ajustes fiscales extracontables por parte del contribuyente resulta controvertida en el marco del artículo 16 del TRLIS. En este sentido, existen destacados autores, como SANZ GADEA, que se han posicionado a favor de una valoración contable de acuerdo con el valor normal de mercado coincidente con la resultante del artículo 16 TRLIS (vid.: SANZ GADEA, «Leyes 35/2006 y 36/2006: modificaciones en el IS», *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, n.º 287, 2007, pág. 41 y ss.). En parecidos términos, vid.: SUÁREZ MOSQUERA, «La calificación jurídica de las operaciones vinculadas, en la imposición directa, según la modificación realizada por la Ley 36/2006, de prevención del fraude fiscal», *Documentos del IEF*, n.º 19/2007. Resultaría interesante que en el reglamento de desarrollo de la Ley 36/2006 se adoptara una posición sobre los eventuales «ajustes fiscales extracontables» que puede realizar el contribuyente tras la realización de la operación vinculada y con anterioridad a la presentación de su autoliquidación (o incluso con posterioridad), con motivo, por ejemplo, de un análisis de comparabilidad más detenido realizado a posteriori (se encuentra un comparable interno o externo con posterioridad a la realización de la operación vinculada). Esta cuestión se menciona en las Directrices OCDE 1995 de Precios de Transferencia (parágrafos 4.38 y 4.39) y se aborda en el informe OCDE 2006 sobre Comparabilidad (OECD, *Comparability: public invitation to comment on a series of draft issues*, OECD, París, 2006, págs. 11-14), así como en las propias US Treasury Regulations de EE.UU. [US Revenue Procedure 99-32 y Treas Reg. Sec. 1.482-1(a)(3)], o en la Circular neerlandesa sobre aplicación del principio de plena competencia (Sec. 1.2), y en el propio Código de Conducta UE sobre documentación de Precios de Transferencia (párrafo 16). Esta cuestión, ciertamente, presenta importantes conexiones con la del ajuste secundario e incluso con el inicio del procedimiento amistoso (podría constituir un supuesto del artículo 25.3 del Modelo de Convenio de la OCDE) que deberían ser abordadas sistemáticamente. Concretamente, cabe plantear si un contribuyente debe aplicar la norma de ajuste secundario cuando realiza un ajuste fiscal extracontable. Sobre estas cuestiones, vid. ROSENBLUM, «Self-Initiated Transfer Pricing Adjustments», *TNI*, junio 4, 2007, pág. 1.019 y ss.

En esta línea, el TEAC enfatiza la importancia del requisito de la correlación, en el sentido de la necesidad de la existencia de un beneficio para la receptora derivado de la prestación del servicio.

No obstante, el TEAC reconoce que en el ámbito de las operaciones vinculadas el requisito de la correlación debe interpretarse de acuerdo con los principios resultantes de las denominadas «Directrices OCDE de Precios de Transferencia» que constituyen «la principal fuente de interpretación en la materia». Por tanto, correlación debe leerse como «beneficio o utilidad» en el sentido previsto en el Capítulo VII de Servicios Intragruppo de las Directrices OCDE.

Asimismo, se indica que, de acuerdo con la doctrina del TEAC y de la AN (SAN de 4 noviembre de 2004), la deducibilidad de gastos en operaciones vinculadas pasa por constatar dos circunstancias positivas y una negativa.

Las dos circunstancias positivas consistirían en constatar la existencia de un auténtico servicio (la realidad o efectividad del servicio) y justificar que este está directamente relacionado con la obtención del beneficio de la entidad prestataria (correlación/beneficio, ventaja o utilidad). En tanto que la negativa consistiría en constatar que el pago por el servicio no constituye un donativo o liberalidad.

2. La deducibilidad de gastos por prestación de servicios intragruppo presenta ciertas particularidades en relación con las reglas generales de deducibilidad de gastos.

Efectivamente, el TEAC acepta igualmente que en el contexto de las operaciones vinculadas rigen ciertas reglas fiscales especiales como las resultantes del artículo 16.5 del TRLIS.

Básicamente, el TEAC viene a mantener que los principales requisitos de deducibilidad de gastos por servicios experimentan una importante modulación en el contexto de las operaciones vinculadas, precisamente por las especiales circunstancias en las que se prestan. Así, los tres principales requisitos de deducibilidad deben reinterpretarse en este contexto de la siguiente forma:

- La realidad o efectividad de la prestación del servicio: en el ámbito de las operaciones vinculadas debe observarse por parte de las autoridades fiscales una mayor prevención y exigencia en la acreditación de la realidad del gasto o la efectiva prestación del servicio.
- El requisito de la correlación debe interpretarse en el sentido de beneficio, ventaja o utilidad en los términos establecidos en el Capítulo VII de las Directrices OCDE de Precios de Transferencia.
- Valoración: los servicios prestados son deducibles como gasto en la cuantía correspondiente a su valoración de acuerdo con los métodos que desarrollan el principio de plena competencia (*v.gr.*, el Coste Incrementado o *Cost-Plus*).

Con todo, debe destacarse la tendencia generalizada por parte de la Inspección y el TEAC a denegar la deducibilidad del gasto por servicios intragruppo basándose en la falta de acreditación de la

efectividad del servicio o del beneficio o utilidad del mismo para la filial, sin entrar por tanto en la cuestión de su valoración⁴. Como veremos, los requisitos de efectividad y beneficio están muy conectados. El requisito de la valoración también presenta una cierta conexión con los dos requisitos anteriores, dado que la fórmula o sistema de facturación (cómo se configura el coste y precio del servicio) incide en cierta medida en la cuestión de la (acreditación de la) efectividad del servicio, toda vez que si la entidad prestadora no es capaz de acreditar qué costes ha repercutido a la filial por los servicios que le factura tal circunstancia puede conducir a pensar que tal servicio no se ha prestado efectivamente.

Asimismo, de la resolución puede inferirse igualmente la idea de que en el caso de operaciones vinculadas con entidades no residentes que puedan implicar una reducción de la base imponible de una entidad española, las condiciones para admitir la deducibilidad de los gastos por servicios prestados por entidades vinculadas no residentes pueden ser más rigurosas que si se trata de una situación puramente interna (comparable, esto es, entre entidades vinculadas).

Tal posición resulta lógica desde una perspectiva netamente española o que tenga en cuenta el interés fiscal de la Hacienda pública española. No obstante, no puede perderse de vista que el principio de plena competencia constituye un principio consolidado de fiscalidad internacional que debe interpretarse y aplicarse «simétrica y bilateralmente» –siguiendo las Directrices OCDE de Precios de Transferencia– por las autoridades de los diferentes Estados que supervisan las operaciones vinculadas, especialmente allí donde resulta aplicable un convenio de doble imposición que siga el artículo 9 del Modelo de Convenio de la OCDE para eliminar la doble imposición o incluso en toda operación transfronteriza comunitaria (tras la STJCE en el caso *Test Claimants in the Thin Cap Group*⁵). En este sentido, como veremos más adelante la aplicación por la Administración española de la normativa sobre operaciones vinculadas está sujeta a determinados límites que resultan de los propios convenios de doble imposición y del Derecho comunitario.

3. Las reglas de deducibilidad de gastos por servicios intragrupo de acuerdo con las Directrices OCDE de Precios de Transferencia.

Una vez expuestas las condiciones generales y específicas para la deducción de gastos por servicios intragrupo, el TEAC se refirió a la interpretación que las Directrices OCDE de Precios de Transferencia establecen en relación con tales condicionantes específicos.

En este orden de cosas, el TEAC puso de relieve cómo el Capítulo VII de las Directrices OCDE referido a servicios intragrupo contiene principios que resultan consistentes con la doctrina de tal tribunal sobre deducibilidad de gastos por servicios entre entidades vinculadas. Así, se indica que las Directrices OCDE señalan que existen dos grandes cuestiones en relación con la prestación de ser-

⁴ Nótese que el TEAC ha rechazado entrar a analizar la corrección de la aplicación de los métodos de valoración del artículo 16 del TRLIS, entendiendo que solo debe velar por la corrección formal del procedimiento evaluatorio llevado a cabo por la Administración tributaria (RTEAC de 25 de julio de 2007). A nuestro juicio, tal doctrina debería matizarse en el sentido de poder revisarse la metodología valorativa recogida en la liquidación tributaria.

⁵ STJCE de 13 de marzo de 2007, C-524/04.

vicios intragrupo, a saber: a) la realidad o efectividad del servicio, y b) su valoración. Y, respecto de la primera cuestión el TEAC enfatiza que, según las Directrices OCDE, no se presta auténticamente un servicio cuando no se atiende a una necesidad identificada específica de una entidad del grupo (*v.gr.*, una filial) sino que responde a la política de grupo. En este sentido, puede entreverse aquí la conexión que se traza entre la efectividad del servicio y el beneficio, ventaja o utilidad derivado del mismo para la prestataria.

Es decir, el TEAC parece aceptar el principio OCDE que resulta de la interpretación del requisito de la efectividad o realidad del servicio por referencia a la utilidad o ventaja económica o comercial que resulta del mismo para la entidad prestataria, por la vía de preguntarse si, en situaciones comparables o equiparables una empresa independiente hubiera estado dispuesta a pagar a otra independiente la ejecución de esa actividad.

En esta misma línea, el TEAC se hace eco de la doctrina OCDE con arreglo a la cual «no se justificarán pagos como deducción a efectos fiscales si una empresa asociada solo obtiene un provecho indirecto o lejano» (Informe OCDE 1979 de precios de transferencia), o «cuando se obtienen ventajas indirectas que se deben a que forma parte de una entidad más amplia y no a una actividad específica ejercida» (parágrafo 7.13 de las Directrices OCDE 1995).

En tercer lugar, el TEAC trae a colación el principio OCDE con arreglo al cual los gastos en los que incurra la matriz en calidad de accionista para tutelar, controlar o proteger sus «inversiones» no pueden considerarse servicios intragrupo a los efectos de la deducibilidad de los pagos que pudieran realizar las filiales que forman parte de tal grupo. Tales gastos no deben facturarse a los miembros del grupo y en todo caso no serían deducibles para las filiales al tratarse de gastos en provecho de la matriz. En esta categoría se incardinan, según el TEAC, los siguientes gastos, a saber:

- Gastos de verificación por la matriz de las cuentas de sus filiales.
- Gastos para asegurar los medios de financiación destinados a la extensión del propio grupo.
- Gastos derivados de las actividades que la matriz o una sociedad *holding* regional ejerce debido a sus intereses en uno o varios miembros del grupo.
- Gastos de gestión y control (*monitoring*) de la matriz o la entidad *holding* regional en relación con las entidades que forman parte del grupo.
- Gastos derivados de servicios intragrupo que están duplicados o ya los presta otra entidad del grupo o desarrolla con medios propios o ajenos la propia entidad prestataria.

4. La aplicación al caso de los principios OCDE sobre las prestaciones de servicios intragrupo.

El TEAC procedió a la aplicación de los principios expuestos al caso enjuiciado, sobre la base del material probatorio aportado por la filial española. En particular, se aportaron los contratos de

servicios intragrupo, las facturas, y el informe del departamento fiscal de la matriz explicando los servicios prestados y la fórmula de facturación.

Tanto la Inspección como el TEAC valoraron positivamente las pruebas aportadas por el contribuyente, pero finalmente las consideraron insuficientes en el sentido de que existían otros elementos que impedían considerar acreditados los requisitos de efectividad de la prestación del servicio y beneficio para la filial española.

El TEAC examinó cada uno de los servicios referidos en los contratos evaluando respecto de cada uno de ellos la concurrencia de los dos condicionantes antes mencionados (la acreditación de la efectividad de la prestación y del beneficio para la filial).

Así, por ejemplo, se consideró que no eran fiscalmente deducibles los gastos por los siguientes servicios:

- Entrenamiento del personal de contabilidad en España, en seminarios anuales.
- Suministro de manuales y procedimientos de contabilidad para mantener uniformidad en todas las regiones.
- Suministro de sistema de información a la dirección debidamente elaborados para un tratamiento mecanizado de la información.
- Suministro de procedimientos de control interno y provisión de equipos de trabajo para auditorías internas periódicas.
- Coordinación de asuntos fiscales y suministro de la asistencia necesaria.
- Servicio de bibliografía y de impresos centralizado.
- Asistencia en la responsabilidad de protección legal de patentes, marcas registradas, inventos y derechos de propiedad en aquellos territorios cubiertos por acuerdos de licencia.
- Asistencia legal en posibles litigios con clientes/proveedores multinacionales.
- Ayuda en la obtención para X de préstamos a corto y largo plazo, fundamentalmente en los casos de organizaciones internacionales de crédito (bancos multinacionales, etc.).
- Ayuda activa en la gestión de cobro de todas las exportaciones realizadas por X.

La denegación de la deducibilidad de los gastos correspondientes a tales servicios se fundamentó por la Inspección y el TEAC en la falta de concurrencia de los requisitos para su deducibilidad según la propia doctrina de la OCDE.

Así, el gasto por el servicio relativo al suministro de manuales y procedimientos de contabilidad para mantenerse la uniformidad en todas las regiones o de impresos centralizados, fue excluido

sobre la base de calificarlo como una actividad de accionista que beneficia fundamentalmente a la matriz y no a la filial. El mismo razonamiento se empleó en relación con el servicio en concepto de entrenamiento del personal de contabilidad en seminarios anuales.

En segundo lugar, el TEAC rechaza la deducibilidad del gasto por otra serie de servicios considerando que la filial española posee una estructura suficiente (departamento fiscal, financiero y contable) para desarrollar tales actividades y, además, la mayor parte de las tareas en que consisten tales servicios ya son prestadas por otras compañías del grupo distintas de la entidad suiza. Es decir, existirían razones para considerar que alguno de los servicios contratados por la filial española con la entidad suiza están «duplicados» y, por tanto, el gasto correspondiente a los mismos no es deducible. Nótese, no obstante, que la posición de las Directrices OCDE ⁶ es más flexible en este punto que la adoptada por las autoridades españolas.

En tercer lugar, el TEAC denegó igualmente la deducibilidad del gasto en concepto de servicio de asistencia en la planificación financiera a efectos de evitar pérdidas cambiarias derivadas de las fluctuaciones de las monedas en que se contrataban determinadas operaciones. La razón para fundamentar aquí la no deducibilidad fiscal del gasto fue que no se acreditó que la entidad española ni ninguna otra de las filiales del grupo obtuviese una ventaja o beneficio específico de las tareas que se dicen ejercidas pero que no constan ejecutadas. En este caso no se trata de que el servicio no fuera susceptible de beneficiar a la entidad española, sino que no se acreditó en qué medida tal servicio fue prestado dado que no consta medida alguna de desarrollo o ejecución de la «planificación financiera» o «gestión de la tesorería» dirigida desde Suiza. Es decir, no constan los trabajos específicos y actuaciones concretas realizadas en particular por la entidad suiza respecto de la entidad española. Tampoco se aportó una cuantificación comparativa de los costes incurridos en la gestión financiera con carácter previo a la asunción de tal función por la entidad suiza y el ahorro por las diversas entidades del grupo (como la filial española).

El mismo razonamiento se empleó por la Inspección y el TEAC para denegar la deducibilidad de los gastos referidos a los servicios por «coordinación de asuntos fiscales y suministro de asistencia técnica» y «asistencia legal en posibles litigios con clientes/proveedores multinacionales». Se considera que el hecho de que tales servicios aparezcan referidos en el contrato no permite considerar acreditada la realidad o efectividad del servicio. En particular, en considerando 7.º de la resolución se afirma que «estos conceptos enuncian genéricamente áreas que pueden dar lugar a necesidades concretas, a las que un servicio efectivo vendría a atender, pero no acreditan que efectivamente se hayan producido; en tal caso habría datos en el expediente que acreditarían tal prestación (asunto concreto fiscal al que se atiende, tal como presentación de declaraciones, atención a inspecciones fiscales, litigio producido con un determinado cliente o proveedor, o cualesquiera otros, etc.); pero ninguna de esas pruebas obra en el expediente. De modo que el mero hecho de que exista la posibilidad, si no se presta el servicio concreto no puede justificar un gasto fiscalmente deducible».

⁶ Así, las Directrices OCDE permiten considerar la existencia de un servicio intragrupo en casos donde los servicios están duplicados temporalmente o cuando se acredita la utilidad derivada de tal duplicación (por ejemplo, la minimización de riesgos derivada de un segundo consejo jurídico sobre un tema). Véase el párrafo 7.11 de las Directrices OCDE.

Este enfoque administrativo pone de relieve cómo en todo caso el contribuyente debe poder acreditar la realidad del servicio a través de pruebas que evidencien la actividad realizada por la entidad prestadora o el reflejo o desarrollo o ejecución por la entidad prestataria de la asistencia técnica suministrada por la primera.

Igualmente, la resolución revela la posición estricta de las autoridades españolas respecto de la deducibilidad de gastos por servicios «previa solicitud» o también denominados *on-call services*, lo cual no se ajusta plenamente con los principios recogidos en las Directrices OCDE de Precios de Transferencia⁷.

Por último, el TEAC aporta un segundo argumento para fundamentar la ausencia de acreditación de la realidad o efectividad del servicio, basado esta vez en el sistema o fórmula de facturación empleado por la entidad suiza en relación con los servicios antes aludidos en comparación con el sistema empleado por otras entidades del grupo que prestaron servicios a la filial española (cuya deducibilidad fiscal fue admitida). Así, mientras que el sistema de facturación empleado por estas últimas reflejaba los factores que aluden directamente al efectivo servicio prestado –al determinarse sobre la base de los efectivos dedicados en el año, o el número de facturas y cuentas a cobrar de la filial española– y, por tanto, acreditaban en cierta medida la efectividad del servicio (o su disponibilidad) aportando la vinculación o referencia entre la actividad y sus costes; por el contrario, el sistema de facturación utilizado por la entidad suiza en relación con los servicios prestados a la filial española no articula ninguna conexión entre la actividad y sus costes, ni tampoco revela el criterio de reparto empleado para atribuir o asignar los costes a las actividades realizadas para la entidad española (por ejemplo, personal, tiempo empleado, coste incurrido), lo cual induce a pensar a las autoridades españolas que no existió un auténtica contraprestación soporte de tal facturación.

En este sentido, parece razonable exigir en este contexto de los servicios intragrupo que las facturas que documenten su contraprestación, además de cumplir con los requisitos generales que son exigibles, respondan a un sistema de facturación que refleje de alguna forma la realidad, efectividad o disponibilidad del servicio, particularmente su conexión o vinculación con los costes incurridos con motivo de la prestación del servicio. Este requisito es del todo lógico y, además, constituye una exigencia que entronca con la propia valoración del servicio de acuerdo con el principio de plena competencia. Así, no es de extrañar que el método más idóneo, con carácter general, para la fijación del valor normal de mercado de los servicios intragrupo sea precisamente el «coste incrementado» o *cost-plus*, que se articula sobre la base de los costes directos e indirectos incurridos con motivo de la prestación del servicio⁸.

En suma, la denegación de la deducción del gasto por los servicios facturados por la entidad suiza a la filial española responde a dos grandes argumentos, a saber: a) la falta de acreditación de

⁷ Las Directrices OCDE admiten, con carácter general, que existe un servicio intragrupo cuando una entidad vinculada pone a disposición de otra medios para prestarle cualquier tipo de asistencia técnica o servicio que la prestataria puede solicitar en cualquier momento al amparo de tal contrato, iguala o acuerdo. Véanse los párrafos 7.16 y 7.17 de las Directrices OCDE de Precios de Transferencia.

⁸ Vid. CASLEY, A., «The basic framework of the Cost-Plus Method», *International Transfer Pricing Journal*, marzo/abril, 1999, pág. 38 y ss.

la realidad del servicio, y b) la falta de acreditación del beneficio derivado de algunas actividades realizadas por la entidad suiza. La posición adoptada por la Administración tributaria española y el TEAC en relación con el primer argumento (a) posee cierta consistencia, por más que, a nuestro juicio, el rigor probatorio exigido podría resultar desproporcionado de no encontrarnos ante un caso donde las autoridades españolas no tenían posibilidades de solicitar asistencia administrativa a las autoridades suizas dado que el CDI entre España y Suiza de 1966 no contenía una cláusula de intercambio de información⁹. Mayores objeciones nos plantea la posición adoptada por las autoridades españolas en relación con la interpretación y aplicación al caso del requisito del beneficio, toda vez que, a nuestro entender, en algunos aspectos tal concepción no resulta totalmente consistente con los principios establecidos en las Directrices OCDE de Precios de Transferencia.

III. ALGUNAS CONSIDERACIONES CRÍTICAS SOBRE LA DOCTRINA DEL TEAC

A lo largo de este trabajo ya hemos puesto de relieve algunos puntos donde, a nuestro modesto entender, la posición adoptada por la Inspección y el TEAC es excesivamente estricta o podría no resultar alineada con las Directrices OCDE de Precios de Transferencia, o plantear dudas de compatibilidad con el propio Derecho comunitario o los convenios de doble imposición. La cuestión tiene su importancia, toda vez que no estamos ante un pronunciamiento aislado sino ante una doctrina consolidada e incluso secundada por otros tribunales¹⁰.

En esta misma línea, seguimos albergando ciertas dudas en torno al grado de integración y asunción de la interpretación OCDE del principio de plena competencia por parte de la Administración y tribunales españoles. Es claro que, tanto en la normativa precedente (Ley 43/1995) como en la actual regulación del artículo 16 del TRLIS, el legislador español ha integrado (dinámicamente) en el ordenamiento español las Directrices OCDE de Precios de Transferencia de 1995, de manera que constituyen la principal fuente de interpretación del principio de plena competencia previsto en tal precepto y la única guía que actualmente poseen los contribuyentes y las autoridades fiscales para determinar la aplicación de los métodos para obtener un valor normal de mercado en sus operaciones vinculadas¹¹. Nótese que en España al igual que en la mayoría de los países –exceptuando EE.UU.– no se han desarrollado reglamentariamente los métodos de valoración de acuerdo con el principio de plena competencia, ni tampoco se ha elaborado una circular administrativa perfilando la interpretación (nacional) de tal principio y de los métodos de valoración en

⁹ Nótese que el Protocolo de 29 de junio de 2006 ha modificado el Convenio de doble imposición hispano-suizo incluyendo una cláusula de intercambio de información.

¹⁰ *Vid.*, entre otras, las RRTEAC de 8 de septiembre de 2000, de 8 de abril de 2005, de 16 de marzo de 2006, de 14 septiembre de 2006; SSTs de 13 de junio de 2006 (Ar. 6316), de 7 de diciembre de 1999 (aportándose una carta anual de concreción del contrato); SSAN de 26 de septiembre de 1997, de 16 de enero de 2001, de 17 de enero de 2002 (JT 2002, 1.201), de 10 de febrero de 2005.

¹¹ En relación con la integración de las Directrices OCDE de Precios de Transferencia en el ordenamiento español, *vid.* mi trabajo, *Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades: un análisis comunitario, internacional y constitucional de la regulación española*, Tirant lo Blanc, Valencia, 2005.

línea con lo que sí han hecho un buen número de países OCDE y europeos (v.gr., Países Bajos, Portugal, Alemania, Dinamarca, Noruega, Australia, Suiza, China, India, entre otros) ¹².

A este respecto, posiblemente fuera recomendable que las autoridades españolas elaboraran una circular administrativa de carácter interpretativo que «personalizara» la interpretación general del principio de plena competencia contenida en las Directrices OCDE de precios de transferencia, colmando así las múltiples lagunas y remisiones a la «normativa interna» que tales Directrices poseen. De hecho, podría decirse que las referidas Directrices OCDE están concebidas para integrar o servir de fuente interpretativa común (*soft-law*) a todos los Estados miembros OCDE –y no miembros que sigan el principio de plena competencia en su legislación o convenios fiscales– ¹³, pero que debe ser complementada con un desarrollo normativo e interpretativo nacional, de suerte que a falta de este último las primeras no permiten resolver el complejo conjunto de cuestiones que plantea la aplicación del principio de plena competencia para los contribuyentes y la propia Administración tributaria, con el importante déficit de seguridad jurídica que ello conlleva en una de las áreas de mayor riesgo para las empresas ¹⁴.

En todo caso, resulta necesario que los contribuyentes y las autoridades fiscales apliquen el principio de plena competencia establecido en nuestra legislación interna y convenios de doble imposición de forma consistente con las Directrices OCDE de Precios de Transferencia, incluso cuando se trate de operaciones internas.

En este orden de cosas, existen aspectos donde la doctrina del TEAC podría no ser todo lo «ortodoxa» con las Directrices OCDE que sería deseable. Al punto, tratamos de desarrollar esta idea.

En primer lugar, entendemos que cuando las Directrices de la OCDE abordan la cuestión de «determinar si los servicios intragrupo han sido prestados» ¹⁵ no se están refiriendo al tema de la «efectividad o realidad del servicio» en la terminología española, dado que tal cuestión es de naturaleza fáctica y probatoria y lo que tratan de clarificar las Directrices OCDE es una cuestión jurídica en el marco aplicativo del principio de plena competencia. Así, lo que se trata es de determinar en qué casos la actividad de una matriz o de una entidad especializada que opera como centro regional de coordinación de un grupo es susceptible de constituir (*desde un punto de vista jurídico y no fáctico*) un servicio facturable a otras entidades que forman parte del mismo grupo, debido a que les beneficia o les aporta una utilidad o una ventaja competitiva en el marco de su actividad económica. Es decir, cuándo una matriz o centro de coordinación de un grupo puede (y debe) repercutir parte de sus costes (más un margen de beneficio) a las entidades del grupo y

¹² Sobre esta cuestión, *vid.* mi trabajo, «European Transfer Pricing Trends at the Crossroads: Caught between Globalization, Tax Competition, and EC Law», *Intertax*, vol. 33, n.º 3, 2005, págs. 103-116.

¹³ Sobre esa cuestión, *vid.* mi trabajo, «The OECD Transfer Pricing Guidelines as a Source of Tax law: is the Globalization reaching the tax law?», *Intertax*, vol. 35, 2007, pág. 4 y ss.

¹⁴ *Vid.* mi trabajo, *Precios de Transferencia e Impuesto sobre Sociedades: un análisis comunitario, internacional y constitucional de la regulación española*, Tirant lo Blanc, Valencia, 2005.

¹⁵ Parágrafo 7.6 de las Directrices OCDE de Precios de Transferencia.

cuándo estas deben soportar fiscalmente tal facturación en el sentido de que tal gasto resulte deducible de acuerdo con el principio de plena competencia. Se trata, por tanto, de una cuestión de interpretación y aplicación del principio de plena competencia que tiene alcance bilateral, al afectar, por un lado, a la matriz o al centro de coordinación y, por otro lado, a las filiales, de manera que en ambos casos la correcta aplicación de esta regla posee implicaciones fiscales de gran importancia ¹⁶.

Las Directrices OCDE establecen una serie de reglas o principios dirigidos a deslindar los casos donde se entiende que no hay servicio facturable de los casos en que la actividad sí es susceptible de ser facturada, articulando así una suerte de «principio de correlación de plena competencia» que matiza sustancialmente el principio general de correlación en el ámbito de las operaciones vinculadas, desde la perspectiva de la entidad prestataria (y sin perjuicio de las implicaciones correlativas para la entidad vinculada prestadora del servicio) ¹⁷.

Algunas de las principales reglas integrantes de este «principio de correlación de plena competencia» ya se han expuesto más arriba al hilo de la doctrina del TEAC. Sin embargo, hay otras que no se han puesto de relieve y que tratamos de sintetizar aquí.

En particular, las Directrices OCDE le prestan especial atención a los casos de grupos centralizados o integrados, en el sentido de que el consejo de dirección y la dirección general de la sociedad matriz toman las decisiones más importantes relativas a las actividades de las filiales y, además, tal matriz realiza un buen número de las funciones de comercialización, de formación de personal, gestión de tesorería, servicios centrales, sistemas informáticos, servicios legales y contables, publicidad, gestión y protección de activos intangibles, etc. En casos de grupos descentralizados tales funciones las puede desempeñar una sociedad *holding* o centro de coordinación regional, o cuando menos puede haber un reparto de tales funciones entre varias entidades del grupo.

En todo caso, la cuestión clave reside en determinar si la actividad desarrollada por la matriz o el centro regional genera un beneficio, utilidad o ventaja competitiva para las entidades vinculadas que forman parte del grupo en el sentido de que tales entidades hubieran satisfecho tal necesidad ejerciendo ellas mismas la actividad o recurriendo a un tercero.

Las Directrices OCDE excluyen claramente la presencia de este beneficio, ventaja o utilidad en los casos donde la actividad desarrollada por la matriz tiene lugar en su calidad de accionista. Las «actividades de accionista» (*shareholder activity*) son diferentes de las «actividades de tutela» (*stewardship activity*), de manera que estas últimas, descritas en el Informe OCDE de 1979, pueden

¹⁶ De hecho, en la práctica la determinación del eventual «margen de beneficio» o *markup* a facturar por la prestadora del servicio se fija con especial cautela a efectos de evitar los problemas de doble imposición que acontecen cuando el país de residencia de la prestataria no acepta tal margen.

¹⁷ Sobre esta cuestión puede consultarse el interesante trabajo de TRAPÉ VILADOMAT, «El régimen de los precios de transferencia», en *Manual de fiscalidad internacional*, IEF, Madrid, 2004, pág. 456 y ss.

incluir prestaciones de servicios en sentido estricto si las filiales obtienen un beneficio o utilidad derivada de tal actividad de la matriz ¹⁸.

Las «actividades de accionista» incluyen las siguientes actividades, a saber ¹⁹:

- a) Los costes asociados a la estructura jurídica de la sociedad matriz, tales como la organización de las juntas generales de accionistas de la sociedad matriz, la emisión de acciones de esta sociedad y los gastos de funcionamiento del consejo de administración.
- b) Los costes relativos a las obligaciones de la sociedad matriz en materia de registro contable de las operaciones, incluyendo la consolidación de informes.
- c) Los costes de obtención de fondos destinados a las adquisición de las participaciones.
- d) Los costes de actividades de gestión, control o seguimiento relacionados con la gestión y protección de las inversiones representadas por las participaciones, salvo que se probara que una empresa independiente, en circunstancias comparables, hubiera estado dispuesta a pagar o hubiera realizado ella misma esas actividades.

Por el contrario, no se consideran actividades de accionista aquellas otras que estando igualmente centralizadas en la matriz o en un centro de servicio del grupo sean susceptibles de beneficiar directa o indirectamente a los miembros de tal grupo o una parte de ellos, como las siguientes ²⁰:

- a) Servicios administrativos tales como planificación, coordinación, control presupuestario, asesoría financiera, contabilidad, auditoría, servicios jurídicos, *factoring*, servicios informáticos.
- b) Servicios financieros tales como la supervisión de los flujos de tesorería y de la solvencia, de los aumentos de capital, de los contratos de préstamo, de la gestión de riesgo de los tipos de interés y de cambio y refinanciación.
- c) Asistencia en las áreas de producción, compra, distribución y comercialización.
- d) Servicios de gestión de personal, como reclutamiento y formación.
- e) Servicios y actividades de I+D+i, de gestión y protección de los intangibles del grupo.

La cuestión de si la mera pertenencia de una entidad al grupo (y el uso del nombre del grupo y su logotipo) entraña en sí misma una actividad susceptible de constituir un «servicio facturable»

¹⁸ Parágrafo 151 y ss. del Informe OCDE de 1979 sobre precios de transferencia y empresas multinacionales.

¹⁹ Parágrafo 7.10 Directrices OCDE de Precios de Transferencia.

²⁰ Parágrafo 7.14 Directrices OCDE de Precios de Transferencia.

es muy casuística y controvertida, y en este sentido las propias Directrices de la OCDE adoptan una posición muy abierta ²¹.

En todo caso, debe insistirse en que la calificación de una actividad como de accionista posee implicaciones de primer orden tanto para la entidad que realiza la actividad como para las potenciales entidades destinatarias de la misma, toda vez que en el primer caso la actividad no es susceptible de constituir un servicio intragrupo facturable por la matriz/centro de coordinación ni tampoco cabe mantener la deducibilidad del gasto eventualmente facturado a las filiales del grupo.

De acuerdo con lo que acabamos de exponer, podría mantenerse que la posición adoptada por el TEAC en la resolución comentada no se ajusta plenamente a la posición fijada por la OCDE.

No obstante, debe depararse en el hecho de que las autoridades fiscales españolas no solo adoptaron una posición que no resulta totalmente alineada en el plano de la interpretación del principio de plena competencia en relación con los servicios intragrupo. A nuestro juicio, la posición de las autoridades españolas posiblemente haya sido *en algunos casos* excesivamente rígida o estricta en el terreno de la prueba de la realidad o efectividad del servicio.

En este contexto, ya hemos puesto de relieve que, a nuestro juicio, la deducción por gastos por servicios desarrollados en el extranjero no puede ser sometida (normativamente) a condiciones distintas ni más rigurosas que cuando tales servicios se prestan en el interior del Estado miembro de que se trate, ni tampoco las autoridades fiscales pueden supervisar en la práctica tales operaciones transnacionales sobre la base de una presunción de fraude, so pena de vulnerar el principio de plena competencia previsto en el artículo 9 de los convenios de doble imposición y el principio no discriminación comunitario y convencional (art. 24 del Modelo de Convenio de la OCDE). Tampoco puede perderse de vista que las propias Directrices OCDE recogen una serie de principios en materia de prueba. En este sentido, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE parece decantarse por una posición de equilibrio en lo que se refiere a la carga de la prueba de forma que tal carga sea compartida por la Administración y los contribuyentes. Así, en el párrafo 5.2 de las Directrices OCDE de Precios de Transferencia se afirma que «quizás sería más importante que tanto la Administración tributaria como el contribuyente hicieran un esfuerzo de buena fe para demostrar que sus determinaciones de precios de transferencia satisfacen el principio de plena competencia, con independencia de quién soporta la carga de la prueba». Por otro lado, y en línea con lo que antes hemos mantenido, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE destaca en su párrafo 5.6 que la exigencia de pruebas a los contribuyentes debe estar presidida por el principio de proporcionalidad. Así, a pesar de que el control de estas operaciones presente dificultades añadidas por la naturaleza intragrupo e internacional de las mismas, no cabe exigir esfuerzos probatorios desproporcionados (ni discriminatorios), y en tal sentido se recuerda que «las Administraciones

²¹ En España el TS se ha pronunciado a favor de la deducibilidad del importe satisfecho por la filial a la matriz por la parte proporcional de los gastos de publicidad de esta, que benefician a todo el grupo y a la filial que utiliza los logotipos y anagrama de la matriz en sus impresos y correspondencia comercial (STS de 10 de marzo de 2002).

tributarias deberían reconocer también que disponen de instrumentos sobre intercambio de información incluidos en los convenios bilaterales de doble imposición para obtener esa información, cuando cabe esperar su recepción en tiempo y de forma eficiente». Nótese que un excesivo rigor en la prueba desplaza la cuestión de la deducibilidad de un gasto por un servicio intragrupo desde el plano de la regulación de las operaciones vinculadas al de la cláusula antisimulación prevista en la Ley General Tributaria ²².

El tercer argumento –y posiblemente uno de los más relevantes– que fundamenta la tesis que venimos manteniendo se basa en que, a nuestro juicio, el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE ha situado el centro de gravedad o el punto crítico de la determinación de la existencia del servicio intragrupo y la correspondiente deducibilidad del gasto en el criterio del beneficio («principio de correlación de plena competencia», en nuestra terminología) y no tanto en la acreditación de la realidad o efectividad del servicio. Allí donde se acreditara razonablemente la concurrencia de tal beneficio, utilidad o ventaja para la entidad vinculada prestataria del servicio las autoridades fiscales no deberían adoptar una posición estricta en lo que se refiere a la realidad o efectividad de tal servicio sino que este requisito debería entenderse probado ya cuando el contribuyente desplegara un mínimo esfuerzo probatorio en relación con la actividad realizada efectivamente por la prestadora o cuando tal circunstancia resultara del propio sistema de facturación del servicio al pivotar este, normalmente, sobre los costes incurridos por la prestadora del servicio intragrupo ²³. La complejidad operativa de las estructuras empresariales de grupo posi-

²² SANZ GADEA, «Leyes 35/2006 y 36/2006: modificaciones en el IS», *op. cit.* pág. 41 y ss.

²³ En esta misma línea, las Directrices OCDE de Precios de Transferencia (párrafo 7.19 y ss.) flexibilizan las condiciones de aplicación del principio de plena competencia en la valoración de los servicios prestados conjuntamente permitiendo la aplicación de un sistema de facturación indirecta (*indirect charge method*) e incluso de una valoración por el coste del servicio (sin incluir un margen de beneficio). En relación con el método de facturación indirecta se advierte que su uso puede difuminar la relación entre lo facturado y los servicios prestados y, por tanto, existe un riesgo de doble imposición (párrafo 7.27). Por lo que se refiere a los supuestos donde resulta admisible facturar sin margen de beneficio o *markup*, las Directrices OCDE (párrafos 7.33 y 7.34) aluden a una serie de supuestos: a) cuando el proveedor del servicio incurre en costes altos que exceden del precio de mercado; b) cuando el proveedor del servicio obtiene un beneficio indirecto (no basado en el margen) del conjunto de operaciones realizadas con el destinatario del servicio, de suerte que desde el punto de vista de las estrategias comerciales le interesa mantener la línea de servicios facturada al coste; c) cuando se trate de servicios prestados con carácter no recurrente por el prestador y que no forman parte de su actividad ordinaria, pero que se prestan por razones de comodidad o de gestión, de manera que el valor de mercado de tales servicios no sea superior al coste incurrido por el proveedor. A este respecto, en la práctica se viene entendiendo que la facturación de un margen de beneficio sobre costes en la prestación de servicios requiere analizar cuidadosamente dos circunstancias: a) si el servicio prestado constituye o no una actividad principal del proveedor; y b) si los beneficios que resultan de tal servicio para su destinatario superan el valor del coste de los mismos para el proveedor vinculado. Solo cuando se llegue a una evaluación positiva de ambas circunstancias será apropiado facturar el servicio con margen de beneficio, en cuyo caso habrá que determinar qué margen es el adecuado a tenor de los comparables a disposición del contribuyente. A su vez, las autoridades de algunos países como Canadá o EE.UU., han adoptado una posición muy estricta en relación con la facturación del «margen de beneficio» enfatizando que no resulta admisible la exigencia de tal *markup* (o debe ser muy bajo) allí donde el servicio centralizado responda a razones de comodidad (servicios prestados por «centro de costes»), no aporte un gran valor añadido (superior al valor de los costes), se preste en condiciones no competitivas (costes superiores a los de mercado), o donde el nivel de eficiencia del prestador es bajo y tales servicios están disponibles en el mercado en condiciones menos gravosas. En todo caso, la exigencia del margen de beneficio sobre los costes debe ser fijado cuidadosamente sobre la base de comparables válidos (en su contexto local-internacional) y además debe documentarse la concurrencia del conjunto de condiciones que hacen que tal servicio cumpla con el principio de plena competencia. *Vid.* PRYSUSKY, LALAPET, SAWANEVELD y PAUL, «Management Fees and other Intragroup Service Charges: The

blemente hagan aconsejable esta matización de la doctrina general sobre la deducibilidad fiscal de los gastos, especialmente en relación con servicios centralizados que se prestan conjuntamente las entidades integrantes del grupo. En el marco de operaciones vinculadas que no tengan naturaleza intragrupo probablemente no resultara adecuado aplicar esta doctrina OCDE, por más que nuestra legislación haya trasladado la aplicación del principio de plena competencia a un ámbito que no le es propio como es el de las operaciones vinculadas internas no empresariales.

En este sentido, consideramos que en este ámbito los principios sustantivos para determinar la existencia de un servicio intragrupo y admitir la deducibilidad del gasto resultan de la concurrencia del requisito del beneficio (interpretado en el sentido OCDE) y del propio sistema de facturación (método de valoración), de manera que el rigor en la exigencia de la prueba del requisito de la acreditación de la realidad o efectividad del servicio debería flexibilizarse en el sentido indicado (admitiendo en todo caso la prueba indirecta basada, por ejemplo, en la «necesidad/beneficio» del servicio para la prestataria que no cuenta con otros medios para colmar tal necesidad o en las evidencias que resultan del propio sistema de facturación del servicio). A nuestro juicio, allí donde las autoridades nacionales tienen a su disposición mecanismos de asistencia mutua e intercambio de información tributaria –como los previstos a nivel comunitario y en los CDI–²⁴, un excesivo rigor en la exigencia al contribuyente de pruebas relativas a la realidad del servicio puede plantear problemas con el Derecho comunitario –a la vista de la jurisprudencia del TJCE en la materia–, con los propios convenios de doble imposición –véase el art. 24 del Modelo de la OCDE–²⁵ e incluso en el plano interno atendiendo a consideraciones de tutela judicial efectiva, de carga de la prueba o del propio principio inquisitivo. La misma idea resulta aplicable en el marco de servicios intragrupo prestados en el marco de estructuras empresariales puramente internas, en la medida en que las autoridades fiscales tienen a su alcance la posibilidad de solicitar a las entidades implicadas (las prestadoras del servicio) la confirmación y soportes documentales de los servicios prestados a la filial interna.

En esta línea de pensamiento, las autoridades españolas no deben perder de vista la jurisprudencia del TJCE en el caso Vestergaard²⁶, de acuerdo con la cual la deducción por gastos por servicios desarrollados en el extranjero no puede ser sometida (normativamente) a condiciones distintas ni más rigurosas que cuando tales servicios se prestan en el interior del Estado miembro de que se trate, ni tampoco las autoridades fiscales pueden supervisar en la práctica tales operaciones transnacionales sobre la base de una presunción de fraude²⁷. Es más, en el concreto ámbito de las operacio-

Pandora's Box of Transfer Pricing», *TNI*, vol. 34, n.º 4, 2004, págs. 396-398; y TRAPÉ VILADOMAT, «El régimen de los precios de transferencia», en *Manual de fiscalidad internacional*, op. cit. pág. 458.

²⁴ Véase nuestro trabajo, *Fraude fiscal internacional e intercambio de información*, CEF, Madrid, 2000.

²⁵ En relación con el alcance de la cláusula de no discriminación prevista en los Convenios de doble imposición, *vid.* VOGEL, *Double Taxation Conventions*, Kluwer, Deventer, 1997; y en relación con los convenios españoles puede consultarse MARTÍN/CALDERÓN, «Comentarios al artículo 24 Modelo de Convenio OCDE» en *Comentarios a los Convenios de doble imposición concluidos por España*, FPBM, La Coruña, 2002.

²⁶ STJCE de 28 de octubre de 1999, C-55/98. *Vid.* CAAMAÑO, CALDERÓN y MARTÍN JIMÉNEZ, *Jurisprudencia tributaria del TJCE*, tomo II, La Ley, Madrid, 2001, pág. 217 y ss.

²⁷ El mismo principio resulta de lo previsto en el artículo 24.4 del Modelo de Convenio de la OCDE y, por tanto, es aplicable en el marco de los convenios de doble imposición españoles que sigan tal precepto.

nes vinculadas tanto el TJCE ²⁸ como la Comisión UE ²⁹ han puesto de relieve que las normas nacionales que establezcan el principio de plena competencia son compatibles con el Tratado CE, en la medida en que, a pesar de pivotar sobre una presunción de abuso, solo se apliquen a operaciones que no posean una justificación comercial; y en este sentido, la carga de la prueba del carácter comercial (*bona fide*) de la operación no puede recaer únicamente sobre el contribuyente sino que debe tenerse en cuenta el nivel de cumplimiento general del mismo y el tipo de operación de que se trate. De esta forma, entendemos que cuando el contribuyente haya desplegado un esfuerzo probatorio razonable (y adecuado al tipo de operación de que se trate) sobre la realidad de la actividad conectada con el gasto y el cumplimiento del principio de plena competencia (operación de buena fe empresarial), debería admitirse la deducibilidad del gasto o en caso contrario la Administración debería desplegar evidencias de mayor consistencia que demostrasen que estamos ante un montaje puramente abusivo o totalmente artificial en el que no se ha prestado servicio alguno; muy en particular, las autoridades fiscales pueden y deben usar los mecanismos de asistencia mutua e intercambio de infor-

²⁸ Concretamente, en el caso *Test Claimants in the Thin cap group* el TJCE se posicionó en el sentido de que el principio de plena competencia sobre el que se fundamenta la legislación de los diferentes países sobre precios de transferencia (y operaciones vinculadas) y sobre subcapitalización constituye un principio antiabuso que previene montajes puramente abusivos o totalmente artificiales de transferencia de beneficios de una jurisdicción fiscal a otra y, en tal sentido, toda normativa fundamentada en tal principio constituye una legislación antiabuso desde el punto de vista comunitario que resulta justificada (y las restricciones fiscales que genera también) siempre y cuando su configuración y aplicación se ajuste a la doctrina del TJCE sobre la proporcionalidad de las cláusulas antiabuso nacionales. Concretamente, el cumplimiento del test de proporcionalidad comunitario queda supeditado a la concurrencia de cuatro condicionantes, a saber:

- a) Que el contribuyente puede oponerse a la aplicación de la norma antiabuso aportando, sin estar sujeto a restricciones administrativas excesivas, elementos relativos a los posibles motivos comerciales por los que se celebró dicha transacción, esto es, el TJCE parece posicionarse a favor de la tesis o concepción de la «razonabilidad objetiva» a la hora de considerar la adecuación de una operación a principio de plena competencia, lo cual es perfectamente coherente con las Directrices OCDE de Precios de Transferencia de 1995. A su vez, el TJCE admitió, siguiendo la sugerencia del AG, que allí donde no existan condiciones de mercado en las operaciones entre partes vinculadas deba concederse al contribuyente la oportunidad de probar que las transacciones responden a motivos económicos válidos a pesar de apartarse del principio de imposición a precios de mercado.
- b) La norma antiabuso debe aplicarse de tal forma que la Administración acredite que el examen de los elementos objetivos de la operación revelan que la misma corresponde a un montaje puramente artificial carente de motivos económicos reales; en este sentido, el TJCE parece posicionarse a favor de que la carga de la prueba sobre la concurrencia de los presupuestos de la cláusula antiabuso recaiga principalmente sobre las autoridades fiscales.
- c) La norma antiabuso solo debe afectar a la parte de la operación (y renta) que no se ajusta al principio de plena competencia (*v.gr.*, el exceso de intereses sobre los de mercado) y en todo caso debe someter a gravamen rentas con conexión territorial con el Estado que articula tal cláusula antiabuso.
- d) El TJCE admite los ajustes secundarios recalificatorios pero obliga al Estado que los efectúa a tratar coherentemente la renta calificada a los efectos de los impuestos sobre la renta (piénsese, por ejemplo, en una recalificación de exceso de intereses en distribución en cubierta de dividendos a los efectos del IS de la sociedad pagadora y del IRNR de la sociedad perceptora) sin que tal obligación sea exigible a cualquier otro Estado miembro (el de residencia de la sociedad no residente vinculada), sin perjuicio de la aplicación de los convenios que contemplen un ajuste bilateral (CDI y Convenio de Arbitraje 90/436/CEE). En esta misma línea, el TJCE afirmó que el hecho de que la recalificación realizada en el Estado de residencia de la sociedad pagadora pueda generar doble imposición económica no resulta relevante, pues no corresponde a este Estado garantizar la eliminación de la doble imposición económica que se produce en relación con las distribuciones transnacionales de dividendos más que si estima oportuno gravar tales dividendos o beneficios en sede de la perceptora de los mismos (*vid.*, en este sentido, la STJCE *Test Claimants in Class IV of the ACT Group* o *Denkavit International y Denkavit France*).

²⁹ Communication from the Commission to the Council, *The application of anti-abuse measures in the area of direct taxation within the EU and in relation to third countries*, COM(2007)yyy final, 10 de diciembre de 2007, pág. 5. Sobre la doctrina antiabuso del TJCE, *vid.* RUIZ ALMENDRAL, *El fraude a la ley tributaria a examen*, Aranzadi, 2007; y CALDERÓN y MARTÍN, «Jurisprudencia tributaria del TJCE» en *Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la UE*, CISS, Valencia, 2007.

mación tributaria a tal efecto, toda vez que el TJCE ha afirmado, en reiterada jurisprudencia³⁰, que no resulta admisible exigir al contribuyente esfuerzos probatorios desproporcionados sobre el carácter abusivo de una operación cuando las autoridades fiscales tienen a su disposición mecanismos de asistencia administrativa mutua a su alcance para llevar a cabo las comprobaciones oportunas.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

La doctrina que recoge esta resolución del TEAC afecta a una materia tradicionalmente controvertida y muy actual como es la de la deducibilidad fiscal de los gastos por servicios intragrupo. Podría afirmarse que, en buena medida, las reglas derivadas de esta resolución –particularmente la reinterpretación de los requisitos de efectividad y beneficio o utilidad del servicio– son consistentes con los principios establecidos en las Directrices OCDE de Precios de Transferencia. La recepción administrativa de la doctrina OCDE en esta materia debe ser valorada positivamente y constituye un paso en la dirección correcta.

No obstante, existen todavía aspectos donde la recepción de la doctrina OCDE por parte de las autoridades fiscales todavía no es plena, como es el caso de los «servicios *on-call*», el concepto de «actividades de accionista» o la «duplicación de servicios». Igualmente, entendemos que debería equilibrarse el umbral de exigencia y rigor en la acreditación o prueba que se hace recaer sobre el contribuyente en relación con la efectividad o realidad del servicio intragrupo transfronterizo situándolo en una posición más horizontal respecto de los casos de servicios intragrupo internos, dado que de otro modo podría contravenirse el Derecho comunitario o los propios CDI en el sentido que hemos indicado. A este respecto, consideramos que las autoridades fiscales deberían hacer mayor uso de las posibilidades que brindan los mecanismos comunitarios e internacionales de asistencia mutua e intercambio de información en este ámbito, sin que ello suponga, claro está, ninguna panacea ni tampoco diluir totalmente el deber de colaboración y prueba exigible al contribuyente. En esta misma línea, ya hemos indicado que, a nuestro juicio, los principios sustantivos para determinar la existencia de un servicio intragrupo y admitir la deducibilidad del gasto resultan de la concurrencia del requisito del beneficio (interpretado en el sentido OCDE) y del propio sistema de facturación (método de valoración), y no tanto atendiendo al requisito de la acreditación de la realidad o efectividad del servicio que puede considerarse probado indirectamente.

Finalmente, entendemos que esta doctrina administrativa sobre servicios intragrupo prestados por una entidad extranjera que opera como centro de coordinación regional (*regional headquarter*)

³⁰ Véanse las sentencias del TJCE en los casos *Futura Participations*, *Vestergaard*, *Baxter*, *Laboratorios Fournier*, *Danner*, *Rewe-Zentral*, *Cadbury Schweppes*, *Elisa*, entre otras. Un comentario a las mismas puede encontrarse en CALDERÓN y MARTÍN, «Jurisprudencia tributaria del TJCE» en *Convenios fiscales internacionales y fiscalidad de la UE*, CISS, Valencia, 2007. Téngase en cuenta igualmente la matización introducida recientemente por el TJCE en su sentencia de 18 de diciembre de 2007 (*C-101/05, Skatterverket v. A*) en el sentido de que la inexistencia de un mecanismo de intercambio de información tributaria con un país tercero puede en determinados casos justificar una restricción a la libre circulación de capitales.

y presta servicios centralizados a una filial española es perfectamente aplicable (con las matizaciones advertidas) al caso inverso, esto es, al caso donde la matriz (o una entidad que opere como centro de coordinación) española presta servicios a sus filiales residentes y no residentes. Asimismo, debe insistirse en que, tras la reforma operada por la Ley 36/2006, la norma imperativa de valoración establecida en el artículo 16 del TRLIS se aplica de forma simétrica a operaciones internas e internacionales, de manera que las cuestiones que hemos examinado en torno a los servicios intragrupo se suscitan igualmente en el marco de estructuras empresariales de grupo puramente internas. En este mismo sentido, nótese que la nueva regulación sobre servicios intragrupo (art. 16.5 del TRLIS) ha eliminado también el confuso concepto de servicios de apoyo a la gestión (y formalmente la exigencia de contrato escrito) estableciendo una regulación general para los servicios prestados entre entidades vinculadas, eliminándose así la asimetría recogida en la regulación anterior y articulando reglas que coinciden sustancialmente con las establecidas en el Capítulo VII (Servicios intragrupo) de las Directrices OCDE de Precios de Transferencia de 1995 y que, a nuestro entender, deben interpretarse en el sentido indicado a lo largo de este trabajo.

CUESTIONES A DEBATE...

(Ponencia sobre el nuevo Reglamento en el marco del curso sobre actualización tributaria)

EL NUEVO REGLAMENTO DE GESTIÓN E INSPECCIÓN (y II). ACTUACIONES Y PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN TRIBUTARIA E INSPECCIÓN

GABINETE JURÍDICO DEL CEF

Extracto:

EL Centro de Estudios Financieros imparte desde hace 15 años el Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria, dirigido a asesores tributarios y profesionales del Derecho. En el marco de este curso tiene lugar una serie de ponencias de candente actualidad. Así, recientemente se ha tratado el nuevo Reglamento de Gestión e Inspección publicado en el BOE el 5 de septiembre de 2007, y que será aplicable, con carácter general, a partir de 1 de enero de 2008.

En la primera sesión sobre el tema, celebrada el día 15 de noviembre de 2007, se ha abordado la primera parte de la regulación reglamentaria. En concreto, el ámbito de aplicación, las obligaciones tributarias formales, los principios y disposiciones generales de aplicación de los tributos y las normas comunes sobre actuaciones y procedimientos tributarios. El siguiente resumen de esta ponencia se realiza haciendo especial énfasis en los aspectos más novedosos de la nueva regulación.

Con la idea de hacer la *Revista de Contabilidad y Tributación* más viva, incluimos esta sección en la que recogemos resumidamente algunas de las ponencias del Curso de Perfeccionamiento y Actualización Tributaria.

Palabras clave: gestión, inspección y procedimiento.

Sumario

I. Actuaciones y procedimientos de gestión tributaria.

- 1.1. Procedimiento de devolución iniciado mediante autoliquidación, solicitud o comunicación de datos (arts. 122 a 125).
- 1.2. Procedimiento para la rectificación de autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones de datos o solicitudes de devolución (arts. 126 a 130).
- 1.3. Procedimiento para la ejecución de las devoluciones tributarias (arts. 131 y 132).
- 1.4. Procedimiento iniciado mediante declaración (arts. 133 a 135).
- 1.5. Procedimiento para el reconocimiento de beneficios fiscales de carácter rogado (arts. 136 y 137).
- 1.6. Procedimiento para la inclusión en el sistema de cuenta corriente tributaria. (arts. 138 a 143).
- 1.7. Actuaciones y procedimientos de comprobación de obligaciones tributarias formales (arts. 144 a 154).
- 1.8. Procedimiento de verificación de datos (arts. 155 y 156).
- 1.9. Procedimiento de comprobación de valores (arts. 157 a 162).
- 1.10. Procedimiento de comprobación limitada (arts. 163 y 165).

II. Actuaciones y procedimiento de inspección.

- 2.1. ¿Cuáles son las principales novedades?
- 2.2. Facultades de la inspección de los tributos.
- 2.3. Lugar de las actuaciones inspectoras.
- 2.4. Horario de las actuaciones del procedimiento inspector.
- 2.5. Iniciación del procedimiento de inspección.
- 2.6. Duración del procedimiento inspector.
- 2.7. Terminación del procedimiento de inspección.
- 2.8. Formas de terminación del procedimiento inspector.
- 2.9. Disposiciones especiales del procedimiento inspector.

I. ACTUACIONES Y PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN TRIBUTARIA

¿Cuáles son sus efectos sobre posteriores procedimientos de inspección?

El Real Decreto 1065/2007 constituye el primer Reglamento de Gestión en el Derecho tributario español, ya que con anterioridad a su aprobación nos encontrábamos en un ámbito de regulación parcial, contenido en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (LGT).

Las características conceptuales del nuevo procedimiento de gestión son: el integrar una serie de comprobaciones desplazadas desde inspección, redefinir competencias y aunar un sistema dual donde se integran procedimientos de gestión estricta con otros de comprobación. Desde el punto de vista formal, constituye un auténtico «enjambre» de procedimientos, con un problema clave, que es la posibilidad de «cierre» de posteriores comprobaciones, además de la falta de atribución de competencias orgánicas.

Los procedimientos se pueden clasificar en:

- Procedimientos con un componente fundamental de gestión:
 1. Procedimiento de devolución iniciado mediante autoliquidación, solicitud o comunicación de datos. Solo se comprobará que la autoliquidación sea formalmente correcta (opera en el ámbito del IRPF, IVA e IS, en aquellos casos en que sale a devolver al contribuyente).
 2. Procedimiento para la ejecución de las devoluciones tributarias. Realmente es un «proceso» interno de ejecución material.
 3. Cuenta corriente tributaria (se enmarca por primera vez como procedimiento de gestión).
- Procedimientos con opción de efectuar comprobaciones:
 1. Procedimientos para la rectificación de autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones de datos o solicitudes de devolución (ante equivocaciones del contribuyente, por ejemplo, en IRPF, incorporó dos veces un rendimiento).

2. Procedimiento iniciado mediante declaración (en el ámbito del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones).
 3. Procedimiento para la concesión de beneficios de carácter rogado.
- Procedimientos de comprobación:
 1. De obligaciones formales:
 - Comprobaciones censales (de importancia creciente, puesto que lo declarado en el modelo 036 es una información de gran utilidad para la Administración tributaria, aunque no la releva de la carga de la prueba, y porque la sanción por incumplimiento de las obligaciones censales es actualmente muy elevada).
 - Comprobaciones de domicilio (también de importancia creciente).
 - Comprobaciones de presentación de declaraciones.
 - Comprobaciones de otras obligaciones formales.
 2. De obligaciones sustantivas o materiales:
 - Comprobación de valores.
 - Verificación de datos.
 - Comprobaciones limitadas.

Con estos dos últimos procedimientos se han «arañado» facultades de comprobación a la inspección.

El Título IV del nuevo Reglamento es el dedicado a las actuaciones y procedimientos de gestión tributaria, comenzando el mismo con las Disposiciones generales (arts. 116 a 121).

En el Capítulo I se regula lo que se entienden por **órganos de gestión**, que lo son las Dependencias, entendidas como aquellas que tienen un Inspector-Jefe que puede dictar un acto administrativo.

Interesa destacar en lo relativo a la **documentación de las actuaciones** que en la misma solo se concreta la documentación presentada por el contribuyente para comunicar su situación tributaria a la Administración (declaraciones, declaraciones verbales, autoliquidaciones, comunicaciones de datos y solicitudes de devolución) y la presentada por el contribuyente para modificar la situación inicialmente comunicada (declaraciones complementarias/sustitutivas, autoliquidaciones complementarias, comunicaciones de datos complementarias/sustitutivas y solicitudes de devolución complementarias/sustitutivas).

Pero no se contiene artículo alguno destinado a establecer la obligación de documentación de las actuaciones por los órganos gestores ni, por supuesto, al plazo o forma de hacerlo. Es criticable esta ausencia dado que para que opere la preclusión, es decir, para evitar que se puedan volver a realizar posteriores comprobaciones sobre el mismo hecho imponible, es indispensable que haya quedado reflejado en el expediente toda la documentación que se aportó a las actuaciones, que la misma fue examinada y posteriormente calificada.

El Capítulo II entra a regular detalladamente los distintos procedimientos. En todos ellos se analizan los siguientes aspectos: facultades que se conceden durante su tramitación a los órganos de gestión, la naturaleza del mismo, es decir, si es uno de gestión propiamente o que permite efectuar comprobaciones, su carácter interruptivo de la prescripción y finalmente su vinculación respecto a un posible procedimiento posterior de inspección.

1.1. Procedimiento de devolución iniciado mediante autoliquidación, solicitud o comunicación de datos (arts. 122 a 125).

Su **ámbito de aplicación** son las devoluciones derivadas de la mecánica liquidatoria de los tributos y abonos a cuenta.

Respecto a sus **fases**:

- Se inicia a instancia de parte según el Reglamento, no obstante, cabría preguntarse si no hay algún supuesto en que fuera posible su iniciación de oficio.
- Consiste en el mero contraste de lo declarado con los datos y antecedentes que obran en poder de la Administración. Podría iniciarse un ulterior procedimiento de carácter comprobador en caso de: defecto formal, error aritmético, discrepancias, o cuando concurran circunstancias que lo justifiquen.
- Termina por: caducidad, reconocimiento de la devolución (con posibilidad de comprobaciones ulteriores o de retención cautelar) o inicio de un procedimiento de carácter comprobador (de ámbito delimitado y que debe notificarse expresamente).

Los caracteres son:

- No concede facultades a los órganos de gestión.
- Es un procedimiento estricto de gestión.
- Interrumpe el plazo de prescripción.
- Su resultado no vincula a la inspección.

1.2. Procedimiento para la rectificación de autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones de datos o solicitudes de devolución (arts. 126 a 130).

A diferencia del anterior procedimiento, este es más complejo y procede cuando ha habido un ingreso indebido en el sentido estricto del artículo 221 de la LGT. El procedimiento es aplicable cuando concurren dos circunstancias: que exista la previa presentación de una autoliquidación y que el resultado de la rectificación no sea un mayor ingreso, y esto, cualquiera que sea el motivo de la devolución (pudo, por ejemplo, haber sido inicialmente un ingreso debido y después devenir indebido).

Fases:

- Inicio:
 - El cómputo del plazo se inicia con la presentación de la declaración, autoliquidación, comunicación de datos o solicitud de devolución cuya rectificación se pretende, teniendo como límite la fecha de prescripción y nunca procederá cuando exista una comprobación en curso.
 - Contenido: de entre los diversos datos que deben constar en la solicitud, son fundamentales los hechos, razones y petición en que se concreta la misma, puesto que esto va a definir el alcance de la posible actuación comprobadora, por ejemplo, si se pide que se rectifique la autoliquidación solo por el concepto de rendimiento del trabajo, los órganos de gestión solo podrán centrarse en dicho concepto. Destaca el potencial crecimiento de las cuestiones que se dilucidan en estos procedimientos.
 - «Cuando la Administración tributaria haya practicado una liquidación provisional, el obligado tributario podrá solicitar la rectificación de su autoliquidación únicamente si la liquidación provisional ha sido practicada por consideración o motivo distinto del que se invoque en la solicitud del obligado tributario» (art. 126.3).
- Tramitación. Respecto al ámbito susceptible de comprobación, son fundamentales las circunstancias que determinan la procedencia de la rectificación. Si da lugar a una devolución deben comprobarse:
 - La realidad del ingreso y la procedencia del titular.
 - En caso de tributos repercutidos:
 - Que se hayan repercutido en factura.
 - Que hayan sido ingresadas: consignadas en las declaraciones del que las repercutió.
 - Que no hayan sido devueltas.
 - Que el obligado tributario que las soportó no tenga derecho a la deducción total o parcial.

- En caso de retenciones o pagos a cuenta:
 - Que el sujeto retenido no se ha deducido las retenciones.

Es un procedimiento de gestión con opción de efectuar comprobaciones. Las facultades para la comprobación, que se pueden ejercer como potestad, son las siguientes:

- Examen de la documentación presentada y contraste con los datos obrantes en la Administración.
- Dirigir requerimientos al propio obligado tributario.
- Requerimientos a terceros relativos a información aportada con carácter general (a través de los modelos ordinarios de suministro de información), no los requerimientos individualizados de información.
- Solicitar informes.

Destaca la importante novedad del trámite de audiencia: «finalizadas las actuaciones se notificará al interesado la propuesta de resolución para que en el plazo de 15 días, contados a partir del día siguiente al de la notificación de la propuesta, alegue lo que convenga a su derecho, salvo que la rectificación que se acuerde coincida con la solicitada por el interesado, en cuyo caso se notificará sin más trámite la liquidación que se practique».

- Termina por resolución expresa o silencio negativo. La resolución será motivada, incluirá los datos de la devolución, cuando haya reconocido el derecho a obtenerla y una liquidación provisional en el caso de que se acuerde rectificar la liquidación. Destaca el carácter vinculante de la resolución, lo que proporciona una indudable seguridad para el contribuyente. Así, el artículo 128.1 dispone: «la Administración tributaria no podrá efectuar una nueva liquidación en relación con el objeto de la rectificación de la autoliquidación, salvo que en un procedimiento de comprobación o investigación posterior se descubran nuevos hechos o circunstancias que resulten de actuaciones distintas de las realizadas y especificadas en la resolución del procedimiento de rectificación». De este modo las excepciones a dicho carácter son:
 - Que los ámbitos no sean estrictamente coincidentes.
 - Que en un posterior procedimiento de comprobación o investigación se descubran nuevos hechos o circunstancias que resulten de actuaciones distintas de las realizadas y especificadas en la resolución.

El artículo 129 contempla **las especialidades en este procedimiento en el caso de autoliquidaciones relativas a ingresos a cuenta, retenciones o cuotas soportadas.**

Cabe que las autoliquidaciones de retenedores u obligados tributarios que hayan repercutido impuestos sean impugnadas por quienes soportaron las retenciones o repercusiones.

Con anterioridad era posible la impugnación de los actos individualizados de retención o repercusión con un importante problema de plazo. Actualmente:

- El sujeto que ha retenido o repercutido puede efectivamente rectificar su autoliquidación.
- El sujeto que ha soportado la retención o repercusión puede:
 - Recurrir el acto de repercusión/retención.
 - Solicitar la rectificación de la autoliquidación del que le ha repercutido o retenido.

Cuando lo solicita el retenido o repercutido son aplicables idénticos requisitos que cuando lo impugna el retenedor o el sujeto que ha repercutido.

Se regula el procedimiento, órgano competente y plazo, siendo la tramitación conjunta con ambos afectados.

El artículo 130 regula las especialidades en casos distintos de las autoliquidaciones.

1.3. Procedimiento para la ejecución de las devoluciones tributarias (arts. 131 y 132).

Es un procedimiento de carácter interno y de mera ejecución de un acto administrativo previo del que trae causa. Procede no solo cuando se haya reconocido el derecho a la devolución en un procedimiento de devolución (arts. 122 a 125) o de rectificación (arts. 126 a 130), sino en el resto de supuestos en los que proceda ejecutar una devolución que trae causa de un acto administrativo que la reconozca. Destacan el derecho de acceso de los contribuyentes afectados, la posibilidad de solicitar garantías [art. 81.3 a) de la LGT y art. 118 de la LIVA] y la transmisión del derecho a la devolución.

1.4. Procedimiento iniciado mediante declaración (arts. 133 a 135).

Procede en escasos supuestos, cuando la normativa del tributo establezca que la gestión se inicia mediante la presentación de una declaración en la que se manifiesta la realización del hecho imponible y los elementos de cuantificación de la deuda (en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones).

Fases:

- Se inicia por declaración del sujeto pasivo o por comunicación del órgano competente en caso de caducidad.

Su plazo de duración es de 6 meses o el establecido por la normativa del tributo.

Las facultades de que dispone el órgano son casi absolutas. Según la LGT son: análisis de los datos consignados por el contribuyente, comparación con los datos obrantes en poder de la Administración, requerir al contribuyente para aclarar datos o aportar justificantes y comprobación de valores. El Reglamento añade la facultad de realizar requerimientos a terceros, siendo dudosa su cobertura legal, así como sus límites. ¿Sería posible, incluso, requerimientos financieros, los relativos a movimientos de cuentas, los cuales están altamente protegidos? Esto sería difícilmente aceptable.

- Termina por caducidad, liquidación coincidente con los datos declarados o resolución con liquidación (cuando se hayan realizado actuaciones y los datos o valores no coincidan con los declarados). La propuesta de resolución debe notificarse previamente, se supone que para la realización de alegaciones, puesto que no se menciona la existencia de un trámite de audiencia.

Se trata siempre de liquidaciones provisionales.

La resolución tiene carácter vinculante, salvo que los ámbitos no sean estrictamente coincidentes o que en un posterior procedimiento de comprobación o investigación se descubran nuevos hechos o circunstancias que resulten de actuaciones distintas de las realizadas y especificadas en la resolución.

1.5. Procedimiento para el reconocimiento de beneficios fiscales de carácter rogado (arts. 136 y 137).

Fases:

- Se inicia siempre a instancia del contribuyente.
- Su plazo: habrá que estar al que en cada caso acuerde la normativa reguladora, y en su defecto el plazo será de 6 meses.
- El ejercicio de las facultades es potestativo (examen de datos y documentos aportados o requeridos por el contribuyente o por terceras personas). Pero si no se efectúa la comprobación de los requisitos, el reconocimiento tendrá carácter provisional.
- El trámite de audiencia solo se prevé para el caso de resolución denegatoria.
- Termina por resolución expresa o por silencio negativo.

Efectos del reconocimiento de los beneficios fiscales:

El reconocimiento de los beneficios fiscales surte efectos desde el momento en que así lo establezca su normativa propia o, en su defecto, desde la fecha de reconocimiento.

Tiene carácter provisional cuando los requisitos para su concesión no hayan sido comprobados (posible supuesto de litigios) o existan condiciones futuras.

Respecto al mantenimiento del beneficio:

- La regla general es que no hace falta reiterar la solicitud salvo cambio de circunstancias.
- El contribuyente debe comunicar las modificaciones relevantes, si bien la Administración también podrá actuar de oficio.
- En caso de incumplimientos sobrevenidos se pierde el derecho al beneficio sin necesidad de acto administrativo *ad hoc*. La regla general, en estos casos, es que la regularización se produce en la declaración correspondiente a la fecha del incumplimiento.
- Se permite la posibilidad de comprobaciones posteriores (gestión e inspección).

1.6. Procedimiento para la inclusión en el sistema de cuenta corriente tributaria (arts. 138 a 143).

El sistema de cuenta corriente tributaria es un mecanismo de compensación sistematizada en el tiempo que tiene por objeto agilizar pagos y cobros evitando desplazamientos económicos en una dirección cuando es previsible que en plazos muy breves se produzcan otros en el sentido contrario. No impide la comprobación de los conceptos incorporados.

Respecto a su **ámbito de aplicación**:

- **Ámbito subjetivo.** Podrán acogerse aquellos obligados tributarios que reúnan los siguientes requisitos:
 - Que realicen actividades empresariales o profesionales y que, como consecuencia del ejercicio de las mismas, presenten periódicamente autoliquidaciones de IVA o retenciones o ingresos a cuenta por rendimientos del trabajo, de actividades profesionales, agrícolas y ganaderas, o premios.
 - Que en el ejercicio anterior a la solicitud, el importe de los créditos reconocidos hubiesen representado al menos el 40% de las deudas tributarias devengadas durante dicho período.
 - Cumplimiento de las siguientes condiciones:
 - Estar dado de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores y en el IAE, si resulta obligado.
 - Estar al corriente en la presentación de autoliquidaciones y declaraciones de IVA, IRPF, IRNR o IS cuyo plazo de presentación haya vencido en los 12 meses anteriores a la solicitud.
 - Estar al corriente de pago de deudas tributarias y sanciones. No tener pendiente responsabilidades civiles por delitos contra la Hacienda Pública.

- Que el solicitante no haya renunciado al sistema de cuenta corriente o no le haya sido revocada la autorización en el año natural en el que solicita la inclusión ni en el inmediato anterior.
- **Ámbito objetivo:**
 - Créditos que se incorporan al sistema: IRPF, IS, IRNR de establecimiento permanente (EP) e IVA.
 - Deudas que se incorporan al sistema: IRPF, IS, IRNR de EP, IVA y pagos a cuenta de IRPF, IS e IRNR de EP.
 - Créditos y deudas que NO se podrán incorporar al sistema:
 - Autoliquidaciones fuera de plazo.
 - Liquidaciones practicadas por la Administración.
 - Devoluciones reconocidas en los procedimientos especiales de revisión y en recursos y reclamaciones económico-administrativas.
 - Deudas por IVA derivadas de operaciones de importación.
 - En todo caso, por los débitos y créditos acogidos al sistema de cuenta corriente existe incompatibilidad con el régimen de compensación.

En el **procedimiento** para la inclusión, se puede distinguir:

- **Concesión:**
 - Se inicia a instancia de parte.
 - Se solicita en el mes de octubre para su aplicación durante el año siguiente.
 - Tiene la duración de 1 año.
 - Cabe comprobación de los requisitos.
 - La resolución puede ser positiva o denegatoria, previéndose en este caso el trámite de audiencia.
 - El plazo del procedimiento es de 3 meses, operando el silencio negativo en caso de que transcurrido el mismo no se hubiese notificado la resolución.
- **Efectos:**
 - Forma de incorporación:

- Los créditos se anotan una vez transcurrido el plazo para efectuar la devolución.
- Las deudas se anotan una vez presentadas las autoliquidaciones siempre que la finalización del plazo voluntario finalice durante el período de aplicación del sistema de c/c.
- Periódicamente se saldan los créditos y débitos anotados (31 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre) y la cifra resultante se notifica al contribuyente que puede formular alegaciones en el plazo de 10 días.
- Se liquidan las diferencias a favor o en contra.
- Finalización del sistema:
 - Duración indefinida del sistema:
 - Finalización por renuncia expresa: surte efectos desde el primer día del trimestre siguiente a la comunicación, sin perjuicio de la liquidación del saldo del período en curso.
 - Finalización por revocación:
 - Muerte o incapacidad del obligado tributario.
 - Por dejar de cumplir los requisitos subjetivos.
 - Por la iniciación de un procedimiento concursal.
 - Falta de pago de las liquidaciones de los saldos de la cuenta.
 - Ser sancionado por solicitar devoluciones o acreditar compensaciones total o parcialmente improcedentes.
- Se contempla el trámite de audiencia.

1.7. Actuaciones y procedimientos de comprobación de obligaciones tributarias formales (arts. 144 a 154).

1.7.1. Actuaciones y procedimientos de rectificación censal.

- Cuando se pongan de manifiesto omisiones o inexactitudes en la información del censo procede rectificar la situación censal:
 - En un procedimiento de rectificación censal, o
 - En una rectificación de oficio.

- Se puede acordar la baja cautelar en los registros de operadores intracomunitarios y de exportadores y otros operadores económicos en los siguientes supuestos:
 - Cuando en una actuación o procedimiento tributario se constate la inexistencia de actividad económica, del objeto social, de su desarrollo en el domicilio declarado o que en el domicilio social no se desarrolla la gestión administrativa y la dirección efectiva.
 - Cuando el obligado tributario resulte desconocido en la notificación.
 - Cuando se constate la posible intervención del obligado tributario en operaciones de comercio exterior o intracomunitario de las que pueda derivarse la obtención indebida de devoluciones o beneficios fiscales.

Respecto al procedimiento, el artículo 145 regula:

- Los modos de inicio:
 - Mediante propuesta de rectificación.
 - Mediante requerimiento.
 - Si los hechos que pueden causar la baja cautelar se detectan al margen de un procedimiento de aplicación de los tributos, se acuerda la baja cautelar y en un mes es necesario iniciar el procedimiento de rectificación.
- El trámite de audiencia.
- Su terminación mediante:
 - Resolución.
 - Subsanción, aclaración o justificación de la discrepancia.
 - Caducidad.
 - Inicio de una comprobación limitada o una inspección.

Procede la rectificación de oficio (sin necesidad de procedimiento) (art. 146):

- Supuestos:
 - Cuando se derive exclusivamente de otros procedimientos de aplicación de los tributos.
 - Cuando personas o entidades con NIF provisional no aporten la documentación para la obtención del NIF definitivo.

- Cuando concurren los supuestos de baja en el índice de entidades.
- Tres intentos fallidos de notificaciones o baja de deudas por insolvencia durante tres períodos originan la baja en el ROI, exportadores y OE en régimen comercial.

La Administración tributaria podrá revocar el NIF (art. 147):

- Supuestos: los tres últimos supuestos de rectificación de oficio de la situación censal.
- Trámite de audiencia.
- Efectos: se encuentra regulado en los apartados 3, 4 y 5 del artículo 147.

1.7.2. Actuaciones y procedimientos de comprobación del domicilio fiscal.

- Es competencia de la AEAT.
- Procedimiento:
 - Se inicia de oficio por el órgano competente, que actuará por propia iniciativa o a solicitud de cualquier otro órgano.
 - Se precisa informe del órgano competente por razón del domicilio al que se promueve el cambio.
 - Se debe comunicar a las comunidades autónomas afectadas.
 - Se contempla el trámite de audiencia.
 - Se regulan las facultades.
 - Termina por resolución o caducidad.
 - Los efectos, según el artículo 151, son:
 - Sobre los procedimientos en curso.
 - Sobre posteriores cambios de domicilio.
- El artículo 152 trata de especialidades cuando se inicia por una comunidad autónoma:
 - Se solicita a la AEAT que se inicie el procedimiento para la «atracción» de contribuyentes.
 - Inicio obligatorio por la AEAT del procedimiento.

- Si se propone cambio: notificación al obligado tributario y las comunidades autónomas afectadas.
- Si no se propone: no es necesaria tal notificación.
- La resolución es vinculante.
- En caso de diferencia de criterio: la resolución corresponde a las juntas arbitrales.

1.7.3. Actuaciones de control de presentación de declaraciones.

- Supuestos de control:
 - Cuando no se presenten modelos que según la situación censal resulten obligatorios. En estos casos la Administración podrá requerir que se presente la declaración o se comunique la modificación o baja censal.
 - Cuando la obligación se ponga de manifiesto por declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones del propio obligado.
 - Cuando la obligación se ponga de manifiesto por la información facilitada por terceras personas.
 - Cuando se ponga de manifiesto en el curso de otros procedimientos de aplicación de los tributos.
- Si no se atienden los requerimientos o no se atienden de acuerdo con la información obrante en poder de la Administración, podrá iniciarse el correspondiente procedimiento de comprobación e investigación. No obstante, es criticable el hecho de que el Reglamento no contemple la posibilidad de iniciar uno de verificación de la situación censal o de comprobación limitada.

1.7.4. Actuaciones de control de otras obligaciones formales.

Las facultades son las mismas que las de la comprobación limitada.

Respecto al procedimiento, el artículo 154 regula:

- La iniciación de oficio.
- El trámite de audiencia.
- La documentación del resultado en diligencia. Se destaca la importancia de su contenido.
- Terminación.
- Posibilidad de inicio de expediente sancionador.

1.8. Procedimiento de verificación de datos (arts. 155 y 156).

- Los **supuestos de inicio** están previstos en el artículo 131 de la LGT:
 - Defectos formales o errores aritméticos en la declaración o autoliquidación.
 - Cuando los datos declarados no coincidan con los contenidos en otras declaraciones presentadas por el obligado tributario o con los que obren en poder de la Administración tributaria (no porque los haya pedido).
 - Cuando se aprecie una aplicación indebida de la normativa que resulte patente de la propia declaración o autoliquidación o de los justificantes.
 - Cuando se requiera la aclaración o justificación de algún dato relativo a la declaración o autoliquidación, siempre que no se refiera al desarrollo de actividades económicas (es un cajón de sastre, aunque habría sido más recomendable una lista cerrada).
- Los modos de inicio son el requerimiento o propuesta. Es importante definir el alcance de la comprobación, aunque el artículo 155.2 contempla la posibilidad de que la Administración, antes de la apertura del procedimiento, pueda, motivadamente, ampliarlo o reducirlo, aunque debe notificarlo al obligado tributario.
- Se contempla el trámite de audiencia.
- Termina mediante:
 - Resolución sin liquidación pero con indicación, en su caso, de los defectos a corregir.
 - Liquidación provisional, motivada con referencia sucinta a hechos y fundamentos de derecho.
 - Subsanción, aclaración o justificación de discrepancias. En este caso debe ser mediante diligencia.
 - Inicio de un procedimiento de comprobación limitada o de inspección.
 - Caducidad.
- Los efectos perjudiciales de los procedimientos de verificación de datos son:
 - Ausencia de efectos preclusivos: este procedimiento no impedirá la posterior comprobación del objeto del mismo.
 - Interrupción de la prescripción.
 - Falta de definición del alcance de la comprobación.

- Terminación en caso de subsanación.
- Imposibilidad de aplicar la compensación de oficio.
- Las facultades no se enumeran; no obstante, se aprecian dos límites:
 - No puede alcanzar a actividades económicas.
 - No pueden ser las mismas que en las comprobaciones limitadas.

Hay que hacer una especial mención a la aplicación del artículo 108.4 de la LGT. En el mismo se contempla la que se puede denominar «confesión del obligado tributario» y, lo que es más relevante, la presunción de certeza de lo declarado por un tercero respecto al obligado tributario (lo que en el ámbito penal es la prueba testifical). Dispone dicho artículo que «Los datos y elementos de hecho consignados en las autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones y demás documentos presentados por los obligados tributarios se presumen ciertos para ellos y solo podrán rectificarse por los mismos mediante prueba en contrario. Los datos incluidos en declaraciones o contestaciones a requerimientos en cumplimiento de la obligación de suministro de información recogida en los artículos 93 y 94 de esta ley que vayan a ser utilizados en la regularización de la situación tributaria de otros obligados se presumen ciertos, pero deberán ser contrastados de acuerdo con lo dispuesto en esta sección cuando el obligado tributario alegue la inexactitud o falsedad de los mismos. Para ello podrá exigirse al declarante que ratifique y aporte prueba de los datos relativos a terceros incluidos en las declaraciones presentadas». Es criticable la relevancia dada a la información suministrada por un tercero respecto a la situación del obligado tributario.

1.9. Procedimiento de comprobación de valore (arts. 157 a 162).

Los supuestos de vinculación por valoraciones administrativas previas son:

- Valoraciones al amparo del artículo 90 de la LGT (información previa a la adquisición o transmisión de bienes inmuebles).
- Valores publicados por la propia Administración.

La comprobación de valores se configura como una actuación dentro de un procedimiento de liquidación, comprobación limitada o inspección o como un procedimiento en sí mismo.

Dentro del procedimiento de comprobación (con propuesta motivada) las facultades son:

- Examen de datos obrantes en su poder.
- Requerimientos.
- Examen físico y documental: entrada en fincas.

Dentro de la **tasación pericial contradictoria**, regulada en el artículo 161, procede:

- Una peritación por la Administración.
- El contribuyente designa otro perito (disponiendo de un mes para valorar).
- Y si la diferencia de valoración excede de 120.000 euros y del 10% de la valoración del perito de la parte, se procede al nombramiento de un tercer perito, cuya valoración será la definitiva.

1.10. Procedimiento de comprobación limitada (arts. 163 y 165).

Se trata del procedimiento, junto con el de verificación de datos, de mayor transcendencia, en los que se procede a la comprobación de obligaciones sustantivas. La diferencia está en las facultades que se conceden a los órganos actuantes, muy amplias en el de comprobación limitada y mucho más reducidas en el de verificación de datos, pudiéndose haber presentado por el legislador un único procedimiento.

El artículo 163 establece los supuestos de inicio:

- a) Cuando en relación con las declaraciones, autoliquidaciones o comunicaciones se adviertan errores en su contenido o discrepancias entre los datos declarados o justificantes aportados y los elementos de prueba que obren en poder de la Administración tributaria.
- b) Cuando en relación con las autoliquidaciones, declaraciones o comunicaciones proceda comprobar todos o algún elemento.
- c) Cuando según los antecedentes de la Administración se ponga de manifiesto la obligación de declarar o la realización del hecho imponible o del presupuesto de hecho de una obligación tributaria sin que conste la presentación de la autoliquidación o declaración.

El artículo 164 se centra en la tramitación, debiendo destacarse:

El acuerdo de inicio debe ser comunicado y en él queda determinado el alcance de las actuaciones (que es una garantía para el obligado tributario). No obstante, el Reglamento ha introducido la posibilidad de que la Administración cambie dicho alcance.

- Respecto a su desarrollo, destacan:
 - Documentación de actuaciones (importante garantía también para el contribuyente).
 - Obligaciones del contribuyente.
 - Propuesta de liquidación y trámite de audiencia.

- Termina mediante:
 - Resolución (con posibilidad de resolución única). Su contenido es muy completo y está bien motivada:
 - Obligación tributaria o elementos de la misma y ámbito temporal objeto de la misma.
 - Actuaciones concretas realizadas.
 - Relación de hechos y fundamentos de derecho.
 - Liquidación provisional o manifestación expresa de que no procede.
 - Caducidad.
 - Inicio de un procedimiento inspector.
- Las facultades, muy amplias, son (art. 136 LGT):
 - Examen de los datos consignados por los obligados tributarios en sus declaraciones y de los justificantes que se acompañen o se requieran.
 - Examen de los datos y antecedentes en poder de la Administración tributaria que pongan de manifiesto la realización del hecho imponible o del presupuesto de una obligación tributaria o la existencia de elementos determinantes de la misma no declarados o distintos de los declarados.
 - Examen de los registros y demás documentos exigidos por la normativa tributaria y de cualquier otro libro, registro o documento de carácter oficial con excepción de la contabilidad mercantil, así como el examen de las facturas o documentos que sirvan de justificante de las operaciones contabilizadas.
 - Requerimientos a terceros para que aporten la información que se encuentren obligados a suministrar con carácter general o para que la ratifiquen mediante la presentación de los correspondientes justificantes.
 - No caben requerimientos a terceros sobre movimientos financieros, pero sí puede pedirse al obligado la justificación documental de operaciones financieras.
 - Cuando la comprobación alcance datos censales o relativos a la aplicación de métodos objetivos de tributación, las actuaciones podrán realizarse en las oficinas, locales o establecimientos y los actuarios tendrán facultades de entrada y reconocimiento de fincas (art. 164.3 RD 1065/2003).

En este procedimiento sí se produce la preclusión, puesto que dictada resolución en un procedimiento de comprobación limitada, la Administración tributaria no podrá efectuar una nueva regularización en relación con el objeto comprobado salvo que en un procedimiento de comprobación limitada o inspección posterior se descubran nuevos hechos o circunstancias que resulten de actuaciones distintas de las realizadas y especificadas en dicha resolución.

II. ACTUACIONES Y PROCEDIMIENTO DE INSPECCIÓN

2.1. ¿Cuáles son las principales novedades?

Es la propia Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, la que en su Título III, Capítulo IV, Actuaciones y procedimiento de inspección, y concretamente en su artículo 141, define las funciones de la inspección tributaria. Si bien, en esta no se hace referencia a los órganos que han de llevarlas a cabo, separando, por tanto, la ley, los órganos de las funciones a realizar. Es el artículo 166 del Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, en el que tras una definición de los órganos de inspección, considerando a éstos como aquellos que realizan las funciones de inspección definidas en el artículo de la ley previamente citado, así como otros que tengan atribuida dicha condición en las normas de organización específica, atribuye a los mismos las actuaciones inspectoras.

La colaboración de los órganos de inspección con otros órganos y Administraciones no constituye un aspecto novedoso en este Reglamento. Por el contrario, supone una novedad la redacción del artículo 168, inspecciones coordinadas con las comunidades autónomas. Las Administraciones tributarias del Estado y de las comunidades autónomas podrán realizar actuaciones y procedimientos de inspección coordinados, lo que implica que tendrán acceso a toda la información, de forma *on-line* y con periodicidad diaria. Existe la posibilidad de llevar varios expedientes de manera simultánea, es decir, no hay que esperar a la finalización del primero para el comienzo de uno nuevo. Por tanto, una Administración puede abrir un expediente referente al IVA y otra respecto al IS, relativo al mismo obligado tributario. En estos casos de actuaciones simultáneas y actos coordinados, la comunicación al contribuyente deberá efectuarse en la primera actuación, con el fin de que el obligado pueda conocer que los datos aportados a una Administración están siendo conocidos por el resto.

2.2. Facultades de la inspección de los tributos.

Respecto a las facultades de la inspección de los tributos, el Reglamento desarrolla en sus artículos 171 a 173 lo dispuesto en el artículo 142 de la LGT. Para ello, hace una distinción de las tres facultades diferenciadas que los órganos de inspección pueden desarrollar. Estas son:

- Examen de la documentación de los obligados tributarios. Desarrollado en el artículo 141 del Real Decreto 1065/2007, se hace una referencia tanto a los documentos que podrán ser examinados, la forma en la que pueden ser exigidos (análisis directo, soporte informático o la posibilidad de obtener copia) así como los plazos en los que el obligado deberá poner en disposición de las autoridades la documentación exigida. Merece especial atención destacar la importancia de los libros registro de carácter fiscal, ya que hasta la redacción del citado real decreto no existía norma alguna que hiciera referencia a la forma en la que debe ser llevado el libro-registro de IVA y quién lo debe conservar. Es novedad destacar el artículo 29, referente a la obligación de llevar y conservar los libros-registro de carácter fiscal, en el que se menciona como lugar de conservación de tal documentación el domicilio fiscal del obligado tributario, así como la obli-

gación de que las anotaciones registrales referentes a las operaciones deberán asentarse en el plazo de tres meses a partir del momento de la realización de la operación o de la recepción del documento justificativo o, en todo caso, antes de que finalice el plazo establecido para presentar la correspondiente declaración, autoliquidación o comunicación.

La documentación la debe tener el obligado tributario a disposición del inspector para cuando este la requiera, como así reconoce el artículo 29.2 f) de la LGT.

- Entrada y reconocimiento de fincas. Los funcionarios y demás personal tienen asignada dicha facultad para el desarrollo de las actuaciones inspectoras. Cabe destacar como principal novedad respecto al anterior Reglamento inspector el carácter revocable del consentimiento por parte del obligado tributario. En estos casos de oposición a la entrada de los funcionarios, se precisará autorización escrita del delegado del órgano competente, si bien, cabe resaltar la posibilidad de adopción de medidas cautelares por parte de los mismos cuando proceda, para asegurar el mantenimiento de los elementos de prueba.

Novedoso, asimismo, es el consentimiento tácito que pueden mostrar los obligados, y no necesariamente expreso como se exigía en la anterior regulación. Un consentimiento que se entenderá realizado cuando se ejecuten los actos necesarios para que los funcionarios puedan realizar las actuaciones que deban llevar a cabo.

En los casos en que se trate de un domicilio constitucionalmente protegido será necesario el consentimiento del obligado tributario o autorización judicial.

- Obligación de atender a los órganos de inspección, en el que se pretende mostrar la obligatoriedad por parte de los obligados tributarios de atender a los órganos de inspección así como prestar la colaboración que estos requieran en el desarrollo de sus funciones. La normativa hace distinción respecto a las actuaciones que se realicen sin previa comunicación frente a aquellas en las que exista requerimiento. La ausencia de comunicación obliga al obligado tributario y, en su defecto, a encargados o responsables del lugar. En los casos de requerimiento, el obligado deberá estar presente en las actuaciones inspectoras cuando sea preciso.

Frente a esta obligación de los obligados, en el mismo artículo se exponen varias facultades de las que el personal inspector puede hacer uso y, por tanto, el obligado tributario debe cumplir. Estas son:

- Recabar información de los trabajadores o empleados sobre cuestiones relativas a las actividades en que participen.
- Recabar el dictamen de peritos. A tal fin, en los órganos con funciones de inspección podrá prestar sus servicios el personal facultativo (por ejemplo, técnicos informáticos de la AEAT).
- Exigir la exhibición de objetos determinantes de la exacción de un tributo.
- Verificar los sistemas de control interno de la empresa, cuando pueda facilitar la comprobación de la situación tributaria del obligado.
- Verificar y analizar los sistemas y equipos informáticos mediante los que se lleve a cabo, total o parcialmente, la gestión de la actividad económica.

Con estas facultades atribuidas al órgano de inspección, este podrá obtener información para controlar la forma de trabajar de la empresa en lo referente a la gestión económico-financiera de la misma.

2.3. Lugar de las actuaciones inspectoras.

Como desarrollo al artículo 151 de la LGT, referente al lugar de las actuaciones inspectoras, el Reglamento expone en su artículo 174 algunos aspectos relativos al tema. Como reconoce el artículo 151 mencionado, las actuaciones pueden tener lugar en:

- El domicilio fiscal del obligado tributario o en el lugar en el que el representante tenga su domicilio, despacho u oficina.
- El lugar de realización de las actividades gravadas.
- El lugar donde existe alguna prueba del hecho imponible o del presupuesto de hecho de la obligación tributaria.
- En las oficinas de la Administración tributaria.

Destacar que el lugar de las actuaciones viene determinado por la actividad a desarrollar por el órgano inspector, si bien, en los casos de actuaciones relativas al análisis de la documentación tal como libros, contabilidad principal y auxiliar, facturas, bases de datos informatizados, entre otros, las actuaciones deberán realizarse donde se encuentren los libros de contabilidad o documentos, salvo en alguna de las siguientes circunstancias:

- Que exista conformidad por parte del obligado tributario de examinar la documentación en las oficinas de la Administración tributaria o en otro lugar que se acuerde.
- Cuando la Administración disponga de copias en cualquier soporte de libros y documentos.
- Cuando se trate de registros y documentos establecidos por normas de carácter tributario se podrá requerir su presentación en la Administración tributaria.
- En los casos en los que se trate de documentos que no tengan relación con el desarrollo de la actividad económica, también se podrá requerir la información en las oficinas.

El ámbito de competencia territorial al que pertenece el domicilio fiscal del obligado tributario no limita el examen de los libros y documentos sobre aquellos bienes, derechos y actividades que radiquen o se desarrollen en dicho ámbito territorial, sino que podrán ser examinados aun cuando se desarrollen en un ámbito territorial distinto.

2.4. Horario de las actuaciones del procedimiento inspector.

Como regla general, las actuaciones deberán realizarse dentro del horario oficial de apertura al público y dentro de la jornada de trabajo, tanto si estas se realizan en oficinas públicas como si se

desarrollan en los locales del interesado, en cuyo caso deberán respetarse los horarios mencionados. No obstante, el artículo 152.3 de la LGT establece la posibilidad de actuar fuera de estos días y horas en los casos que se establezcan reglamentariamente, los cuales se encuentran en el artículo 182 del Reglamento y constituyen una novedad. Las actuaciones inspectoras que se desarrollen en los locales del obligado tributario podrán realizarse fuera de la jornada laboral de oficina cuando:

- Medie consentimiento del obligado tributario.
- Sin su consentimiento cuando sea necesaria la realización de las actuaciones con el fin de evitar la desaparición, destrucción o alteración de pruebas o circunstancias necesarias en las actuaciones.

2.5. Iniciación del procedimiento de inspección.

Como desarrollo a los artículos 147, 148 y 149 de la LGT referentes a la iniciación y desarrollo del procedimiento inspector, el Reglamento expone en sus artículos 87 y 88, sobre normas comunes sobre actuaciones y procedimientos tributarios, algunos aspectos mencionados ya en la ley, y, de forma específica para los procedimientos de inspección, los artículos 177 a 179.

El procedimiento de inspección se iniciará de oficio o a petición del obligado, si bien, en este último caso, solo será posible ante una inspección de carácter parcial en la que el obligado tributario solicite una inspección de carácter general respecto del tributo y períodos afectados por la misma. Esta circunstancia determina que no pueda hablarse de inicio a petición del obligado como tal, ya que previamente se deben haber iniciado actuaciones de inspección sobre el mismo.

La principal novedad respecto al anterior Reglamento de inspección radica en la introducción de un nuevo apartado que regula la inadmisión de la solicitud de una inspección de alcance general por parte del obligado tributario. Dicha inadmisión debe ser motivada. Asimismo, se establece la imposibilidad de interponer recurso de reposición y reclamación económico-administrativa, sin perjuicio de que pueda reclamarse contra el acto o actos administrativos que pongan fin al procedimiento de inspección.

El artículo 178 del Real Decreto 1065/2007, extensión y alcance de las actuaciones del procedimiento de inspección, encontraba su anterior redacción en el artículo 11 del Real Decreto 939/1986, alcance de las actuaciones de comprobación e investigación. La principal diferencia entre ambos artículos se puede observar ya en la rúbrica de ambos, ya que en el actual Reglamento se incorpora el concepto de extensión de las actuaciones, el cual puede referirse, bien a los períodos impositivos, o bien, a los conceptos impositivos u obligaciones.

Las actuaciones pueden tener un alcance general o parcial, si bien, con carácter general, el alcance será general. No obstante, el Reglamento enumera una serie de supuestos que tendrán carácter parcial:

- Cuando las actuaciones inspectoras no afecten a la totalidad de los elementos de la obligación tributaria en el período objeto de comprobación.

- Cuando las actuaciones se refieran al cumplimiento de los requisitos exigidos para la obtención de beneficios o incentivos fiscales, así como cuando las actuaciones tengan por objeto la comprobación del régimen tributario aplicable.
- Cuando tengan por objeto la comprobación de una solicitud de devolución siempre que se limite exclusivamente a constatar que el contenido de la declaración, autoliquidación o solicitud presentada se ajusta formalmente a lo anotado en la contabilidad, registros y justificantes contables o extracontables del obligado tributario, sin perjuicio de la posterior comprobación completa de su situación tributaria.

Existe la posibilidad de modificación de la extensión de las actuaciones y la ampliación y reducción del alcance de los mismos cuando en el transcurso del procedimiento existan razones que así lo aconsejen.

2.6. Duración del procedimiento inspector.

Los plazos máximos de terminación de los procedimientos serán determinados según la normativa reguladora del correspondiente procedimiento o, en su defecto, serán los plazos previstos en el artículo 104 de la LGT. Concretamente, en el artículo 150 se encuentra la regulación de los plazos para los procedimientos de inspección. Las actuaciones de inspección deberán concluir en un plazo de 12 meses, si bien dicho plazo podrá ser ampliado, como detalla el artículo 184 del Reglamento siempre que las circunstancias que lo motiven correspondan a períodos de interrupción justificada, de entre los que destacan:

- Actuaciones que revistan especial complejidad.
- Ocultación de actividades.

1. Actuaciones que revistan especial complejidad. Pese a la definición de especial complejidad existente en la LGT, el Reglamento ha desarrollado brevemente cada uno de los conceptos explicados, y ha desarrollado algunos nuevos, gracias a la remisión reglamentaria de la ley. La lista cerrada de los supuestos de gran complejidad son los siguientes:

- Cuando el volumen de operaciones del obligado tributario sea igual o superior al requerido para la obligación de auditar sus cuentas (5.700.000 €).
- Cuando se compruebe la actividad de un grupo de personas o entidades vinculadas y sea necesario realizar actuaciones respecto a diversos obligados tributarios.
- Cuando los hechos, actos, elementos, actividades, explotaciones, valores y demás circunstancias determinantes de la obligación tributaria se realicen fuera del ámbito territorial de la sede del órgano actuante y sea necesaria la realización de actuaciones de comprobación fuera de dicho ámbito territorial.
- Cuando el obligado tributario esté integrado en un grupo que tribute en régimen de consolidación fiscal que esté siendo objeto de comprobación inspectora.

- Cuando el obligado tributario esté sujeto a tributación en régimen de transparencia fiscal internacional o participe en una entidad sujeta a un régimen de imputación de rentas que esté siendo objeto de comprobación inspectora.
- Cuando el incumplimiento sustancial de las obligaciones contables o registrales del obligado tributario o la desaparición o falta de aportación de los libros o registros determine una mayor dificultad en la comprobación.
- Cuando se investigue a los obligados tributarios por su posible intervención en una red o trama organizada cuya finalidad presunta sea defraudar o eludir la tributación que corresponda u obtener indebidamente devoluciones o beneficios fiscales. En especial, se incluirá en este supuesto la investigación de tramas presuntamente organizadas para la defraudación del IVA vinculadas a las operaciones de comercio exterior o intracomunitario.
- Cuando se investigue a los obligados tributarios por la posible realización de operaciones simuladas, la utilización de facturas, justificantes u otros documentos falsos o falseados o la intervención de personas o entidades interpuestas con la finalidad de eludir la tributación que correspondería al verdadero titular de los bienes, derechos o rentas.
- Cuando la comprobación se refiera a personas o entidades relacionadas económicamente entre sí que participen en la producción o distribución de un determinado bien o servicio, siempre que la actuación inspectora se dirija a la comprobación de las distintas fases del proceso de producción o distribución.
- Cuando para comprobar la procedencia de aplicar un beneficio fiscal sea necesario verificar el cumplimiento de requisitos o regímenes tributarios previstos para otro tributo.

2. Ocultación de actividades. En situaciones en las que se descubra que el obligado tributario ha ocultado a la Administración alguna de las actividades empresariales o profesionales que realiza, o como cuando no haya presentado declaración respecto a dichas actividades o estas sean distintas de las declaradas por el obligado tributario en la correspondiente declaración censal, como se reconoce en su desarrollo reglamentario, regulado en el apartado 3 del artículo 183 del Reglamento. Resaltar la consideración que sobre actividad distinta de la declarada se efectúa en el citado artículo. Se considerará, por tanto, actividad distinta de la declarada:

- La prevista en un grupo de la tarifa del IAE diferente de aquel en el que el obligado tributario se encuentre dado de alta.
- La que se desarrolle en una unidad de local no incluida en la correspondiente declaración censal.
- La que hubiera dado lugar a la inscripción en un código de actividad y de establecimiento en el ámbito de los impuestos especiales diferente de aquel en que se encuentre dado de alta el obligado tributario.

Asimismo, el artículo 183 del Reglamento establece el procedimiento para la ampliación del plazo de duración del mismo. Cuando el órgano de inspección considere que se ha dado alguna de las circuns-

tancias que justifican la ampliación del plazo de duración del procedimiento inspector, lo deberá comunicar al obligado tributario para que en un plazo de 10 días formule las alegaciones que considere oportunas. Transcurrido dicho plazo, la propuesta de liquidación motivada junto con las alegaciones deberá dirigirse al órgano competente para liquidar. Debe tenerse en cuenta que no podrá solicitar la ampliación del plazo hasta que no hayan transcurrido al menos seis meses desde el inicio del procedimiento. Otro plazo que debe tenerse en cuenta: el período de tiempo de la ampliación no puede exceder de los 12 meses.

Hay que destacar que la ampliación del plazo no será susceptible de recurso o reclamación económico-administrativa por parte del obligado tributario, si bien sí podrá plantear la procedencia o improcedencia de la ampliación del plazo con ocasión de los recursos y reclamaciones que, en su caso, puedan interponerse contra la resolución que finalmente se dicte.

2.7. Terminación del procedimiento de inspección.

Las actuaciones de inspección se documentarán en comunicaciones, diligencias, informes, actas y demás documentos en los que se incluyan actos de liquidación y otros acuerdos resolutorios (art. 175 Rgto.).

Actas de inspección que, presentando sus requisitos formales en el artículo 176 del Reglamento, establecerán la terminación del procedimiento de inspección.

Se hace necesaria la distinción de los tres tipos de actas existentes: actas con acuerdo, actas de conformidad y actas en disconformidad. Actas que presentan como una de sus diferencias la conducta del obligado tributario.

- Tramitación de actas con acuerdo (art. 186 Rgto.). Supone el desarrollo reglamentario al artículo 155 de la LGT. Dada la introducción de este tipo de actas en la LGT, dichas actas carecían de regulación reglamentaria hasta la aprobación del Real Decreto 1065/2007.

Como aspectos principales en su regulación cabe destacar:

- Cuando para la elaboración de la propuesta de regularización deba concretarse la aplicación de conceptos jurídicos indeterminados, cuando resulte necesaria la apreciación de los hechos determinantes para la correcta aplicación de la norma al caso concreto, o cuando sea preciso realizar estimaciones, valoraciones o mediciones de datos, elementos o características relevantes para la obligación tributaria que no puedan cuantificarse de forma cierta, la Administración tributaria podrá proceder a la conclusión del procedimiento de inspección mediante un acuerdo, debiendo ponerlo en comunicación del obligado tributario, el cual podrá formular una propuesta con el fin de alcanzar dicho acuerdo.

Una vez fijados los posibles términos del mismo, el órgano actuario deberá solicitar la autorización para la suscripción del acta con el órgano competente para liquidar.

- La constitución de un depósito o aval por parte del obligado tributario como trámite previo a proceder a la firma del acta. En el supuesto en el que el obligado tributario no apor-

tara para la firma del acta el justificante de constitución del depósito o garantía, se entenderá desestimada la formalización de la misma.

- Además, el artículo desarrolla distintos trámites a seguir: cuando existan errores materiales y cuando el obligado tributario suscriba un acta con acuerdo que no afecte a todos los elementos regularizados de la obligación tributaria.
- Tramitación de actas de conformidad (art. 187 Rgto.). Cabe señalar como principal novedad la regulación expresa de los diferentes supuestos en los que el obligado tributario preste su conformidad parcial a los hechos y propuestas de regulación y liquidación. En tales casos, si de la propuesta derivada de los hechos a los que el obligado tributario presta su conformidad:
 - No resulta cantidad a devolver, se formalizará:
 - Un acta de conformidad que contendrá los elementos regularizados de la obligación tributaria a los que el obligado tributario haya prestado su conformidad.
 - Un acta de disconformidad que incluirá la totalidad de los elementos regularizados de la obligación tributaria.
 - Resulta cantidad a devolver: se formalizará una única acta de disconformidad en la que se harán constar los elementos regularizados de la obligación tributaria a los que el obligado tributario presta su conformidad a efectos de la aplicación de la reducción de la sanción prevista en el artículo 188.1 de la Ley 58/2003 (LGT).

Destacar, asimismo, la imposibilidad de revocar la conformidad manifestada en el acta, sin perjuicio de la posibilidad de la presentación de alegaciones y el derecho a recurrir contra la liquidación resultante.

- Tramitación de actas en disconformidad (art. 188 Reglamento). Además de la inclusión de un nuevo supuesto en el que se formalizará un acta de disconformidad, cuando el obligado tributario no comparezca en la fecha señalada para la firma de las actas, dicho artículo desarrolla el mecanismo posterior a la firma del acta, en los que tras las alegaciones que el obligado tributario considere oportuno presentar o, en su caso, una vez concluido el plazo para la presentación de las mismas, el órgano competente podrá modificar la propuesta de liquidación, o bien formular una nueva propuesta.

2.8. Formas de terminación del procedimiento inspector.

La novedad del artículo 189 radica en el artículo en sí, ya que en el Real Decreto 939/1986 no existía un artículo en el que se hiciera referencia a las formas de terminación. Se destacan en él distintos supuestos en los que se especifica la finalización del procedimiento. Las situaciones que se señalan son:

- Cuando las actuaciones se refieran a la comprobación del IS de una entidad en régimen de consolidación fiscal que no sea la dominante del grupo.

- Cuando el objeto del procedimiento inspector sea la comprobación e investigación de la aplicación de métodos objetivos de tributación y se constate la exclusión de la aplicación de dichos métodos por el incumplimiento de los requisitos establecidos en la normativa específica.
- Cuando haya prescrito el derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria.
- Cuando el obligado tributario no esté sujeto a la obligación tributaria.
- Cuando por otras circunstancias no proceda la formalización de un acta.

Como desarrollo reglamentario al artículo 101 de la LGT, se regula el artículo 190, Clases de liquidaciones derivadas de las actas de inspección. Como novedades más significativas, respecto al artículo 60 del Real Decreto 939/1986, cabe señalar las dos siguientes:

- Se incorpora una lista cerrada de las causas que podrían determinar que las liquidaciones derivadas de un procedimiento de inspección tengan carácter provisional cuando existan elementos de la obligación tributaria cuya comprobación con carácter definitivo no hubiera sido posible durante el procedimiento.
- Con carácter general, 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.

2.9. Disposiciones especiales del procedimiento inspector.

Por último, hacer dos breves referencias sobre dos de las disposiciones especiales del procedimiento inspector redactadas en la Sección 5.^a del Capítulo II del Título V sobre actuaciones y procedimiento de inspección.

La primera de ellas, se encuadra bajo la rúbrica «Entidades que tributen en régimen de consolidación fiscal» (art. 195 Rgto.). Recaltar la existencia de un único procedimiento de inspección en los casos de comprobación e investigación de la sociedad dominante y el grupo fiscal, en el que se deberán incluir la comprobación de las obligaciones tributarias del grupo fiscal y de la sociedad dominante objeto del procedimiento.

Un único procedimiento que va a determinar que todas las dilaciones que se puedan producir durante las actuaciones se imputen sobre dicho procedimiento único.

La segunda de ellas, y no por ello de menor importancia, se refiere a los procedimientos de declaración de responsabilidad en el procedimiento inspector. La mención especial reside en la referencia a la notificación al responsable antes de la finalización del plazo voluntario de ingreso otorgado al deudor principal.

PERSPECTIVA PRÁCTICA DE LA TRANSICIÓN AL NUEVO PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

JORGE TRUJILLANO OLAZARRI

*Economista Auditor Censor Jurado de Cuentas
Profesor Asociado de la Universidad Rey Juan Carlos*

Extracto:

EL autor parte de la base de que las reclasificaciones por simples cambios en los números de las cuentas o en la denominación de las mismas están resueltas por los programas informáticos de contabilidad existentes en el mercado.

La transición deberá consistir en la creación de un asiento de apertura de 2008 que procederá del cierre del ejercicio anterior y que ya contendrá las citadas reclasificaciones. A continuación se proponen una serie de ajustes que se agrupan en tres bloques. En el primero se incluyen las reclasificaciones motivadas por los nuevos conceptos del actual PGC que no existen en el anterior. En el segundo las correspondientes a los conceptos del PGC anterior inexistentes en el nuevo PGC. En el tercero los ajustes relativos a la aplicación del valor razonable a los instrumentos financieros. Finalmente se propone un repaso a la memoria de 2007 en búsqueda de posibles nuevos ajustes.

Palabras clave: disposición transitoria, marco conceptual, normas de registro y valoración, fecha de transición y balance de apertura.

Sumario

1. Fecha de transición y balance de apertura.
 - 1.1. Conceptos previos.
 - 1.2. Fecha de transición.
 - 1.3. Balance de apertura a 1 de enero de 2008.
 - 1.4. Otra alternativa: balance de apertura a 1 de enero de 2007.
2. Reglas para la formación del balance de apertura.
 - 2.1. Reglas generales.
 - 2.2. Excepciones a las reglas generales.
 - 2.3. Reglas para combinaciones de negocios.
3. Perspectiva práctica de las reglas generales para la aplicación del PGC en el primer ejercicio que se inicie a partir de 1 de enero de 2008.
 - 3.1. Reclasificación automática de cuentas.
 - 3.2. Reclasificación motivada por los nuevos conceptos del actual PGC que no existen en el anterior.
 - 3.3. Reclasificación motivada por los conceptos del PGC anterior que no existen en el actual.
 - 3.4. Ajustes motivados por la aplicación del valor razonable a los instrumentos financieros.
 - 3.5. Otros ajustes.

1. FECHA DE TRANSICIÓN Y BALANCE DE APERTURA

1.1. Conceptos previos.

El Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (PGC) (BOE de 20 de noviembre) establece en la disposición transitoria cuarta, apartado 3, lo siguiente:

«Fecha de transición es la fecha del balance de apertura del ejercicio en que se aplique por primera vez el presente Plan General de Contabilidad, salvo que la empresa incluya información comparativa del ejercicio anterior adaptada, en cuyo caso será la fecha del balance de apertura de dicho ejercicio anterior.»

1.2. Fecha de transición.

Cuando el ejercicio social coincida con el año natural la fecha de transición al nuevo PGC será el 1 de enero de 2008.

Si el ejercicio social en curso comenzó, por ejemplo, el pasado 1 de octubre de 2007 y va a terminar el 30 de septiembre de 2008, la fecha de transición será el 1 de octubre de 2008. No obstante, en adelante, nos referiremos solamente a los casos en que coinciden ejercicio social y año natural.

1.3. Balance de apertura a 1 de enero de 2008.

Hay dos formas de elaborarlo:

La primera consistiría en abrir la contabilidad tal y como se cerró en el ejercicio anterior y en introducir a continuación los asientos que se deducen de las reglas que figuran en la disposición tran-

sitoria primera del PGC, a los que nos vamos a referir seguidamente. El efecto de este conjunto de asientos es el establecido en esta disposición transitoria primera por lo que, antes de introducir nuevos asientos, se puede crear el balance de apertura de igual forma que, tras el último asiento de cada trimestre, se obtiene el balance de comprobación trimestral.

La segunda consistiría en aplicar los mismos ajustes pero de forma extracontable. Así el asiento de apertura coincidiría directamente con el balance de apertura.

1.4. Otra alternativa: balance de apertura a 1 de enero de 2007.

En el texto reproducido en cursiva anteriormente (*«salvo que la empresa incluya información comparativa del ejercicio anterior adaptada...»*) se contempla la posibilidad de que la empresa decida adelantar la fecha de la transición al nuevo PGC un ejercicio completo, es decir, al 1 de enero de 2007.

La ventaja que ofrece esta opción es que las cuentas anuales de 2008 incluirán, a efectos comparativos, los datos del cierre a 31 de diciembre de 2007. En cambio, si no se sigue esta opción las cuentas de 2008 se considerarán cuentas iniciales por lo que no se reflejarán cifras comparativas en las mismas.

Si la transición se adelanta a 1 de enero de 2007 hay que preparar un balance de apertura a dicha fecha con los mismos requisitos que se exigen para la otra posibilidad (transición a 1 de enero de 2008). Además en la memoria se incluirá una explicación de las principales diferencias entre los criterios contables aplicados en el ejercicio anterior y los actuales, así como la cuantificación de la variación en el patrimonio neto producida por las citadas diferencias.

Finalmente hay que tener en cuenta que si la sociedad decide que la fecha de transición sea 1 de enero de 2007, la memoria deberá incluir sendas conciliaciones entre el patrimonio neto al cierre de 2006 y el balance de apertura de 2007 y otra conciliación del patrimonio neto y de los resultados al cierre de 2006. Véanse a estos efectos los últimos párrafos del apartado 1 de la disposición transitoria cuarta.

2. REGLAS PARA LA FORMACIÓN DEL BALANCE DE APERTURA

2.1. Reglas generales.

Figuran en la disposición transitoria primera. Consisten en aplicar los criterios de registro y valoración del PGC nuevo de forma retroactiva. Se utilizará como contrapartida una cuenta de reservas cuando los ajustes no consistan en simples reclasificaciones.

En los asientos que figuran más adelante se ha utilizado, a estos efectos, la cuenta (113) «Reservas voluntarias». En el cuadro de cuentas del nuevo PGC no se ha previsto una cuenta específica para estos asientos. No obstante, teniendo en cuenta que se ha mantenido la cuenta (119) «Diferencias por ajuste del capital a euros», de saldo generalmente irrelevante, parece razonable crear una cuenta de reservas específica que recoja el montante neto de las contrapartidas que no consistan en meras reclasificaciones.

Se han establecido las cuatro reglas siguientes:

- a) Deberán registrarse todos los activos y pasivos cuyo reconocimiento exige el PGC.
- b) Deberán darse de baja todos los activos y pasivos cuyo reconocimiento no está permitido por el PGC.
- c) Deberán reclasificarse los elementos patrimoniales en sintonía con las definiciones y los criterios incluidos en el PGC.
- d) La empresa podrá optar por valorar todos los elementos patrimoniales que deban incluirse en el balance de apertura conforme a los principios y normas vigentes con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, salvo los instrumentos financieros que se valoren por su valor razonable.

Si la empresa decide no hacer uso de la opción anterior, valorará todos sus elementos patrimoniales de conformidad con las nuevas normas.

2.2. Excepciones a las reglas generales.

En la disposición transitoria segunda se establecen dos tipos de excepciones a las reglas generales.

- a) Casos en los que es la propia empresa quien decide si aplicar o no las reglas generales. Se trata de los relativos a:
 - Diferencias de conversión acumuladas.
 - Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio.
 - Activos y pasivos financieros a valor razonable con cambio en la cuenta de Pérdidas y ganancias e inversiones mantenidas hasta el vencimiento.

- Provisiones por obligaciones asociadas al inmovilizado materia.
 - Capitalización de gastos financieros en inmovilizados que necesiten más de un año para estar en condiciones de uso y existencias que necesiten más de un año para estar en condiciones de ser vendidas.
- b) Casos en los que se prohíbe la aplicación retroactiva de los nuevos criterios de registro y valoración. Se trata de los relativos a:
- Activos y pasivos financieros no derivados inexistentes al cierre de 2007 por haber sido cancelados conforme a las normas de valoración anteriores.
 - Determinadas coberturas financieras.
 - Estimaciones: en el balance de apertura, salvo evidencia objetiva de que se produjo un error, las estimaciones deben ser coherentes con las que se realizaron en su día.
 - Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas: los nuevos criterios de registro y valoración deben aplicarse de forma prospectiva y a partir de la información disponible en la fecha del balance de apertura.

2.3. Reglas para combinaciones de negocios.

Finalmente, en la disposición transitoria tercera se establecen unas reglas específicas en relación con las combinaciones de negocios realizados con anterioridad a la fecha de elaboración del balance de apertura.

En este artículo no vamos a referirnos a esta cuestión.

3. PERSPECTIVA PRÁCTICA DE LAS REGLAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DEL PGC EN EL PRIMER EJERCICIO QUE SE INICIE A PARTIR DE 1 DE ENERO DE 2008

3.1. Reclasificación automática de cuentas.

El cuadro de cuentas del nuevo PGC presenta algunas modificaciones en relación con el del PGC anterior.

En unos casos cambia la numeración de la cuenta pero no su denominación. Por ejemplo:

Denominación	PGC 07	PGC 90
Reservas voluntarias	(113)	(117)
Inmovilizaciones materiales	(22)	(21)
Amortización acumulada del inmovilizado material	(281)	(282)
Clientes de dudoso cobro	(436)	(435)
Anticipos de clientes	(438)	(437)
Intereses a c/p de deudas	(528)	(527)
C/C con socios y administradores	(551)	(553)
Intereses pagados por anticipado	(567)	(580)
Intereses cobrados por anticipado	(568)	(585)

En otros cambia la denominación de la cuenta pero no su número. Por ejemplo:

Número	PGC 07	PGC 90
(129)	Resultado del ejercicio	Pérdidas y ganancias
(131)	Donaciones y legados de capital	Subvenciones de capital
(140)	Provisión por retribuciones a largo plazo al personal	Provisión para pensiones y obligaciones similares
(29)	Deterioro de valor de activos no corrientes	Provisiones de inmovilizado
(39)	Deterioro de valor de las existencias	Provisiones por depreciación de existencias
(474)	Activos por impuesto diferido	Impuesto sobre beneficios anticipado y compensación de pérdidas
(479)	Pasivo por diferencias temporarias imponibles	Impuesto sobre beneficios diferido
(490)	Deterioro de valor de créditos por operaciones comerciales	Provisión para insolvencias de tráfico
(499)	Provisión por operaciones comerciales	Provisión para otras operaciones de tráfico
(540)	Inversiones financieras a corto plazo en instrumentos de patrimonio	Inversiones financieras temporales en capital
(59)	Deterioro del valor de inversiones financieras a corto plazo y de activos no corrientes mantenidos para la venta	Provisiones financieras

En estos dos tipos de casos (cambios de número o de nombre) se trata de simples reclasificaciones que los nuevos programas informáticos de contabilidad incorporan directamente en la apertura de 2008 procedente del cierre de 2007. Si no fuese así, es decir, si los cambios no apareciesen de forma automática en el asiento de apertura, habrá que proceder mediante sucesivos asientos a las correspondientes reclasificaciones una a una.

También hay casos en los que cambian el número y el nombre de la cuenta, pero no su contenido. Se trata, entre otros, de los siguientes:

PGC 07	PGC 90
(103) Socios por desembolsos no exigidos (153) Desembolsos no exigidos por acciones o participaciones consideradas como pasivos financieros.	(190) Accionistas por desembolsos no exigidos
(118) Aportaciones de socios o propietarios	(122) Aportaciones de socios para compensación de pérdidas
(1110) Patrimonio neto por emisión de Instrumentos Financieros compuestos (por la parte cuyo trasfondo económico implique su exclusión del pasivo exigible)	(151) Obligación y bonos convertibles (501) Obligaciones y bonos convertibles a corto plazo
(20) Inmovilizaciones intangibles	(21) Inmovilizaciones inmateriales
(200) Investigación (201) Desarrollo	(210) Gastos de investigación y desarrollo
(21) Inmovilizaciones materiales (el que corresponda)	(217) Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero
(280) Amortización acumulada del inmovilizado intangible (281) Amortización acumulada del inmovilizado material [por lo que corresponda a las antiguas cuentas (217)]	(281) Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial
(282) Amortización acumulada de las inversiones inmobiliarias [por lo que corresponda a las antiguas cuentas del (22) Inmovilizado material que pasan al nuevo (22) Inversiones inmobiliarias]	(282) Amortización acumulada del inmovilizado material

Obsérvese que en alguno de los ejemplos aquí citados cambia incluso la masa patrimonial que con el nuevo PGC corresponde a determinados elementos. No obstante, este sería un asunto propio de la elaboración de las cuentas anuales y no del balance de apertura que es lo que aquí nos ocupa.

En algunos de estos casos la reclasificación se va a producir de una manera que podría denominarse semiautomática. Es decir, el programa informático deberá señalar la cuenta a cancelar y deberá pedir que se le asigne un nuevo número para su reclasificación.

Por ejemplo, en la cancelación de la antigua cuenta (217) «Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero», el programa deberá pedir una contrapartida que, generalmente, estará entre las nuevas cuentas del inmovilizado material. Este caso de *los leasing* va a ser una de las reclasificaciones más habituales. A ellas irá asociada la cancelación de los gastos financieros diferidos. Véanse a este respecto los asientos que proponemos en el epígrafe 3.3.8.

3.2. Reclasificación motivada por los nuevos conceptos del actual PGC que no existen en el anterior.

En el actual PGC se establecen diversos conceptos nuevos que van a generar dos tipos de situaciones:

- a) Hay elementos que ya han sido contabilizados en alguna cuenta del anterior PGC para los que el nuevo Plan incluye epígrafes «a medida» que anteriormente no existían. En estos casos, tras la apertura «automática», habrá que proceder a reclasificaciones «manuales» por tratarse de cuestiones particulares de cada empresa no previstas en la adaptación informática general. De esto nos ocupamos en el presente apartado.
- b) Podrán existir otros elementos, aunque probablemente los menos, no contabilizados anteriormente, para los que el nuevo PGC establece su registro contable obligatorio. A esta posibilidad nos referiremos en el apartado dedicado a «otros ajustes».

Relacionamos, a continuación, a título no exhaustivo, una serie de nuevas cuentas en las que puede tener cabida la primera de las situaciones aquí citadas:

Número	Denominación
(111)	Otros instrumentos de patrimonio neto
(115)	Reservas por pérdidas y ganancias actuariales y otros ajustes
(133)	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta
(143)	Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado
(145)	Provisión para actuaciones medioambientales
(146)	Provisión para reestructuraciones
(147)	Provisión por transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio
(150)	Acciones o participaciones a largo plazo consideradas como pasivos financieros
(181)	Anticipos recibidos por ventas o prestaciones de servicios a largo plazo
(199)	Acciones o participaciones emitidas consideradas como pasivos financieros pendientes de inscripción
(22)	Inversiones inmobiliarias
(282)	Amortización acumulada de las inversiones inmobiliarias
(432)	Clientes, operaciones de <i>factoring</i>
(466)	Remuneraciones mediante sistemas de aportación definida pendientes de pago
(502)	Acciones o participaciones a corto plazo consideradas como pasivos financieros
(507)	Dividendos de acciones o participaciones consideradas como pasivos financieros
(522)	Deudas a corto plazo transformables en subvenciones, donaciones y legados
(529)	Provisiones a corto plazo
(554)	Cuenta corriente con uniones temporales de empresas y comunidades de bienes
(559)	Derivados financieros a corto plazo
(569)	Garantías financieras a corto plazo
(576)	Inversiones a corto plazo de gran liquidez
(58)	Activos no corrientes mantenidos para la venta y activos y pasivos asociados

Los elementos que se puedan incluir en este tipo de cuentas nuevas tendrán que ser reclasificados, tomando como contrapartidas aquellas otras en las que en su día se hubiesen recogido por adaptación del cuadro de cuentas del PGC anterior. Y los activos y pasivos hasta ahora no registrados se tendrán que contabilizar antes de formar el balance de apertura, teniendo como contrapartida una cuenta de reservas.

Incluimos a continuación unos cuantos ejemplos representativos de estas reclasificaciones.

3.2.1. Instrumentos financieros compuestos.

En el Marco Conceptual del nuevo PGC los pasivos se definen como «obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficio o rendimientos económicos en el futuro».

Este concepto inequívoco, unido a la preponderancia del fondo económico sobre la forma jurídica, genera la obligación de reclasificar, como pasivos, antiguos instrumentos con apariencia de patrimonio. Esto afecta a aquellos elementos que representan acuerdos entre emisor y tenedor de los que resultan obligaciones para la empresa. Los ejemplos más habituales lo constituyen determinadas acciones rescatables y acciones sin voto que deberán ser reclasificadas de la manera siguiente:

Capital privilegiado (1001)

Capital sin derecho a voto (1002)

Capital con derechos restringidos (1003)

*a Acciones o participaciones a largo plazo
consideradas como pasivos financieros (150)*

*a Acciones o participaciones a corto plazo
consideradas como pasivos financieros (502)*

_____ x _____

Los motivos aquí descritos también pueden provocar una reclasificación inversa a la que se ha reflejado con el asiento anterior. Este sería el caso de las obligaciones y bonos convertibles por la parte que vaya a canjearse por instrumentos de patrimonio. La reclasificación a efectuar será la siguiente:

Obligaciones y bonos convertibles (151)

*Obligaciones y bonos convertibles a
corto plazo (501)*

a Obligaciones y bonos convertibles (178)

*a Obligaciones y bonos convertibles a
corto plazo (501)*

*a Patrimonio neto por emisión de instru-
mentos financieros compuestos (1110)*

_____ x _____

3.2.2. Subvenciones.

«Las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables otorgados por terceros distintos a los socios o propietarios, que estén pendientes de imputar a resultados, formarán parte del patrimonio neto de la empresa, registrándose en la subagrupación A-3» (norma de elaboración de las cuentas anuales sexta, apartado 15).

«Las subvenciones, donaciones y legados no reintegrables se contabilizarán inicialmente, con carácter general, como ingresos directamente imputados al patrimonio neto y se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias como ingresos sobre una base sistemática y racional de forma correlacionada con los gastos derivados de la subvención, donación o legado» (norma de registro y valoración decimoctava, apartado 1.1).

La reclasificación de estos elementos no se limita a la cancelación de los antiguos ingresos a distribuir en varios ejercicios mediante su sustitución por las nuevas cuentas de patrimonio neto. Una parte del saldo de estas cuentas corresponde al Impuesto sobre Sociedades que se devengará en 2008 y ejercicios sucesivos. El importe del pasivo fiscal se calcula aplicando al importe de la subvención el tipo de gravamen esperado en cada una de las sucesivas reversiones. Esto significa que en la medida que se produzcan modificaciones en la legislación tributaria habrá que ir recalculando el importe del impuesto diferido.

La cuenta (130) «Subvenciones oficiales de capital» conserva su número y denominación. La antigua cuenta (131) «Subvenciones de capital» destinada a registrar las subvenciones concedidas por empresas o particulares, conserva su número pero pasa a denominarse «Donaciones y legados de capital». Tras la reclasificación automática quedará pendiente de contabilizar el reconocimiento de la carga fiscal futura, lo que se reflejará de la forma siguiente:

Subvenciones oficiales de capital (130)

Donaciones y legados de capital (131)

*a Pasivos por diferencias temporarias
imponibles (479)*

_____ x _____

3.2.3. Provisión por desmantelamiento, retiro o rehabilitación del inmovilizado.

Una de las reglas aplicables para formar el balance de apertura es la que se refiere a la obligación de registrar todos los activos y pasivos cuyo reconocimiento exige el nuevo PGC. Con esta provisión la contabilidad está informando de la existencia de compromisos vigentes, surgidos como consecuencia de la puesta en funcionamiento de determinados inmovilizados. También informa de que para la extinción de tales compromisos la sociedad tendrá que desprenderse de recursos para sufragar los costes de desmantelamiento o rehabilitación que procedan. En definitiva, la sociedad con esta provisión está reconociendo la existencia de un pasivo.

Esta cuenta constituye, a efectos de la formación del balance de apertura a la fecha de transición al nuevo PGC, una de las excepciones a las reglas generales previstas en la disposición transitoria segunda, en cuyo apartado 1.d) se establece que estas provisiones podrán calcularse y contabilizarse por el valor actual que tengan en la fecha del balance de apertura.

El importe estimado de estos costes al nacimiento de la obligación se abona en la provisión con cargo, generalmente, a cuentas del inmovilizado material.

Inmovilaciones materiales (21)

*a Provisión por desmantelamiento, retiro
o rehabilitación del inmovilizado (143)*

_____ X _____

El importe a cargar en la cuenta de inmovilizado material de que se trate será el que se hubiese incluido en el precio de adquisición del activo como contrapartida del importe que en su día se hubiese estimado como coste de la provisión.

El citado apartado 1.d) de la disposición transitoria segunda también establece que se calcule la amortización acumulada correspondiente al incremento del coste del activo.

Reservas voluntarias (113)

Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)

*a Amortización acumulada
del inmovilizado material (281)*

_____ X _____

El cargo en la cuenta (4740) se produce porque en el futuro habrá una menor cantidad a pagar en el Impuesto sobre Sociedades con motivo de existir una mayor base fiscal amortizable que no se reflejará contablemente. De acuerdo con el principio de prudencia este activo solo puede reconocerse en la medida en que resulte probable su posterior recuperación.

No obstante, lo correcto sería que la sociedad, cuando estaba en vigor el PGC anterior, ya hubiese creado una provisión para reflejar la futura obligación de desmantelar o rehabilitar. A estos efectos, podría, perfectamente, haber utilizado una provisión para responsabilidades. En este caso a los dos asientos anteriores habría que añadir el siguiente:

Provisión para responsabilidades (142)

a Reservas voluntarias (113)

_____ X _____

3.2.4. *Inversiones inmobiliarias.*

Estos inmovilizados se definen como «activos no corrientes que sean inmuebles y que se posean para obtener rentas, plusvalías o ambas, en lugar de para: a) su uso en la producción o suministro de bienes o servicios o bien para fines administrativos; o b) su venta en el curso ordinario de operaciones.»

La norma de registro y valoración cuarta, «Inversiones inmobiliarias», establece que los criterios relativos al inmovilizado material son los que se aplicarán a estas inversiones.

Asociada a la reclasificación del inmovilizado deberá figurar la de su correspondiente amortización acumulada:

<i>Inversiones en terrenos y bienes naturales (220)</i>	
<i>Inversiones en construcciones (221)</i>	
<i>Amortización acumulada del inmovilizado material (282)</i>	
	<i>a Terrenos y bienes naturales (220)</i>
	<i>a Construcciones (221)</i>
	<i>a Amortización acumulada de las inversiones inmobiliarias (282)</i>

_____ X _____

3.2.5. *Provisiones a corto plazo.*

La cuenta (529) recoge «las provisiones incluidas en el subgrupo (14) cuya cancelación se prevea en el corto plazo». Estas cuentas (529) y (14) junto con la (499) «Provisiones por operaciones comerciales» se corresponden con las antiguas provisiones para riesgos y gastos del anterior PGC y son, junto con la cuenta (585), las únicas provisiones existentes en el nuevo.

Las provisiones compensadoras o correctoras de cuentas de activo del antiguo PGC, al no tener el carácter de pasivos exigibles, dejan de calificarse como provisiones en el nuevo PGC y pasan a denominarse «Deterioro del valor de...».

Una antigua provisión para impuestos cuya cancelación se va a producir a corto plazo, se reclasificaría así:

<i>Provisión para impuestos (141)</i>	
	<i>a Provisión a corto plazo para impuestos (5291)</i>

_____ X _____

3.2.6. Inversiones a corto plazo de gran liquidez.

En la cuenta (576) se registran las «inversiones financieras convertibles en efectivo, con un vencimiento no superior a tres meses desde la fecha de adquisición, que no tengan riesgos significativos de cambio de valor y que formen parte de la política de gestión normal de la tesorería de la empresa».

Este tipo de inversiones en el antiguo PGC podía figurar, entre otras, en las cuentas cuya reclasificación se propone mediante el asiento siguiente:

*Inversiones a corto plazo de gran
liquidez (576)*

a Valores de renta fija a corto plazo (541)
a Créditos a corto plazo (542)
a Imposiciones a corto plazo (548)

_____ x _____

3.2.7. Activos no corrientes mantenidos para la venta.

Véase la norma de registro y valoración séptima, apartado 1.

El subgrupo (58) se define como aquellos «activos no corrientes con carácter individual, así como otros activos y pasivos no corrientes o corrientes incluidos en un grupo enajenable de elementos, cuya recuperación se espera realizar fundamentalmente a través de su venta, en lugar de por su uso continuado, incluidos los que formen parte de una operación interrumpida que se hubiera clasificado como mantenida para la venta».

Estos activos no se amortizan y, puesto que su valor en libros va a recuperarse mediante su venta y no mediante su afección a la actividad productiva, deben figurar en el balance integrando el activo corriente. Lo cual, por cierto, resulta paradójico si se atiende a su denominación como activos no corrientes.

Puede tratarse de inmovilizados, inversiones financieras, existencias y, en general, de los elementos más dispares.

Si, por ejemplo, la sociedad hubiese adquirido un inmueble, con una finalidad simplemente especulativa, sin afectarlo en ningún momento al proceso productivo, aplicando la norma de valoración segunda, apartado 5, del antiguo PGC, «Correcciones de valor del inmovilizado material», dicho inmueble no habría sido objeto de amortización contable.

Por tanto, su reclasificación sería:

Inmovilizado (580)

a Terrenos y bienes naturales (220)
a Construcciones (221)

_____ x _____

Si, en cambio, la sociedad anterior hubiese adquirido el inmueble con la finalidad de utilizarlo, por ejemplo como almacén, y después de haberlo usado durante años se hubiese trasladado a otro almacén de mayor tamaño, dejando el anterior sin utilizar y en espera de ser vendido, la reclasificación sería:

<i>Inmovilizado (580)</i>	
<i>Provisión por depreciación de inmovilizado material (292)</i>	
<i>Amortización acumulada del inmovilizado material (282)</i>	
	<i>a Terrenos y bienes naturales (220)</i>
	<i>a Construcciones (221)</i>
_____	x _____

En este asiento, a excepción de la nueva cuenta (580) «Inmovilizado», todas las demás corresponden al antiguo PGC y aquí se están cancelando.

3.2.8. Grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta.

Se trata del mismo concepto introducido en el apartado anterior. Véase la norma de registro y valoración séptima, apartado 2. «Se entiende por grupo enajenable de elementos mantenidos para la venta, el conjunto de activos y pasivos directamente asociados de los que se va a disponer de forma conjunta, como grupo, en una única transacción. Podrá formar parte de un grupo enajenable cualquier activo y pasivo asociado de la empresa, aun cuando no cumpla la definición de activo no corriente, siempre que se vayan a enajenar de forma conjunta.»

Supongamos, por ejemplo, que una sociedad tiene una sucursal. El conjunto de activos y pasivos que integran dicha sucursal están a la venta y la operación se prevé realizable a corto plazo.

La reclasificación podría ser, por ejemplo, la siguiente:

<i>Inmovilizado (580)</i>	
<i>Amortización acumulada del inmovilizado material (282)</i>	
<i>Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial (281)</i>	
	<i>a Concesiones administrativas (211)</i>
	<i>a Instalaciones técnicas (222)</i>
	<i>a Utillaje (224)</i>
	<i>a Elementos de transporte (228)</i>
_____	x _____

Existencias, deudores comerciales (583)

y otras cuentas a cobrar

Provisión por depreciación de otros

aprovisionamientos (392)

a Combustibles (321)

a Repuestos (322)

a Clientes (430)

a Deudores (440)

_____ x _____

Provisión para responsabilidades (142)

a Provisiones (585)

_____ x _____

Proveedores (400)

Acreedores, efectos comerciales

a pagar (411)

*a Acreedores comerciales y
otras cuentas a pagar (588)*

_____ x _____

En estos asientos aparecen las nuevas cuentas del subgrupo (58). El resto son cuentas procedentes del cierre de 2007 que con esta reclasificación son canceladas.

Obsérvese que en este apartado y en el anterior nos hemos limitado a proponer una simple reclasificación de cuentas. Decimos esto porque, aun en la hipótesis de que la empresa hubiese optado por valorar todos sus elementos patrimoniales de conformidad con las nuevas normas, la aplicación retroactiva de las mismas está expresamente prohibida para los activos no corrientes y grupos enajenables de elementos, mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas. Véase, a estos efectos, la disposición transitoria segunda, apartado 2.d).

En la norma de elaboración de las cuentas anuales sexta, apartado 18, se establece que estos activos y pasivos no se compensarán, ni se presentarán como un único importe.

3.3. Reclasificación motivada por los conceptos del PGC anterior que no existen en el actual.

En el PGC de 1990 figuran algunas cuentas que corresponden a conceptos no incluidos en el nuevo PGC y que deben desaparecer antes de formular el balance de apertura.

Se trata de las siguientes:

3.3.1. Antigua cuenta (115) «Reservas para acciones propias».

En la norma de registro y valoración novena «Instrumentos financieros», apartado 4, «Instrumentos de patrimonio propio», se establecen los nuevos conceptos aplicables a estos elementos patrimoniales. En el caso de que la empresa realice cualquier tipo de negocio con los mismos, su importe se registrará en el patrimonio neto como una variación de los fondos propios. Los gastos asociados a estas operaciones se contabilizan como menores reservas, excepto en los casos en que se haya desistido de una operación ya iniciada, en cuyo caso los gastos habidos se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

A los efectos de la transición del PGC anterior al actual, la consecuencia inmediata de esta nueva regulación es la desaparición de la antigua reserva indisponible de la cuenta (115) «Reservas para acciones propias».

<i>Reservas para acciones propias (115)</i>	
	<i>a Reservas voluntarias (113)</i>
_____	x _____

Cabe suponer que entre las reclasificaciones que en el apartado 3.1 anterior hemos denominado «automáticas», figurará lo siguiente:

<i>Acciones o participaciones propias en situaciones especiales (108)</i>	
	<i>a Acciones propias en situaciones especiales (198)</i>
_____	x _____

La cuenta que antiguamente podríamos haber llamado (1151) «Reserva para acciones propias aceptadas en garantía» no existía en el cuadro de cuentas del PGC anterior; pero se trataba de un desglose propuesto en la definición que dicho Plan hacía de la cuenta (115). Esta reserva no desaparece, ahora se ubica en la cuenta (1144) «Reservas por acciones propias aceptadas en garantía» (art. 80.1 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas) y se trata, como antiguamente, de una reserva indisponible mientras dure la situación por la que ha sido constituida. La reclasificación a efectuar, si existiese esta cuenta, sería:

<i>Reserva por acciones propias aceptadas en garantía (1151)</i>	
	<i>a Reservas por acciones propias aceptadas en garantía (1144)</i>
_____	x _____

3.3.2. Antigua cuenta (135) «Ingresos por intereses diferidos».

Recogía los intereses incorporados al nominal de los créditos concedidos en operaciones de tráfico cuya imputación a resultados debía realizarse en ejercicios futuros.

Esta cuenta nacía por el haber con cargo, generalmente a cuentas de clientes o de deudores diversos.

Con el nuevo PGC estos créditos se registran inicialmente por su valor razonable. La valoración posterior debe ser por su coste amortizado. Los intereses devengados se contabilizan en la cuenta de Pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

La reclasificación a efectuar deberá ser:

Ingresos por intereses diferidos (135)

a Clientes (43)

a Deudores varios (44)

_____ x _____

Mediante este asiento se cancela la cuenta (135) «Ingresos por intereses diferidos»

3.3.3. Antigua cuenta (136) «Diferencias positivas en moneda extranjera».

Recogía las diferencias positivas producidas en conversión de los saldos en moneda extranjera representativos de valores de renta fija, créditos y deudas.

El nuevo PGC establece, en la norma de registro y valoración undécima, una distinción entre partidas monetarias y no monetarias. Las diferencias que surjan en la valoración posterior de las primeras se reconocen en la cuenta de Pérdidas y ganancias. En cambio, las que surjan en la valoración posterior de las no monetarias pueden ser reconocidas, según los casos, en la cuenta de Pérdidas y ganancias o directamente en el patrimonio neto.

Las partidas monetarias suelen ser el efectivo, los préstamos y partidas a cobrar y los débitos y partidas a pagar. Las no monetarias suelen ser los inmovilizados y las existencias.

Se trata, por tanto, de reclasificar su antiguo ingreso de imputación diferida asociado a partidas monetarias:

*Diferencias positivas en moneda
extranjera (136)*

a Reservas voluntarias (113)

*a Pasivos por diferencias temporarias
imponibles (479)*

_____ x _____

De este modo se cancela la antigua (136). El abono en (479) se debe a la mayor tributación que originará el ingreso financiero que no fue contabilizado en su día por aplicación de la anterior normativa.

Cuando la moneda funcional de una sociedad no sea el euro, la conversión de las cuentas anuales a euros se realiza aplicando los criterios establecidos en las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas. Si la antigua cuenta (136) tenía este origen, su cancelación se produce cargándola con abono a la cuenta (135) del nuevo PGC porque estas diferencias de conversión se registran directamente en el patrimonio neto.

*Diferencias positivas en moneda
extranjera (136)*

a Diferencias de conversión (135)
*a Pasivos por diferencias temporarias
imponibles (479)*

_____ x _____

El importe abonado en la cuenta (479) corresponde a la carga impositiva futura asociada a las diferencias de conversión. La cuenta (135) debe figurar por su importe neto de impuesto.

No obstante, la disposición transitoria segunda que establece las excepciones a las reglas generales de la primera aplicación se refiere en su apartado 1.a) precisamente a las diferencias de conversión permitiendo que se contabilicen directa y definitivamente en reservas voluntarias en vez de en la cuenta (135) «Diferencias de conversión».

3.3.4. Antigua cuenta (143) «Provisión para grandes reparaciones».

En el antiguo PGC esta provisión se constituía para atender las revisiones o reparaciones extraordinarias del inmovilizado material.

El nuevo PGC presenta en esta cuestión una de sus novedades: cuando se adquiera el inmovilizado que va a ser objeto de este tipo de reparaciones futuras hay que calcular el importe de las mismas a valor actual. Este importe, que forma parte del precio de adquisición del inmovilizado, se amortiza sistemáticamente como un componente diferenciado del mismo hasta la fecha de la reparación. Entonces dicho componente diferenciado es tratado contablemente como una sustitución, es decir, se da de baja la parte que pueda quedar pendiente de amortización, se activa el importe satisfecho por la reparación y así sucesivamente.

Por tanto para cancelar esta cuenta (143) habrá que realizar el asiento siguiente:

Provisión para grandes reparaciones (143)

a Reservas voluntarias (113)

_____ x _____

Si las dotaciones a la provisión se dedujeron fiscalmente cuando se contabilizaron, ahora habría que abonar la cuenta (479) «Pasivos por diferencias temporarias imponibles». Si no se dedujeron habría que ver si se cargó un impuesto anticipado por este motivo en la antigua cuenta (474); esto es poco probable conforme a la normativa anterior, no obstante, en caso afirmativo, habría que cancelar dicha cuenta (474) mediante su abono en el asiento anterior.

3.3.5. Antigua cuenta (144) «Fondo de reversión».

En el antiguo PGC esta provisión registraba el valor económico del activo revertible en el momento de su reversión teniendo en cuenta todas las condiciones asociadas a la misma.

Se trata, como en el caso anterior, de un concepto que no se ajusta a la definición de pasivo establecida en el cuarto apartado del Marco Conceptual del nuevo PGC. Es decir, un fondo de reversión no es una obligación actual surgida como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro.

Para la acumulación contable de este fondo, la sociedad cargó gastos que disminuyeron sus resultados con el consiguiente perjuicio para su patrimonio neto. Por ello la cancelación de esta cuenta (144) debe registrarse así:

Fondo de reversión (144)

a Reservas voluntarias (113)

_____ x _____

3.3.6. Antiguo subgrupo (20) «Gastos de establecimiento».

Según el antiguo PGC los gastos de establecimiento eran los de constitución, ampliación de capital y los de primer establecimiento. Se valoraban por el precio de adquisición o coste de producción y se debían amortizar sistemáticamente en un plazo no superior a cinco años.

Con el nuevo PGC los gastos de constitución y de ampliación de capital se imputan directamente al patrimonio neto y los de primer establecimiento se contabilizan en la cuenta de Pérdidas y ganancias como gastos del ejercicio en el que se incurran.

La cancelación de este subgrupo (20) se contabilizará de la siguiente manera:

Reservas voluntarias (113)

a Gastos de constitución (200)

a Gastos de primer establecimiento (201)

a Gastos de ampliación de capital (202)

_____ x _____

3.3.7. Antiguo subgrupo (27) «Gastos a distribuir en varios ejercicios».

En el anterior PGC los gastos a distribuir en varios ejercicios podían ser de dos clases:

- a) Los gastos de formalización de deudas: debían afectarse al ejercicio en que se producían. No obstante, y de manera excepcional, se permitía su distribución durante varios ejercicios, en cuyo caso se debían imputar a resultados durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas y de acuerdo con un plan financiero.
- b) Los gastos por intereses diferidos: se valoraban por la diferencia entre el valor de reembolso y el de emisión de las deudas a que correspondían. También debían imputarse a resultados durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas y de acuerdo con un plan financiero.

En el actual PGC los débitos y partidas a pagar se valoran inicialmente por su valor razonable y posteriormente por su coste amortizado. Los demás pasivos financieros se valoran inicial y posteriormente por su valor razonable (véase a estos efectos la norma de registro y valoración novena). Estas normas impiden que los gastos del antiguo subgrupo (27) se incorporen en la valoración de los pasivos, sirviendo así de contrapartida a su activación.

Además en el cuarto apartado del Marco Conceptual se definen los activos como los bienes, derechos y otros recursos de los que se espera obtener rendimientos económicos futuros. Por tanto los citados conceptos del antiguo subgrupo (27) no se pueden integrar actualmente en el activo, su cancelación se realizará de la forma siguiente:

<i>Reservas voluntarias (113)</i>		<i>a Gastos de formalización de deudas (270)</i>
_____	x	_____
<i>Pasivos financieros a largo plazo y/o a corto plazo</i>		<i>a Gastos por intereses diferidos de valores negociables (271)</i>
		<i>a Gastos por intereses diferidos (272)</i>
_____	x	_____

Este último caso es, precisamente, el que afecta a la reclasificación de los inmovilizados financiados mediante contratos de *leasing* a que nos hemos referido en el último párrafo del epígrafe 3.1 anterior.

3.3.8. Contratos de arrendamiento financiero.

La reclasificación de las cuentas involucradas en un contrato de *leasing* es la siguiente:

*Deudas a corto plazo con
entidades de crédito (520)*

*Deudas a largo plazo con
entidades de crédito (170)*

a Gastos por intereses diferidos (272)

*a Acreedores por arrendamiento
financiero a corto plazo (524)*

*a Acreedores por arrendamiento
financiero a largo plazo (174)*

_____ x _____

Las cuentas (520), (170) y (272) proceden del ejercicio 2007 y en el asiento anterior se están cancelando. Las nuevas cuentas (524) y (174) son las que se reparten el coste amortizado por el procedimiento descrito en el párrafo precedente. Hemos incluido el asiento anterior para facilitar la comprensión de la reclasificación de los contratos de *leasing*. No obstante, obsérvese que en la realidad, esto es, a efectos prácticos, como consecuencia de lo que hemos denominado «reclasificación automática», el asiento de apertura ya recogerá el efecto de haber contabilizado:

*Deudas a corto plazo con
entidades de crédito (520)*

*Deudas a largo plazo con
entidades de crédito (170)*

*a Acreedores por arrendamiento
financiero a corto plazo (524)*

*a Acreedores por arrendamiento
financiero a largo plazo (174)*

_____ x _____

Obviamente se tratará de un simple «vuelco» de saldos de las cuentas antiguas a las nuevas. Por ello el verdadero ajuste a contabilizar consistirá en lo siguiente:

*Acreedores por arrendamiento
financiero a corto plazo (524)*

*Acreedores por arrendamiento
financiero a largo plazo (174)*

a Gastos por intereses diferidos (272)

_____ x _____

La distribución de los intereses diferidos, recogidos en la antigua (272), es el único aspecto de esta reclasificación que puede presentar en la práctica algún tipo de dificultad. Teniendo en cuenta que es muy raro que esté en vigor un contrato a tipo fijo, habrá que elaborar o solicitar a la entidad arrendadora el cuadro financiero a la fecha de cierre de 2007. Si las imputaciones al subgrupo (66)

se hicieron correctamente en el pasado, la suma de los saldos de las nuevas cuentas (524) y (174), tras la cancelación de la (272), deberá coincidir con el principal pendiente de vencimiento, valor residual incluido.

El reparto de dicho capital pendiente entre las dos cuentas de pasivo financiero citadas se podrá hacer conforme a los datos que figuren en el cuadro financiero al que nos hemos referido anteriormente.

No obstante, obsérvese que la norma de registro y valoración novena «Instrumentos financieros», en su apartado 3.1.2., establece que para la valoración posterior de los débitos y partidas a pagar se aplicará el criterio del coste amortizado. Para ello habrá que calcular el tipo de interés efectivo o TIR por interpolación lineal, o introduciendo los datos en una calculadora financiera o en la función correspondiente de «Excel». A continuación habrá que formar el cuadro financiero que permitirá repartir el coste amortizado entre corto y largo plazo. Mediante este procedimiento, el interés diferido recogido en la antigua cuenta (272) podría ser repartido entre los dos nuevos pasivos financieros (524) y (174).

Finalmente, habría que reclasificar el inmovilizado en la nueva cuenta que corresponda:

<i>Inmovilizaciones materiales (21)</i>		<i>a Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero (217)</i>
_____	X	_____

3.3.9. Antigua cuenta (2813) «Amortización acumulada de fondo de comercio».

En la norma de registro y valoración sexta del nuevo PGC, en relación con el fondo de comercio se establece que no se amortizará, que se someterá a un test anual de deterioro y que las correcciones valorativas tendrán carácter irreversible.

Por tanto para formar el balance de apertura de 2008 habrá que contabilizar previamente:

<i>Amortización acumulada de fondo de comercio (2813)</i>		<i>a Fondo de comercio (204)</i>
_____	X	_____

3.4. Ajustes motivados por la aplicación del valor razonable a los instrumentos financieros.

El valor razonable es un criterio de valoración definido en el Marco Conceptual del PGC, apartado 6. Se aplica para calcular el importe de determinadas correcciones por deterioro de valor y el de los ajustes de valor por encima del precio de adquisición de algunos instrumentos financieros

y otros elementos a los que se refiere la norma de coberturas contables (norma de registro y valoración novena).

Desde la perspectiva de la transición al nuevo PGC los ajustes motivados por la aplicación del valor razonable consistirán, generalmente, en contabilizar:

Activo financiero de que se trate

- a Reservas voluntarias (113)*
- a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)*

_____ x _____

No obstante, para los ajustes producidos por la aplicación del valor razonable de los activos financieros clasificados en la categoría de disponibles para la venta, se contabilizará:

Activo financiero de que se trate

- a Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (133)*
- a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)*

_____ x _____

Estos activos financieros calificados con esta denominación tan específica son, según la norma de registro y valoración novena, apartado 2.6, los representativos de deudas e instrumentos de patrimonio de otras empresas que no se hayan incluido en ninguna de las demás categorías de activos financieros que figuran en dicha norma de registro y valoración.

En la cuenta (479) «Pasivos por diferencias temporarias imponibles», se abonará el resultado de aplicar el tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades, vigente en 2008, al incremento habido en el valor contable de los activos financieros como consecuencia de la aplicación del valor razonable en la formación del balance de apertura. Así se refleja la mayor cuota a ingresar, o la menor a devolver, en las liquidaciones de los ejercicios en los que se recuperen los activos ahora revalorizados.

El cargo en los activos financieros de que se trate es el exceso de su valor razonable sobre el que figure en el asiento de cierre de 2007. «Con carácter general, el valor razonable se calculará por referencia a un valor fiable de mercado. En este sentido, el precio cotizado en un mercado activo será la mejor referencia del valor razonable, entendiéndose por mercado activo...» (véase el punto segundo del citado apartado 6 de la norma de registro y valoración sexta).

Antes del cierre de 2007 se habrán ajustado, conforme a la anterior normativa, los pasivos financieros cuyo valor razonable fuese superior a su valor en cuentas y los activos financieros cuyo valor razonable fuese inferior a su precio de adquisición.

Para la formación del balance de apertura de 2008, por la aplicación del valor razonable a los instrumentos financieros, nos hemos referido al ajuste a realizar por el mayor valor de los activos. Pero también podría ocurrir que existiese un pasivo financiero cuyo valor razonable fuese menor que su valor al cierre de 2007. En este caso, el ajuste a realizar sería:

Pasivo financiero de que se trate

- a Reservas voluntarias (113)*
- a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)*

_____ x _____

3.5. Otros ajustes.

3.5.1. Obligaciones con origen en una disposición legal o contractual.

En el apartado cuarto del Marco Conceptual se definen los pasivos como las «obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones».

En el apartado 1 de la norma de registro y valoración decimoquinta «Provisiones y contingencias» se definen las provisiones como los pasivos que «resulten indeterminados respecto a su importe o a la fecha en que se cancelarán». En esta norma también se establece que en la memoria de las cuentas anuales se deberá informar sobre las contingencias que tenga la empresa relacionadas con obligaciones distintas de las provisiones.

El PGC de 1990 definía las provisiones para riesgos y gastos como «las que tienen por objeto cubrir gastos originados en el mismo ejercicio o en otro anterior, pérdidas o deudas que estén claramente especificadas en cuanto a su naturaleza, pero que, en la fecha de cierre del ejercicio, sean probables o ciertos pero indeterminados en cuanto a su importe exacto o en cuanto a la fecha en que se producirán». Esta definición figuraba en la tercera parte del antiguo PGC «Definiciones y relaciones contables». En las normas de valoración solo se aludía a la «Provisión para pensiones y obligaciones similares», no obstante la definición citada era de aplicación obligatoria en atención a su contenido de carácter valorativo e interpretativo.

Conforme a la antigua definición de provisión para riesgos y gastos no creemos que en la memoria de 2007 deban aparecer citas de obligaciones, con origen en una disposición legal o contractual, que debiendo figurar en el pasivo como provisiones, solo figuren reconocidas en la memoria.

No obstante lo anterior, es recomendable repasar la memoria de 2007 buscando referencias a situaciones similares a las siguientes:

- a) Activos a los que pueda afectar cualquier circunstancia de carácter sustantivo que afecte a la titularidad, disponibilidad o valoración de los bienes o derechos de la empresa tales como garantías, avales, prendas, reservas de dominio, etc.
- b) Compromisos firmes de compra o de venta de algún activo.
- c) Litigios, embargos o situaciones análogas.
- d) Incumplimientos probables de condiciones asociadas a las subvenciones que se hayan obtenido.

De existir algún asunto que haya traspasado la línea que separa las contingencias de las provisiones, generalmente, deberá ser incluido en la cuenta (142) «Provisión para otras responsabilidades» que se define como: «Pasivos no financieros surgidos por obligaciones de cuantía indeterminada no incluidas en ninguna de las restantes cuentas de este subgrupo; entre otras, las procedentes de litigios en curso, indemnizaciones u obligaciones derivadas de avales y otras garantías similares a cargo de la empresa».

Por ejemplo, si existiese un aval prestado a un tercero por el que la sociedad estime que ya han surgido indicios de que tendrá que asumirlo, deberá reconocerlo como provisión por su importe total o parcial.

Reservas voluntarias (113)

a Provisión a corto plazo para otras responsabilidades (5292)

a Provisión para otras responsabilidades (142)

_____ x _____

También podría suceder que existiese un contrato cuyo cumplimiento conlleve que sus costes exceden a los beneficios económicos que se esperen recibir del mismo. En este caso habría que contabilizar una provisión por el valor actual del importe del exceso que se estime va a producirse.

Reservas voluntarias (113)

a Provisión por contratos onerosos (4994)

a Provisión por contratos onerosos (149)

_____ x _____

Si la cancelación de la provisión se prevé a largo plazo habría que crear una cuenta como la que aquí se propone.

3.5.2. Obligaciones implícitas o tácitas.

En la anteriormente citada norma de registro y valoración decimoquinta «Provisiones y contingencias» se establece: *«las provisiones pueden venir determinadas por una disposición legal, contractual, o por una obligación implícita o tácita. En este último caso, su nacimiento se sitúa en la expectativa válida creada por la empresa frente a terceros, de asunción de una obligación por parte de aquella»*

Las obligaciones implícitas o tácitas no son exclusivas de las operaciones comerciales pero, generalmente, serán consecuencia de las mismas.

La cuenta (4999) «Provisión para otras operaciones comerciales» está prevista para la cobertura de gastos por devolución de ventas, garantías de reparación, revisiones y otros conceptos análogos. Si revisamos la cuenta (499) «Provisión para otras operaciones de tráfico» del antiguo PGC se observa que su definición es idéntica a la (4999) del nuevo.

Por tanto entre este tipo de provisiones tampoco creemos probable que vayan a aparecer obligaciones no contabilizadas. No obstante, si escogiésemos el ejemplo clásico de una empresa que publicite la devolución inmediata del precio de la venta a los clientes insatisfechos, antes de dotar la provisión habría que analizar si el exceso del cargo en la cuenta (708) «Devoluciones de ventas y operaciones similares» se repercute, o no, habitualmente a los proveedores. Si, aun así, resultase que existe una obligación en 2008 no provisionada al cierre de 2007 se contabilizaría:

Reservas voluntarias (113)

*a Provisión para otras
operaciones comerciales (4999)*

_____ x _____

Bibliografía

ALONSO PÉREZ, A. y POUSA SOTO, R. [2007]: *Casos prácticos del nuevo Plan General de Contabilidad*. Ed. CEF, Madrid.

FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, F.J. [2007]: *Nuevo Plan General Contable*. Colección Dossieres Prácticos. Ed. Francis Lefebvre, Madrid.

LARRIBA DÍAZ-ZORITA, A. [2007]: «Conclusiones sobre el alcance de la reforma contable» en la obra colectiva *Nuevo Plan General Contable*. Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España.

REAF [2007]: «Nuevo Plan General Contable». Obra colectiva en *Revista REAF* n.º 308, diciembre.

TÚA PEREDA, J. [2007]: «Introducción. Marco conceptual. Principios de aplicación del Plan» en la obra colectiva *Nuevo Plan General Contable*. Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España.

CEF [2007]: *Manual del Nuevo Plan General Contable*. Obra colectiva. Ed. CEF, Madrid.

MONEDA EXTRANJERA. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO. IMPUESTO GENERAL INDIRECTO CANARIO (NUEVO PGC)

MIGUEL ÁNGEL GÁLVEZ LINARES
JAVIER ROMANO APARICIO
Profesores del CEF

Extracto:

EL presente artículo está dedicado al estudio de las normas de registro y valoración números 11.^a y 12.^a del PGC, sobre Moneda extranjera y el Impuesto sobre el Valor Añadido e Impuesto General Indirecto Canario.

En la primera parte del artículo se analizan la valoración inicial de las transacciones en moneda extranjera así como la valoración posterior, prestando especial atención a aquellas partidas cuya valoración se realiza a valor razonable. Por último se hace un análisis de los procesos de conversión de estados financieros presentados en moneda extranjera.

La segunda parte del trabajo está dedicada al análisis de la contabilización del IVA, IGIC y otros impuestos indirectos a partir de los criterios del PGC de 2007.

Palabras clave: nuevo PGC, moneda extranjera, IVA e IGIC.

Sumario

1. La moneda extranjera.

1.1. Introducción.

1.2. Transacciones en moneda extranjera.

1.2.1. Valoración inicial.

1.2.2. Valoración posterior.

1.3. Conversión de las cuentas anuales a la moneda de presentación.

1.4. Información a revelar en la memoria de las cuentas anuales.

2. Impuesto sobre el Valor Añadido.

2.1. Introducción.

2.2. Cuentas desarrolladas para la contabilización del IVA.

2.3. IVA soportado.

2.3.1. IVA soportado deducible.

2.3.2. IVA soportado no deducible.

2.3.3. Autoconsumo.

2.4. IVA repercutido.

2.4.1. Caso general. Modificaciones de la base imponible.

2.4.2. Intereses por aplazamiento.

2.5. Impuesto General Indirecto Canario.

1. LA MONEDA EXTRANJERA

1.1. Introducción.

El tratamiento de las operaciones realizadas en moneda extranjera viene recogido en la norma 11.^a del PGC 07. Esta norma resulta de aplicación a:

1. La contabilización de transacciones y saldos en moneda extranjera.
2. La conversión de las cuentas anuales a la moneda de presentación, cuando la moneda funcional sea distinta del euro.

A diferencia del PGC de 1990, el PGC 07 admite la posibilidad de que la contabilidad se lleve realizando las anotaciones en una moneda distinta del euro. En cualquier caso, sea el euro u otra divisa, la moneda en la que se realicen las anotaciones contables recibe el nombre de moneda funcional.

El propio PGC define la moneda funcional como la moneda del entorno económico principal en el que opera la empresa. Presumiéndose, salvo prueba en contrario, que la moneda funcional de las empresas domiciliadas en España es el euro, pero admitiendo la posibilidad, como ya ha quedado dicho, de que no sea así, y de que una empresa española pueda operar en un entorno en el que la moneda habitual en las transacciones no sea el euro. Tal hecho ocurre, por ejemplo, en empresas que operan en el sector petrolífero en el que la mayoría de las transacciones se realizan en dólares.

Estas empresas aplicarán la norma 11.^a para convertir sus cuentas anuales a euros ya que será en esta moneda, y no en la moneda funcional, en la que todas las empresas españolas deban presentar sus cuentas anuales.

Para reflejar las diferencias que se produzcan como consecuencia de las modificaciones en el tipo de cambio, el PGC ha incluido en el cuadro de cuentas hasta 7 cuentas frente a las 3 ya conocidas, recogidas por el PGC de 1990. Estas cuentas son:

668. Diferencias negativas de cambio.

Pérdidas producidas por modificaciones del tipo de cambio en partidas monetarias denominadas en moneda distinta de la funcional.

Se cargará:

- a₁) En cada cierre, por la pérdida de valoración de las partidas monetarias vivas a dicha fecha, con abono a las cuentas representativas de las mismas denominadas en moneda distinta de la funcional.
- a₂) En el momento de baja, enajenación o cancelación del elemento patrimonial asociado a una diferencia de conversión negativa con abono a la cuenta 921.
- a₃) Por la transferencia a la cuenta de Pérdidas y ganancias del importe negativo reconocido directamente en el patrimonio neto en las operaciones de cobertura en una inversión neta en un negocio en el extranjero con abono a la cuenta 913.
- a₄) Cuando venzan o se cancelen anticipadamente las partidas monetarias, mediante entrega del efectivo en moneda distinta de la funcional, con abono, generalmente, a cuentas del subgrupo 57.

768. Diferencias positivas de cambio.

Beneficios producidos por modificaciones del tipo de cambio en partidas monetarias denominadas en moneda distinta de la funcional.

Se abonará:

- a₁) En cada cierre, por la ganancia de valoración de las partidas monetarias vivas a dicha fecha, con cargo a las cuentas representativas de las mismas denominadas en moneda distinta de la funcional.
- a₂) En el momento de la baja, enajenación o cancelación del elemento patrimonial asociado a una diferencia de conversión positiva con cargo a la cuenta 821.
- a₃) Por la transferencia a la cuenta de Pérdidas y ganancias del importe positivo reconocido directamente en el patrimonio neto en las operaciones de cobertura en una inversión neta en un negocio en el extranjero con cargo a la cuenta 813.
- a₄) Cuando venzan o se cancelen anticipadamente las partidas monetarias, mediante entrega del efectivo en moneda distinta de la funcional, con cargo, generalmente, a cuentas del subgrupo 57.

820. Diferencias de conversión negativas.

Su movimiento es el siguiente:

- a) Se cargará, por el efecto neto deudor derivado de la diferencia de valor de los activos y pasivos valorados en moneda funcional distinta a la de presentación, como consecuencia de la conversión a la moneda de presentación, con cargo y/o abono a las respectivas cuentas que representan dichos activos y pasivos.
- b) Se abonará, al cierre del ejercicio, con cargo a la cuenta 135.

821. Transferencia de diferencias de conversión positivas.

Su movimiento es el siguiente:

- a) Se cargará, en el momento de baja, enajenación o cancelación del elemento patrimonial asociado, con abono a la cuenta 768.
- b) Se abonará, al cierre del ejercicio, con cargo a la cuenta 135.

920. Diferencias de conversión positivas.

Su movimiento es el siguiente:

- a) Se abonará, por el efecto neto acreedor derivado de la diferencia de valor de los activos y pasivos valorados en moneda funcional distinta a la de presentación, como consecuencia de la conversión a la moneda de presentación, con cargo y/o abono a las respectivas cuentas del balance que representan dichos activos y pasivos.
- b) Se cargará, al cierre del ejercicio, con abono a la cuenta 135.

921. Transferencia de diferencias de conversión negativas.

Su movimiento es el siguiente:

- a) Se abonará, en el momento de baja, enajenación o cancelación del elemento patrimonial asociado, con cargo a la cuenta 668.
- b) Se cargará, al cierre del ejercicio, con abono a la cuenta 135.

135. Diferencias de conversión.

Diferencia que surge al convertir a la moneda de presentación las partidas del balance y de la cuenta de Pérdidas y ganancias en el caso de que la moneda funcional sea distinta de la moneda de presentación.

Con carácter general, su movimiento es el siguiente:

a) Se abonará:

- a₁) Al cierre del ejercicio, por los ingresos por diferencias de conversión, con cargo a la cuenta 920.
- a₂) Al cierre del ejercicio, por la transferencia de diferencias de conversión negativas, con cargo a la cuenta 921.
- a₃) Por el gasto por Impuesto sobre beneficios vinculado a la diferencia de conversión, con cargo a las cuentas del subgrupo 83.

b) Se cargará:

- b₁) Al cierre del ejercicio, por los gastos por diferencias de conversión, con abono a la cuenta 820.
- b₂) Al cierre del ejercicio, por la transferencia de diferencias de conversión positivas, con abono a la cuenta 821.
- b₃) Por el gasto por Impuesto sobre beneficios vinculado a la diferencia de conversión, con abono a las cuentas del subgrupo 83.

1.2. Transacciones en moneda extranjera.

Una transacción en moneda extranjera es aquella cuyo importe se determina o exige su liquidación en una moneda distinta de la funcional. A modo de ejemplo cabe citar las operaciones típicas de compras de existencias que se liquidarán en moneda distinta del euro, obtención o concesión de un crédito a pagar o cobrar en moneda distinta del euro, adquisición de un elemento de inmovilizado en una moneda distinta del euro...

A efectos de tratamiento de estas transacciones la norma 11.^a divide los distintos elementos patrimoniales que las componen en:

- a) Partidas monetarias: son el efectivo, así como los activos y pasivos que se vayan a recibir o pagar con una cantidad determinada o determinable de unidades monetarias. Se

incluyen, entre otros, los préstamos y partidas a cobrar, los débitos y partidas a pagar, y las inversiones en valores representativos de deuda que cumplan los requisitos anteriores.

- b) Partidas no monetarias: son los activos y pasivos que no se consideren partidas monetarias, es decir, que se vayan a recibir o pagar con una cantidad no determinada ni determinable de unidades monetarias. Se incluyen, entre otros, los inmovilizados materiales, inversiones inmobiliarias, el fondo de comercio y otros inmovilizados intangibles, las existencias, las inversiones en el patrimonio de otras empresas que cumplan los requisitos anteriores, los anticipos a cuenta de compras o ventas, así como los pasivos a liquidar mediante la entrega de un activo no monetario.

1.2.1. Valoración inicial.

Toda transacción en moneda extranjera, ya sea una partida monetaria o una partida no monetaria, se convertirá, para su reflejo contable en moneda funcional (euro), aplicando al importe en moneda extranjera, el tipo de cambio de contado, es decir, el tipo de cambio utilizado en las transacciones con entrega inmediata, entre ambas monedas, en la fecha de la transacción entendida como aquella en la que se cumplan los requisitos para su reconocimiento. Por tanto, vemos que el tratamiento es exactamente igual al establecido por la norma de valoración 14.^a del PGC de 1990, aunque enunciado de distinta manera.

Como novedad, el PGC 07 incluye la posibilidad de aplicar un tipo de cambio medio de un período (como máximo mensual) para todas las operaciones que se realicen en dicho intervalo en la misma moneda. Esta posibilidad queda excluida cuando el tipo de cambio haya sufrido variaciones significativas durante el período de tiempo considerado.

No explica el borrador que debemos considerar como una variación significativa en el tipo de cambio, por lo que deberemos esperar a una aclaración por parte del ICAC que se realizará mediante resolución o consulta. A pesar de esto, consideramos que podemos estar en presencia de una variación significativa cuando se produzca una devaluación de la moneda considerada.

1.2.2. Valoración posterior.

Al realizar una valoración posterior de los saldos de las operaciones realizadas en moneda extranjera el PGC 07 nos obliga a distinguir entre:

- Partidas monetarias.
- Partidas no monetarias.

1.2.2.1. Valoración de partidas monetarias.

Al cierre del ejercicio las partidas monetarias en moneda extranjera se valorarán aplicando el tipo de cambio vigente en dicha fecha. La novedad del PGC 07 reside en que las diferencias de cambio, tanto positivas como negativas, que se pongan de manifiesto al realizar esta nueva valoración se imputarán directamente a la cuenta de Pérdidas y ganancias. Este tratamiento está previsto únicamente para la tesorería en la normativa del PGC de 1990.

También se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias las diferencias que se produzcan al liquidar los elementos patrimoniales puesto que estas diferencias ya estarán realizadas.

Veamos algún ejemplo práctico de aplicación.

EJEMPLO 1:

La sociedad «GIGONSA» abre una cuenta corriente en dólares ingresando 50.000 \$ al tipo de cambio de 1 \$ = 1 €. Esta sociedad adquiere un ordenador por 5.000 \$ pagando al contado. El tipo de cambio es de 1 \$ = 0,80 €.

Al cierre del ejercicio el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,83 €.

- Apertura de la cuenta corriente:

50.000	Bancos, moneda extranjera (573)		
		a Bancos, c/c a la vista (572)	50.000
		(50.000 \$ × 1)	
		_____ x _____	

- Adquisición del ordenador:

4.000	Equipos para proceso de información (217)		
	(5.000 \$ × 0,8)		
1.000	Diferencias negativas de cambio (668)		
		a Bancos, c/c a la vista (572)	5.000
		(5.000 × 1)	
		_____ x _____	

En la adquisición del ordenador se han liquidado 5.000 \$ por lo que de acuerdo con la norma de valoración 11.^a la diferencia se imputará a la cuenta de Pérdidas y ganancias.

.../...

...

- Cierre del ejercicio:

En este momento debemos valorar los 45.000 \$ de la cuenta corriente al tipo de cambio vigente al cierre, reconociendo la diferencia en el resultado del ejercicio tanto si es positiva como negativa.

7.650 Diferencias negativas de
cambio (668)

$$[45.000 \times (0,83 - 1)]$$

<i>a Bancos, moneda extranjera (573)</i>	7.650
--	-------

_____ x _____

El ordenador adquirido será objeto de amortización y, en su caso, corrección por deterioro sobre el valor de 4.000 €.

EJEMPLO 2:

La sociedad «EUGINSA» adquiere mercaderías a crédito por 5.000 \$ siendo el tipo de cambio de contado 1 \$ = 0,95 €.

En el momento del pago el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,97 €.

- Por la compra a crédito:

4.750 Compras de mercaderías
(600)
(5.000 × 0.95)

a Proveedores, moneda extranjera (4004)	4.750
---	-------

_____ X _____

- En el momento del pago:

4.750 Proveedores, moneda
extranjera (4004)

100 Diferencias negativas de
cambio (668)

<i>a Bancos, c/c a la vista (572)</i>	4.850
(5.000 × 0,97)	

...../.....

.../...

Se puede observar, a la vista de los asientos realizados, que el tratamiento es idéntico al previsto por la norma de valoración 14.^a del PGC de 1990, es decir, la diferencia, tanto positiva como negativa, se imputa al resultado del ejercicio en el momento del vencimiento de la operación.

EJEMPLO 3:

La sociedad «LIGASA» vende mercaderías por 10.000 \$ siendo el tipo de cambio de 1 \$ = 0,87 €.

Al cierre del ejercicio, el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,90 €.

Al vencimiento el tipo de cambio resulta ser de 1 \$ = 0,87 €.

- Por la venta:

8.700	<i>Clientes, moneda extranjera (4304)</i>		
	(10.000 × 0,87)		
		a	Ventas de mercaderías (700) 8.700
	_____	x	_____

- Cierre del ejercicio:

300	<i>Clientes, moneda extranjera (4304)</i>		
		a	Diferencias positivas de cambio (768) 300
			[10.000 × (0,90 – 0,87)]
	_____	x	_____

- Al vencimiento:

8.700	<i>Bancos, c/c a la vista (572)</i>		
	(10.000 × 0,87)		
300	<i>Diferencias negativas de cambio (668)</i>		
		a	Clientes, moneda extranjera (4304) 9.000
	_____	x	_____

.../...

.../...

En este punto nos encontramos una de las diferencias entre el tratamiento establecido por el PGC de 1990 y el PGC 07. Para el PGC de 1990 existiría una diferencia no realizada que contabilizaríamos en la cuenta (136) Diferencias positivas de moneda extranjera y no imputaríamos al resultado hasta el vencimiento de la operación o bien, si la operación tuviera una duración de varios años, en la medida en que se reconocieran diferencias negativas.

Sin embargo, el PGC 07 nos obliga a imputar la diferencia que se produce al cierre del ejercicio, a la cuenta de Pérdidas y ganancias, ya que esta diferencia se ha producido en una partida monetaria.

EJEMPLO 4:

La sociedad «MADROÑO» concede el 1-10-2008 un crédito de 50.000 \$ a devolver en dos años por partes iguales. El tipo de interés es del 6% anual. El tipo de cambio el día de la operación es de 1 \$ = 0,85 €.

La evolución de los tipos de cambio es la siguiente:

31-12-2008: 1 \$ = 0,87 €.

01-10-2009: 1 \$ = 0,88 €.

- 1-10-2008.

Concesión del préstamo:

21.250 *Créditos a l/p (252)*
(25.000 × 0,85)

21.250 *Créditos a c/p (542)*
(25.000 × 0,85)

a Bancos, c/c a la vista (572) 42.500

_____ x _____

- 31-12-2008.

Devengo de intereses y cálculo de la diferencia de cambio:

.../...

.../...

652,50	Intereses a c/p de créditos (547)		
	a Ingresos de créditos a l/p, otras empresas (76203)	326,25	
	($25.000 \times 6\% \times 3/12 \times 0,87$)		
	a Ingresos de créditos a c/p, otras empresas (76213)	326,25	
	_____ x _____		
500	Créditos a l/p (252)		
	($25.000 \times (0,87 - 0,85)$)		
500	Créditos a c/p (542)		
	($25.000 \times (0,87 - 0,85)$)		
	a Diferencias positivas de cambio (768)	1.000	
	_____ x _____		

- 1-10-2009.

Cobro de intereses y de una parte del principal y reclasificación:

2.640	Bancos, c/c a la vista (572)		
	($50.000 \times 6\% \times 0,88$)		
	a Ingresos de créditos a l/p, otras empresas (76203)	990,00	
	($25.000 \times 6\% \times 9/12 \times 0,88$)		
	a Ingresos de créditos a c/p, otras empresas (76213)	990,00	
	a Intereses a c/p de créditos (547)	652,50	
	a Diferencias positivas de cambio (768)	7,50	
	_____ x _____		

La diferencia de cambio se ha producido por los intereses devengados en el ejercicio anterior y que habían sido contabilizados al tipo de cambio de 1 \$ = 0,87 €, mientras que en el momento del cobro el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,88 €.

22.000	Bancos, c/c a la vista (572)		
	($25.000 \times 0,88$)		
	a Créditos a c/p (542)	21.750	
	($25.000 \times 0,87$)		
	a Diferencias positivas de cambio (768)	250	
	_____ x _____		

.../...

.../...

21.750	Créditos a c/p (542) (25.000 × 0,87)		
		a	Créditos a l/p (252) 21.750
	_____	x	_____

- 31-12-2009.

Devengo de intereses y cálculo de la diferencia de cambio:

311,25	Intereses a c/p de créditos (547) (25.000 × 6% × 3/12 × 0,83)		
		a	Ingresos de créditos a c/p, otras empresas (76213) 311,25
	_____	x	_____

1.000	Diferencias negativas de cambio (668) [25.000 × (0,83 – 0,87)]		
		a	Créditos a c/p (542) 1.000
	_____	x	_____

- 1-10-2010.

Cobro de intereses y del resto del principal:

1.275,00	Bancos, c/c a la vista (572) (25.000 × 6% × 0,85)		
		a	Ingresos de créditos a c/p, otras empresas (76213) 956,25 (25.000 × 6% × 9/12 × 0,85)
		a	Intereses a c/p de créditos (547) 311,25
		a	Diferencias positivas de cambio (768) 7,50
	_____	x	_____

21.250	Bancos, c/c a la vista (572) (25.000 × 0,85)		
		a	Créditos a c/p (542) 20.750 (25.000 × 0,83)
		a	Diferencias positivas de cambio (768) 500
	_____	x	_____

EJEMPLO 5:

El día 1-7-2008 la sociedad «GAGINSA» adquiere 1.000 obligaciones de valor nominal 10 \$ al 95% con gastos incluidos. El tipo de cambio es de 1 \$ = 0,95 €. El tipo de interés nominal es de 6% anual pagadero cada 1/7. El reembolso se realizará 1-7-2010 al 100%.

La sociedad clasifica la inversión como mantenida hasta el vencimiento.

Al cierre del ejercicio 2008 el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,85 €.

- 1-7-2008.

Adquisición de los títulos:

$$\begin{array}{rcl}
 9.025 & \text{Valores representativos} & \\
 & \text{de deuda a l/p (251)} & \\
 & (1.000 \times 10 \$ \times 95\% \times 0,95) & \\
 & a \text{ Bancos, c/c a la vista (572)} & 9.025
 \end{array}$$

_____ x _____

- 31-12-2008.

Cierre del ejercicio:

De acuerdo con la norma de valoración 9.^a del PGC 2007, los instrumentos financieros mantenidos hasta el vencimiento se valoran al coste amortizado, por lo que debemos calcular el tipo de interés efectivo de la inversión.

$$\begin{array}{c}
 \begin{array}{ccc}
 9.500 & 600 & 10.600 \\
 | & | & | \\
 \hline
 & \underbrace{\hspace{10em}} & \\
 & i &
 \end{array} \\
 9.500 = \frac{600}{(1+i)} + \frac{10.600}{(1+i)^2} \rightarrow i = 0,088360241
 \end{array}$$

Una vez calculado el tipo de interés efectivo, calcularemos los intereses devengados hasta el cierre del ejercicio de acuerdo con el método del tipo de interés efectivo.

$$I = 9.500 \times [(1 + 0,088360241)^{6/12} - 1] = 410,83 \$.$$

De estos serán:

$$\text{Explícitos} = 1.000 \times 10 \times 6\% \times 6/12 = 300 \$.$$

$$\text{Implícitos} = 410,83 - 300 = 110,83 \$$$

.../...

.../...

Devengo de intereses

255,00	Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)	
	(300 × 0,85)	
94,21	Valores representativos de deuda a l/p (251)	
	(110,83 × 0,85)	
	a Ingresos de valores representativos de deuda (761)	349,21
	_____ x _____	

Una vez calculado el coste amortizado, procedemos a calcular, sobre dicho coste amortizado, la diferencia de cambio que han generado en el período los títulos.

Coste amortizado en \$ (9.500 + 110,83 + 300)	9.910,83
Valor del coste amortizado en euros (9.910,83 × 0,85)	8.424,21
Valor contable de los títulos (9.025 + 94,21 + 255)	9.374,21
Diferencia de cambio	(950,00)

Evidentemente, esta diferencia de cambio ha sido generada por el precio de adquisición, ya que los demás componentes del coste amortizado se han contabilizado al tipo de cambio del cierre del ejercicio.

950	Diferencias negativas de cambio (668)	
	a Valores representativos de deuda (251)	950
	_____ x _____	

EJEMPLO 6:

La sociedad «GONLISA» suscribe 8.000 bonos en Japón, el 1-11-2008 de valor nominal 500 ¥ por título. Los gastos son 10.000 ¥. La inversión se clasifica como mantenida para negociar.

El tipo de interés es del 12% pagadero por trimestres vencidos.

.../...

.../...

Al cierre del ejercicio el valor razonable de los títulos es de 502 ¥.

El 1-2-2009, después de cobrar el cupón, se venden los títulos a una cotización de 512 ¥.

Los tipos de cambio a considerar son:

1-11-2008: 1 € = 99,56 ¥.

31-12-2008: 1 € = 98,41 ¥.

1-2-2009: 1 € = 98,12 ¥.

- 1-11-2008.

Suscripción:

De acuerdo con la norma de valoración 9.^a los activos financieros mantenidos para negociar se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada. Los costes de transacción que les sean directamente atribuibles se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio.

40.176,78 Valores representativos de
deuda a c/p (541)
(8.000 × 500/99,56)

100,44 Servicios bancarios y
similares (626)
(10.000/99,56)

a Bancos, c/c a la vista (572) 40.277,22

_____ x _____

Al cierre del ejercicio por el devengo de intereses:

812,93 Intereses a c/p de valores
representativos de deuda
(546)
(8.000 × 500 × 12% ×
× 2/12/98,41)

a Ingresos de valores representa- 812,93
tivos de deuda (761)

_____ x _____

De acuerdo con la norma 9.^a 2.3.2 del PGC 2007 en la valoración posterior de los activos financieros mantenidos para negociar, estos se valorarán por su valor razonable, sin deducir los costes de transacción en que se pudiera incurrir en su enajenación. Los cam-

.../...

.../...

bios que se produzcan en el valor razonable se imputarán en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio.

Por su parte la norma 11.^a, como ya habíamos comentado, establece que las diferencias de cambio que se produzcan al valorar las partidas monetarias al tipo de cambio de cierre del ejercicio, se imputarán también en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

El proceso será el siguiente:

Valor razonable (8.000 × 502/98,41)	40.808,86
Valor contable (40.176,78 + 812,93)	40.989,71
Pérdida	180,85

Esta pérdida es resultado de dos efectos:

Efecto cotización [(3.936.000 – 4.000.000) ¹ /98,41]	(650,34)
Efecto tipo de cambio [4.000.000 × (1/98,41 – 1/99,56)]	469,49
Efecto total	180,85

650,34 Pérdidas de cartera de
negociación (6630)

a Diferencias positivas de cambio (768)	469,34
a Valores representativos de deuda a c/p (541)	180,85

x

- 1-2-2009.

Por el cobro de cupones:

1.222,99 Bancos, c/c a la vista (572)
(8.000 × 500 × 12% ×
3/12/98,12)

a Intereses a c/p de valores re- presentativos de deuda (546)	812,93
a Ingresos de valores represen- tativos de deuda (761) (8.000 × 500 × 12% × 1/12/98,12)	407,66
a Diferencias positivas de cam- bio (768)	2,40

x

.../...

¹ 3.936.000 = (512 – 500 × 12% × 2/12) × 8.000.
4.000.000 = 500 × 8.000.

.../...

Por la venta de los títulos:

41.744,80 Bancos, c/c a la vista
(572)
(8.000 × 512/98,12)

a Valores representativos de deuda a c/p (541) 39.998,93
(40.176,78 – 180,85)

a Diferencias positivas de cambio (768) 118,21
[3.936.000 × (1/98,12 – 1/98,41)]

a Beneficios en cartera de negociación (763) 1.630,66
[(4.096.000 – 3.936.000)/98,12]

_____ x _____

Caso particular: En el proceso de cálculo de las diferencias de cambio en partidas monetarias al cierre del ejercicio, la norma de valoración 11.^a ha establecido un caso particular cuando se trata de activos financieros disponibles para la venta. En este caso particular, la determinación de las diferencias de cambio producidas por la variación del tipo de cambio entre la fecha de la transacción y la fecha del cierre del ejercicio, se realizará como si dichos activos se valorasen al coste amortizado en la moneda extranjera, de forma que las diferencias de cambio serán las resultantes de las variaciones en dicho coste amortizado como consecuencia de las variaciones en los tipos de cambio, independientemente de su valor razonable. Las diferencias de cambio así calculadas se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio en el que surjan, mientras que los otros cambios en el importe en libros de estos activos financieros se reconocerán directamente en el patrimonio neto de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 2.6.2 de la norma relativa a instrumentos financieros.

EJEMPLO 7:

El día 1-7-2008, la sociedad «MIGOSA» adquiere 1.000 obligaciones de valor nominal 10 \$ al 95% con gastos incluidos. El tipo de cambio es de 1 \$ = 0,95 €. El tipo de interés nominal es del 6% anual pagadero cada 1/7. El reembolso se realizará el 1-7-2010 al 100%.

La sociedad los clasifica como disponibles para la venta.

Al cierre del ejercicio 2007 el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,85 €.

.../...

.../...

El valor de mercado de los títulos al cierre del 2007 es de 9.930 \$.

De acuerdo con el apartado 2.6.1 de la norma de valoración 9.^a del PGC 07 los activos financieros disponibles para la venta se valorarán inicialmente por su valor razonable que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada, más los costes de transacción que les sean directamente atribuibles.

- 1-7-2008.

Por la adquisición:

$$\begin{array}{rcl}
 9.025 & \text{Valores representativos de} & \\
 & \text{deuda a l/p (251)} & \\
 & (1.000 \times 95\% \times 0,95) & \\
 & a \text{ Bancos, c/c a la vista (572)} & 9.025 \\
 \hline
 & \times &
 \end{array}$$

- 31-12-2008.

Cierre del ejercicio:

Para poder calcular el coste amortizado y por tanto, la diferencia de cambio generada por los títulos, necesitamos calcular el tipo de interés efectivo de la operación en dólares, suponiendo que se mantendrá hasta el vencimiento.

$$\begin{array}{ccccccc}
 9.500 & & 600 & & & & 10.600 \\
 | & & | & & & & | \\
 1 & & i & & 2 & & 3
 \end{array}$$

$$9.500 = \frac{600}{(1+i)} + \frac{10.600}{(1+i)^2} \rightarrow i = 0,088360241$$

Una vez obtenido el tipo de interés efectivo, calculamos los intereses devengados en el período.

$$I = 9.500 \times [(1 + 0,088360241)^{6/12} - 1] = 410,83 \$.$$

De estos serán:

$$\text{Explicitos} = 1.000 \times 10 \times 6\% \times 6/12 = 300 \$.$$

$$\text{Implicitos} = 410,83 - 300 = 110,83 \$.$$

.../...

.../...

Devengo de intereses.

255,00 Intereses a c/p de valores
representativos de deuda
(546)
(300 × 0,85)

94,21 Valores representativos de
la deuda a l/p (251)
(110,83 × 0,85)

a Ingresos de valores representa- 349,21
tivos de deuda (761)

_____ x _____

Cálculo de la diferencia de cambio.

Coste amortizado en \$ (9.500 + 110,83 + 300)	9.910,83
Valor del coste amortizado en euros (9.910,83 × 0,85)	8.424,21
Valor contable de los títulos (9.025 + 94,21 + 255)	9.374,21
Diferencia de cambio	(950,00)

950 Diferencias negativas de
cambio (668)

a Valores representativos de 950
deuda (251)

_____ x _____

Una vez calculada la diferencia de cambio y teniendo en cuenta que se trata de un activo financiero disponible para la venta, lo valoraremos por su valor razonable, imputando el importe de la variación directamente al patrimonio neto.

Valor razonable de los títulos (9.930 × 0,85)	8.440,50 €
Valor contable (9.025 + 94,21 + 255 - 950)	8.424,21 €
Beneficio imputable a patrimonio	16,29 €

Otra forma de calcularlo:

Coste amortizado en \$ (9.500 + 300 + 110,83)	9.910,83 \$
Valor razonable en \$	9.930,00 \$
Beneficio	19,17 \$ × 0,85 = 16,29 €

.../...

.../...

16,29	Valores representativos de deuda a l/p (251)	
	a Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)	16,29
_____	x	_____

Por el efecto impositivo, considerando un tipo de gravamen del 30%:

4,89	Impuesto diferido (8301)	
	a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	4,89
_____	x	_____

Al cierre del ejercicio por la «regularización» de los gastos e ingresos de patrimonio:

16,29	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)	
	a Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)	16,29
_____	x	_____
4,89	Ajustes por valoración activos financieros disponibles para la venta (1330)	
	a Impuesto diferido (8301)	4,89
_____	x	_____

EJEMPLO 8:

Supongamos que el 1-7-2009 el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,87 €. Al cierre del ejercicio el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,90 € y el valor de mercado de los títulos es de 10.200 \$.

- 1-7-2008.

Devengo y cobro de cupones:

.../...

.../...

522	Bancos (572)		
		a Ingresos de VRD (761)	261
		(300 \$ × 0,87)	
		a Intereses a c/p de VRD (546)	255
		a Diferencias positivas de cam-	
		bio (768)	6
		x	

- 31-12-2009.

Cierre del ejercicio:

Cálculo de los intereses devengados:

Explicitos: $1.000 \times 10 \times 0,06 \times 6/12 = 300$ \$

Implícitos:

Los intereses totales del primer año de vida de los títulos serán:

$$I_1 = 9.500 \times 0,088360241 = 839,42$$

De este importe, 600 \$ corresponden a intereses explícitos, por lo que implícitos serán 239,42. De acuerdo con el método utilizado, 110,83 \$ se devengaron durante el año 2008, por lo que al primer semestre de 2009 corresponden 128,59 \$.

El 1 de julio de 2009 se cumple un año de vida de los títulos por lo que se modifica la base de cálculo de los intereses, que pasa a ser el importe inicial (9.500 \$) más los intereses implícitos devengados y que no han sido cobrados (239,42 \$). Total: 9.739,42 \$.

De esta forma, los intereses devengados en el segundo semestre de 2009 (primer semestre del segundo año de vida de los títulos) serán:

$9.739,42 \times [(1 + 0,088360241)^{6/12} - 1]$	421,18 \$
De estos, son explícitos	300,00 \$
Implícitos	121,18 \$

Por tanto, los intereses implícitos totales devengados durante el ejercicio 2009 serán $128,59 + 121,18 = 249,77$ \$.

.../...

.../...

Devengo de intereses

270,00 *Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)*
 $(300 \times 0,9)$

224,79 *Valores representativos de deudas a l/p (251)*
 $[(128,59 + 121,18) \times 0,9]$

a *Ingresos de valores representativos de deuda (761)* 494,79

_____ x _____

Al cierre del año 2009:

Reclasificación de los títulos.

8.410,29 *Valores representativos de deuda a c/p (541)*

a *Valores representativos de deuda a l/p (251)* 8.410,29
 $(9.025 - 950) + 16,2 + 94,21 + 224,79)$

_____ x _____

Cálculo de la diferencia de cambio.

Coste amortizado en dólares $(9.500 + 110,83 + 249,77 + 300)$ 10.160,60

Valor en € del coste amortizado $(10.160,60 \times 0,9)$ 9.144,54

Valor contable sin incluir el beneficio imputado a patrimonio en X1
 $(9.025 - 950 + 94,21 + 224,79 + 270)$ 8.664,00

Diferencia de cambio 480,54

Esta diferencia es imputable a:

Valor de adquisición $[9.500 \times (0,9 - 0,85)]$ 475,00

Implicitos devengados a 31-12-X1 $[110,83 \times (0,9 - 0,85)]$ 5,54

Total 480,54

480,54 *Valores representativos de deuda a c/p (541)*

a *Diferencias positivas de cambio (768)* 480,54

_____ x _____

.../...

.../...

De la misma manera que al cierre del ejercicio anterior, una vez calculada la diferencia de cambio y teniendo en cuenta que se trata de un activo financiero disponible para la venta, lo valoraremos por su valor razonable, imputando el importe de la variación directamente al patrimonio neto.

Cálculo del beneficio o pérdida imputable al patrimonio neto.

Valor razonable ($10.200 \times 0,9$)	9.180,00 €
Valor contable ($9.025 - 950 + 16,29 + 475 + 94,21 + 224,79 + 5,54 + 270$) ..	9.160,83 €
Beneficio	19,17 €

Otra forma de calcularlo será la siguiente:

Valor razonable	10.200,00 \$
Coste amortizado en \$	10.160,60 \$
Beneficio	39,40 \$ $\times 0,9 = 35,46$ € de los que 16,29 € ya se habían imputado en 2008. A imputar en este ejercicio = 19,17 €.

19,17 Valores representativos de
deuda a c/p (541)

a Beneficios en activos financieros
disponibles para la venta (900) 19,17

_____ x _____

Por el efecto impositivo, considerando un tipo de gravamen del 30%.

5,75 Impuesto diferido (8301)

a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479) 5,75

_____ x _____

Al cierre del ejercicio por la «regularización» de los gastos e ingresos de patrimonio.

19,17 Beneficios en activos financieros
disponibles para la
venta (900)

a Ajustes por valoración en activos
financieros disponibles para
la venta (1330) 19,17

_____ x _____

.../...

.../...

5,75	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)	
	a Impuesto diferido (8301)	5,75
	x	

EJEMPLO 9:

Finalmente, supongamos que la sociedad «MIGOSA» vende los títulos el día 1 de febrero de 2010 por 10.250 \$, siendo el tipo de cambio de 1 \$ = 0,19 €.

- 1-7-2010.

Venta de los títulos:

En primer lugar procederemos al devengo de los intereses, tanto explícitos como implícitos, correspondientes al mes de enero.

Devengo de intereses explícitos:

45,50	Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)	
	(1.000 × 10 × 6% × 1/12 × × 0,91)	
	a Ingresos de valores representativos de deuda (761)	45,50
	x	

Devengo de intereses implícitos:

Los intereses totales devengados por los títulos desde 1 de julio de 2009 hasta 1 de febrero de 2010 serán:

9.739,42 × [(1 + 0.088360241) ^{7/12} – 1]	493,13 \$
Explícitos (1.000 × 10 × 6% × 7/12)	350 \$
Intereses implícitos totales	143,13 \$
Implícitos devengados durante 2009	121,18 \$
Devengados en enero de 2010	21,95 \$
	.../...

.../...

19,97 Valores representativos de
deuda a c/p (541)
(21,95 × 0,91)

a Ingresos de valores representa- 19,97
tivos de deuda (761)

x

A continuación calcularemos la diferencia de cambio y ajustaremos los títulos a su valor razonable (precio de venta) como si se tratara del cierre del ejercicio.

Cálculo de la diferencia de cambio:

Coste amortizado en dólares $(10.160,60^2 + 71,95)^3$	10.232,55
Valor en € del coste amortizado $(10.232,55 \times 0,91)$	9.311,62
Valor contable sin incluir el beneficio imputado a patrimonio en X1 y X2 $(9.025 - 950 + 475 + 94,21 + 224,79 + 5,54 + 270 + 45,50 + 19,97)$	9.210,01
Diferencia de cambio	101,61

Esta diferencia es imputable a:

Valor de adquisición $[9.500 \times (0,91 - 0,9)]$	95,00
Implícitos devengados a 31-12-X2 $[360,60 \times (0,91 - 0,9)]$	3,61
Explícitos devengados a 31-12-X2 $[300 \times (0,91 - 0,9)]$	3,00
Total	101,61

98,61 Valores representativos de
deuda a c/p (541)

3,00 Intereses a c/p de valores
representativos de deuda
(546)

a Diferencias positivas de cam- 101,61
bio (768)

x

Cálculo del beneficio o pérdida imputable al patrimonio neto:

Valor razonable $(10.250 \times 0,91)$	9.327,50 €
Valor contable	9.347,08 €
$(9.025 - 950 + 16,29 + 475 + 94,21 + 224,79 +$ $+ 5,54 + 270 + 19,17 + 95 + 3,61 + 45,50 + 3)$	
Pérdida	19,58 €

.../...

² Coste amortizado en dólares a 31-12-2009.

³ Intereses devengados en enero de 2010.

.../...

Otra forma de calcularlo será la siguiente:

Precio de venta	10.250,00 \$
Coste amortizado en \$	10.232,55 \$
Beneficio	17,45 \$ × 0,91 = 15,88 €, y dado que en 2008 se imputó un beneficio de 16,29 € y en 2009 un beneficio de 19,17 €, se ha producido una pérdida de 19,58 €.

19,58 Pérdidas en activos financieros disponibles para la venta (800)

a Valores representativos de deuda a c/p (541) 19,58

_____ x _____

En este caso no reflejamos efecto impositivo puesto que toda la diferencia imputada al patrimonio se va a traspasar a la cuenta de Pérdidas y ganancias.

Contabilización de la venta de los títulos:

9.327,50 Bancos (572) (10.250 × 0,91)	a Valores representativos de deuda a c/p (541) 9.009,00
	a Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546) 318,50

_____ x _____

Traspaso a la cuenta de Pérdidas y ganancias del beneficio imputado a patrimonio en ejercicios anteriores, corregido en la pérdida reflejada en el actual:

15,88 Transferencias de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)
(16,29 + 19,17 – 16,29)

a Beneficios de disponibles para la venta (7632) 15,88

_____ x _____

.../...

.../...

Por la reversión del efecto impositivo reflejado en ejercicios anteriores:

10,64	<i>Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)</i>		
	(35,46 × 30%)		
		a	<i>Impuesto diferido (8301)</i> 10,64
	_____	x	_____

Al cierre del ejercicio por la regularización de los gastos e ingresos de patrimonio:

19,58	<i>Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)</i>		
		a	<i>Pérdidas en activos financieros disponibles para la venta (800)</i> 19,58
	_____	x	_____

15,88	<i>Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)</i>		
		a	<i>Transferencias de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)</i> 15,88
	_____	x	_____

10,64	<i>Impuesto diferido (8301)</i>		
		a	<i>Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)</i> 10,64
	_____	x	_____

1.2.2.2. Valoración de partidas no monetarias.

Al valorar las partidas no monetarias, la norma de valoración 11.^a del PGC 07 vuelve a distinguir entre:

- Partidas no monetarias valoradas a coste histórico.
- Partidas no monetarias valoradas a valor razonable.

a) Partidas no monetarias valoradas a coste histórico.

Son partidas no monetarias valoradas a coste histórico: el inmovilizado material e intangible, las inversiones inmobiliarias, las existencias, los anticipos a cuenta de compras o ventas, las inversiones en empresas del grupo, multigrupo y asociadas...

Al cierre del ejercicio las partidas no monetarias valoradas a coste histórico se convertirán a moneda funcional aplicando el tipo de cambio de la fecha de la transacción.

Cuando un activo denominado en moneda extranjera se amortice, las dotaciones a la amortización se calcularán sobre el importe en moneda funcional aplicando el tipo de cambio de la fecha en que fue registrado inicialmente.

La valoración así obtenida no podrá exceder, en cada cierre posterior, del importe recuperable en ese momento, aplicando a este valor, si fuera necesario, el tipo de cambio de cierre; es decir, de la fecha a la que se refieren las cuentas anuales.

Es decir, que las partidas no monetarias que de acuerdo con su norma correspondiente, deban valorarse por su coste histórico, no originarán, en ningún caso, diferencias de cambio, sino que, si fuera necesario se registrará una corrección valorativa por deterioro.

EJEMPLO 10:

La sociedad «GONMASA» adquiere una máquina en USA cuyo precio es de 115.000 \$. La máquina queda en condiciones de funcionamiento a principios del año 2008 y su vida útil es de 10 años. El tipo de cambio en esa fecha es de 1 \$ = 0,85 €.

Al cierre del ejercicio se sabe que:

El valor razonable de la máquina deducidos los gastos de venta es de 98.000 \$ y el tipo de cambio 1 \$ = 0,90 €.

El valor en uso de la máquina es de 88.000 €.

- 1-1-2008.

Por la adquisición de la máquina:

97.950 *Maquinaria (213)*
(115.000 × 0,85)

a Bancos, c/c a la vista (572) 97.750

_____ x _____

.../...

.../...

- 31-12-2008.

Amortización del ordenador y cálculo del posible deterioro:

9.775	<i>Amortización del inmovilizado material (681)</i>		
	(97.750/10)		
		a	<i>Amortización acumulada del inmovilizado material (281)</i> 9.775
_____	x	_____	

De acuerdo con el apartado 2.2 de la norma de valoración 2.^a relativa al Inmovilizado material, el importe recuperable será el mayor entre su valor razonable menos los costes de venta, y su valor en uso. De acuerdo con el enunciado, el mayor es el valor razonable.

Valor en libros (97.750 – 9.775)	87.975
Importe recuperable (98.000 × 0,90)	88.200

No existe deterioro de valor.

EJEMPLO 11:

La sociedad «KEGINS» adquiere, al contado, el 4 de octubre de 2008, 6.000 unidades de mercaderías a 10 £/ud., siendo el tipo de cambio de 1 £ = 1,6 €.

Al cierre del ejercicio quedan en el almacén 2.500 uds. siendo el valor neto realizable de 9,8 £/ud. y el tipo de cambio 1 £ = 1,61 €.

- 4-10-2008.

Adquisición de mercaderías:

96.000	<i>Compras de mercaderías</i>		
	(600)		
	(6.000 × 10 × 1,6)		
		a	<i>Bancos, c/c a la vista (572)</i> 96.000
_____	x	_____	

.../...

.../...

- 31-12-2008.

Variación de existencias y comprobación de deterioro:

40.000	Mercaderías (300)	
	(2.500 × 10 × 1,6)	
	a Variación de existencias de mercaderías (610)	40.000
_____	x _____	

Como podemos observar, las mercaderías han quedado valoradas al tipo de cambio vigente en el momento en que se adquirieron.

Valor de adquisición	40.000
Valor neto realizable ($2.500 \times 9,8 \times 1,61$)	39.445
Deterioro	555
555	<i>Pérdidas por deterioro de mercaderías (6931)</i>
	<i>a Deterioro de valor de mercaderías (390)</i>
	555
_____	x _____

EJEMPLO 12:

La sociedad «EUGASA» adquiere, en el año 2008, 100.000 acciones de la sociedad «YAMAMOTO» de 100 ¥ de valor nominal al 500%. El tipo de cambio es de 1 € = 95 ¥. La inversión supone el 25% del capital de «YAMAMOTO». En el momento de la adquisición el valor teórico de las acciones es de 400 ¥, el resto del precio se asocia con plusvalías tácitas existentes en ese momento.

Al cierre del ejercicio, el valor teórico de las acciones de «YAMAMOTO» es de 410 ¥ y existen plusvalías tácitas por 85 ¥ por acción.

El tipo de cambio al cierre es de 1 € = 96 ¥.

.../...

.../...

Adquisición de las acciones:

526.315,79 Participaciones a l/p en
empresas asociadas
(2404)
(100.000 × 100 × 500%/95)

a Bancos, c/c a la vista (572) 526.315,79

_____ x _____

- 31-12-2008.

Cierre del ejercicio:

La inversión supone un 25% del capital de la participada, por lo que se calificará como una inversión en una empresa asociada. Estas inversiones, de acuerdo con la norma de valoración 9.^a del PGC 07, se valorarán inicialmente al coste, manteniéndose esta valoración posteriormente, a menos que deban ser objeto de corrección valorativa por deterioro.

Por su parte, la norma de valoración 11.^a establece que cuando se deba determinar el patrimonio neto de una empresa participada corregido, en su caso, por las plusvalías tácitas existentes en la fecha de valoración, se aplicará el tipo de cambio de cierre al patrimonio neto y a las plusvalías tácitas existentes a esa fecha.

Valor de adquisición 526.315,29

Valor teórico + Plusvalías tácitas [100.000 × (410 + 85)/96] 515.625,00

Deterioro de valor 10.690,29

10.690,29 Pérdidas por deterioro de
participaciones en instru-
mentos de patrimonio neto
a l/p, empresas asociadas
(6961)

a Deterioro de valor de parti- 10.690,29
cipaciones a l/p en empresas
asociadas (2934)

_____ x _____

En estos casos debemos tener en cuenta que, si la sociedad extranjera participada se encuentra afectada por altas tasas de inflación, los citados valores a considerar deberán resultar de estados financieros ajustados, con carácter previo a su conversión. Los ajustes se realizarán de acuerdo con

los criterios incluidos en las normas para la Formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas sobre «Ajustes por altas tasas de inflación».

La propia norma 11.^a considera que existen altas tasas de inflación cuando se den determinadas características en el entorno económico de un país, entre las que se incluyen, de forma no exhaustiva, las siguientes:

- La tasa acumulativa de inflación en tres años se aproxime o sobrepase el 100%.
- La población en general prefiera conservar su riqueza en activos no monetarios o en otra moneda extranjera estable.
- Las cantidades monetarias se suelen referenciar en términos de otra moneda extranjera estable, pudiendo incluso los precios establecerse en otra moneda.
- Las ventas y compras a crédito tengan lugar a precios que compensen la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso cuando el periodo es corto.
- Los tipos de interés, salarios y precios se ligen a la evolución de un índice de precios.

b) Partidas no monetarias valoradas a valor razonable.

Son partidas no monetarias valoradas a valor razonable: activos financieros mantenidos para negociar, activos financieros disponibles para la venta, otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

De acuerdo con la norma de valoración 11.^a del PGC 07, estas partidas se valorarán aplicando el tipo de cambio de la fecha de determinación del valor razonable.

Cuando se reconozcan directamente en el patrimonio neto Pérdidas o ganancias derivadas de cambios en la valoración de una partida no monetaria, tal y como las inversiones en instrumentos de patrimonio clasificados como activos financieros disponibles para la venta, cualquier diferencia de cambio, incluida en esas Pérdidas o ganancias, también se reconocerá directamente en el patrimonio neto. Por el contrario, cuando las Pérdidas o ganancias derivadas de cambios en la valoración de una partida no monetaria se reconozcan en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio, tal y como las inversiones en instrumentos de patrimonio clasificadas como activos financieros mantenidos para negociar o en otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias, cualquier diferencia de cambio, incluida en esas Pérdidas o ganancias, también se reconocerá en el resultado del ejercicio.

Como en todos los casos, las Pérdidas o ganancias derivadas de la valoración de una partida en moneda extranjera, son resultado de los dos conocidos efectos: tipo de cambio y cotización. A pesar de que es posible cuantificar por separado ambos efectos, en estos casos no será necesario hacerlo, sino que lo reconoceremos íntegramente como beneficio o pérdida bien en la cuenta de Pérdidas y ganancias o directamente en el patrimonio neto.

EJEMPLO 13:

La sociedad «MIKENSA» adquiere, el día 22 de mayo de 2008, 1.000 acciones en la Bolsa de Nueva York a la cotización de 39,80 \$. Los gastos ascienden a 0,20 \$ por acción. El tipo de cambio el día de la adquisición es de 1 \$ = 0,86 €.

La sociedad clasifica esta inversión como disponible para la venta.

Al cierre del ejercicio la cotización de las acciones es de 39,50 \$ y el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,88 €.

En el ejercicio siguiente, el día 27 de julio, se venden las acciones a 41 \$, siendo el tipo de cambio de 1 \$ = 0,90 €.

- 22-5-2008.

Adquisición de las acciones:

$$\begin{array}{rcl}
 34.400 & \text{I.F.T. en instrumentos de} & \\
 & \text{patrimonio (540)} & \\
 & [1.000 \times (39,80 + 0,20) \times 0,86] & \\
 & a \text{ Bancos, c/c a la vista (572)} & 34.400 \\
 \hline
 & \times &
 \end{array}$$

- 31-12-2008.

Cierre del ejercicio:

Recordando de nuevo la norma de valoración 9.^a, los activos financieros disponibles para la venta se valorarán por su valor razonable sin deducir los costes en que se pudiera incurrir en su enajenación. Los cambios que se produzcan en el valor razonable se reconocerán directamente en el patrimonio neto.

Como ya ha quedado dicho, parte de ese cambio en el valor razonable se deberá a la variación en el tipo de cambio, pero el efecto total se tratará conjuntamente.

Valor de adquisición	34.400
Valor razonable $(1.000 \times 39,5 \times 0,88)$	34.760
Beneficio	360

Este beneficio es consecuencia de dos efectos:

Efecto cotización $[(39.500 - 40.000) \times 0,88]$	(440)
Efecto tipo de cambio $[40.000 \times (0,88 - 0,86)]$	800
Total	360

.../...

.../...

360	<i>I.F.T. en instrumentos de patrimonio (540)</i>	
	<i>a Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)</i>	360
	_____ x _____	

Nuevamente nos encontramos con el efecto impositivo ya que este ingreso contabilizado no va a tributar en el ejercicio actual, por lo que surge una diferencia temporaria imponible que registraremos en el pasivo del balance con cargo a una partida de gasto por impuesto diferido.

108	<i>Impuesto diferido (8301)</i> (360 × 30%)	
	<i>a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)</i>	108
	_____ x _____	

Finalmente por la «regularización» de estos gastos e ingresos.

360	<i>Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)</i>	
	<i>a Ajustes por valoración activos financieros disponibles para la venta (1330)</i>	360
	_____ x _____	
108	<i>Ajustes por valoración activos financieros disponibles para la venta (1330)</i>	
	<i>a Impuesto diferido (8301)</i>	108
	_____ x _____	

- 27-7-2009.

Venta de las acciones:

36.900	<i>Bancos, c/c a la vista (572)</i> (1.000 × 41 × 0,90)	
	<i>a I.F.T. en instrumentos de patrimonio (540)</i> (34.400 + 360)	34.760
	<i>a Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)</i>	2.140
	_____ x _____	

.../...

.../...

Además del resultado anterior, debemos imputar a la cuenta de Pérdidas y ganancias el resultado que en el ejercicio anterior imputamos al patrimonio neto, así como su correspondiente efecto impositivo.

2.500	Transferencia de beneficios de activos financieros disponibles para la venta (802)	
	(360 + 2.140)	

a	Beneficios de disponibles para la venta (7632)	2.500
---	--	-------

_____	x	_____
-------	---	-------

108	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	
-----	--	--

a	Impuesto diferido (8301)	108
---	--------------------------	-----

_____	x	_____
-------	---	-------

Al cierre del ejercicio, por la regularización de las cuentas de gastos e ingresos.

2.500	Beneficios de disponibles para la venta (7632)	
-------	--	--

a	Resultado del ejercicio (129)	2.500
---	-------------------------------	-------

_____	x	_____
-------	---	-------

2.140	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)	
-------	---	--

a	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)	2.140
---	--	-------

_____	x	_____
-------	---	-------

2.500	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)	
-------	--	--

a	Transferencia de beneficios de activos financieros disponibles para la venta (802)	2.500
---	--	-------

_____	x	_____
-------	---	-------

108	Impuesto diferido (8301)	
-----	--------------------------	--

a	Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (1330)	108
---	--	-----

_____	x	_____
-------	---	-------

EJEMPLO 14:

La sociedad «NYKESA» adquiere, el 1 de noviembre de 2008, 1.000 acciones en la Bolsa de Nueva York a la cotización de 40 \$. Los gastos de compra ascienden a 100 \$. El tipo de cambio el día de la adquisición es de 1 \$ = 0,86 €.

La sociedad clasifica esta inversión como mantenida para negociar.

Al cierre del ejercicio la cotización de las acciones es de 39,50 \$ y el tipo de cambio es de 1 \$ = 0,88 €.

El 31 de agosto del ejercicio siguiente se venden las acciones a 41 \$, siendo el tipo de cambio de 1 \$ = 0,90 €.

- 01-11-2008.

Compra de las acciones:

Recordemos que en la valoración de los activos financieros mantenidos para negociar no se incluyen los gastos de adquisición, sino que se imputan a la cuenta de Pérdidas y ganancias.

34.400	<i>I.F.T. en instrumentos de patrimonio (540)</i>	
	(1.000 × 40 × 0,86)	
86	<i>Otros gastos financieros (669)</i>	
	(100 × 0,86)	
	<i>a Bancos, c/c a la vista (572)</i>	34.486
	_____ x _____	

- 31-12-2008.

Cierre del ejercicio.

Valor de adquisición	34.400
Valor razonable (1.000 × 39,5 × 0,88)	34.760
Beneficio	360

En este caso y nuevamente siguiendo a la norma de valoración 9.^a del PGC 07, las variaciones que surgen en el valor razonable de estos activos financieros se reconocen en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

360	<i>I.F.T. en instrumentos de patrimonio (540)</i>	
	<i>a Beneficios en cartera de negociación (7630)</i>	360
	_____ x _____	

.../...

.../...

- 31-8-2009.

Venta de las acciones:

36.900	Bancos, c/c a la vista (572)	
	(1.000 × 41 × 0,90)	
	a I.F.T. en instrumentos de pa-	34.760
	trimonio (540)	
	(34.000 + 360)	
	a Beneficios en cartera de	2.140
	negociación (7630)	
_____	x _____	

1.3. Conversión de las cuentas anuales a la moneda de presentación.

La moneda de presentación es la moneda en que se formulan las cuentas anuales. Para las empresas domiciliadas en España es el euro.

De esta manera, cuando una empresa española opere en un entorno económico cuya moneda funcional no sea el euro deberá convertir sus cuentas anuales a los efectos de su presentación. El apartado 2 de la norma de valoración 11.^a del PGC 07 establece que para realizar la conversión a euros de las cuentas anuales, se aplicarán los criterios establecidos en las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas sobre «Conversión de estados financieros en moneda funcional distinta de la presentación».

Los artículos 54 y siguientes de dichas normas permiten dos métodos de conversión:

- Método del tipo de cambio al cierre (artículo 55).
- Método monetario-no monetario (artículo 56).

a) Método del tipo de cambio al cierre.

Cuando se aplique el método del tipo de cambio al cierre, la conversión se realizará conforme a las siguientes reglas:

- Todos los bienes, derechos y obligaciones se convertirán utilizando el tipo de cambio vigente en la fecha de cierre del ejercicio.

2. Las partidas de la cuenta de Pérdidas y ganancias se convertirán utilizando los tipos de cambio existentes en las fechas en que se realizaron las correspondientes operaciones. Podrá utilizarse un tipo de cambio medio siempre que se pondere debidamente, en función del volumen de transacciones realizadas por cada período (mensual, trimestral, etc.), para evitar la incidencia de la estacionalidad.
3. La diferencia entre el importe de los fondos propios de la sociedad, incluido el saldo de la cuenta de Pérdidas y ganancias conforme al apartado b) anterior, convertidos al tipo de cambio histórico y la situación patrimonial neta que resulte de la conversión de los bienes, derechos y obligaciones conforme al apartado a) anterior, se inscribirá, con el signo positivo o negativo que le corresponda, en los fondos propios del balance consolidado en la partida «diferencias de conversión».

b) Método monetario-no monetario.

Cuando se aplique el método monetario-no monetario, la conversión se realizará teniendo en cuenta las siguientes reglas:

1. Las partidas no monetarias del balance se convertirán utilizando los tipos de cambio históricos. A estos efectos tendrán la consideración de tipo de cambio histórico el vigente a la fecha en que cada elemento pasó a formar parte del patrimonio de la sociedad. Las correcciones valorativas de los elementos no monetarios se convertirán utilizando el tipo de cambio aplicable a los correspondientes elementos.
2. Las partidas monetarias del balance se convertirán al tipo de cambio vigente en la fecha de cierre del ejercicio.
3. Las partidas de la cuenta de Pérdidas y ganancias, a excepción de lo dispuesto en el apartado d) siguiente, se convertirán utilizando los tipos de cambio vigentes en las fechas en que se realizaron las correspondientes transacciones. Podrá utilizarse un tipo de cambio medio siempre que se pondere debidamente, en función del volumen de transacciones realizadas por cada período (mensual, trimestral, etc.), para evitar la incidencia de la estacionalidad.
4. Los ingresos y gastos relacionados con partidas no monetarias, tales como dotaciones a las amortizaciones y provisiones, imputación a resultados de gastos e ingresos a distribuir en varios ejercicios, el coste a considerar en la determinación de beneficios o Pérdidas en la enajenación de tales elementos, se convertirán al tipo de cambio histórico aplicado a las correspondientes partidas no monetarias.
5. La diferencia que surja de la aplicación de este método de conversión se imputará a los resultados, mostrándose separadamente en la partida «resultados positivos de conversión» o «resultados negativos de conversión» según corresponda.

EJEMPLO 15:

La sociedad «MAKENSA», constituida a principios de 2008 y domiciliada en España, opera en un entorno económico cuya moneda funcional es el dólar.

A 31 de diciembre de 2008 presenta el siguiente balance de situación y cuenta de Pérdidas y ganancias en dólares.

BALANCE DE SITUACIÓN

Activo	Importes	Pasivo	Importes
Construcciones	1.750.000,00	Capital social	2.500.000,00
Elementos de transporte	750.000,00	Prima de emisión	1.250.000,00
Inmovilizaciones financieras	550.000,00	Acreedores a l/p	250.000,00
Inmovilizado intangible	62.500,00	Acreedores a c/p	125.000,00
Deudores	625.000,00	AA construcciones	50.000,00
I.F.T.	500.000,00	AA elementos transporte	37.500,00
Tesorería	450.000,00	AA inmovilizado intangible	12.500,00
		Pérdidas y ganancias	462.500,00
Total	4.675.000,00	Total	4.675.000,00

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Debe	Importes	Haber	Importes
Consumo de mercaderías	600.000,00	Ventas de mercaderías	2.625.000,00
Gastos de personal	875.000,00		
Amortizaciones	100.000,00		
Otros gastos de explotación	562.500,00		
Gastos financieros	25.000,00		
Beneficio	462.500,00		
Total	2.625.000,00	Total	2.625.000,00

Los elementos del inmovilizado se adquirieron en el momento de la constitución de la sociedad y el inmovilizado financiero, formado únicamente por inversiones en el patrimonio de otras empresas, en marzo. Las inversiones financieras temporales están constituidas por valores representativos de deuda.

A efectos de presentar las cuentas anuales se tiene la siguiente información relativa a los tipos de cambio del dólar:

Constitución de la sociedad	0,85
Adquisición del inmovilizado financiero	0,87
Promedio del año	0,88
31 de diciembre	0,84

.../...

La sociedad «MAKENSA» deberá convertir sus cuentas anuales a euros, aplicando cualquiera de los dos métodos admitidos por las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas. Veámoslo por ambos procedimientos.

1. Método del tipo de cambio al cierre.

a) Conversión de la cuenta de Pérdidas y ganancias.

Debe	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Consumo de mercaderías	600.000,00	0,88	528.000,00
Gastos de personal	875.000,00	0,88	770.000,00
Amortizaciones	100.000,00	0,88	88.000,00
Otros gastos de explotación	562.500,00	0,88	495.000,00
Gastos financieros	25.000,00	0,88	22.000,00
Beneficio	462.500,00	0,88	407.000,00
	2.625.000,00		2.310.000,00

Haber	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Ventas de mercaderías	2.625.000,00	0,88	2.310.000,00
Total	2.625.000,00		2.310.000,00

b) Conversión del balance de situación.

Activo	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Construcciones	1.750.000,00	0,84	1.470.000,00
Mobiliario	750.000,00	0,84	630.000,00
Inmovilizado financiero	550.000,00	0,84	462.000,00
Inmovilizado intangible	62.500,00	0,84	52.500,00
Deudores	625.000,00	0,84	525.000,00
IFT	500.000,00	0,84	420.000,00
Tesorería	450.000,00	0,84	378.000,00
Total	4.675.000,00		3.937.500,00

Pasivo	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Capital social	2.500.000,00	0,85	2.125.000,00
Prima de emisión	1.250.000,00	0,85	1.062.500,00
Acreedores a l/p	250.000,00	0,84	210.000,00
Acreedores a c/p	125.000,00	0,84	105.000,00
			.../...
			.../...

.../...

.../...			
AA construcciones AA elementos	50.000,00	0,84	42.000,00
transporte	37.500,00	0,84	31.500,00
AA inmovilizado intangible	12.500,00	0,84	10.500,00
Pérdidas y ganancias	462.500,00		407.000,00
Diferencias de conversión			-56.000,00
Total	4.675.000,00		3.937.500,00

2. Método monetario-no monetario.

a) Conversión del balance de situación.

Activo	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Construcciones	1.750.000,00	0,85	1.487.500,00
Mobiliario	750.000,00	0,85	637.500,00
Inmovilizado financiero	550.000,00	0,87	478.500,00
Inmovilizado intangible	62.500,00	0,85	53.125,00
Deudores	625.000,00	0,84	525.000,00
IFT	500.000,00	0,84	420.000,00
Tesorería	450.000,00	0,84	378.000,00
Total	4.675.000,00		3.979.625,00

Pasivo	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Capital social	2.500.000,00	0,85	2.125.000,00
Prima de emisión	1.250.000,00	0,85	1.062.500,00
Acreedores a l/p	250.000,00	0,84	210.000,00
Acreedores a c/p	125.000,00	0,84	105.000,00
AA construcciones	50.000,00	0,85	42.500,00
AA elementos transporte	37.500,00	0,85	31.875,00
AA inmovilizado intangible	12.500,00	0,85	10.625,00
Pérdidas y ganancias	462.500,00		392.125,00
Total	4.675.000,00		3.979.625,00

b) Conversión de la cuenta de Pérdidas y ganancias.

De acuerdo con el artículo 56 de las Normas para la Formulación de Cuentas anuales consolidadas, se puede utilizar un tipo de cambio medio, siempre que se pondere debidamente. A efectos de la solución suponemos que el tipo medio anual proporcionado por el enunciado cumple este requisito.

.../...

.../...

Debe	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Consumo de mercaderías	600.000,00	0,88	528.000,00
Gastos de personal	875.000,00	0,88	770.000,00
Amortizaciones	100.000,00	0,85	85.000,00
Otros gastos de explotación	562.500,00	0,88	495.000,00
Gastos financieros	25.000,00	0,88	22.000,00
Rdos. negat. de conversión			17.875,00
Beneficio	462.500,00		392.125,00
Total	2.625.000,00		2.310.000,00

Haber	Importe en \$	Tipo de cambio	Importe en €
Venta de mercaderías	2.625.000,00	0,88	2.310.000,00
Total	2.625.000,00		2.310.000,00

1.4. Información a revelar en la memoria de las cuentas anuales.

De acuerdo con la nota 11.^a sobre el contenido de la Memoria, las empresas deberán revelar la siguiente información relacionada con sus operaciones en moneda extranjera:

1. Importe global de los elementos de activo y pasivo denominados en moneda extranjera, incluyendo un desglose de activos y pasivos más significativos clasificados por monedas. También se indicarán los importes correspondientes a compras, ventas y servicios recibidos y prestados.
2. La empresa revelará la siguiente información:
 - a) El importe de las diferencias de cambio reconocidas en el resultado del ejercicio, presentando por separado las que provienen de transacciones que se han liquidado a lo largo del período de las que están vivas o pendientes de vencimiento a la fecha de cierre del ejercicio, con excepción de las procedentes de los instrumentos financieros que se valoren al valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias.
 - b) Las diferencias de conversión clasificadas como un componente separado del patrimonio neto, dentro del epígrafe «Diferencias de conversión», así como una conciliación entre los importes de estas diferencias al principio y al final del ejercicio.

3. Cuando se haya producido un cambio en la moneda funcional, ya sea de la empresa que informa o de algún negocio significativo en el extranjero, se revelará este hecho, así como la razón de dicho cambio.
4. En el caso excepcional de que la empresa utilice más de una moneda funcional, deberá revelar el importe de los activos, cifra de negocios y resultados que han sido expresados en cada una de esas monedas funcionales.
5. En su caso, la moneda funcional de un negocio en el extranjero cuando sea distinta a la moneda de presentación de las cuentas anuales.
6. Cuando la empresa tenga negocios en el extranjero y estén sometidos a altas tasas de inflación, informará sobre:
 - a) El hecho de que las cuentas anuales, así como las cifras correspondientes a ejercicios anteriores, han sido ajustadas para considerar los cambios en el poder adquisitivo general de la moneda funcional y que, como resultado de ello, están expresadas en la unidad monetaria corriente a la fecha de cierre del ejercicio.
 - b) La identificación y valor del índice general de precios a la fecha de cierre del ejercicio, así como el movimiento del mismo durante el ejercicio corriente y el anterior.

2. IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

2.1. Introducción.

Esta norma es similar a la norma de valoración 15.^a del PGC de 1990, si bien se han añadido nuevos párrafos dedicados fundamentalmente al IVA repercutido y al impuesto general indirecto canario (IGIC). Respecto a este último, el tratamiento contable actual fue desarrollado por el ICAC en la Resolución de 16 de diciembre de 1992, por la que se desarrollan algunos criterios a aplicar para la valoración y registro contable del IGIC.

2.2. Cuentas desarrolladas para la contabilización del IVA.

El borrador del PGC, en su quinta parte, desarrolla las siguientes cuentas para contabilización del IVA:

- 472. Hacienda Pública, IVA soportado.
- 477. Hacienda Pública, IVA repercutido.
- 4700. Hacienda Pública, deudora por IVA.
- 4750. Hacienda Pública, acreedora por IVA.
- 634. Ajustes negativos en la imposición indirecta.

- 6341. Ajustes negativos en IVA de activo corriente.
- 6342. Ajustes negativos en IVA de inversiones.
- 639. Ajustes positivos en la imposición indirecta.
- 6391. Ajustes positivos en IVA de activo corriente.
- 6392. Ajustes positivos en IVA de inversiones.

2.3. IVA soportado.

2.3.1. IVA soportado deducible.

El IVA soportado deducible, es decir, aquel que será recuperable ante la Hacienda Pública será contabilizado en la Hacienda Pública, IVA soportado (472).

EJEMPLO 16:

Se adquieren mercaderías por importe de 1.000 u.m. más IVA al 16%.

1.000	Compras de mercaderías (600)		
160	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
		a Tesorería (57) o Proveedores (400)	1.160
		_____ x _____	

EJEMPLO 17:

Se adquiere una máquina por importe de 3.000 euros más IVA al 16%. Se abona la mitad mediante talón bancario y el resto dentro de tres meses.

3.000	Maquinaria (213)		
480	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
		a Tesorería (57)	1.720
		a Proveedores de inmovili- zados a c/p (523)	1.720
		_____ x _____	

En el caso de que exista una modificación de la operación, bien porque existe una devolución o rebaja posterior de cualquier tipo, el IVA soportado debe minorarse, según establece el artículo 80.2 de la Ley del IVA, modifican la base imponible de la misma.

EJEMPLO 18:

Se adquieren materias primas por importe de 30.000 u.m. más IVA al 16% y con vencimiento de la operación a 90 días. Al cabo de 15 días, se obtiene una rebaja del 25% del importe porque las materias primas no tenían los requisitos de calidad previamente pactados.

- Por la compra:

30.000	Compras de materias primas (601)		
4.800	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
	(30.000 × 16%)		
		a Proveedores (400)	34.800
	_____ x _____		

- Por la rebaja obtenida posteriormente:

8.700	Proveedores (400)		
		a Devoluciones de compras y operaciones similares (608)	7.500
		(30.000 × 25%)	
		a Hacienda Pública, IVA so-	1.200
		portado (472)	
		(7.500 × 16%)	
	_____ x _____		

2.3.2. IVA soportado no deducible.

El IVA soportado no deducible formará parte del precio de adquisición de los activos corrientes y no corrientes, así como de los servicios, que sean objeto de las operaciones gravadas por el impuesto.

EJEMPLO 19:

La sociedad «ALFA», que realiza exclusivamente operaciones sin derecho a deducción, adquiere un ordenador por 1.000 u.m. más el correspondiente IVA. Dado que la sociedad realiza exclusivamente operaciones sin derecho a deducción, el IVA no es deducible.

.../...

.../...

1.160	Equipos para procesos de información (217)	a Tesorería (57)	1.160
		x	

EJEMPLO 20:

La sociedad «BETA», que realiza exclusivamente operaciones con derecho a deducción, adquiere un vehículo turismo para uno de sus directivos por importe de 50.000 u.m. De acuerdo con la legislación fiscal, el IVA deducible solamente es del 50%. En el momento de la compra se abona el 50% de total. El resto se documenta en efectos que se abonará a los 12 y 24 meses respectivamente.

54.000	Elementos de transporte (218)		
4.000	Hacienda Pública, IVA soportado (472)		
	a Tesorería (57)	29.000	
	(58.000 × 50%)		
	a Efectos a pagar a c/p (524)	14.500	
	(58.000 × 25%)		
	a Efectos a pagar a l/p (174)	14.500	
	(58.000 × 25%)		
		x	

EJEMPLO 21:

La sociedad «GAMMA» ha adquirido entradas para un gran premio automovilístico con el objetivo de invitar a sus clientes. El importe satisfecho, excluido el IVA, ha sido de 50.000 u.m., IVA al 16%.

En este caso se trata de un IVA no deducible, por lo que a nivel contable, será mayor importe del gasto.

58.000	Publicidad, propaganda y relaciones públicas (627)		
	a Tesorería (57)	58.000	
		x	

EJEMPLO 22:

La sociedad «ALFA» está sujeta a la regla de prorrata general ya que realiza dos actividades no diferenciadas: el alquiler de vivienda, operación sujeta y exenta y el alquiler de locales comerciales, operación sujeta y no exenta a efectos del IVA. Durante el año 20X1 ha realizado las siguientes operaciones:

1. Ha facturado y cobrado por operaciones de alquiler de viviendas 200.000 u.m.
2. Ha facturado y cobrado por operaciones de alquiler de locales 450.000 u.m.
3. Los gastos relacionados con la explotación del negocio relativos al ejercicio 20X1 han sido de 180.000 más el correspondiente IVA al 16%.
4. Se ha adquirido mobiliario durante el ejercicio por importe de 125.000 más IVA al 16%.
5. La prorrata definitiva del año anterior (20X0) fue del 60%.

En este caso, al estar sometida la empresa a la regla de prorrata general, solamente será deducible el IVA en la parte proporcional de las operaciones que dan derecho a la deducción. Durante el ejercicio se aplicará de forma provisional la prorrata definitiva del año anterior y al cierre del ejercicio se realizará el ajuste correspondiente. Los asientos y cálculos para registrar las operaciones son los siguientes:

- Por los ingresos derivados del alquiler de viviendas, teniendo en cuenta que se trata de una operación exenta:

200.000	Tesorería (57)		
		a Prestaciones de servicio.	200.000
		Alquiler de viviendas (705)	
		x	

- Por los ingresos derivados del alquiler de locales, operación sujeta a IVA (16%):

522.000	Tesorería (57)		
		a Prestaciones de servicios.	450.000
		Alquiler de locales (705)	
		a Hacienda Pública, IVA	72.000
		repercutido (477)	
		(450.000 × 16%)	
		x	

- Por los gastos de explotación:

191.520	Gastos de explotación (6)		
	(180.000 + 180.000 × 16% ×		
	× 40%)		
17.280	Hacienda Pública, IVA		
	soportado (472)		
	(180.000 × 16% × 60%)		
		a Tesorería (57)	208.800
		(180.000 + 180.000 × 16%)	
		x	

.../...

.../...

- Por la adquisición del mobiliario:

133.000	Mobiliario (216)	
	(125.000 + 125.000 × 16% ×	
	× 40%)	
12.000	Hacienda Pública, IVA	
	soportado (472)	
	(125.000 × 16% × 60%)	
	a Tesorería (57)	145.000
	(125.000 + 125.000 × 16%)	
	x	

Al cierre del ejercicio se ajusta el IVA deducido durante el mismo a la prorrata definitiva del año, que determinará multiplicando por 100 el resultante de una fracción en la que figuren:

En el numerador, el importe total, determinado para cada año natural, de las entregas de bienes y prestaciones de servicios que originen el derecho a la deducción, realizadas por el sujeto pasivo en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional o, en su caso, en el sector diferenciado que corresponda.

En el denominador, el importe total, determinado para el mismo período de tiempo, de las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por el sujeto pasivo en el desarrollo de su actividad empresarial o profesional.

$$\text{Prorrata definitiva} = \frac{\text{Operaciones con derecho a deducción}}{\text{Total de operaciones}} \times 100$$
$$\text{Prorrata definitiva 20X1} = \frac{450.000}{200.000 + 450.000} \times 100 = 69,23\% = 70\% ^4$$

Una vez obtenida la prorrata definitiva del año 20X1 se procede a ajustar el IVA deducible del mismo:

IVA deducido en 20X1 (17.280 + 12.000)	39.280
IVA deducible [(125.000 + 180.000) × 16% × 70%]	34.160
Ajuste: Incremento del IVA soportado	5.120
5.120 Hacienda Pública, IVA	
soportado (472)	
a Ajustes positivos en la imposición indirecta (639)	5.120
x	

Sin perjuicio de lo establecido en la norma relativa a cambios en criterios contables, errores y estimaciones contables, no alterarán las valoraciones iniciales las rectificaciones en el importe del IVA soportado no deducible, consecuencia de la regularización derivada de la prorrata definitiva, incluida la regularización por bienes de inversión. Tales rectifi-

.../...

⁴ Según la legislación fiscal el porcentaje objeto en la fracción se redondea al número entero superior.

.../...

caciones se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias como gasto o ingreso, según proceda, salvo que sea de aplicación lo establecido en la norma antes mencionada.

La liquidación del IVA de las operaciones anteriores –suponiendo una liquidación anual– será la siguiente:

72.000	Hacienda Pública, IVA repercutido (477)		
		a Hacienda Pública, IVA soportado (472)	34.400
		a Hacienda Pública acreedora por IVA (4750)	37.600
		x	

2.3.3. Autoconsumo.

En el caso de autoconsumo interno, esto es, producción propia con destino al inmovilizado de la empresa, el IVA no deducible se adicionará al coste de los respectivos activos no corrientes.

EJEMPLO 23:

La sociedad «ALFA», dedicada a la prestación de servicios sanitarios mediante aparatos altamente tecnológicos, ha desarrollado con sus propios medios un nuevo modelo de resonador magnético durante el año 20X1. Según la ficha de producción, los costes asignados al proceso han sido los siguientes:

Materiales y otros aprovisionamientos	20.000
Sueldos	25.000
Tributos no recuperables	1.000
Otros servicios	4.000
TOTAL	50.000

A los importes de los materiales y otros servicios se les debe añadir un IVA del 16%, el cual no es deducible ya que «ALFA» solamente realiza operaciones sin derecho a deducción.

Para la solución de este supuesto se ha de tener en cuenta el artículo 102 de la Ley del IVA (regla de prorrata), el cual en su apartado 2 señala que «los sujetos pasivos podrán deducir íntegramente las cuotas soportadas en las adquisiciones o importaciones debi-nes o en las prestaciones de servicios en la medida en que se destinen a la realización-de los autoconsumos a que se refiere el artículo 9.º, número 1.º, letra c), que tengan por

.../...

.../...

objeto bienes constitutivos de las existencias y de los autoconsumos comprendido en la letra d) del mismo artículo y número de esta Ley».

Por tanto, los asientos para reflejar los gastos asociados al proceso de construcción del inmovilizado serán:

20.000	Compras de otros aprovisionamientos (602)	
25.000	Sueldos y salarios (640)	
1.000	Otros tributos (631)	
4.000	Otros servicios (629)	
3.840	Hacienda Pública, IVA soportado (472)	
	$[(20.000 + 4.000) \times 16\%]$	
	a Tesorería (57)	53.840
	_____ x _____	

Por la activación del equipo y el proceso de autorrepercusión de IVA por el autoconsumo:

58.000	Otras instalaciones (215)	
	$(50.000 + 50.000 \times 16\%)$	
	a Trabajos realizados para el inmovilizado material (731)	50.000
	a Hacienda Pública, IVA repercutido (477)	8.000
	_____ x _____	

Si la sociedad no hubiese estado sometida a regla de prorrata, y por el IVA hubiese sido totalmente deducible, los asientos anteriores se habrían realizado de la siguiente forma:

20.000	Compras de otros aprovisionamientos (602)	
25.000	Sueldos y salarios (640)	
1.000	Otros tributos (631)	
4.000	Otros servicios (629)	
3.840	Hacienda Pública, IVA soportado (472)	
	$[(20.000 + 4.000) \times 16\%]$	
	a Tesorería (57)	53.840
	_____ x _____	
50.000	Otras instalaciones (215)	
	a Trabajos realizados para el inmovilizado material (731)	50.000
	_____ x _____	

2.4. IVA repercutido.

2.4.1. Caso general. Modificaciones de la base imponible.

El IVA repercutido no formará parte del ingreso derivado de las operaciones gravadas por dicho impuesto o del importe neto obtenido en la enajenación o disposición por otra vía en el caso de baja en cuentas de activos no corrientes.

EJEMPLO 24:

Se venden productos terminados por importe de 10.000 u.m. La operación está gravada con un IVA del 16% y su vencimiento es a 90 días.

11.600	Cientes (430)		
		a Ventas de productos terminados (701)	10.000
		a Hacienda Pública, IVA repercutido (477)	1.600
_____		x _____	

EJEMPLO 25:

Una sociedad concede a sus clientes, al cierre del ejercicio, rappels por importe de 20.000 u.m. IVA de la operación: 16%.

En este caso, según el artículo 80.2 de la Ley del IVA, los descuentos y bonificaciones otorgados con posterioridad al momento en que la operación se haya realizado siempre que sean debidamente justificados, modifican la base imponible por lo que habrá que minorar el IVA repercutido.

20.000	Rappels sobre ventas (709)		
3.200	Hacienda Pública, IVA repercutido (477)		
		a Cientes (430)	23.200
_____		x _____	

EJEMPLO 26:

Un cliente nos da 11.600 u.m. procedentes de una venta de productos terminados. Y se le ofrece la posibilidad de realizarle un descuento por pronto pago si nos abona la venta en este momento. El cliente acepta las condiciones.

El apunte contable, como en el caso anterior, implica la modificación de la base imponible del IVA.

1.000	Descuentos sobre ventas por pronto pago (706) (10.000 × 10%)		
160	Hacienda Pública, IVA repercutido (477) (100 × 16%)		
10.440	Tesorería (57) (11.600 – 1.000 – 160)	a Clientes (430)	11.600
		x	

2.4.2. Intereses por aplazamiento.

Desde un punto de vista fiscal el artículo 78 de la Ley del IVA señala que la base imponible del impuesto estará constituida por el importe total de la contraprestación de las operaciones sujetas al mismo procedente del destinatario o de terceras personas. En el apartado 2 de este mismo artículo se dice. «... No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, no se incluirán en la contraprestación los intereses por el aplazamiento en el pago del precio en la parte en que dicho aplazamiento corresponda a un período posterior a la entrega de los bienes o la prestación de los servicios», y más adelante: «A efectos de lo previsto en el párrafo anterior, sólo tendrán la consideración de intereses las retribuciones de las operaciones financieras de aplazamiento o demora en el pago del precio, exentas del impuesto en virtud de lo dispuesto en el artículo 20, apartado uno, número 18.º, letra c), de esta Ley que se haga constar separadamente en la factura emitida por el sujeto pasivo».

Por otro lado, el tratamiento contable de los créditos comerciales está establecido en la norma de valoración 9.ª Instrumentos financieros, la cual, al referirse a los créditos comerciales —son aquellos activos financieros que se originan en la venta de bienes y prestación de servicios—, señala que su valoración inicial se realizará por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el valor de la transacción. Sin embargo, los créditos por operaciones comerciales con vencimiento no superior al año y que no tengan un tipo de interés contractual, podrán valorarse por su valor nominal, cuando el efecto de los flujos de efectivo no sea significativo.

A partir de la exposición anterior se pueden plantear los siguientes ejemplos:

EJEMPLO 27:

Se venden mercaderías el día 1 de abril de 20X1 por importe de 10.500 u.m. El vencimiento de la operación es de 6 meses y se considera que el efecto financiero es insignificante. Los intereses por aplazamiento no figuran desglosados en la factura:

En este caso, el importe del IVA será: $10.500 \times 16\% = 1.680$ y el asiento para registrar la operación es:

12.180	Cientes (430)		
		a Ventas de mercaderías (700)	10.500
		a Hacienda Pública, IVA	1.680
		repercutido (477)	
		x	

EJEMPLO 28:

Se venden productos terminados el 1 de octubre de 20X1 por importe de 10.000 u.m. El vencimiento de la operación es de 6 meses y se aplica unos intereses de 500 u.m. (10% anual), que figuran separadamente en la factura. El IVA de la operación es del 16%.

Inicialmente se reconocerá el ingreso por 10.000 (Valor actualizado) más el IVA de la operación, que según la normativa fiscal se aplicará sobre 10.000 u.m.

11.600	Cientes (430)		
		a Ventas de productos terminados (701)	10.000
		a Hacienda Pública, IVA	1.600
		repercutido (477)	
		x	

A 31 de diciembre de 20X1, procederá reconocer los intereses devengados desde la fecha de la operación –al tener una duración inferior al año, a efectos de solución, se utiliza capitalización simple–.

250	Cientes (430)		
		a Ingresos de créditos (762)	250
		x	

A 1 de abril de 20X2, por el vencimiento de la operación:

12.100	Tesorería (57)		
		a Cientes (430)	11.850
		a Ingresos de créditos (762)	250
		x	

2.5. Impuesto General Indirecto Canario.

Al igual que el IVA, este impuesto se caracteriza por su neutralidad económica, por lo que su tratamiento contable es similar al IVA. Las normas contables de este impuesto fueron desarrolladas por el ICAC en la Resolución de 16 de diciembre de 1992, por la que se desarrollan algunos criterios a aplicar para la valoración y el registro contable del IGIC.

El esquema de funcionamiento del IGIC es muy similar al IVA. Así pues, se produce el devengo de cuotas soportadas en las importaciones, entregas de bienes y prestaciones de servicios que reciban los sujetos pasivos, representando el denominado IGIC soportado que, si cumplen una serie de condiciones exigidas por la normativa, tendrá carácter deducible de las cuotas del citado impuesto que se repercutan en la entrega de bienes o prestaciones de servicios, es decir, IGIC repercutido.

Las cuentas desarrolladas por la mencionada Resolución, para el tratamiento contable del IGIC, son las siguientes:

4707. Hacienda Pública deudor por IGIC.

4757. Hacienda Pública acreedor por IGIC.

4727. IGIC soportado.

4777. IGIC repercutido.

Para los posibles ajustes del impuesto, las cuentas son:

6343. Ajustes negativos en IGIC, de circulante.

6344. Ajustes negativos en IGIC, de inversión.

6393. Ajustes positivos en IGIC, de circulante.

6394. Ajustes positivos en IGIC, de inversión.

EJEMPLO 29:

La sociedad «ALFA, S.L.», que se dedica a la compraventa de artículos de regalo y que tiene su domicilio en Santa Cruz de Tenerife, realiza las siguientes operaciones:

- Compra mercancías por valor de 1.000 u.m. más IGIC al 4%.
- Vende mercancías por importe de 1.500 más IGIC al 4%.
- Liquidada el IGIC correspondiente a las operaciones anteriores, que se ingresa por banco.

.../...

.../...

- Por la compra de las mercancías:

1.000 *Compra de mercaderías
(600)*

40 *Hacienda Pública, IGIC
soportado (4727)*

a *Proveedores (400)* 1.040

_____ x _____

- Por la venta de las mercancías:

1.560 *Clientes (430)*

a *Ventas de mercaderías (700)* 1.500

a *Hacienda Pública, IGIC
repercutido (477)* 60

_____ x _____

- Por la liquidación y pago del IGIC:

60 *Hacienda Pública, IGIC
repercutido (477)*

a *Hacienda Pública, IGIC
soportado (4727)* 40

a *Hacienda Pública, acreedor
por IGIC (4757)* 20

_____ x _____

20 *Hacienda Pública, acreedor
por IGIC (4757)*

a *Tesorería (57)* 20

_____ x _____

ESTUDIO EMPÍRICO DE LA ASOCIACIÓN ENTRE CONCENTRACIÓN ACCIONARIAL Y CARACTERÍSTICAS ECONÓMICO-FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS

FRANCISCO JAVIER JIMENO DE LA MAZA
MERCEDES REDONDO CRISTÓBAL

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Valladolid

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Leandro CAÑIBANO CALVO, don Valentín AZOFRA PALENZUELA, doña Zulima FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, don Jesús LIZCANO ÁLVAREZ, don Ricardo LOZANO ARAGÜES y don Carlos MALLO RODRÍGUEZ.

Extracto:

LA concentración de la propiedad accionarial y su posible influencia sobre el desempeño y los resultados de la empresa se ha constituido en una de las múltiples perspectivas que aborda la investigación relacionada con la temática del gobierno corporativo. La incorporación de esta vertiente de análisis suele atender a la conexión que puede presuponerse entre una mayor o una menor dispersión de la propiedad y la capacidad de supervisión y control sobre la dirección. En este sentido, tales planteamientos remiten a la frecuentemente sugerida separación entre propiedad y gestión que existe en las corporaciones que alcanzan ciertas dimensiones. Bajo este prisma, el presente estudio intenta explorar si se puede evidenciar una conexión entre la estructura accionarial y las características económico-financieras de las empresas, documentando si la mayor o menor dependencia de la compañía respecto a su accionariado puede suponer una influencia significativa sobre el devenir de la firma. La medición del desempeño y de las características que muestra el perfil económico-financiero de las empresas consideradas se realiza a partir de algunos ratios representativos, calculados a partir de la información contable contenida en las cuentas anuales que han de presentar.

Palabras clave: concentración accionarial, ratios y ANOVA.

Sumario

1. Introducción.
2. La influencia de la concentración de la propiedad en el marco de la teoría de la agencia.
3. El papel del consejo de administración y las estructuras de gobierno corporativo.
4. Revisión de la literatura. Antecedentes y estudios previos.
5. Selección y descripción de los datos. Metodología.
 - 5.1. Selección de la muestra.
 - 5.2. Técnicas estadísticas.
6. Análisis de resultados.
7. Conclusiones.

Anexos.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El estudio de la concentración de la propiedad accionarial y su potencial influencia sobre la actuación y los resultados de la empresa puede ser abordado como uno de los múltiples tópicos que se vinculan a la temática del gobierno corporativo. En el marco de dicha materia, esta vertiente de análisis se dirige a contemplar la conexión que puede suponerse entre una mayor o menor dispersión de la propiedad y la capacidad de supervisión y control que se ejerce sobre la dirección, remitiendo, igualmente, y en este sentido, al papel que en una corporación representa el activismo de los accionistas en el ejercicio del gobierno de la empresa. La idea básica a la que aluden las hipótesis de más amplia difusión plantea que la concentración accionarial es un mecanismo espontáneo de supervisión, frente a las escasas posibilidades de control que permite la tenencia de una pequeña participación en el capital de una compañía. Tales proposiciones se articulan, por lo tanto, en torno a los frecuentemente analizados conflictos que surgen en las relaciones entre propiedad y gestión, que en el ámbito financiero se ven exacerbados, en tiempos recientes, por algunas crisis corporativas que han alcanzado notable relevancia social. Bajo este prisma, el presente estudio intenta explorar si se puede evidenciar alguna asociación entre la concentración de la estructura accionarial y las características económico-financieras de las empresas, documentando si la mayor o menor dependencia de la compañía respecto a su accionariado puede suponer una influencia significativa sobre el devenir de la firma. La medición del desempeño y de las características que muestra el perfil económico-financiero de las empresas consideradas se realiza a partir de algunos ratios representativos, calculados a partir de la información contable contenida en las cuentas anuales que han de presentar las corporaciones.

Las diferencias en resultados que puedan derivarse de distintas estructuras de capital, y de la relación entre el recurso a la financiación propia y ajena, se han convertido en tema de estudio tradicional para muchos desarrollos de la literatura contable y financiera, bajo el prisma de uno de los objetivos empresariales clásicos, enunciado como la optimización del valor para los accionistas. También son habituales los planteamientos que se extienden hacia aquellas cuestiones específicas relacionadas con la estructura de propiedad, que encuentran igualmente apoyo en los planteamientos que propone la teoría de la agencia. En este marco, la interpretación en clave de una relación principal-agente, y su proyección sobre la distancia existente entre propiedad y gestión, traducida en términos de reducción o incremento de los costes de agencia que han de asumir los propietarios, sugiere la posibilidad de una asociación entre la concentración de la propiedad y los resultados de la actuación de la empresa, que pueden expresarse a través de sus características económico-financieras y ser aproxima-

da, en consecuencia, con medidas basadas en la información financiera que ha de elaborar y presentar la entidad, de acuerdo con las exigencias a las que se halla sujeta. En esta línea, en lo que se puede entender como ámbito genuinamente contable, resulta frecuente que la clarificación de las relaciones entre algunas de las estructuras básicas de la firma y su desempeño se evalúe mediante indicadores del perfil económico-financiero que tengan en cuenta, además del resultado, otros aspectos adicionales, tales como la capacidad de solvencia que mantiene la empresa o los niveles de endeudamiento que alcanza.

Muchos de los modelos utilizados para el análisis del gobierno corporativo suelen optar entre dos enfoques alternativos (CHARAN, 2005), bien centrándose en las entradas (lo cual remite a que el gobierno se mide por las entradas, procesos y estructuras utilizadas), o bien dirigiendo la atención hacia las salidas (de forma que el gobierno se mediría por el valor que añade). Obviamente, esta consideración de las empresas como una «caja negra», en la cual para el analista externo solamente son visibles las entradas o salidas, conlleva algunas limitaciones si se quieren establecer relaciones causa-efecto que puedan sustentar la conexión entre la concentración o dispersión del accionariado con variables de rentabilidad, solvencia o estructura financiera. Adicionalmente, también se presentan dificultades cuando se considera aisladamente cada factor que incide en que la empresa muestre un determinado perfil económico-financiero, cuya caracterización suele ser la consecuencia de la conjunción de múltiples variables, cuestión ampliamente documentada en la literatura previa, pudiendo citarse como ejemplo de algunas de las más utilizadas el sector de actividad en que se encuadra o las dimensiones de la firma. Es decir, parece difícil a priori asumir racionalmente hipótesis simplistas que supongan que una simple variación de la concentración accionarial provoque un efecto automático sobre la rentabilidad de la firma. Pero, en contrapartida, parece factible asumir que pueda existir una cierta asociación que tenga una lectura estadística, ya que cabe aceptar, desde la racionalidad de los procesos de una organización, que la mayor o menor concentración empresarial incida en la actuación de las empresas. Incluso, desde el plano normativo, la formulación de cuentas consolidadas para los grupos de sociedades ha venido a adoptar convencionalmente como punto de partida la existencia de una unidad de decisión estratégica basándose en presupuestos que se derivan del control accionarial.

Por otro lado, no puede ignorarse que el activismo de la propiedad, entendido como utilización de la capacidad de decisión que otorga la condición de socio o propietario, se transmite a través del órgano de gobierno de las sociedades mercantiles, esto es, al consejo de administración de las sociedades anónimas. Lógicamente, esa capacidad de decisión habitualmente estará muy correlacionada con la proporción que suponga la cuota de capital y con el activismo de otros propietarios. Puesto que uno de los cometidos de los administradores consiste en establecer los objetivos estratégicos de la compañía, la influencia del consejo de administración sobre los resultados de la firma parece indiscutible. De hecho, la relación directa entre las características del consejo de administración y la actuación y los resultados de la empresa ha sido objeto de estudio de muchos trabajos, en el marco del análisis del gobierno corporativo. En consecuencia, la conexión entre desempeño de la firma y concentración accionarial podría encontrar un apoyo en el papel intermedio representado por el consejo de administración.

Teniendo en cuenta tales premisas, el presente trabajo se estructura de la siguiente forma: en primer lugar, se realiza un recorrido por algunas de las líneas teóricas que pueden justificar la exis-

tencia de una asociación entre la concentración o dispersión de la propiedad y las características económico-financieras de la empresa, realizando posteriormente una revisión de la literatura para destacar algunas aportaciones relevantes. A continuación, se expone la metodología que se ha seguido en el estudio empírico, describiendo las circunstancias en que se ha obtenido la muestra y los aspectos más destacables de las técnicas aplicadas. Tras presentar los resultados obtenidos, se discuten los mismos a la luz de los desarrollos previamente expuestos.

2. LA INFLUENCIA DE LA CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD EN EL MARCO DE LA TEORÍA DE LA AGENCIA

La posible vinculación existente entre el desempeño de una firma y el esquema de control al que pueda acomodarse su estructura accionarial encuentra un nexo de enlace en la separación que se produce entre propietarios y gestores, que suele resultar más evidente en el momento en que la organización supera el umbral de unas ciertas dimensiones, necesarias cuando se pretende abordar proyectos de alguna envergadura. Como se ha señalado reiteradamente, esta separación entre propiedad y gestión supone ventajas a considerar, siendo la más visible la especialización de la función gerencial. En contrapartida, un argumento frecuentemente citado remite a que el riesgo de conflictos de intereses se viene a relacionar directamente con la mayor distancia entre propiedad y gestión. Tales conflictos de intereses pueden presentarse también en otro plano, como es el del accionariado y su composición, en la medida en que se manifiesten por la presencia de grupos de accionistas que pueden ejercer una influencia notable sobre la firma, a la par que existan otros que cuenten con escasa significación, como sería el caso, lógicamente, de pequeños inversores con una reducida proporción en el capital, cuyo papel en el poder de decisión concurre a través de un cauce muy estrecho, que es el de la agrupación de intereses comunes. Lógicamente, y de acuerdo con los motivos apuntados, resulta lógico que la distancia entre propiedad y gestión también se encuentre en la raíz de los desarrollos del gobierno corporativo.

La teoría de la agencia, ampliamente empleada para modelar la actuación de las corporaciones modernas, considera a la empresa como un nexo de contratos, donde las relaciones de agencia pueden definirse como el contrato bajo el cual una parte, los agentes, se compromete a llevar a cabo determinadas acciones en beneficio de otra parte, los principales (JENSEN y MECKLING, 1976). El problema de agencia surge cuando los objetivos del principal y el agente entran en colisión, de manera que resulta difícil o costoso para el principal verificar la labor que realiza el agente. Como consecuencia, los conflictos de agencia arrastran unos costes (GAGO, 1996) debidos a la existencia de contratos ineficientes entre las partes. Los costes de agencia surgen por la falta de alineación entre los intereses e incentivos de los distintos agentes y partes que se involucran en la empresa, puesto que todos ellos tienden a maximizar su propio beneficio (en vez de perseguir la maximización del valor de la empresa), pudiéndose presentar, por lo tanto, los conflictos de agencia en diferentes vertientes, según los implicados en cada caso. Precisamente, la información financiera se constituye en uno de los elementos que puede reducir los costes de agencia, en la medida en que el sistema formalizado de información contable cuenta con la capacidad de superar ciertas asimetrías de información que se producen entre el principal y el agente. De hecho, aunque en el medio académico parece asu-

mido plenamente el paradigma utilitarista (que considera como objetivo básico del sistema contable el suministro de información útil para la toma de decisiones), el prisma contractual siempre estuvo presente en el modelo contable bajo el paraguas de la rendición de cuentas. Por otra parte, es cierto que el sistema contable puede atenuar las asimetrías informativas, pero difícilmente las eliminará, debido a la posición que ocupa el gestor, que le permite el acceso a mayor cantidad de información de la que viene a proporcionar la contabilidad externa.

Por lo tanto, la teoría de la agencia puede aportar un marco para sistematizar la influencia que pueden ejercer sobre la actuación de la corporación las relaciones entre estructura de propiedad, órgano de administración y gestores. En otras palabras, puede advertirse la posibilidad de interpretar dicha cuestión como un problema de agencia entre la propiedad, esto es, los accionistas, por una parte, y la dirección, por otra. La separación entre propiedad y control motiva la existencia de conflictos de agencia o de «riesgo moral», por la posibilidad de que el agente (gerencia) persiga objetivos personales contrarios a los intereses del principal (propiedad). De esta manera, y siguiendo a JENSEN y MECKLING (1976), se presentarán problemas de agencia siempre que los propietarios de la empresa no tengan la posesión de la totalidad del capital. A partir de esta situación, el que los directivos dispongan de mayores facilidades para sustituir los intereses de los accionistas por los suyos propios dependerá de una serie de parámetros, pudiendo sugerirse, en un primer acercamiento, factores como el procedimiento de elección del consejo de administración, el nivel de desequilibrio en las asimetrías de información sobre la empresa, la dispersión y concentración que presente el accionariado (materializado en el control de derechos de voto de la compañía) o el grado en que se involucren los principales accionistas en la gestión de la firma. Con esta perspectiva, la eficiencia empresarial dependerá a su vez de la capacidad de establecer contratos eficientes entre las partes implicadas en la organización, esto es, los diferentes principales y agentes (EISENHARDT, 1989). En consecuencia, fundamentado en este razonamiento, se puede contemplar que las diferentes combinaciones de propiedad y control de las empresas afectarían al desarrollo de su actividad. En este sentido, CARNEY y GEDAJLOVIC (2002) indican que las empresas en las que coincide la propiedad y el control hacen un uso más eficiente y flexible de sus recursos financieros.

Así, puede decirse que la teoría de la agencia ofrece argumentos para suponer que la estructura de propiedad juega un papel importante en los conflictos de agencia, desde el punto de vista de su relación con la capacidad de control sobre la dirección. De esta manera, la concentración o dispersión de propiedad, la confluencia de intereses o la existencia de grupos accionariales divergentes, sin posibilidad de que alguno se pueda imponer mayoritariamente, así como los niveles de influencia notable que pueda suponer un accionista de referencia o el activismo de quien controla los derechos de propiedad, se convertirían en factores que han de influir en el devenir de la organización. De forma simplificada, podría suponerse que, en ausencia de mecanismos de protección para los inversores (principalmente, de naturaleza legal), se tenderá a la concentración del capital como mecanismo de defensa ante la pérdida de control que suponen las pequeñas participaciones (SHLEIFER y VISHNY, 1986). También desde la óptica de la agencia puede considerarse una estructura de propiedad concentrada como un mecanismo eficaz para la alineación de los intereses entre propietarios y gestores, ya que los beneficios de ejercer el control se relacionan directamente con la participación en el capital del propietario activo. Sin embargo, del mismo modo, resulta posible encontrar argumentos para entender que la confluencia de derechos de propiedad conlleva una serie de desventajas, por un lado

porque la concentración de poder aparea también costes para el principal accionista e, igualmente, porque puede darse que este aproveche su posición de control para establecer objetivos empresariales acordes a sus intereses, aunque supongan una expropiación de riqueza de los propietarios minoritarios (DÍAZ DÍAZ, 2000).

En consecuencia, bajo los enunciados expuestos subyace la «hipótesis de supervisión de la estructura accionarial», de acuerdo con la cual la concentración del accionariado genera espontáneamente una actuación supervisora de la acción directiva, de manera que favorece la convergencia de intereses entre accionistas y directivos y, por lo tanto, una mayor creación de valor en la empresa (CHEN y STEINER, 1999). Obviamente, la verificación del cumplimiento de la hipótesis enunciada requiere el análisis del equilibrio entre los beneficios y costes derivados de la mayor supervisión. Asimismo, la influencia que la estructura accionarial puede tener sobre la creación de valor se revelará superior cuanto mayores sean los costes de agencia asociados al conflicto de intereses entre propiedad y dirección, argumento que encuentra su base en que la función supervisora reduce tales costes. Lógicamente, si se ha señalado que el problema de agencia aparece cuando no se detenta completamente la propiedad de la empresa, sino una proporción inferior del capital, puede concluirse que la concentración reducirá los problemas de agencia pero nunca los neutralizará absolutamente.

La dispersión de la propiedad trasciende a la supervisión en el ámbito de la empresa en un doble sentido (HART, 1995). En primer término, cuando el control nominal que conceden los derechos de voto de las acciones esté muy disperso, con participaciones poco significativas, la decisión racional de los propietarios consistirá en delegar en el consejo de administración, quien a su vez lo hace en la dirección. Por otro lado, los incentivos para que una participación minoritaria se implique en la supervisión de la gestión son prácticamente inexistentes. En términos propios de la teoría hacendística, la supervisión de la actuación gestora se constituiría en un «bien público» o colectivo (DÍAZ DÍAZ, 2000), pues presenta los rasgos propios de tal condición, en contraposición a un «bien privado». Por un lado, la no rivalidad en su consumo permite que este sea simultáneo, es decir, cuando se lleva a efecto, la actividad de supervisión tiene capacidad de reportar utilidad simultáneamente a dos o más propietarios (al accionista principal o también al minoritario), sin que ninguno de los dos sufra una merma por causa del otro. Por otro lado, no es posible excluir del consumo del bien público a quien no pague su precio. Si el accionista mayoritario sufraga los costes de la supervisión, de sus resultados en forma de rendimiento empresarial se beneficiarán igualmente las participaciones que no hayan contribuido. Puesto que la supervisión implica un coste, surge entonces el problema del «polizón» o *free rider*, accionistas que tratan de aprovecharse de la supervisión realizada por los demás. De ahí que la concentración en la posesión de acciones sea considerada como una forma directa de supervisión de las acciones directivas, puesto que el resultado de ese proceso tiende a eliminar el problema del «polizón», a través de la acumulación de información. El control de la empresa es la llave para que la dirección no distraiga el objetivo de maximizar los beneficios de la empresa. De esta forma, acorde con un planteamiento que se apoya en los términos expuestos, MAUG (1998) resalta el hecho de que la concentración accionarial consigue un óptimo social mayor que el óptimo privado.

La literatura señala que la concentración accionarial puede traducirse en distintos beneficios (DÍAZ DÍAZ, 2000), ya que supone incentivos a la recogida de información y a la supervisión de la

dirección; internaliza completamente el objetivo de maximización del beneficio, alineando intereses de propietarios y gestores y reduciendo el conflicto de objetivos; asegura una visión a largo plazo mediante la estabilidad en la estructura de propiedad y afianza las relaciones de confianza superando problemas de agencia. En cuanto a los costes que se derivan de la concentración de la propiedad, DEMSETZ y LEHN (1985) señalan, por una parte, el mayor riesgo específico que deben soportar los directivos y el resto de accionistas. Asimismo, y por otro lado, otro coste se puede originar como consecuencia de la expropiación de rentas de los accionistas minoritarios, que se producirían porque el propietario que ostenta el control dispone de más información y puede adoptar decisiones favorables a sus intereses, pero contrarias a la maximización del valor de la empresa. Además, aquellas empresas que coticen en mercados pueden soportar costes adicionales, pues las compañías con una elevada concentración accionarial encontrarán una penalización, que recaerá en los principales accionistas que ejercen el control, por la mayor información de que disponen sobre el futuro precio de las acciones, respecto a los accionistas desinformados (MÍNGUEZ y MARTÍN, 2004). Las empresas con una estructura de propiedad más dispersa, lógicamente, presentarán menores asimetrías informativas. Sin embargo, el hecho de que el propio mercado tienda a producir estructuras organizativas más eficientes, junto a la evidencia empírica que avala una generalizada propensión a la concentración, se convierten en argumentos que sugieren que estos costes no son relativamente tan importantes como aquellos derivados de la pérdida de control de la firma.

En consecuencia, resulta posible conjeturar que el mayor o menor grado de concentración accionarial y la confluencia de intereses que pueda suponer un control mayoritario de la empresa se convierten en factores significativos para la creación de valor, lo cual abre el debate sobre la existencia de una estructura óptima de propiedad. Como los beneficios y costes derivados de una mayor supervisión de la empresa repercuten sobre el valor de la empresa, puede asumirse que dicha estructura óptima dependa del equilibrio entre beneficios y costes. No obstante, la simple lógica de la estructura de las modernas corporaciones determina que la eficacia de la concentración accionarial como mecanismo de control de la dirección no se produce directamente, sino que se encuentra condicionada por la disposición del inversor a involucrarse en el ejercicio de la supervisión, lo cual se denomina activismo accionarial (GILLAN y STARKS, 2000; CARLETON *et al.*, 1998). Este activismo puede evidenciarse, asimismo, a través de una agrupación de minoritarios que tuviese como objetivo la consecución de una posición que permita ejercer una mayor influencia. El activismo sería, pues, un componente que reduce los conflictos y los costes de agencia, produciendo consiguientemente efectos sobre el valor de la empresa.

Además, si se acepta que la concentración de la propiedad modula los objetivos de la empresa, esta circunstancia se verá reflejada a través de los instrumentos de medida de tales objetivos, lo cual otorgará visibilidad a la relación causa-efecto entre estructura de propiedad y desempeño de la firma. Cuando la propiedad esté concentrada, los accionistas principales pueden imponer el criterio de maximización del valor, que a su vez repercutirá en el objetivo de crecimiento. Cuando el activismo de los accionistas sea altamente perceptible, ejerciendo un fuerte control sobre el consejo de administración, se puede augurar que predominarán objetivos de maximización de los resultados para el accionista, lo cual debería verse reflejado en indicadores de rentabilidad financiera. Adicionalmente, la concentración accionarial concede mayor poder y, por tanto, mayor probabilidad de que la propiedad intente establecer políticas que supongan una elevada variabilidad del rendimiento, actuación

que a su vez puede influir directamente en la riqueza del gestor, que, de acuerdo con sus intereses, puede perseguir la opción de políticas más conservadoras, actuando de esta forma como freno a los objetivos accionariales. En sentido contrario, la dispersión de la propiedad debilita el control y favorece que el objetivo de la empresa se alinee con los intereses de los directivos, que habitualmente estarán correlacionados con variables tales como las dimensiones corporativas, convencionalmente más sensibles a los propósitos gerenciales.

También se han sugerido argumentos alternativos que permitirían justificar la asociación entre la concentración de la propiedad y ciertos aspectos económico-financieros como el nivel de endeudamiento. Así, se suele apuntar a que una razón para que las empresas con propiedad más concentrada se hallen más endeudadas estribaría en que cuando una firma precise de fondos adicionales para sufragar nuevos proyectos, recurrirá preferiblemente a la deuda, en detrimento de una ampliación de capital que pudiera reducir el control societario. Tal enfoque no considera, obviamente, la existencia legal de derechos preferentes de suscripción a favor de los antiguos accionistas, mecanismo que intenta evitar que el aumento de capital provoque la dilución de las participaciones. En lo que respecta a la preferencia por retener el control de la empresa, tal motivación asume que los accionistas recurren a los fondos disponibles según la discrecionalidad que estos les ofrezcan, que es mayor en el caso de los beneficios retenidos, intermedia para el caso de la deuda, ya que esta implica un cierto grado de monitorización, y menor para el caso de las ampliaciones de capital, ya que estas podrían suponer la entrada de nuevos socios y mayor pérdida de control, planteamiento especialmente aplicable a empresas de menores dimensiones (HAMILTON y FOX, 1998). Por otro lado, no es posible obviar las hipótesis que señalan una relación negativa entre concentración y endeudamiento, puesto que el grado de endeudamiento condiciona los costes de quiebra.

3. EL PAPEL DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y LAS ESTRUCTURAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

Al analizar la existencia de vínculos entre el resultado de la actuación empresarial y el hecho de que en las corporaciones se produzca una separación de propietarios y gestores, una cuestión relevante para encontrar un marco de explicación racionalmente satisfactorio sería la evaluación de la aportación al negocio de cada uno de los grupos implicados, esto es, establecer un balance que muestre la contribución de directivos, la del consejo de administración y la de los accionistas. La influencia de la dirección en la organización parece evidente, como conductor de valor corporativo. La posibilidad de que la propiedad tenga capacidad para contribuir al desempeño de la firma depende, como previamente se ha indicado, y entre otros factores, de su concentración o dispersión, así como del grado en que se involucre en la gestión, esto es, de su activismo. Por otro lado, la naturaleza del consejo de administración, como órgano formal de supervisión y control, ofrece argumentos teóricos indudables para avalar su contribución al valor de la corporación. Además, la conexión de este órgano con la concentración de la propiedad se hace evidente en la medida en que una participación accionarial de control será decisiva para nombrar o cesar a miembros del consejo de administración y, a través de esta vía, la propiedad puede influir indirectamente en la supervisión de la dirección.

Por lo tanto, con el marco institucional vigente, el activismo de la propiedad de la empresa no se va a transmitir directamente a la esfera productiva de la misma, sino que su implicación habitualmente se canalizará a través del control del consejo de administración, que actúa como vínculo formal entre accionistas y gestores. Puesto que los directivos cumplen una función fiduciaria, pero, en correspondencia, son sometidos a monitorización por el consejo de administración, el esquema sitúa a este órgano como un elemento clave para regular tales flujos, en defensa de los intereses de la gestión, frenando posibles excesos de los directivos y contribuyendo asimismo a la creación de valor. Es por ello que se halla ampliamente aceptado que el consejo de administración representa un importante papel en aquellas corporaciones que han alcanzado ciertas dimensiones, en tanto que sobre él recaen las funciones de control y supervisión de los directivos, unido a su carácter instrumental en defensa de los intereses de los accionistas.

Así pues, el consejo de administración se ha convertido en centro de interés hoy en día de numerosos trabajos en el ámbito de la literatura especializada en la temática empresarial, lo cual es explicable al constituirse en pieza clave para el gobierno de las sociedades. De esta forma, en el consejo de administración se reúnen aspectos como el cumplimiento de los principios del gobierno corporativo, el establecimiento de las pautas de transparencia en la información externa e interna que emana de la entidad, así como la coordinación de objetivos y líneas generales de actuación de la sociedad. Lógicamente, y de acuerdo con tales proposiciones, la composición y funcionamiento del consejo de administración han sido motivos preferentes de atención en los informes sobre gobierno corporativo aprobados en los últimos tiempos en muchos países, que se ha acrecentado en la medida en que se han evidenciado importantes fallos funcionales en el consejo de administración de algunas empresas que se han visto inmersas en crisis de cierta relevancia.

De acuerdo con SHLEIFER y VISHNY (1997) el gobierno corporativo se interesa por los medios o mecanismos a través de los cuales aquellos que proveen de recursos financieros a las empresas se aseguran una retribución adecuada para su inversión. La temática del gobierno corporativo, por lo tanto, resulta variada, abordándose cuestiones de carácter general relacionadas con la estructura, los procesos o los mecanismos a través de los cuales es gestionada la compañía, tales como la protección de los derechos de los accionistas, la transparencia informativa o la responsabilidad del consejo de administración. Asimismo, desde la perspectiva de que el gobierno corporativo determina la capacidad de atraer recursos a la empresa, en los últimos tiempos es frecuente encontrar desarrollos que debaten la extensión del buen gobierno hacia el ámbito de las prácticas de responsabilidad social corporativa, con una óptica *stakeholder* (CAÑIBANO, 2004).

Con tales referencias, resulta sencillo advertir cómo las materias relacionadas con el gobierno corporativo remiten en muchas vertientes a la tradicional cuestión de la separación entre propiedad y gestión, por lo cual resulta factible establecer vínculos con el enfoque de agencia. Bajo este prisma, puede entenderse el gobierno corporativo como un cuerpo de principios y reglas que guían y limitan la acción de los directores (MERCIER, 2004), en donde confluyen estructura de propiedad, gestión y grupos de interés. En esta proposición abunda CAÑIBANO (2004), quien señala que «el gobierno de la empresa incluye interrelaciones entre dirección de la compañía, su consejo de administración, sus accionistas y otros grupos de interés». El principal, esto es, los propietarios de la empresa, busca mecanismos para reducir los riesgos de la gestión realizada por el agente, la dirección de la empresa,

quien, a su vez, ha de rendir cuentas de su actuación gerencial, canalizándose fundamentalmente a través de la información financiera.

El buen gobierno corporativo surge, pues, como una preocupación por la defensa de los intereses de aquellos propietarios u otros terceros que se encuentran alejados del centro de poder de las sociedades, separación que incrementa los costes de agencia. A este respecto, podría establecerse como la principal tarea del gobierno corporativo la alineación de intereses de los gestores con los accionistas, desarrollando una serie de mecanismos cuyo objetivo reside en superar la distancia entre propiedad y directivos que se produce en las compañías de gran tamaño, minimizando sus costes asociados. De esta forma, la adopción de mecanismos adecuados de gobierno corporativo y la divulgación voluntaria de estos mecanismos puede reducir los costes de agencia. Lógicamente, en la medida en que estos costes derivan de asimetrías informativas, uno de los mecanismos formalizados para superar este conflicto será la divulgación de información financiera, ya que, cuanto más fiable sea esta, mayor será la reducción de costes de agencia. Además, habida cuenta que el mayor interés para que las compañías adopten prácticas de buen gobierno corporativo surge en los mercados de capitales, se supone que una mejor información financiera deberá influir en cotizaciones y verse reflejada en los precios. Por eso, la calidad de la información contable puede entenderse como una consecuencia natural de la existencia de buenas prácticas de gobierno corporativo, ya que parece razonable esperar que las características de los actores y los mecanismos involucrados en el gobierno de la empresa se acaben reflejando en la información revelada (MONTERREY, 2003).

Hay que reiterar que el gobierno corporativo y las varias dimensiones que entraña se han convertido en un tema de primer orden en la agenda empresarial, generando gran cantidad de literatura científico-técnica. La lista de trabajos inscrita en esta temática es innumerable y múltiples los aspectos que se abordan, entre los cuales estarían las interrelaciones del gobierno corporativo con la estructura de propiedad de la empresa. En este sentido, algunos desarrollos han llegado a plantear la posibilidad de que sea el entorno institucional el que condicione las estructuras de propiedad existentes. De esta forma, si el entorno no regula o no favorece la adopción de prácticas de buen gobierno corporativo que brinden una protección adecuada al pequeño accionista, cabe pensar que se producirá una tendencia a concentrar la propiedad, como alternativa que permita reducir los costes de agencia.

Además, no puede ignorarse que el centro de gravedad de muchos debates que se promueven en torno al buen gobierno reside en la conexión de escándalos financieros con la ausencia de prácticas de gobierno corporativo, así como en la falta de control y supervisión de los consejos de administración sobre actuaciones impropias de los gestores que se manifestaban en buena parte de esos casos (*Enron corp.*, *Worldcom Inc.*, *Global Crossing*, *Adelphia*, *Tyco* o *Parmalat*). La notoria relevancia social que han alcanzado algunas de estas crisis empresariales ha debilitado en gran medida la confianza pública en las estructuras de gobierno corporativo y ha propiciado una corriente favorable a regular más inflexiblemente el funcionamiento los consejos de administración en aras de la protección de terceros. Esta preocupación alcanza incluso al plano institucional, llegando a formular la Presidencia del Consejo Europeo celebrado en 2002 la siguiente declaración: «El buen gobierno de la empresa es fundamental para la eficiencia de la economía. Sus repercusiones sobre la gestión empresarial, la confianza, la inversión y los flujos de capital son bien conocidas. El Consejo alienta

a los estados miembros a que tomen medidas para garantizar la transparencia de la gestión y la contabilidad y a que protejan a los accionistas y otros interesados».

Sin embargo, un buen sistema de gobierno no solamente debe preocuparse por asegurar la defensa de propietarios y su confianza en la información financiera. Adicionalmente a los aspectos mencionados, el gobierno corporativo se ha de centrar en la consideración de aquellos sistemas que generen un mayor valor, desde la hipótesis de que existe un vínculo claro entre el nivel de actuación de la empresa y las prácticas de gobierno seguidas por la misma, ya que una de las misiones del consejo de administración, como se ha indicado previamente, es la definición de los objetivos estratégicos. De hecho, la premisa de que los mecanismos de gobierno corporativo mejoran el desempeño de la empresa y la creación de valor ha sido a menudo contrastada empíricamente (THOMSEN, 2005) y, aunque las conclusiones distan de ser unánimes, en general se muestra una asociación positiva en determinados aspectos, como la composición del consejo o su tamaño. En todo caso, el planteamiento subyacente es que los procesos de gestión, supervisión y control del órgano de administración societario crean valor, pues se encuentra fuertemente arraigada la idea de que empresas bien gestionadas y con sólidas prácticas de gobierno empresarial obtienen mejores resultados que sus competidoras (LÓPEZ PÉREZ *et al.*, 2006). Por otra parte, algunos desarrollos como el que propone CHARAN (2005) establecen una pasarela entre buen gobierno corporativo y ventaja competitiva, haciendo hincapié en que las empresas, para alcanzar sus objetivos, deben cultivar toda fuente de ventaja, incluso la introducción de cambios clave en la sala de juntas. Para justificar que el consejo suponga una ventaja competitiva se han aportado varias explicaciones, que apuntan a las características de los consejeros (en cuanto a experiencia, conocimientos generales o específicos, etc.), de tal manera que SHRADER *et al.* (1991) concluyen que los miembros activos del consejo suponen un importante recurso.

Con el objeto de restaurar esta confianza en los mercados de capitales, las instituciones reguladoras de distintos países han venido adoptando en los últimos tiempos reformas en los mecanismos de gobierno corporativo que afectan a aspectos como estructura, auditoría, responsabilidad o información. La gran distancia existente entre el ámbito de la propiedad y la dirección para aquellas sociedades que llegan a cotizar en los mercados de capitales produce que los desarrollos que se llevan a efecto se enfoquen hacia este contexto. Aunque se habla del marco regulador del gobierno corporativo, ciertamente las intervenciones que mayor visibilidad alcanzan tienen la forma de recomendaciones, pues basta un análisis de sus concreciones para comprobar que se trata de una zona fronteriza con la autonomía de la voluntad y la capacidad de autoorganización que rige el devenir de las sociedades. Dentro de ese margen, los conocidos como códigos de gobierno recogen recomendaciones prácticas y precisas de adopción voluntaria en materia de gobierno corporativo, transparencia financiera y rendición de cuentas ante los accionistas, las cuales se formulan convencionalmente desde el seno de comisiones profesionales de expertos, a menudo por iniciativa institucional. Estos códigos de recomendaciones aparecen como sustitutos de un intervencionismo poco útil en el marco de un sistema económico globalizado. Los principios de buen gobierno que plantean los códigos se derivan de una postura normativa de amplio consenso, pues es fácil comprender que con frecuencia introducen juicios de valor en el área de gestión y administración. No obstante, en función de los diferentes países, se observan diferencias en algunas de las concreciones del gobierno (PEDERSEN y THOMSEN, 1997), explicables desde la adecuación a las características de cada entorno (WHITLEY, 1999), aunque también se aprecia que las estructuras transnacionales de gobierno corporativo con-

fluyen hacia sistemas centrados en los intereses de accionistas, que son tradicionales en el mundo anglosajón (HANSMANN y KRAAKMAN, 2002).

A menudo se suele distinguir entre mecanismos de gobierno corporativo internos y externos. Quizá en los últimos tiempos merece mayor atención el refuerzo de mecanismos de gobierno interno (que incluyen directrices sobre composición, características y reglas de operación) en estructuras de propiedad dispersas, como consecuencia de recientes crisis empresariales en las cuales algunos aspectos internos del gobierno cobraban indudable protagonismo, a lo cual habría que añadir que el desarrollo de mercados financieros condiciona el refuerzo de los mecanismos externos (LUBATKIN *et al.*, 2005).

Así, la composición del consejo de administración se considera un factor importante en la labor supervisora (GEDAJLOVIC y SHAPIRO, 1998), puesto que la estructura del consejo en términos de prestigio o legitimación ha de ser adecuada al entorno si se quiere adquirir una ventaja competitiva. Otro de los aspectos en que se advierte un mayor énfasis es el referente al tamaño, ya que un elevado número de consejeros puede incrementar el control ejercido sobre la dirección, puesto que la diversidad de opiniones y críticas sobre la labor directiva se presupone mayor. Sin embargo, un consejo demasiado numeroso puede dificultar a su vez la comunicación, la coordinación, el procesamiento de información y, en definitiva, todo el proceso de toma de decisiones. Partiendo de este planteamiento, el tamaño del consejo puede ser un determinante del poder de los principales gestores en la empresa. Evidentemente, en un consejo relativamente pequeño, el presidente o el principal ejecutivo puede tener un mayor peso a la hora de la toma de decisiones, circunstancia que puede permitir a los dirigentes llevar a cabo políticas de riesgo que incrementen la posibilidad de una mayor variabilidad de los resultados.

La separación en las grandes compañías entre la figura del presidente y del consejero delegado es otro aspecto de los mecanismos de control en el que los códigos de buen gobierno suelen insistir. Se presume que el hecho de que ambos puestos recaigan en personas distintas incrementará la eficacia por el contrapeso del presidente a la actuación del consejero delegado y, en consecuencia, evitará conflictos de intereses. No obstante, se suele apuntar repetidamente que este mecanismo no sirvió para atajar la muy sonada crisis de la estadounidense *Enron*, compañía en la que ya se daba esta separación de ambas figuras. Por otro lado, son pocas las evidencias empíricas de que la separación contribuya efectivamente al rendimiento de la empresa.

Otro de los aspectos a los que apuntan las reformas para mejorar el gobierno de la empresa es la defensa de un porcentaje de consejeros independientes, independencia entendida respecto del consejero delegado y de la figura del presidente. Así, se supone que una proporción de independientes frente a presiones externas contribuye a la eficiencia y estimula el control, lo cual parece razonable y encajaría también en el esquema de agencia. Sin embargo, la independencia suele generar dificultades de especificación, ya que no se trata de una cualidad absoluta, sino relativa, que se espera en todo caso de un miembro de un consejo de administración, pero imposible de medir *a priori*. Ello conlleva dificultades evidentes para contrastar empíricamente si una cualidad tan subjetiva contribuye a los objetivos de la empresa. Finalmente, y también guardando cierta relación con la independencia de los consejeros, puede señalarse la incidencia que ha tenido en algunas de las reformas del gobierno empre-

sarial la regulación de aquellas situaciones que constituyen conflictos de interés manifiestos entre los miembros del consejo, junto a su situación personal o profesional, y los objetivos de la empresa.

Una última cuestión a destacar es la que indican FORBES y MILLIKEN (1999) relativa a las significativas diferencias que se aprecian entre el gobierno de las pequeñas firmas y el de las grandes empresas. En primer término, las compañías de menores dimensiones tienden a estar menos diversificadas, no tienen gran complejidad estructural y los aspectos formales a los que están sujetos son sustancialmente diferentes en aspectos clave. Un factor adicional radica en que, a menores dimensiones, más factible resulta la aparición de la figura del emprendedor, con relativamente poca experiencia de gestión. La evidencia empírica muestra que, los consejos de administración de empresas de pequeño tamaño son también reducidos, más concentrados y suelen contar con representación directa de la propiedad, de forma que las funciones de control se ven disminuidas porque las responsabilidades de gestión recaen directamente en accionistas. Asimismo, otra cuestión que conviene apuntar se relaciona con la idea de que el tamaño y la antigüedad del órgano de administración tienen una relación negativa con el desempeño de la organización (HAMBRICK y FINKELSTEIN, 1987).

4. REVISIÓN DE LA LITERATURA. ANTECEDENTES Y ESTUDIOS PREVIOS

Las conclusiones de la literatura revisada no se muestran determinantes respecto al papel que representa la concentración o la dispersión de la propiedad en los resultados y en las características económico-financieras de las empresas. Algunas investigaciones corroboran la hipótesis de que la presencia de accionistas principales con elevado grado de control contribuye positivamente al rendimiento empresarial. Otros trabajos no evidencian relación significativa entre la concentración de la propiedad y los resultados, pudiendo en este caso asociarse a la falta de un vínculo directo o bien ser atribuido a la falta de un activismo supervisor. Para interpretar adecuadamente tales divergencias, también hay que tener en cuenta la diversidad metodológica, puesto que las investigaciones cuyo ámbito de observación se dirige a compañías que cotizan utilizan a menudo medidas de mercado, las cuales, obviamente, no pueden ser empleadas cuando el análisis se extiende al resto de firmas.

Cuando se utilizan indicadores basados en magnitudes contables, complementariamente surge una incertidumbre a considerar, relacionada con la vinculación que puede darse entre la información financiera que suministra la empresa y la estructura de propiedad. Al establecerse el cálculo de los ratios sobre dicha información financiera, las diferencias resultantes pudieran estar ocasionadas no tanto por el distinto perfil económico-financiero de cada firma, sino originarse, al menos en un cierto grado, por la diversidad de prácticas contables, lo cual puede estar asociado, a su vez, a una mayor concentración o dispersión del control accionarial. Como se ha indicado previamente, la motivación se fundamenta en que los conflictos de intereses generan costes de agencia (GAGO, 1996). Las empresas tienden a divulgar mayor información como una forma de reducir estos costes, por lo cual la estructura de propiedad puede influir en el nivel de revelación de información. De acuerdo con WATTS y ZIMMERMAN (1986), la teoría de la agencia predice que las prácticas contables variarán entre las empresas dependiendo de la naturaleza de los costes de la agencia. Asimismo, estos autores afirman también que los costes de la agencia dependen de la cantidad de acciones en poder de los directivos,

pues dicho aspecto limita la divergencia de intereses entre el principal y el agente. Sin embargo, cabe decir que tampoco hay consenso en la literatura acerca del grado de influencia que puede ejercer la propiedad sobre la revelación de información financiera. Así, RAFFOURNIER (1995) y DEPOERS (2000) no encuentran relación entre la estructura accionarial y la extensión de información. Por su parte, HOSSAIN *et al.* (1994) sostienen que el nivel de información esta inversamente relacionada con el porcentaje de los accionistas principales.

En cuanto a la relación directa que la estructura de propiedad puede suponer sobre los rendimientos o las características de la empresa, también los desarrollos más frecuentes se refieren a la teoría de la agencia. Diferentes estudios se articulan en torno a la influencia de la concentración de la propiedad (SHLEIFER y VISHNY, 1986; LEECH y LEAHY, 1991), en la identidad del propietario principal (THOMSEN y PEDERSEN, 2000) o en la participación accionarial de los gestores (ADAMS *et al.*, 2003). En general, la mayor parte de los resultados muestra un efecto no significativo de las diversas medidas de concentración sobre el valor de la compañía. DEMSETZ y LEHN (1985) analizan la rentabilidad financiera utilizando la relación entre beneficio neto y valor contable de los fondos propios para empresas de Estados Unidos, obteniendo evidencia de que la concentración accionarial no es significativa en los resultados de la empresa. Adicionalmente, algunas investigaciones contrastan la posibilidad de que exista una influencia no lineal de la concentración accionarial en el valor de la empresa (MÍNGUEZ, 2006). De hecho, autores como ALCHIAN y WOODWARD (1988) o GALVE y SALAS (1993, 1995 y 1997) cuestionan el hecho de que la confluencia de propiedad y control elimine los problemas de agencia, y que, por lo tanto, tenga efectos directos sobre la rentabilidad.

Uno de los esquemas a los que más frecuentemente se acude como caso particular de estructura de propiedad concentrada es el de la empresa familiar, constituyéndose en una línea analítica con entidad propia, aunque con la limitación de cierta falta de consenso sobre los contornos de esta tipología. A lo largo de los últimos años son varios los análisis de las características distintivas de las empresas familiares, en lo que a sus particularidades económicas y financieras se refiere (SCHULZE *et al.*, 2003), alcanzando conclusiones de diferente signo respecto a las diferencias entre empresas familiares y no familiares. GALVE y SALAS (1993) estudian la función de rentabilidad de la empresa familiar en función del tamaño de la misma y del tipo de control que se ejerce. Su trabajo concluye que el mantenimiento del control de la empresa dentro del grupo familiar, y de forma más acusada cuando es mayoritario, puede limitar el crecimiento, lo cual resulta posiblemente explicable por la concentración de riesgos que se produce en el patrimonio familiar. En contrapartida, parece evidenciarse una relación positiva entre el control mayoritario y la eficiencia, en contraposición a una situación de dispersión.

En cuanto a la posición financiera de la empresa familiar, AGRAWAL y NAGARAJAN (1990) analizan una muestra de empresas norteamericanas, relacionando el hecho de que aquellas que no disponen de endeudamiento a largo plazo y tienen mayores niveles de liquidez poseen un mayor porcentaje de accionistas entre sus directivos. En esta misma línea, MISHRA y MCCONAUGHY (1999) comprueban la relación entre nivel de endeudamiento y el riesgo de perder el control de la empresa, obteniendo como resultado que las empresas familiares están menos apalancadas y poseen un menor potencial de crecimiento. DONCKELS y FRÖHLICH (1991) apuntan a la diferencia en la formulación de los objetivos básicos de estas organizaciones, en las que predominan aspectos como la supervivencia

del negocio o la independencia financiera, por encima del crecimiento, la mejora del desempeño y la rentabilidad financiera. La aversión a la pérdida de control de la propiedad condiciona en muchas ocasiones el crecimiento de la empresa, ya que puede resultar necesario acudir a otras fuentes de financiación, opción que en muchos no es ni siquiera barajada por la dirección.

En los últimos tiempos son frecuentes los estudios referidos a la influencia que puedan ejercer las prácticas de gobierno corporativo o la composición de los consejos de administración sobre los rendimientos y la valoración de la empresa, y que en algunos casos se extienden hacia otras características económico-financieras de las empresas. Así, en primera instancia, OTTEN *et al.* (2006) analizan los cambios en el gobierno corporativo en países con mercados de capitales más desarrollados, concluyendo que la estructura de propiedad predominante influye en la difusión de las prácticas de gobierno. Profundizando en la relación entre variables de gobierno y los resultados, la revisión que realizan DALTON *et al.* (1998, 1999) encuentra escasas evidencias empíricas de una conexión directa. En el trabajo de NORIA *et al.* (2003) se concluye que las medidas de gobierno corporativo propuestas en Estados Unidos durante los últimos años carecen de impacto en la rentabilidad de las empresas a largo plazo. En lo que se refiere al caso español, la influencia del consejo de administración sobre el rendimiento es estudiada por MELLE (1998).

La mayor parte de la evidencia empírica pone de manifiesto una relación negativa entre el tamaño del consejo y el valor de la empresa, como es el caso de KINI *et al.* (1995) en el mercado norteamericano, o MÍNGUEZ y MARTÍN (2003) para el español. El trabajo de BAYSINGER y BUTLER (1985) contrasta la relación entre la proporción de consejeros independientes y rentabilidad, encontrando que las compañías que cuentan con más independientes superan en rentabilidad a otras firmas, sin que parezca necesaria una mayoría de independientes en el consejo de administración para asegurar mayor rentabilidad. HERMALIN y WEISBACH (1991) comparan el porcentaje de independientes con la q de TOBIN, concluyendo que no puede apreciarse relación entre ambas variables. Por el contrario, YERMACK (1996), BHAGAT y BLACK (1999), así como AGRAWAL y KNOEBER (1996), encuentran correlación negativa entre la q de TOBIN y la proporción de independientes en la firma. BHAGAT y BLACK (2000) tampoco encuentran vinculación entre retornos a largo plazo de mercado e independencia del consejo, si bien ROSENSTEIN y WYATT (1990) encuentran un ligero incremento cuando una compañía incorpora un consejero independiente adicional. MACAVOY y MILLSTEIN (1999) encuentran resultados mixtos, con períodos en los que parece que la influencia de la independencia resulta irrelevante. BYRD y HICKMAN (1992) afirman que las empresas que efectúan una oferta pública de adquisición y en las que los directores independientes suponen al menos la mitad del consejo tienen mayores rentabilidades anormales. Por último, se puede señalar que ADAMS *et al.* (2003) plantean la hipótesis de que distintas variables relacionadas con el poder del consejero delegado podrían influir en la variabilidad de los resultados de las empresas para el mercado norteamericano, obteniendo resultados significativos para algunas de ellas.

5. SELECCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS. METODOLOGÍA

Con el objeto de analizar si la concentración de la propiedad puede entenderse asociada de forma significativa a las diferencias en la actuación de las firmas, midiendo esta a través de ratios conta-

bles, se ha optado por la aplicación de distintas técnicas estadísticas a una serie de variables que resulten representativas de las características económico-financieras básicas de una muestra de empresas. A tal efecto, se ha procedido a la recopilación de datos que corresponden a un conjunto de empresas españolas para el período 2001-2005, ambos ejercicios inclusive. La información ha sido obtenida de la base de datos SABI, suministrada por *Informa y Bureau van Dijk*, de acuerdo con las especificaciones que se señalarán a continuación y que se establecieron tras analizar los objetivos de la investigación y la disponibilidad de información al respecto que podía facilitar el banco de datos con el que se ha trabajado. Una vez extraídos los datos precisos, para la medición de las características económico-financieras de cada una de las empresas que finalmente integraron la muestra, se calcularon algunos ratios básicos, puesto que, como es sobradamente conocido, esta técnica constituye el instrumento más comúnmente utilizado en el ámbito del análisis de la información financiera.

5.1. Selección de la muestra.

La selección de la muestra, a partir de la información disponible que suministraba la base de datos, se realizó con una serie de criterios cuya motivación se expone seguidamente.

- Se excluyeron aquellas sociedades cotizadas en Bolsa, con la intención de que la muestra fuese lo más homogénea posible, de cara a los contrastes estadísticos univariantes que se pretendían, entendiendo, como suele resultar usual en bastantes trabajos, que el acceso a los mercados de capitales podía constituir una característica diferencial importante.
- Se eliminaron sociedades atípicas, de forma que solamente se seleccionaron aquellas que se encontraban activas al final del período considerado.
- Los datos contables que se han utilizado para el cálculo de los ratios corresponden a los contenidos en las cuentas anuales individuales. Se desecharon aquellas sociedades con omisiones de información para las cuales no se contaba con datos que permitiesen calcular dichos ratios en todos los años del período estudiado o que no estuviesen referidos en cada uno de los ejercicios al año completo.
- Para asegurar que la información contable tuviese unos requisitos mínimos de fiabilidad, se desecharon aquellas sociedades que para el período contemplado no tuviesen disponible el informe de auditoría, o bien su resultado hubiese sido denegado o desfavorable. Solamente se consideraban, por lo tanto, informes de auditoría aprobados o con salvedades.
- Se ha restringido la selección a aquellas empresas cuya forma jurídica fuese la de sociedad anónima. El motivo se fundamenta en la importancia que tiene el consejo de administración, debido a sus funciones de supervisión y control de la dirección, para explicar la asociación entre la concentración o dispersión del accionariado y las características económico-financieras de la empresa. En el caso de las sociedades limitadas, fórmula jurídica que predomina en el conjunto empresarial que conforma el banco de datos, las connotaciones de los administradores puede entenderse que sean diferentes, aunque solamente sea por la presunción de una mayor cercanía entre propiedad y gestión.

- La muestra se ha ordenado conforme a los ingresos de explotación del último ejercicio considerado (2005), referencia empleada como representativa de las dimensiones de las firmas. Aunque dicho criterio pueda no resultar completamente satisfactorio, el tamaño no ha sido contemplado como una variable nuclear en el análisis, sino que su consideración se ha realizado en el sentido de que las empresas fueran lo menos heterogéneas posibles dentro de la variable de clasificación principal, construida a partir del indicador de concentración de la propiedad.

Sobre la muestra resultante de la aplicación de estos criterios se realizó un proceso de depuración técnica que condujese a que los datos fuesen consistentes, lo cual produjo una reducción de observaciones al suprimir aquellas que no superaban unos mínimos. A partir de los datos base que se mantenían tras el proceso de depuración, se han elaborado cuatro variables de carácter cuantitativo, cada una de ellas correspondiente al resultado de los ratios básicos calculados sobre magnitudes contenidas en las cuentas anuales. La formulación de los ratios empleados ha sido la siguiente:

Rentabilidad económica = Resultado del ejercicio / Total activo

Rentabilidad financiera = Resultado del ejercicio / Fondos propios

Endeudamiento = Exigible total / Pasivo total

Liquidez = Activo circulante / Pasivo circulante

Asimismo, se ha procedido a construir una variable cualitativa, asociada a la concentración de propiedad, también de acuerdo con la información suministrada por la fuente de datos SABI. Tras un análisis de las posibilidades que se ofrecían con la utilización de la medida de la concentración accionarial facilitada, y en función de los criterios que seguidamente se comentarán, se ha optado por trabajar con tres grupos de clasificación, por entender que era la solución más satisfactoria, en términos de coherencia interna en cada agrupación y de disparidad frente a cada uno de los otros dos grupos. La concentración accionarial se ha contemplado a través del llamado «*Indicador de independencia BvDEP*» que asigna el proveedor de la base de datos a cada empresa, en función de las características que se observan en la propiedad, de acuerdo con la información que se encuentre disponible en cada caso y en función de una serie de criterios que se basan en los datos sobre el accionariado. Así, en primer término, en el banco de datos hay determinados accionistas que se designan genéricamente, sin una identificación singular, y que, a falta de consignación del nombre, figuran con una etiqueta para cada colectivo, de forma que no son considerados como razonablemente capacitados para ejercitar sus facultades de voto conjuntamente. En consecuencia, este tipo de accionistas se excluyen de los criterios que permiten componer el indicador de independencia. Sobre la información que se presenta para el resto de accionistas identificados, se construyen indicadores de independencia BvDEP se designan como «A», «B», «C», «D» y «U».

El indicador «A» se aplica a las empresas con accionistas conocidos, donde ninguno mantiene una proporción directa o total que suponga más del 25%. Hay que reiterar que se excluyen a aquellos cuya identificación sea colectiva, como previamente se ha mencionado, es decir, la identificación ha de ser nominal. En consecuencia, en la terminología BvDEP, las empresas de tipo «A» se consideran como «empresas independientes», es decir, las que se consideran con la máxima independencia res-

pecto a su accionariado. Dentro de las sociedades que se catalogan como «A», se realizan distinciones de acuerdo con el criterio del número de accionistas que estén identificados. Así, «A+» son sociedades con seis o más accionistas identificados de porcentaje de propiedad conocido, «A» sociedades con cuatro o cinco accionistas identificados y «A-» sociedades con uno a tres accionistas identificados. En estos tres casos, se supone que la probabilidad de que exista algún accionista con porcentaje de propiedad de más del 25% es menor cuanto mayor es el número de accionistas conocidos, siendo de esta forma más seguro el grado de independencia de la sociedad, ya que, cuantos más accionistas de referencia tenga una sociedad, más difícil será que uno de ellos ejerza un control efectivo sobre esta. La calificación «A+» se atribuye también a empresas «A» en las cuales la suma de los porcentajes accionariales, todos inferiores a 25%, es superior a 75%. También se asigna una calificación «A-» a las sociedades que se indican en alguna fuente de información (que puede ser la memoria de las cuentas anuales u otra) como «propietario final» o matriz de otra sociedad, incluso aunque no cumplan los anteriores criterios. Como puede deducirse, las calificaciones «+» o «-» no se refieren a grados de independencia mayores o menores, sino al grado de fiabilidad atribuido al indicador.

El indicador «B» se aplica a las sociedades en las que ningún accionista registrado posee el 50% o más del capital social y con uno o más accionistas con un porcentaje de propiedad de más del 25%. Se califican a su vez como «B+», «B» o «B-», de acuerdo con los mismos criterios especificados para el indicador «A». La calificación «B+» se atribuye también a empresas «B» en las cuales la suma de los porcentajes accionariales de todas categorías de accionistas es superior al 50%. Esto implica que la empresa seguramente no cumple los criterios para ser de tipo «C», ya que no puede tener un accionista desconocido con una proporción superior al 50%.

El indicador «C» se aplica a las empresas con un accionista registrado que mantiene un porcentaje de propiedad total o total calculado superior a 50%, obviamente, excluyendo las referencias a los tres accionistas «colectivos» señalados. También se asigna el indicador «C» a una sociedad si alguna fuente de información indica que tiene una matriz, incluso si su porcentaje de participación no es conocido. La calificación «C+» se atribuye también a empresas «B» en las cuales la suma de los vínculos de los accionistas directos (con todas las categorías de accionistas incluidas) es superior a 50%. Esto supone que la empresa seguramente no cumple los criterios para ser de tipo «D», ya que no puede tener un accionista directo desconocido con una proporción superior al 50%.

El indicador «D» se aplica a cualquier empresa con un accionista conocido (con exclusión de los tres tipos «colectivos» antes mencionados) con un porcentaje de propiedad directo superior al 50%.

El indicador «U» se atribuye a las empresas que tienen un grado desconocido de independencia respecto de su accionariado, aplicándose a las empresas que no se incluyen en las categorías «A», «B», «C» o «D».

Así pues, esta clasificación en función del «Indicador de independencia BvDEP» ha servido de punto de partida para construir una variable representativa de la estructura accionarial de cada empresa que pudiese ser utilizada en el análisis estadístico. Así, en primer término, para seleccionar los casos que integran la muestra, se desecharon todas aquellas empresas cuyo indicador fuese «U», es decir, en las que no puede determinarse su grado de dependencia. De los cuatro tipos restantes, se

observa que en la categoría «C» se incluye un escaso número de empresas. Puesto que resulta conveniente trabajar con el mayor número de observaciones que permitan los datos con los que se cuenta, de cara a que las conclusiones alcancen relevancia estadística, derivada de la ley de los grandes números, se ha optado por incluir a las empresas del tipo «C» junto a las de otra categoría cuyo perfil pueda considerarse más próximo, en términos de interpretación del indicador construido. Por ello se han agrupado los casos correspondientes a las tipologías «C» y «D», que serían las compañías con mayor dependencia de su accionariado, o si se quiere, en las que la propiedad se encontraría más concentrada. De hecho, la categoría «D» era la que mayor número de empresas de la muestra integraba, lo cual resulta indicativo de la elevada concentración accionarial de las empresas y, por tanto, del elevado poder que tienen los socios mayoritarios o significativos. Este hecho resulta consistente con la evidencia empírica que señala que en España resulta habitual que las empresas tengan estructuras de propiedad concentradas, como pone de manifiesto el estudio de la Fundación de Estudios Financieros (2003). Por lo tanto, finalmente se ha trabajado con tres grupos en la muestra que corresponden a tres categorías: «A», «B» y la que se ha identificado como «C-D».

Para analizar la muestra, la técnica estadística que se pretende utilizar con carácter preferente, si las circunstancias lo permiten y se cumplen las hipótesis necesarias, sería el contraste paramétrico ANOVA de un factor, dada su potencia superior frente a las posibilidades que ofrecen las técnicas no paramétricas. El factor sería el índice de independencia BvDEP, como medida de la concentración accionarial. A su vez, el análisis resultará más consistente si la muestra es balanceada, es decir, cada grupo de clasificación del factor contiene igual número de casos. Con el objeto de que sea balanceado, se considera el nivel del factor que tenga menor número de casos, que en esta ocasión sería el «A», con 231 observaciones completas, desechando del resto de agrupaciones aquellos supuestos que excediesen de esta cifra, de tal manera que el conjunto de la muestra comprendería el triple de dicha cantidad, es decir, 693 empresas.

En consecuencia, si se quiere que la muestra sea balanceada habría que reducir las observaciones de las categorías «B» y «C-D» hasta tener igual número de empresas en cada uno de los tres segmentos. Para que la eliminación se realizase en términos de homogeneidad, se ha optado por ordenar a las empresas conforme a ingresos de explotación, entendiendo que esta era una de las posibles variables representativas del tamaño empresarial. Hay que tener presente que, en la literatura sobre ratios contables, y como fácilmente puede comprobarse, tamaño y sector de actividad son los dos factores que con mayor frecuencia se asocian al perfil económico-financiero, aunque los resultados no siempre sean concluyentes respecto a la existencia de una relación directa. Una vez ordenada la muestra, cada vez que aparecía una empresa cuyo indicador de independencia BvDEP era «A», se integraba en la muestra final a la más próxima del grupo «B» y a la más próxima del grupo «C-D», contando a partir de la referencia del grupo «A» y en la secuencia en que se había consignado la ordenación.

5.2. Técnicas estadísticas.

Una vez seleccionadas las empresas que constituyen la muestra, para cada una de ellas se cuenta con una variable cualitativa, el indicador de concentración de la propiedad, que va a constituir el factor en el modelo planteado y presenta tres niveles, así como con cuatro variables de partida cuan-

titativas (cada uno de los ratios calculados) sin perjuicio de que, como se indicará seguidamente, sea preciso realizar algunas transformaciones para adecuar sus propiedades estadísticas. Sobre esta base, se plantea la utilización como técnica de análisis del Análisis de la Varianza (ANOVA) de un factor, con el objeto de evaluar si resultan estadísticamente significativas las diferencias observadas en los valores promedio entre los diferentes niveles establecidos de acuerdo con los indicadores de concentración de propiedad, para cada una de las variables, consideradas de forma individualizada. Dicho test es una prueba paramétrica que permite estudiar la influencia de una variable independiente o factor (A_i) tratada como variable cualitativa, sobre una variable dependiente cuantitativa (Y_{ij}). Si se cumplen las hipótesis del modelo, se realizan diversos análisis por separado para cada una de las variables cuantitativas consideradas, de tal forma que en cada análisis solo se estudia la influencia de una única variable dependiente, lo cual implica que la influencia del resto de variables dependientes se engloba en el componente aleatorio o error experimental (E_{ij}). De esta forma, se pueden descomponer los valores de la variable de la siguiente forma, donde U es una constante independiente del factor A_i :

$$Y_{ij} = U + A_i + E_{ij}$$

Por lo tanto, se pretende estudiar si el valor de la variable dependiente, el ratio económico-financiero o, en su caso, el producto de sus transformaciones, viene condicionado por el nivel de la variable independiente, esto es, la concentración de la propiedad utilizando un modelo ANOVA de efectos fijos de un solo factor, y equilibrado, dado que el número de observaciones en cada una de los niveles es el mismo. Este método es quizás el más adecuado cuando se pretende contrastar la igualdad de medias correspondientes a varias poblaciones normales y homogéneas en sus varianzas. Las principales limitaciones vendrían dadas por el incumplimiento de estos requisitos relativos a la hipótesis de la normalidad de las distribuciones de las variables consideradas y a la homogeneidad de las varianzas. Algunos autores consideran que el incumplimiento de la hipótesis de homoscedasticidad puede afectar a los contrastes del análisis de la varianza cuando la razón de los tamaños muestrales es mayor que dos (URIEL, 1995). Ahora bien, el diseño balanceado cuenta dos ventajas, la primera es que la potencia de la prueba es máxima si las muestras tienen el mismo tamaño. Adicionalmente, la otra ventaja es que el procedimiento de prueba es relativamente insensible a alejamientos pequeños de la hipótesis de varianzas iguales si los tamaños de las pruebas son los mismos. En todo caso, la verificación de la condición de homoscedasticidad se puede efectuar a través del estadístico de Levene. Por otro lado, diversos autores apuntan que el incumplimiento de la condición de normalidad tiene una mayor repercusión en la consistencia de los resultados de la técnica. No obstante, en virtud del Teorema central del límite, aun en ausencia de normalidad, los contrastes paramétricos sobre la media podrían mostrar cierta robustez cuando la muestra fuese lo suficientemente grande, como es el caso que nos ocupa.

En cuanto a las características de las distribuciones de los ratios contables, son numerosas las aportaciones que señalan las dificultades que presentan para su consideración como variables en ciertos análisis estadísticos. De acuerdo con GARCÍA-AYUSO (1995), salvo que se analice una muestra de empresas pertenecientes al mismo sector de actividad, cabe considerar los siguientes aspectos: ausencia de proporcionalidad entre numerador y denominador, existencia de heteroscedasticidad en los residuos de las regresiones, ausencia de normalidad en la distribución de los residuos e incapacidad

dad de neutralizar el efecto distorsión del tamaño. Por otro lado, se ha demostrado que los ratios no son, al contrario de una suposición muy extendida, deflatores perfectos del tamaño de la empresa cuando las distribuciones están alejadas de la normalidad, aunque precisamente, una de las principales razones para el empleo de ratios como alternativa a las cifras contables reside en controlar el efecto de las dimensiones de la empresa. Los principales resultados que obtienen los estudios empíricos indican que la distribución estadística de la mayor parte de los ratios contables no se ajusta a una ley normal (GARCÍA-AYUSO, 1995), desprendiéndose patrones claramente diferenciales respecto a la rentabilidad, endeudamiento, liquidez o beneficios.

Dada la existencia de asimetría, curtosis y observaciones extremas, EZZAMEL *et al.* (1987) plantean acercar estas distribuciones a la normalidad mediante la realización de diversas transformaciones en las distribuciones originales de los ratios o también eliminando valores extremos. Lo que se pretende es introducir algún procedimiento que permita que los ratios, aun conservando sus propiedades, se acerquen a las exigencias que requiere la aplicación de algunas técnicas de análisis. La evidencia empírica nos demuestra que, en general, los ratios contables van a mostrar, en la mayor parte de los casos, un grado de asimetría positiva importante. Las transformaciones de los valores de los ratios para favorecer la normalidad más utilizada han sido la logarítmica, la raíz cuadrada y la raíz cúbica. Dichas transformaciones minoran la dispersión y neutralizan las asimetrías, aunque no siempre conducen a un ajuste a la normalidad. Sin embargo, sobre el tipo de transformación a practicar, como señalan BEDINGFELD *et al.* (1985), no existe una regla común para todos los casos, ya que la elección estará condicionada, ante todo, por el tipo de asimetría que presente cada ratio, si bien se constata que transformaciones más fuertes que la logarítmica casi nunca van a producir buenos resultados. La logarítmica y la raíz cuadrada no se podrían emplear para aquellos ratios que, como las rentabilidades, presenten valores negativos, por lo que si se ha de optar por ellas, sería necesario adicionar una constante, con el objeto de desplazar los valores de la muestra para que todos sean positivos. Sin embargo, estas transformaciones solo han resultado significativas para determinados ratios, siendo la transformación adecuada diferente para cada uno de ellos (GARCÍA-AYUSO, 1995).

Cuando el rechazo de las hipótesis de normalidad y homogeneidad de varianzas lleve a descartar, con carácter general, la utilización de procedimientos paramétricos para hacer comparaciones entre grupos, existe la posibilidad de recurrir al test no paramétrico de KRUSKAL-WALLIS, que, sin precisar de la exigencia del cumplimiento de tales hipótesis, permite valorar la existencia de diferencias entre los niveles para cada una de las variables consideradas, pudiendo determinar las medianas significativamente diferentes a través de la observación de los gráficos de caja y bigotes.

6. ANÁLISIS DE RESULTADOS

En primer término, para cada empresa perteneciente a la muestra se ha procedido al cálculo de los resultados de los ratios elegidos correspondientes a varios ejercicios económicos, contemplando un período de cinco años (2001 a 2005, ambos inclusive). Así, se intenta disminuir la influencia que pudiera tener una variable coyuntural en un ejercicio determinado a la hora de efectuar la inter-

pretación de dichos resultados (MERIC *et al.*, 2002). Asimismo, se ha calculado el promedio para el conjunto de los cinco ejercicios, para contar con un indicador a un plazo más largo que el del horizonte anual de cada ejercicio económico. De esta forma, se presentan en el anexo I los estadísticos descriptivos básicos para cada uno de los tres niveles del factor «concentración del accionariado», que serían «A» (más disperso), «B» (intermedia) y «CD» (mayor concentración). La representación gráfica de los diagramas de caja en el anexo II da una idea sobre la variabilidad de las distribuciones, alertando sobre la representatividad del promedio. Como puede observarse, para cada uno de los ratios, el rango que se representa gráficamente es distinto de un ejercicio a otro, acorde con los valores máximos y mínimos que alcanza en el período, exceptuando el caso del ratio del endeudamiento, que, por su construcción, queda acotado a un recorrido entre cero y cien. Puede observarse, al menos visualmente, una cierta coherencia a lo largo de los ejercicios para cada ratio entre el perfil gráfico de cada uno de los niveles. No obstante, dado que en la representación de la liquidez se observa la existencia de valores muy extremos, correspondientes sobre todo a empresas con elevados niveles, parece conveniente realizar un análisis más detallado eliminando dichos valores extremos de la presentación gráfica, con el objeto de que su visualización facilite una aproximación a la coherencia entre ejercicios de la mayor parte de las observaciones.

La ausencia de normalidad se intuye con el examen de los estadísticos descriptivos y de los gráficos de caja y bigotes. La asimetría y el apuntamiento distinto al de la normalidad se pueden evidenciar también representando las distribuciones de los ratios en cada ejercicio y la distribución del promedio para el período 2001-2005. La realización de contrastes reafirma que la asimetría y curtosis estandarizadas están fuera de los rangos que permitirían asumir significativamente la hipótesis de normalidad en los tres niveles. Este hecho requiere la transformación de los datos si se pretende aplicar la técnica ANOVA. Para ver qué transformación puede resultar adecuada, conviene precisar la forma de cada ratio, que vendrá condicionada por su formulación, de manera que, por ejemplo, los valores del endeudamiento quedan acotados entre cero y cien, mientras que la asimetría del ratio de liquidez se determina porque no puede presentar valores negativos a la vez que existen valores extremos con niveles muy elevados. Tras efectuar distintas pruebas, se ha procedido a la transformación de la raíz cúbica, al comprobar que mejoraba los resultados en cuanto a aproximación a la normalidad para dos de los ratios empleados (rentabilidad económica y rentabilidad financiera).

No obstante, hay que señalar que, a pesar de la transformación, sigue sin poder aceptarse en ningún ejercicio ni para ningún promedio la hipótesis de distribución normal de los ratios. Sin embargo, también hay que destacar que, para el caso de las rentabilidades, la transformación ha mejorado considerablemente la simetría, presentando los distintos niveles una distribución de perfil similar en cuanto a características de simetría o curtosis. En estos ratios de rentabilidad económica y rentabilidad financiera, en cuanto a la homogeneidad de varianzas, la transformación cumple las condiciones en todos los años y en el promedio de homogeneidad de varianza. Los contrastes de varianza que se consignan en el anexo III comprueban la hipótesis nula de que la desviación típica de cada variable dentro de cada uno de los tres niveles del factor sea la misma. De particular interés resultan los tres p-valores que se indican, ya que, cuando el menor sea igual o superior a 0,05, no hay diferencia estadísticamente significativa entre las desviaciones típicas para un nivel de confianza del 95%. De no ser así, se estaría infringiendo una de las asunciones del análisis de la varianza.

Con el apoyo de la herramienta informática *Statgraphics*, se ha procedido a efectuar un análisis ANOVA de un factor y tres niveles sobre la muestra balanceada, para cada una de las variables de rentabilidad separadamente, realizando previamente una transformación cúbica de los ratios que tienda a producir asimetría negativa. Como la transformación mejoraba, pero no permitía una idoneidad de condiciones, complementariamente se ofrecen los resultados del test de KRUSKAL-WALLIS, prueba no paramétrica que no requiere esos requisitos, pero que posee menos robustez que el análisis de la varianza y otras pruebas paramétricas.

El análisis de la varianza queda recogido en el anexo IV. El test *F* en la tabla ANOVA comprueba si hay diferencia significativa entre las medias, y en el caso de que la haya, los test de rangos múltiples indican las medias que son significativamente diferentes. La tabla ANOVA descompone la varianza de cada variable en dos componentes, un componente entre grupos y otro dentro de los grupos. El *F*-ratio es el cociente de la estimación entre grupos y la estimación intragrupos. Cuando el *p*-valor del test *F* sea inferior a 0,05, hay diferencias estadísticamente significativas entre las medias de la variable de un grupo a otro del factor para un nivel de confianza del 95%. Además de la media para cada nivel, se consigna el error estándar de cada media, que es la medida de su variabilidad en la muestra. El error estándar es el resultado de dividir la desviación típica agrupada por la raíz cuadrada del número de observaciones de cada nivel. Asimismo, se muestra el intervalo que incluye cada media, basado en el procedimiento de menores diferencias significativas de FISHER (LSD), construido de forma que, si dos medias son iguales, sus intervalos se solaparían el 95% de las veces. En los test de rangos múltiples, estos intervalos se utilizan para determinar las medias que son significativamente diferentes entre sí. A continuación se aplica un procedimiento de comparación múltiple para determinar las medias significativamente diferentes entre sí, mostrando la diferencia estimada entre cada par de medias. En las columnas de la tabla en la que se presentan los resultados se identifican los grupos homogéneos, según la alineación del signo «X», que indicaría que hay un grupo de medias entre las cuales no hay diferencias estadísticamente significativas. La interpretación del procedimiento de las menores diferencias significativas de FISHER (LSD), que es el que se ha utilizado, indicaría que hay un 5% de riesgo de considerar cada par de medias como significativamente diferentes cuando la diferencia real sea igual a cero.

En contrapartida, en la liquidez y en el endeudamiento, para ninguno de los períodos objeto de estudio, se ha considerado que los resultados del cálculo de la raíz cúbica mejorasen suficientemente las propiedades estadísticas de sus distribuciones. Por ello, sobre sus transformaciones se ha aplicado solamente el test de KRUSKAL-WALLIS al no requerir este contraste condiciones tan exigentes, aunque la consistencia de sus conclusiones pueda resultar menos robusta. El test de KRUSKAL-WALLIS prueba la hipótesis nula de igualdad de medianas de las variables dentro de cada uno de los tres niveles del factor. Los datos de todos los niveles primero se ordenan de menor a mayor, calculando el rango medio para los datos en cada nivel. Si el *p*-valor es superior o igual a 0,05, no hay diferencia estadísticamente significativa entre las medianas a un nivel de confianza del 95%, mientras que, cuando sea inferior, se acepta que existe diferencia. Para determinar cuáles son las medianas significativamente diferentes, una opción es la observación de los gráficos de caja y bigotes. Los resultados de los test de KRUSKAL-WALLIS para las transformaciones de todos los ratios calculados se exponen en el anexo V.

Por lo que se refiere a la transformación del ratio de rentabilidad económica, el análisis ANOVA para los diferentes ejercicios, complementado con el test de KRUSKAL-WALLIS, permite extraer algu-

nas conclusiones. Se aprecian diferencias para 2005 y para 2004, en ambos ejercicios entre dos niveles, que serían el «A» y el «CD», es decir, se puede interpretar que en cuanto a rentabilidad económica, son diferentes las empresas cuya propiedad es más dispersa de aquellas que es más concentrada. En el resto de ejercicios analizados, es decir, 2003, 2002 y 2001, así como en el promedio del período, no se aprecian diferencias significativas entre los niveles. En conclusión, la evidencia sería débil, ya que solamente se aprecia para dos ejercicios del período y entre los dos niveles extremos en cuanto a concentración accionarial de los tres estudiados.

También el análisis de la varianza se ha considerado para la transformación de la raíz cúbica de la rentabilidad financiera, complementado asimismo con el contraste no paramétrico de KRUSKAL-WALLIS. Las diferencias entre niveles para esta variable son mayores, así como su evolución entre los ejercicios del período de análisis. En 2005, el grupo «A» es significativamente diferente a «B» y también «A» se estimaría diferente en cuanto a rentabilidad financiera respecto a «CD». En el ejercicio 2004, el grupo «A» es significativamente diferente a «CD» y, a su vez, «CD» se estimaría diferente en cuanto a rentabilidad financiera a «B», por lo que se concluiría que el bloque homogéneo en este período lo conformarían las sociedades de accionariado más disperso conjuntamente con las sociedades de concentración intermedia. En 2003 no hay diferencias entre niveles del factor. En 2002 solamente se aprecian entre «A» y «CD». En 2001 se puede observar una situación como la de 2005, es decir, «A» resulta distinto de «B» y «A» también diferente de «CD». Para el promedio del período, el nivel «CD» se considera distinto de «A» y también «CD» se estimaría diferente de «B», constituyendo un bloque homogéneo en este caso «A» y «B», sociedades más dispersas y de concentración intermedia. A la luz de tales resultados, cabe referir que las fuertes discrepancias para cada período de tiempo estudiado no permiten inferir una tendencia que pudiese concluir que la concentración o dispersión influya de manera consistente en la rentabilidad financiera, aunque aparezcan diferencias entre niveles.

Al infringir considerablemente las asunciones precisas para efectuar el análisis de varianza, a la transformada de la liquidez se le ha aplicado únicamente KRUSKAL-WALLIS. De la observación de los resultados se puede indicar que para 2005 «A» se muestra diferente de «B» y también «A» sería diferente de «CD». En 2004 solamente se podía estimar esta diferencia de «A» con «CD», esto es, entre los niveles más distantes de los tres escogidos en cuanto a concentración accionarial. En 2003 no hay diferencias significativas. En 2002 y 2001 se aprecian diferencias entre «A» y «CD». Para el promedio de los cinco ejercicios, «A» se muestra diferente a «B» y, asimismo, «A» resultaría diferente de «CD». En conjunto, con estos resultados sí que parece factible interpretar que la concentración del accionariado se pueda asociar a diferencias en liquidez, ya que estas aparecen frecuentemente en las empresas «A» respecto a las del nivel «CD» y también en algún período resulta significativa la distancia frente a las del nivel «B».

Con idéntico fundamento al procedimiento llevado a cabo con el ratio de liquidez, se ha considerado solamente el test no paramétrico de KRUSKAL-WALLIS para la transformada del endeudamiento. La similitud de resultados que se pueden observar para distintos períodos parece evidente, puesto que en 2005, 2004 y 2001, hay diferencias significativas del nivel «A» con «B» y también de «A» con «CD». En 2003 y 2002 y en el promedio de los ejercicios, además de «A» con «B» y de «A» con «CD», hay diferencias significativas entre los niveles «B» y «CD», es decir, todos serían

heterogéneos entre sí respecto del nivel de endeudamiento. En este sentido, podría afirmarse, observándose los diagramas gráficos de caja y bigotes, que la concentración accionarial está relacionada con el endeudamiento: a mayor concentración, más endeudamiento.

7. CONCLUSIONES

El objeto del presente trabajo residía en contrastar si el grado de concentración o de dispersión accionarial puede tener una asociación con las características económico-financieras de las empresas. Para ello se ha obtenido una muestra balanceada de empresas, diferenciando cada una según su adscripción a tres niveles que indicaban mayor concentración, mayor dispersión o un grado intermedio. Posteriormente, se han calculado cuatro ratios básicos a partir de la información de las cuentas anuales de varios ejercicios correspondientes al período 2001-2005, adicionalmente al promedio del ratio para ese período. Estos ratios eran representativos de la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera, la liquidez y el endeudamiento. A continuación, se han analizado las propiedades estadísticas de la distribución de cada ratio para ver la aptitud de cara a efectuar contrastes paramétricos. Tras una transformación, se han mejorado las posibilidades de aplicación de la técnica ANOVA sobre los ratios de rentabilidad económica y rentabilidad financiera. Complementariamente, y para reforzar la consistencia de los resultados, se ha aplicado el contraste no paramétrico de KRUSKAL-WALLIS, cuyas condiciones son menos exigentes. Para los ratios de endeudamiento y de liquidez se ha realizado solamente este último test sobre una transformación de las variables originales, habida cuenta de las dificultades para asumir las hipótesis de adecuación que delimitan la pertinencia del análisis de la varianza.

Las conclusiones que se han extraído de los resultados de los análisis y pruebas efectuados permiten observar diferencias en algunos períodos entre los niveles del factor estudiado, lo cual remite a la existencia de una asociación entre las características económico-financieras y la concentración de la propiedad. Sin embargo, la evidencia resulta débil para la rentabilidad económica, pues apenas se manifiesta en dos ejercicios y se puede estimar significativa entre dos de los niveles, el correspondiente a las firmas de accionariado más concentrado y a las de accionariado más disperso. Tampoco parecen consistentes las variaciones entre niveles de concentración de la propiedad para la rentabilidad financiera, pues la disparidad de resultados entre ejercicios sugiere la presencia de otra variable explicativa que no se ha contemplado en el modelo. Otra de las consecuencias de los resultados obtenidos que pueden enunciarse es que, aunque la potencia de los contrastes estadísticos utilizados en la transformada del ratio de liquidez obligue a tomar con cautela las conclusiones, las empresas con mayor dispersión tenderían a presentar valores más altos de liquidez. Asimismo, los contrastes no paramétricos sobre la transformada del ratio de endeudamiento revelan cierta consistencia en la relación directa, de forma que, a mayor concentración, más endeudamiento.

ANEXO I: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA DISTRIBUCIÓN DE LOS RATIOS

RENTABILIDAD ECONÓMICA

Ejercicio	Niveles del factor	Frecuencia	Media	Varianza	Desviación típica	Mínimo	Máximo	Rango	Asimetría tipificada	Curtosis tipificada
2005	A	231	3,84719	19,3356	4,39722	-16,64	21,47	38,11	2,29664	13,3294
	B	231	4,95935	39,5964	6,29257	-11,88	39,94	51,82	12,2196	22,421
	CD	231	5,21061	27,6179	5,25527	-6,49	32,73	39,22	9,81192	12,5328
	Total	693	4,67238	29,1181	5,39612	-16,64	39,94	56,58	17,6832	36,3074
2004	A	231	3,7829	17,5342	4,18738	-6,78	32,26	39,04	11,391	28,5951
	B	231	4,78801	32,8993	5,7358	-14,91	30,06	44,97	7,28058	11,4295
	CD	231	5,12186	22,9173	4,78721	-7,76	20,74	28,5	4,56768	1,99199
	Total	693	4,56426	24,7039	4,9703	-14,91	32,26	47,17	13,1936	21,358
2003	A	231	4,20719	19,6447	4,43223	-4,7	25,46	30,16	7,60725	8,19666
	B	231	4,76723	35,7607	5,98002	-8,38	37,01	45,39	13,5119	24,9511
	CD	231	5,11775	33,8002	5,8138	-16,26	38,01	54,27	6,61635	15,249
	Total	693	4,69739	29,7901	5,45803	-16,26	38,01	54,27	17,5464	34,8305
2002	A	231	3,95208	20,6973	4,54943	-10,36	25,3	35,66	6,07799	9,57627
	B	231	5,09701	40,465	6,36121	-9,5	36,65	46,15	12,2209	18,982
	CD	231	5,07628	36,2944	6,02448	-13,16	29,79	42,95	8,70537	11,7708
	Total	693	4,70846	32,6782	5,71649	-13,16	36,65	49,81	17,9895	29,403
2001	A	231	3,95069	25,2767	5,02759	-31,93	19,86	51,79	-6,28616	37,5316
	B	231	5,54697	38,6624	6,21791	-15,86	38,96	54,82	8,05082	13,3227
	CD	231	5,12498	36,3044	6,02531	-6,55	36	42,55	12,0931	18,7339
	Total	693	4,87421	33,7747	5,8116	-31,93	38,96	70,89	11,6635	37,0881
Promedio cinco ejercicios	A	231	3,94801	12,6437	3,5558	-4,348	20,766	25,114	7,41442	6,51734
	B	231	5,03171	25,9465	5,09377	-4,248	30,32	34,568	11,5066	17,6892
	CD	231	5,13029	21,9197	4,68185	-6,562	24,886	31,448	7,40711	5,98305
	Total	693	4,70334	20,399	4,51652	-6,562	30,32	36,882	17,1996	24,114

RENTABILIDAD FINANCIERA

Ejercicio	Niveles del factor	Frecuencia	Media	Varianza	Desviación típica	Mínimo	Máximo	Rango	Asimetría tipificada	Curtosis tipificada
2005	A	231	9,59203	151,806	12,321	-82,4	56,68	139,08	-8,27478	45,1819
	B	231	12,8519	191,615	13,8425	-72,07	84,2	156,27	0,716041	27,862
	CD	231	16,0925	184,219	13,5727	-17,17	75,75	92,92	5,64039	5,03518
	Total	693	12,8455	182,425	13,5065	-82,4	84,2	166,6	0,581877	41,3183
2004	A	231	9,13268	93,9914	9,69492	-28,49	76,65	105,14	8,44751	36,4892
	B	231	11,5244	203,186	14,2543	-62,77	51,66	114,43	-4,14299	14,1507
	CD	231	16,091	230,957	15,1973	-59,38	76,84	136,22	-1,65179	15,3851
	Total	693	12,2494	183,881	13,5603	-62,77	76,84	139,61	-0,353952	29,1864
2003	A	231	10,5144	124,862	11,1742	-44,43	63,78	108,21	3,29387	15,6148
	B	231	11,6824	240,888	15,5206	-84,26	74,64	158,9	-7,51615	32,1544
	CD	231	15,7156	412,46	20,3091	-78,71	102,96	181,67	0,424498	20,3402
	Total	693	12,6375	263,626	16,2366	-84,26	102,96	187,22	-0,707261	49,0546
2002	A	231	10,2948	134,52	11,5983	-35,91	58,23	94,14	3,03269	11,8296
	B	231	12,1389	249,195	15,7859	-79,75	64,1	143,85	-8,24562	32,0254
	CD	231	15,9617	314,228	17,7265	-34,61	99,75	134,36	7,52794	14,9994
	Total	693	12,7985	237,553	15,4127	-79,75	99,75	179,5	3,68594	41,3464
2001	A	231	10,1261	140,97	11,8731	-62,63	42,59	105,22	-7,27264	24,3139
	B	231	14,3369	223,62	14,9539	-45,79	65,57	111,36	1,20286	9,62185
	CD	231	17,2504	365,989	19,1308	-52,78	111,96	164,74	7,41332	16,6737
	Total	693	13,9045	251,387	15,8552	-62,63	111,96	174,59	8,39474	34,738
Promedio cinco ejercicios	A	231	9,93201	72,2884	8,50226	-17,224	43,972	61,196	4,21925	7,17457
	B	231	12,5069	126,489	11,2467	-42,304	47,682	89,986	-0,162338	9,44545
	CD	231	16,2222	165,322	12,8578	-20,12	60,532	80,652	4,11763	4,54067
	Total	693	12,8871	127,692	11,3001	-42,304	60,532	102,836	6,59443	13,7449

LIQUIDEZ

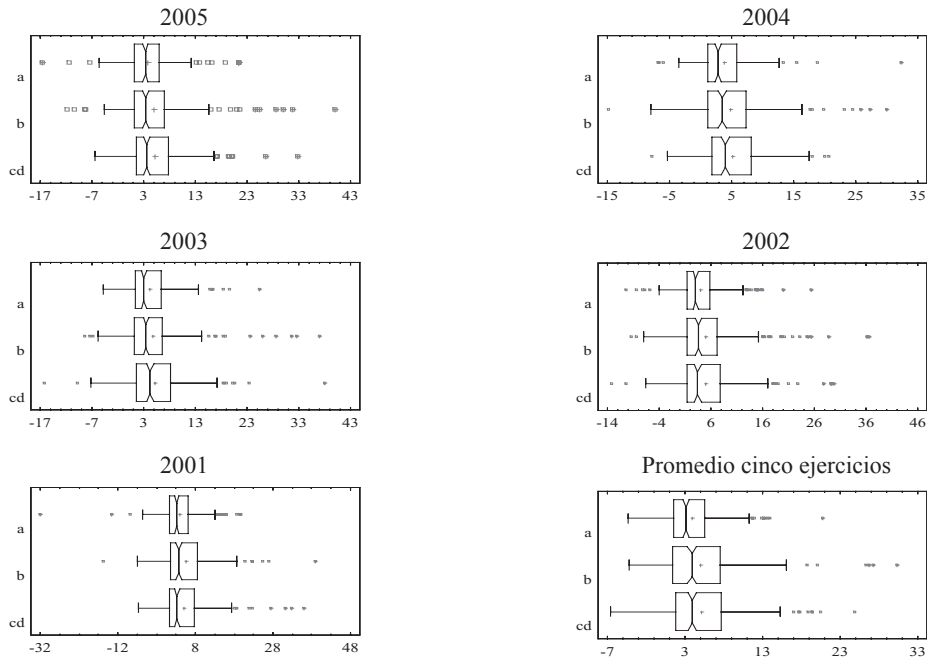
Ejercicio	Niveles del factor	Frecuencia	Media	Varianza	Desviación típica	Mínimo	Máximo	Rango	Asimetría tipificada	Curtosis tipificada
2005	A	231	2,42169	76,9745	8,77351	0,07	132,68	132,61	89,1601	663,337
	B	231	1,59126	2,0854	1,44409	0,21	14,73	14,52	33,8978	123,979
	CD	231	1,72035	24,542	4,95399	0,12	75,35	75,23	89,4744	666,276
	Total	693	1,9111	34,5675	5,87941	0,07	132,68	132,61	202,29	2091,86
2004	A	231	1,81766	2,64592	1,62663	0,15	12,78	12,63	20,6438	44,2014
	B	231	1,56957	2,25777	1,50259	0,02	19,38	19,36	48,5381	268,203
	CD	231	1,69662	24,1953	4,91887	0,15	75,21	75,06	90,8729	681,315
	Total	693	1,69462	9,6819	3,11158	0,02	75,21	75,19	210,32	2435,26
2003	A	231	1,7419	3,67189	1,91622	0,21	22,47	22,26	41,4212	194,444
	B	231	1,57745	2,46668	1,57057	0,32	19,77	19,45	49,7471	260,51
	CD	231	1,61896	12,2073	3,49389	0,14	53,22	53,08	87,7315	649,33
	Total	693	1,6461	6,10249	2,47032	0,14	53,22	53,08	160,34	1539,16
2002	A	231	1,92355	6,34177	2,51829	0,2	26,83	26,63	35,7648	140,973
	B	231	1,54238	1,19279	1,09215	0,21	11,45	11,24	27,7524	98,9315
	CD	231	1,66268	24,6693	4,96682	0,15	75,72	75,57	90,0261	672,586
	Total	693	1,73059	10,7278	3,27534	0,15	75,72	75,57	189,841	2055,17
2001	A	231	2,9187	232,823	15,2585	0,15	223,36	223,21	83,969	597,658
	B	231	1,48879	1,07766	1,03811	0,06	10,37	10,31	27,2386	87,5678
	CD	231	1,68489	14,4095	3,79598	0,12	57,09	56,97	85,0658	620,234
	Total	693	2,02339	82,9373	9,10699	0,06	223,36	223,3	232,48	2745,88
Promedio cinco ejercicios	A	231	2,1647	17,4679	4,17946	0,314	47,634	47,32	50,4418	236,237
	B	231	1,55389	1,47574	1,2148	0,174	14,478	14,304	38,0061	176,668
	CD	231	1,68489	19,368	4,40091	0,136	67,318	67,182	90,2991	675,485
	Total	693	1,80116	12,8027	3,57808	0,136	67,318	67,182	143,906	1133,91

ENDEUDAMIENTO

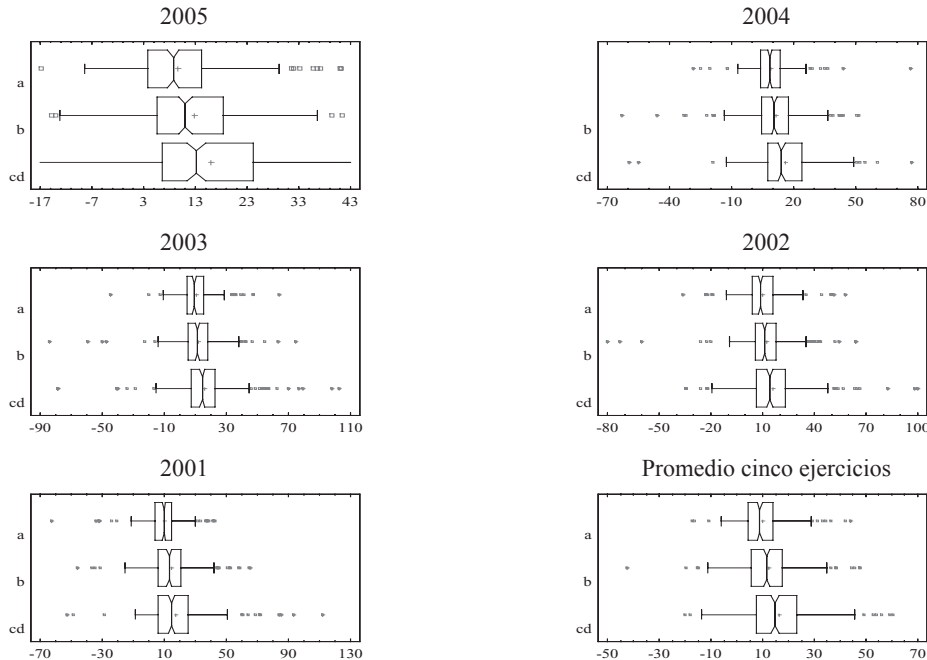
Ejercicio	Niveles del factor	Frecuencia	Media	Varianza	Desviación típica	Mínimo	Máximo	Rango	Asimetría tipificada	Curtosis tipificada
2005	A	231	56,7498	595,916	24,4114	0,27	97,82	97,55	-2,75747	-2,48331
	B	231	61,864	456,362	21,3626	5,96	97,01	91,05	-3,64296	-1,6214
	CD	231	65,0564	422,50	20,5549	13,09	99,08	85,99	-2,54071	-2,40587
	Total	693	61,2234	501,894	22,403	0,27	99,08	98,81	-5,7042	-3,06174
2004	A	231	56,5063	587,199	24,2322	2,61	96,65	94,04	-2,67207	-2,5758
	B	231	61,6894	459,697	21,4405	3,13	97,07	93,94	-3,685	-1,58001
	CD	231	65,4097	401,409	20,0352	13,38	99,04	85,66	-2,69981	-1,96507
	Total	693	61,2018	494,723	22,2424	2,61	99,04	96,43	-5,82983	-2,89012
2003	A	231	56,6363	546,133	23,3695	3,56	96,98	93,42	-2,43594	-2,43785
	B	231	61,56	461,378	21,4797	3,09	96,06	92,97	-3,53406	-1,54692
	CD	231	65,6087	425,628	20,6308	12,83	99,03	86,2	-2,92105	-2,21123
	Total	693	61,2684	489,812	22,1317	3,09	99,03	95,94	-5,39378	-3,22744
2002	A	231	57,2743	582,616	24,1374	3,67	96,24	92,57	-3,09272	-2,13704
	B	231	61,6632	468,342	21,6412	5,05	96,27	91,22	-3,39905	-1,901
	CD	231	66,6988	412,789	20,3172	5,77	99,76	93,99	-3,74861	-1,14768
	Total	693	61,8788	501,354	22,3909	3,67	99,76	96,09	-6,33235	-2,5168
2001	A	231	57,6749	579,777	24,0786	0,45	96,23	95,78	-2,85432	-2,32349
	B	231	62,5946	457,979	21,4004	4,67	99,14	94,47	-3,73092	-1,29718
	CD	231	66,6477	422,839	20,563	4,77	99,63	94,86	-3,8706	-0,602958
	Total	693	62,3057	498,938	22,3369	0,45	99,63	99,18	-6,34931	-2,27646
Promedio cinco ejercicios	A	231	56,9683	544,963	23,3445	4,72	96,396	91,676	-2,75507	-2,38598
	B	231	61,8742	427,863	20,6848	4,38	95,694	91,314	-3,41194	-1,85893
	CD	231	65,8843	379,846	19,4896	12,7	99,028	86,328	-2,95703	-1,77425
	Total	693	61,5756	462,9	21,5151	4,38	99,028	94,648	-5,81951	-2,8315

ANEXO II: GRÁFICO DE CAJA Y BIGOTES

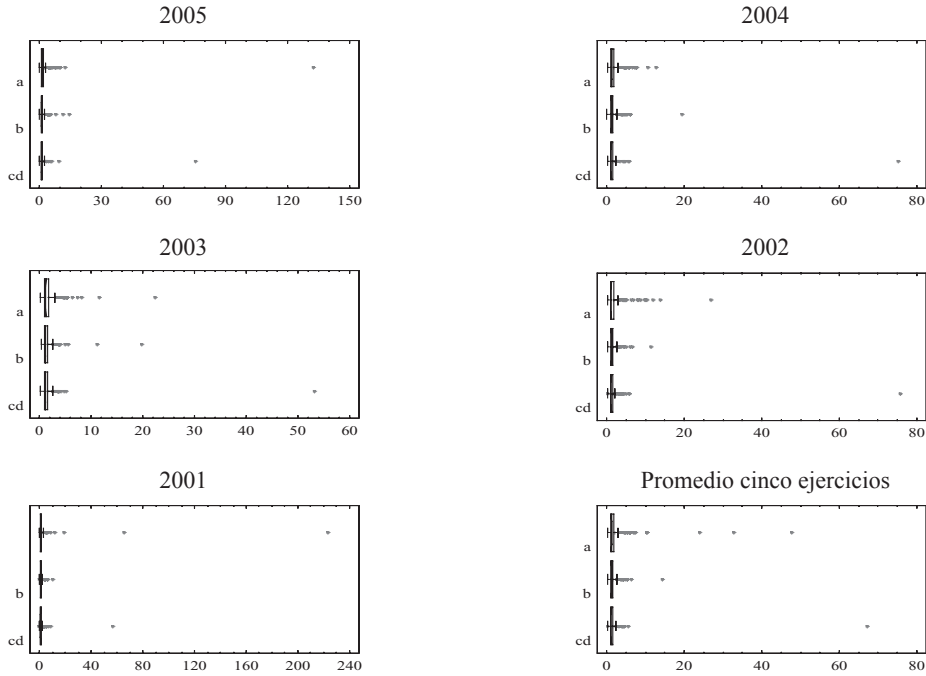
RENTABILIDAD ECONÓMICA



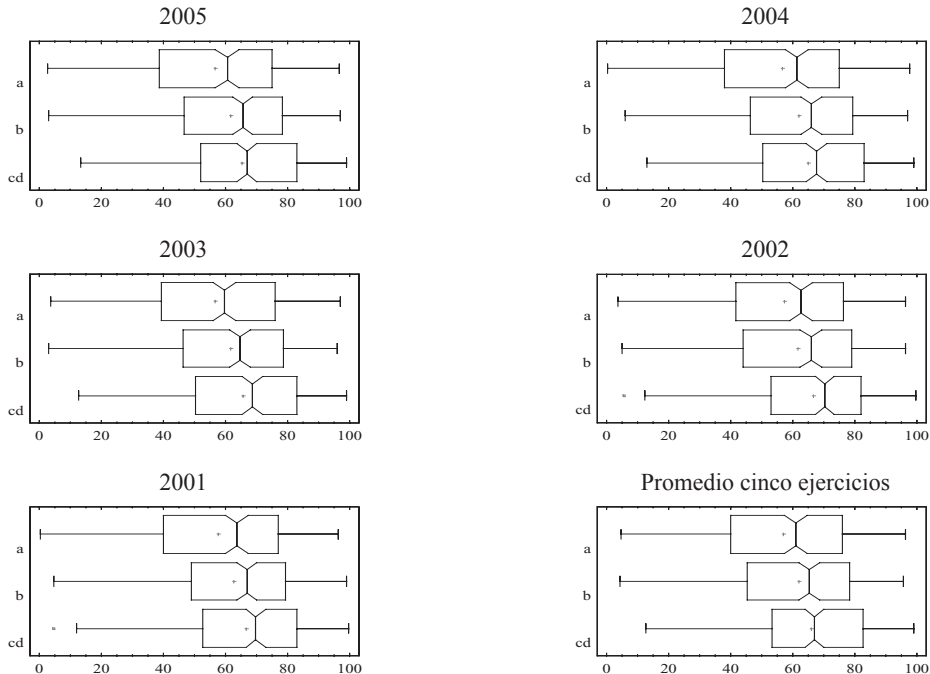
RENTABILIDAD FINANCIERA



LIQUIDEZ



ENDEUDAMIENTO



ANEXO III: CONTRASTE DE VARIANZA**RAÍZ CÚBICA DE RENTABILIDAD ECONÓMICA****Ejercicio 2005**

Contraste C de Cochran: 0,366103	P-valor = 0,298819
Contraste de Bartlett: 1,00855	P-valor = 0,0532509
Contraste de Hartley: 1,33605	
Test de Levene: 0,573519	P-valor = 0,563807

Ejercicio 2004

Contraste C de Cochran: 0,415365	P-valor = 0,00253332
Contraste de Bartlett: 1,0144	P-valor = 0,00727086
Contraste de Hartley: 1,44636	
Test de Levene: 2,44272	P-valor = 0,0876757

Ejercicio 2003

Contraste C de Cochran: 0,373234	P-valor = 0,179568
Contraste de Bartlett: 1,00483	P-valor = 0,190619
Contraste de Hartley: 1,27205	
Test de Levene: 0,709775	P-valor = 0,492113

Ejercicio 2002

Contraste C de Cochran: 0,350251	P-valor = 0,751018
Contraste de Bartlett: 1,00116	P-valor = 0,670798
Contraste de Hartley: 1,12269	
Test de Levene: 0,600973	P-valor = 0,548565

Ejercicio 2001

Contraste C de Cochran: 0,337909	P-valor = 1,0
Contraste de Bartlett: 1,00016	P-valor = 0,946247
Contraste de Hartley: 1,03993	
Test de Levene: 0,750745	P-valor = 0,4724

Promedio cinco ejercicios

Contraste C de Cochran: 0,383981	P-valor = 0,0743535
Contraste de Bartlett: 1,0073	P-valor = 0,0817535
Contraste de Hartley: 1,34382	
Test de Levene: 1,08667	P-valor = 0,337915

RAÍZ CÚBICA DE RENTABILIDAD FINANCIERA

Ejercicio 2005

Contraste C de Cochran: 0,382688	P-valor = 0,0832807
Contraste de Bartlett: 1,00702	P-valor = 0,0899447
Contraste de Hartley: 1,33637	
Test de Levene: 0,439411	P-valor = 0,644596

Ejercicio 2004

Contraste C de Cochran: 0,420569	P-valor = 0,00128616
Contraste de Bartlett: 1,02068	P-valor = 0,00086997
Contraste de Hartley: 1,64079	
Test de Levene: 1,6873	P-valor = 0,185781

Ejercicio 2003

Contraste C de Cochran: 0,41106	P-valor = 0,00432664
Contraste de Bartlett: 1,01781	P-valor = 0,00228817
Contraste de Hartley: 1,58726	
Test de Levene: 1,12382	P-valor = 0,32563

Ejercicio 2002

Contraste C de Cochran: 0,378633	P-valor = 0,117316
Contraste de Bartlett: 1,00618	P-valor = 0,119678
Contraste de Hartley: 1,31313	
Test de Levene: 1,09076	P-valor = 0,33654

Ejercicio 2001

Contraste C de Cochran: 0,370756	P-valor = 0,215795
Contraste de Bartlett: 1,00345	P-valor = 0,305927
Contraste de Hartley: 1,22029	
Test de Levene: 1,36023	P-valor = 0,257288

Promedio cinco ejercicios

Contraste C de Cochran: 0,380957	P-valor = 0,0966361
Contraste de Bartlett: 1,00862	P-valor = 0,0520114
Contraste de Hartley: 1,37506	
Test de Levene: 0,297572	P-valor = 0,742714

ANEXO IV: ANOVA DE UN FACTOR

RAÍZ CÚBICA DE RENTABILIDAD ECONÓMICA

Ejercicio 2005

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	5,31602	2	2,65801	3,36	0,0354
Intra grupos	546,331	690	0,791784		
Total (corr.)	551,647	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,25977	0,058546	1,17863	1,3409
B	231	1,39324	0,058546	1,3121	1,47438
CD	231	1,47196	0,058546	1,39082	1,5531
Total	693	1,37499			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,25977	X	A-B	-0,133472	0,162279
B	231	1,39324	X X	A-CD	*-0,212196	0,162279
CD	231	1,47196	X	B-CD	-0,0787234	0,162279

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2004

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	4,10751	2	2,05375	2,52	0,0810
Intra grupos	561,795	690	0,814195		
Total (corr.)	565,902	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,27735	0,0593688	1,19507	1,35963
B	231	1,32975	0,0593688	1,2477	1,41203
CD	231	1,46043	0,0593688	1,37815	1,54271
Total	693	1,35584			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,27735	X	A-B	-0,0523989	0,164559
B	231	1,32975	X X	A-CD	*-0,183084	0,164559
CD	231	1,46043	X	B-CD	-0,130686	0,164559

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2003

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	0,535518	2	0,267759	0,29	0,7505
Intra grupos	643,448	690	0,932534		
Total (corr.)	643,984	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,30901	0,0635369	1,22095	1,39706
B	231	1,34209	0,0635369	1,25403	1,43015
CD	231	1,37709	0,0635369	1,28903	1,46515
Total	693	1,34273			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,30901	X	A-B	-0,0330824	0,176113
B	231	1,34209	X	A-CD	-0,068083	0,176113
CD	231	1,37709	X	B-CD	-0,0350005	0,176113

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2002

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	1,41722	2	0,708609	0,80	0,4510
Intra grupos	613,255	690	0,888775		
Total (corr.)	614,672	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,29051	0,0620283	1,20455	1,37648
B	231	1,39425	0,0620283	1,30829	1,48022
CD	231	1,37601	0,0620283	1,29005	1,46198
Total	693	1,35359			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,29051	X	A-B	-0,103742	0,171931
B	231	1,37601	X	A-CD	-0,0855004	0,171931
CD	231	1,39425	X	B-CD	0,0182414	0,171931

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2001

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	2,52555	2	1,26278	1,46	0,2333
Intra grupos	597,448	690	0,865867		
Total (corr.)	599,974	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,30916	0,0612237	1,22431	1,39401
B	231	1,45704	0,0612237	1,37219	1,54189
CD	231	1,38297	0,0612237	1,29812	1,46782
Total	693	1,38306			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,30916	X	A-B	-0,147872	0,169701
B	231	1,45704	X	A-CD	-0,0738088	0,169701
CD	231	1,38297	X	B-CD	0,0740636	0,169701

* Indica una diferencia significativa.

Promedio cinco ejercicios

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	1,92858	2	0,964291	1,61	0,2001
Intra grupos	412,615	690	0,597993		
Total (corr.)	414,544	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,36194	0,0508794	1,29142	1,43245
B	231	1,44506	0,0508794	1,37454	1,51557
CD	231	1,48918	0,0508794	1,41867	1,55969
Total	693	1,43206			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,36194	X	A-B	-0,0831217	0,141028
B	231	1,44506	X	A-CD	-0,127243	0,141028
CD	231	1,48918	X	B-CD	-0,0441209	0,141028

* Indica una diferencia significativa.

RAÍZ CÚBICA DE RENTABILIDAD FINANCIERA

Ejercicio 2005

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	26,246	2	13,123	8,71	0,0002
Intra grupos	1039,77	690	1,50691		
Total (corr.)	1066,02	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,7301	0,0807678	1,61817	1,84204
B	231	2,00279	0,0807678	1,89085	2,11473
CD	231	2,20506	0,0807678	2,09313	2,317
Total	693	1,97932			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,7301	X	A-B	*-0,272686	0,223873
B	231	2,00279	X	A-CD	*-0,474958	0,223873
CD	231	2,20506	X	B-CD	-0,202272	0,223873

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2004

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	2,317	2	11,771	7,05	0,0009
Intra grupos	1152,55	690	1,67037		
Total (corr.)	1176,1	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,75986	0,0850355	1,64201	1,87771
B	231	1,84142	0,0850355	1,72357	1,95927
CD	231	2,18519	0,0850355	2,06734	2,30304
Total	693	1,92883			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,75986	X	A-B	-0,0815577	0,235702
B	231	1,84142	X	A-CD	*-0,425332	0,235702
CD	231	2,18519	X	B-CD	*-0,343774	0,235702

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2003

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	6,50791	2	3,25395	1,62	0,1986
Intra grupos	1385,65	690	2,00819		
Total (corr.)	1392,16	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,81096	0,0932388	1,68174	1,94018
B	231	1,88226	0,0932388	1,75304	2,01148
CD	231	2,04269	0,0932388	1,91347	2,17191
Total	693	1,91197			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,81096	X	A-B	-0,0712964	0,25844
B	231	1,88226	X	A-CD	-0,231727	0,25844
CD	231	2,04269	X	B-CD	-0,16043	0,25844

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2002

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	7,63849	2	3,81924	2,05	0,1299
Intra grupos	1287,5	690	1,86595		
Total (corr.)	1295,14	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,80759	0,089876	1,68303	1,93215
B	231	1,95274	0,089876	1,82818	2,0773
CD	231	2,06401	0,089876	1,93945	2,18857
Total	693	1,94145			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,80759	X	A-B	-0,145146	0,249119
B	231	1,95274	X X	A-CD	*-0,256421	0,249119
CD	231	2,06401	X	B-CD	-0,111275	0,249119

* Indica una diferencia significativa.

Ejercicio 2001

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	11,8477	2	5,92383	3,32	0,0366
Intra grupos	1229,42	690	1,78176		
Total (corr.)	1241,26	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,82948	0,0878252	1,70776	1,95119
B	231	2,07564	0,0878252	1,95392	2,19735
CD	231	2,13	0,0878252	2,00829	2,25172
Total	693	2,01171			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,82948	X	A-B	*-0,246159	0,243435
B	231	2,07564	X	A-CD	*-0,300526	0,243435
CD	231	2,13	X	B-CD	-0,0543668	0,243435

* Indica una diferencia significativa.

Promedio cinco ejercicios

Análisis de la varianza

Fuente	Sumas de cuadrados	Grados de libertad	Cuadrado medio	Cociente-F	P-valor
Entre grupos	15,6251	2	7,81257	6,33	0,0019
Intra grupos	850,941	690	1,23325		
Total (corr.)	866,566	692			

Tabla de medias con 95,0 intervalos LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Error estándar (s agrupada)	Límite inferior	Límite superior
A	231	1,87274	0,0730667	1,77147	1,974
B	231	2,01066	0,0730667	1,9094	2,11193
CD	231	2,23699	0,0730667	1,9094	2,33825
Total	693	2,04013			

Contraste múltiple de rango. Método: 95,0 porcentaje LSD

Nivel	Frecuencia	Media	Grupos homogéneos	Contraste	Diferencias	+/- Límites
A	231	1,87274	X	A-B	-0,137924	0,202527
B	231	2,01066	X	A-CD	*-0,364249	0,202527
CD	231	2,23699	X	B-CD	*-0,226326	0,202527

* Indica una diferencia significativa.

ANEXO V: CONTRASTE DE KRUSKAL-WALLIS

RENTABILIDAD ECONÓMICA

Ejercicio 2005

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	325,68
B	231	348,959
CD	231	366,361

Estadístico = 4,80267 P-valor = 0,0905967

Ejercicio 2003

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	332,448
B	231	343,175
CD	231	365,377

Estadístico = 3,25124 P-valor = 0,19679

Ejercicio 2001

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	328,504
B	231	365,92
CD	231	346,576

Estadístico = 4,03595 P-valor = 0,132925

Ejercicio 2004

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	315,695
B	231	349,045
CD	231	376,26

Estadístico = 10,6071 P-valor = 0,0049738

Ejercicio 2002

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	328,522
B	231	356,515
CD	231	355,963

Estadístico = 2,9529 P-valor = 0,228447

Promedio cinco ejercicios

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	318,814
B	231	356,229
CD	231	365,957

Estadístico = 7,14121 P-valor = 0,0281389

RENTABILIDAD FINANCIERA

Ejercicio 2005

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	297,117
B	231	349,249
CD	231	394,634

Estadístico = 27,449 P-valor = 0,00000109526

Ejercicio 2003

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	307,364
B	231	340,84
CD	231	392,797

Estadístico = 21,3621 P-valor = 0,0000229768

Ejercicio 2001

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	299,829
B	231	360,842
CD	231	380,329

Estadístico = 20,3316 P-valor = 0,0000384636

Ejercicio 2004

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	289,476
B	231	341,097
CD	231	410,426

Estadístico = 42,4596 P-valor = 6,0257E-10

Ejercicio 2002

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	306,965
B	231	348,106
CD	231	385,929

Estadístico = 17,9794 P-valor = 0,000124685

Promedio cinco ejercicios

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	289,342
B	231	346,403
CD	231	405,255

Estadístico = 38,7233 P-valor = 3,90242E-9

LIQUIDEZ

Ejercicio 2005

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	378,374
B	231	342,985
CD	231	319,641

Estadístico = 10,0816 P-valor = 0,00646851

Ejercicio 2003

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	359,742
B	231	348,959
CD	231	332,299

Estadístico = 2,20386 P-valor = 0,33223

Ejercicio 2001

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	356,829
B	231	352,872
CD	231	331,299

Estadístico = 2,17671 P-valor = 0,336769

Ejercicio 2004

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	371,823
B	231	341,991
CD	231	327,186

Estadístico = 5,95915 P-valor = 0,0508145

Ejercicio 2002

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	354,284
B	231	358,407
CD	231	328,31

Estadístico = 3,06947 P-valor = 0,215513

Promedio cinco ejercicios

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	365,024
B	231	347,991
CD	231	327,985

Estadístico = 3,96209 P-valor = 0,137925

ENDEUDAMIENTO

Ejercicio 2005

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	312,067
B	231	350,416
CD	231	378,517

Estadístico = 12,826 P-valor = 0,00164007

Ejercicio 2003

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	307,571
B	231	348,69
CD	231	384,738

Estadístico = 17,1852 P-valor = 0,000185471

Ejercicio 2001

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	310,117
B	231	347,409
CD	231	383,474

Estadístico = 15,5094 P-valor = 0,000428714

Ejercicio 2004

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	310,177
B	231	350,299
CD	231	380,524

Estadístico = 14,3552 P-valor = 0,000763501

Ejercicio 2002

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	310,0
B	231	342,831
CD	231	388,169

Estadístico = 17,7594 P-valor = 0,000139187

Promedio cinco ejercicios

Nivel	Tamaño muestral	Rango promedio
A	231	308,697
B	231	348,719
CD	231	383,584

Estadístico = 16,1873 P-valor = 0,000305474

Bibliografía

- ADAMS, R. B.; ALMEIDA, H.; FERREIRA, D. [2003]: *Powerful CEOs and their impact on corporate performance*, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Papers Series.
- AGRAWAL, A.; KNOEBER, C. R. [1996]: «Firm value and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, n.º 31, págs. 377-397.
- AGRAWAL, A.; NAGARAJAN, N. J. [1990]: «Corporate capital structure, agency costs, and ownership control: the case of all-equity firms», *The Journal of Finance*, vol. XLV, n.º 4, págs. 1.325-1.331.
- ALCHIAN, A. A.; WOODWARD, S. [1988]: «The firm is dead: long live to the firm. A review of Oliver E. Williamson's *The Economic Institutions of Capitalism*», *Journal of Economic Literature*, vol. 26, págs. 65-79.
- BAYSINGER, B. D.; BUTLER, H. N. [1985]: «Corporate governance and the board of directors: Value effects of changes in board composition», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 1, págs. 101-124.
- BEDINGFELD, J. P.; RECKERS, P. M.; STAGLIANO, A. J. [1985]: «Distributions of financial ratios in the commercial banking industry», *Journal of Financial Research*, vol. 8, n.º 1, págs. 77-81.
- BHAGAT, S.; BLACK, B. [1999]: «The uncertain relationship between board composition and firm value», *Business Lawyer*, n.º 54, págs. 921-963.
- [2000]: *Board independence and long term firm value*, Columbia Law School, The Center for Law and Economic Studies, Working Paper, n.º 143.
- BYRD, J. W.; HICKMAN, K. A. [1992]: «Do outside directors monitor managers? Evidence from tender offer bids», *Journal of Financial Economics*, n.º 32, págs. 195-222.
- CAÑIBANO CALVO, L. [2004]: «Información financiera y gobierno de la empresa», *Revista de Contabilidad*, vol. 7, n.º 13, págs. 19-74.
- CARLETON, W. T.; NELSON, J. M.; WEISBACH, M. S. [1998]: «The influence of institutions on corporate governance through private negotiations: evidence from TIAA-CREF», *Journal of Finance*, vol. 53, n.º 4, págs. 1.335-1.362.
- CARNEY, M.; GEDAJLOVIC, E. R. [2002]: «The co-evolution of institutional environments and organizational strategies: the rise of family business groups in the ASEAN region», *Organization Studies*, vol. 23, n.º 1, págs. 1-29.
- CHARAN, R. [2005]: *El consejo de administración como ventaja competitiva*, Ed. Deusto.
- CHEN, C.; STEINER, T. L. [1999]: «Managerial ownership and agency conflicts: a nonlinear simultaneous equation analysis of managerial ownership, risk taking, debt policy and dividend policy», *Financial Review*, vol. 34, n.º 1, págs. 119-136.
- DALTON D. R.; DAILY, C. M.; ELLSTRAND, A. E.; JOHNSON, J. L. [1998]: «Meta-analytic reviews of board composition, leadership structure, and financial performance», *Strategic Management Journal*, vol. 19, n.º 3, págs. 269-290.
- DALTON, D. R.; DAILY, C. M.; JOHNSON, J. L.; ELLSTRAND, A. E. [1999]: «Number of directors and financial performance: a meta-analysis», *Academy of Management Journal*, vol. 42, págs. 674-686.
- DEMSETZ, H.; LEHN, K. [1985]: «The structure of corporate ownership: causes and consequences», *Journal of Political Economy*, vol. 93, págs. 1.155-1.177.

- DEPOERS, F. [2000]: «A cost-benefit study of voluntary disclosure: some empirical evidence from French listed companies», *The European Accounting Review*, vol. 9, págs. 245-263.
- DÍAZ DÍAZ, B. [2000]: «Comportamiento supervisor y beneficios privados de la propiedad accionarial: una análisis empírico para el caso español», Tesis Doctoral, Universidad de Cantabria, www.tesisenred.net
- DONCKELS, R.; FRÖHLICH, E. [1991]: «Are family businesses really different?, European experiences from STRATOS», *Family Business Review*, vol. 7, págs. 149-160.
- EISENHARDT, K. M. [1989]: «Agency theory: an assessment and review», *Academy of Management Review*, vol. 14, págs. 57-74.
- EZZAMEL, M.; MAR-MOLINERO, C.; BEECHER, A. [1987]: «On the Distributional Properties of Financial Ratios», *Journal of Business, Finance and Accounting*, vol. 14, n.º 4, págs. 463-481.
- FORBES D. P.; MILLIKEN F. J. [1999]: «Cognition and corporate governance: Understanding boards of directors as strategic decision-making groups», *Academy of Management Review*, vol. 24, n.º 3, págs. 489-505.
- FUNDACIÓN DE ESTUDIOS FINANCIEROS [2003]: *Estudio para la Mejora del Gobierno Corporativo, la Transparencia Informativa y los conflictos de Intereses*, Papeles de la Fundación, n.º 1.
- GAGO RODRÍGUEZ, S. [1996]: *La Relación de Agencia en la Empresa. Análisis y Control de los Costes de Agencia*, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- GALVE, C.; SALAS, V. [1993]: «Propiedad y resultados de la gran empresa española», *Investigaciones Económicas*, vol. XVII, n.º 2, págs. 207-238.
- [1995]: «Propiedad y eficiencia de la empresa: Teoría y evidencia empírica», *Información Comercial Española*, n.º 740, págs. 119-129.
- [1997]: «Propiedad y control de la empresa española», *Revista del Colegio de Economistas*, n.º 73, págs. 70-78.
- GARCÍA-AYUSO CORVASÍ, M. [1995]: «La necesidad de llevar a cabo un replanteamiento de la investigación en materia de análisis de la información financiera», *Análisis Financiero*, n.º 66, págs. 36-61.
- GEDAJLOVIC, E. R.; SHAPIRO, D. M. [1998]: «Management and ownership effects: evidence from five countries», *Strategic Management Journal*, vol. 19, págs. 533-553.
- GILLAN, S. A.; STARKS, L. T. [2000]: «Corporate governance proposals and shareholder activism: the role of institutional investors», *Journal of Financial Economics*, vol. 57, n.º 2, págs. 275-305.
- HAMBRICK, D.; FINKELSTEIN, S. [1987]: «Managerial discretion: a bridge between polar views of organizational outcomes», en CUMMINGS L. L.; STAW, B. M. (eds.): *Research in organizational behavior*, vol. 9, págs. 369-406, Greenwich CT JAI Press.
- HAMILTON, R. T.; FOX, M. A. [1998]: «The Financing Preferences of Small Firm Owners», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 4, n.º 3, págs. 239-248.
- HANSMANN, H.; KRAAKMAN, R. [2002]: «Toward a single model of corporate law?», en MCCAHERY, J. A.; MOERLAND, P.; RAAIJMAKERS, T.; RENNEBOOG, L. (eds.): *Corporate governance regimes: convergence and diversity*, págs. 56-81, Oxford University Press.
- HART, O. [1995]: «Corporate Governance: Some theory and implications», *The Economic Journal*, vol. 105, págs. 678-689.
- HERMALIN, B. E.; WEISBACH, M. W. [1991]: «The effects of board composition and direct incentives on firm value», *Financial Management*, vol. 20, n.º 4, págs. 101-112.
- HOSSAIN, M.; TAN, L. M.; ADAMS, M. [1994]: «Voluntary disclosure in an emerging capital market: some empirical evidence from companies listed on the Kuala Lumpur Stock Exchange», *The International Journal of Accounting*, vol. 29, págs. 334-351.

- JENSEN, M.; MECKLING, W. [1976]: «Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and the ownership structure», *Journal of Financial Economics*, n.º 3, págs. 305-360.
- KINI, O.; KRACAW, W.; MIAN, S. [1995]: «Corporate takeovers, firm performance, and board composition», *Journal of Corporate Finance*, vol. 1, págs. 383-412.
- LEECH, D.; LEAHY, J. [1991]: «Ownership structure, control type classifications and the performance of large British companies», *Economic Journal*, vol. 101, págs. 1.418-1.437.
- LÓPEZ PÉREZ, M. V.; GARCÍA SANTANA, A.; RODRÍGUEZ ARIZA, L. [2006]: «Gobierno corporativo y desempeño financiero: un estudio empírico», *Revista de Economía*, n.º 37, págs. 31-43.
- LUBATKIN, M. H.; LANE, P. J.; COLLIN, S. O.; VERY, P. [2005]: «Origins of corporate governance in the USA, Sweden and France», *Organization Studies*, vol. 26, n.º 6, págs. 867-888.
- MACAVOY, P. W.; MILLSTEIN, I. M. [1999]: «The active board of directors and its effect on the value of the large publicly traded corporation», *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 11, n.º 4, págs. 8-20.
- MAUG, E. [1998]: «Large shareholders as monitors: is there a trade-off between liquidity and control?», *Journal of Finance*, vol. 53, págs. 65-92.
- MELLE HERNÁNDEZ, M. [1998]: *Fundamentos teóricos del gobierno de empresas. Una aplicación a las empresas españolas [1991-96]*, Documento de trabajo, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, n.º 145.
- MERCIER, S. [2004]: «La théorie des parties prenantes: une synthèse de la littérature», Seminario *Stakeholders and Corporate Social Responsibility*, CNAM, Chaire DSO, Caisse des Dépôts et Consignations Research Institute.
- MERIC, I.; WEIDMAN, S. M.; WELSH, C. N.; MERIC, G. [2002]: «A comparison of the financial characteristics of U. S., E. U. and Japanese manufacturing firms», *American Business Review*, vol. 20, n.º 2, págs. 119-125.
- MÍNGUEZ VERA, A. [2006]: *Política de dividendos, riesgo, endeudamiento y estructura de propiedad: un análisis para el mercado español*, Documento de trabajo, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- MÍNGUEZ VERA, A.; MARTÍN UGEDO, J. F. [2003]: *El consejo de administración como mecanismo de control: Evidencia para el mercado español*, Documento de trabajo, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, WP-EC 2003-02.
- [2004]: «¿Afecta el poder de la dirección al rendimiento de la empresa? Evidencia para el mercado español», *XII Foro de Finanzas*, Barcelona.
- MISHRA, C. S.; MCCONAUGHY, D. [1999]: «Founding family control and capital structure: the risk of loss of control and the aversion to debt», *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 23, n.º 4, págs. 53-64.
- MONTERREY MAYORAL, J. [2004]: «Información contable y gobierno corporativo», *Revista de Contabilidad*, vol. 7, n.º extraordinario, págs. 89-122.
- NORIA, N.; JOYCE, W.; ROBERTSON, B. [2003]: «What really works», *Harvard Business Review*, julio, págs. 43-52.
- OTTEN, J.; HEUGENS, P.; SCHENK, H. [2006]: *Corporate governance reforms and firm ownership around the world*, Tjalling C. Koopmans Research Institute. Discussion Paper Series n.º 06/01.
- PEDERSEN, T.; THOMSEN, S. [1997]: «European patterns of corporate ownership: a twelve-country study», *Journal of International Business Studies*, vol. 28, n.º 4, págs. 759-778.
- RAFFOURNIER, B. [1995]: «The determinants of voluntary financial disclosure by Swiss listed companies», *The European Accounting Review*, vol. 4, págs. 261-280.
- ROSENSTEIN, S.; WYATT, J. G. [1990]: «Outside directors, board independence and shareholder wealth», *Journal of Financial Economics*, vol. 26, págs. 175-191.

- SCHULZE, W. S.; LUBATKIN, M. H.; DINO, R. N. [2003]: «Exploring the agency consequences of ownership dispersion among the directors of private family firms», *Academy of Management Journal*, vol. 46, n.º 2, págs. 179.
- SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. [1986]: «Large shareholders and corporate control», *Journal of Political Economy*, vol. 94, págs. 461-489.
- [1997]: «A survey of Corporate Governance», *Journal of Finance*, vol. 52, n.º 2, págs. 737-783.
- SHRADER, C. B.; HOFFMAN, A. N.; STEARNS, T. M. [1991]: «Agency directors and network centrality: an examination of resource dependencies», *Journal of Managerial Issues*, vol. 3, págs. 46-61.
- THOMSEN, S. [2005]: «Corporate governance as a determinant of corporate value?», *Corporate Governance*, vol. 5, n.º 4, págs. 10-27.
- THOMSEN, S.; PEDERSEN, T. [2000]: «Ownership structure and economic performance in the largest European companies», *Strategic Management Journal*, vol. 21, págs. 689-705.
- URIEL JIMÉNEZ, E. [1995]: *Análisis de datos. Series temporales y análisis multivariante*, Editorial AC.
- WATTS, R.; ZIMMERMAN, J. [1986]: *Positive Accounting Theory*, Prentice Hall.
- WHITLEY, R. [1999]: *Divergent capitalisms: the social structuring and change of business systems*, Oxford University Press.
- YERMACK, D. [1996]: «Higher market valuation of companies with a small board of directors», *Journal of Financial Economics*, vol. 40, págs. 185-211.

Recensiones Bibliográficas

La Justicia Tributaria y el Defensor del Contribuyente en España

Fernando SERRANO ANTÓN (director)

Civitas, Madrid, 2007, 158 págs.

A finales del año 2005 se celebraron en Madrid, organizadas por la Oficina del Defensor del Contribuyente del Ayuntamiento de Madrid, unas jornadas sobre «La justicia tributaria y el defensor del contribuyente en España» que reunió, entre los ponentes convocados, a profesores universitarios, funcionarios de la Administración tributaria, magistrados y abogados-asesores fiscales.

Ahora, este libro que recensionamos aglutina los trabajos que se expusieron, precedidos de un breve prólogo de Juan BRAVO RIVERA, Concejal de Hacienda y Administración Pública del Ayuntamiento de Madrid, donde se destacan los importantes cambios experimentados en la organización de la Hacienda municipal con la creación, en estos últimos años, de la Agencia Tributaria de Madrid, de la Oficina Integral de Atención al Contribuyente, del Tribunal Económico-Administrativo y de la Oficina del Defensor del Contribuyente.

Siguiendo el orden de las ponencias contenidas en el libro tenemos que, el primer capítulo de los once que aparecen, se refiere a la defensa de los derechos y garantías del contribuyente por el Defensor del Pueblo. El trabajo es de María Luisa CAVA DE LLANO, Defensora del Pueblo Adjunta y, en el mismo, repasa las funciones de ese alto comisionado de las Cortes Generales en la defensa de los derechos y libertades fundamentales y el ejercicio del control ordinario de las Administraciones públicas, comentando los principales grupos de quejas suscitados en relación al IRPF, IVA-TPO, Sucesiones, etc.

En el segundo capítulo aparece la contribución de José Juan FERREIRO LAPATZA, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Barcelona y que en el momento de celebrarse las jornadas que suscitaron este libro, ejercía el cargo de Presidente del Consejo para la Defensa del Contribuyente Ministerio de Economía y Hacienda, sobre la justicia tributaria desde la perspectiva de dicho organismo. El autor alude a la «escandalosa litigiosidad que se da en España respecto a los tributos», acudiendo al empleo de las estadísticas, comparadas y nacionales. El objeto principal de su ponencia pasa por concebir a la nueva Ley General Tributaria como una ley para reducir y mejorar las relaciones entre los contribuyentes y la Administración y, así, una de las medidas operadas en dicha dirección consistió en el reconocimiento legal y mejor formulación de las competencias del Consejo de Defensa del Contribuyente.

El siguiente trabajo lo firma otro Catedrático de Derecho Financiero y Tributario que actualmente preside el Consejo Regional para la Defensa del Contribuyente de la Comunidad de Castilla y León. José Manuel TEJERIZO LÓPEZ se refiere a los antecedentes de los órganos encargados de la defensa de los derechos de los contribuyentes dentro y fuera de nuestro país y, posteriormente, comenta los aspectos más destacables de la organización, funciones y funcionamiento del Consejo regional, formulando al final un breve juicio crítico en torno a este tipo de órganos.

La ponencia que aparece en el cuarto capítulo es de Héctor CASADO LÓPEZ, Director General de Calidad de los Servicios y Atención al Ciudadano de la Comunidad de Madrid, quien plantea las diferencias del órgano unipersonal Defensor del Contribuyente de la Comunidad de Madrid, integrado además en el seno de su estructura administrativa, frente a otras alternativas aprobadas tanto a nivel estatal, autonómico o local.

La visión del Consell Tributari del Ayuntamiento de Barcelona y la resolución de recursos municipales la pone Antonia AGULLÓ AGÜERO, Catedrática de Derecho Financiero y Tributario y actualmente Presidenta del indicado organismo, antecedente del Defensor del Contribuyente y de los órganos económico-administra-

tivos municipales. En su trabajo se repasan los motivos, finalidad y resultado de la creación de aquel en 1988, comentando los principales rasgos de su evolución que denota un claro incremento de la función consultiva.

Después viene el trabajo sobre la aplicación de los tributos municipales de Rosana NAVARRO HERAS, Inspectora de Hacienda del Estado y Gerente de la Agencia Tributaria de Madrid. Aquel se divide en tres partes, dedicadas a la observación del marco legal que habilita la creación de este órgano de gestión tributaria y las distintas posibilidades que había para su creación. Luego se comenta la opción escogida por el Ayuntamiento madrileño y se hace referencia a los objetivos que se ha fijado esta Agencia Tributaria.

El capítulo séptimo se dedica a la revisión de los tributos municipales por el Tribunal Económico-Administrativo Municipal de Madrid. El trabajo es de Jaime PARRONDO AYMERICH, Inspector de Hacienda del Estado y actual Presidente de dicho Tribunal, quien repasa la senda que han recorrido las reclamaciones económico-administrativas en el ámbito local y luego, con algo más de profundidad, analiza diversas cuestiones relacionadas con la revisión tributaria, como es el funcionamiento, materia y actos reclamables ante el Tribunal Económico-Administrativo Municipal de Madrid.

El director de la publicación comentada, Fernando SERRANO ANTÓN, Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid y que ejerce el cargo de Defensor del Contribuyente del Ayuntamiento de Madrid, escribe sobre la experiencia adquirida desde dicho puesto de responsabilidad, enunciando los antecedentes y fines a los que sirve la Oficina del Defensor: «pretende responder a la transformación integral de las relaciones entre la Administración municipal y la ciudadanía y de la forma de prestar servicios. Este diseño de un nuevo concepto de prestación de servicios locales, con estructuras ágiles y flexibles, basadas en la modernización, la democracia representativa y la desconcentración administrativa». También estudia en su trabajo el derecho a la presentación de reclamaciones y sugerencias y concluye con diversas cuestiones procedimentales.

En el capítulo noveno, Manuel GARZÓN HERRERO, Magistrado del Tribunal Supremo, se plantea el estado actual de la defensa de los derechos y garantías de los contribuyentes, escogiendo algunos puntos especialmente conflictivos. Por ejemplo, los Planes de Inspección que, en su opinión, no pueden seguir siendo una abstracción y una nebulosa en la que todo es posible y cuya elaboración y motivación se ignora, postulando como primer derecho y garantía de los contribuyentes el de exigir la imparcialidad, publicidad y motivación de lo que constituyen las decisiones originarias de la actividad inspectora. También critica el estado de cosas absolutamente lamentable e insatisfactorio para quienes realizan la labor jurisdiccional –y para quienes la sufren–, provocado por el extraordinario retraso en que se imparte justicia: «estamos resolviendo en el Tribunal Supremo, en materia impositiva, recursos de casación con el número 2000. Es decir, son asuntos que han entrado en el Tribunal Supremo en el año 2000... Los números del Órgano de Instancia son referidos al año 1997, es decir, 8 años en vía jurisdiccional. Pero no es esto lo peor. Los ejercicios a los que se refieren esos recursos son con frecuencia los años 1987, 1988, 1989 y 1990. Lo que quiere decir, que la vía administrativa que es mucho más sencilla que la vía judicial, se ha llevado en todos los supuestos más tiempo que la vía judicial».

Los dos últimos capítulos presentan la perspectiva de abogados tributaristas. Así, en el capítulo décimo, Abelardo DELGADO PACHECO, abogado y socio de «Garrigues Abogados» e Inspector de Hacienda del Estado (excedente) realiza una previa reflexión sobre la propia idea de lo que significan los derechos y garantías de los contribuyentes en la actualidad, para pasar luego a observar algunos derechos en particular y aportar, finalmente, una breve valoración del papel del Defensor del Contribuyente como instrumento de defensa de esos derechos. Por su parte, Eduardo LUQUE DELGADO, también abogado y vocal del Consejo para la Defensa del Contribuyente del Ministerio de Economía y Hacienda realiza una breve valoración –globalmente positiva– del camino recorrido por dicho organismo estatal, adoptando la perspectiva del asesor fiscal.

Miguel Ángel Martínez Lago