

DEF.-

Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núm. 300

Marzo 2008



- **IS: modificaciones en 2007 en el Texto Refundido de la Ley**
- **IP, ISD, ITP y AJD: novedades para 2008 en leyes estatales y autonómicas**
- **La deducción por reinversión en SICAV**
- **Impuesto sobre beneficios (nuevo PGC)**
- **Responsabilidad social empresarial**
- **Endesa: impacto de la privatización y liberalización**
- **NIC/NIIF: eliminación inversión-fondos propios**

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

MARZO 2008 – NÚMERO 300

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		
14/2008	Modificaciones del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades en 2007 (Eduardo Sanz Gadea)	3
15/2008	Principales novedades para 2008 en el Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones e ITP y AJD en leyes estatales y autonómicas (Francisco de Asís Pozuelo Antoni)	51
16/2008	Un obstáculo a la interpretación económica de la DGT: la válida deducción por reinversión en SICAV (Alejandro Blázquez Lidoy)	83
CONTABILIDAD		
17/2008	Impuesto sobre beneficios (nuevo PGC) (Inmaculada de Benito Cámara)	93
18/2008	Modelo de valoración y medición de responsabilidad social empresarial (José Rigoberto Parada Daza)	139
19/2008	Impacto de la privatización y la liberalización en Endesa: adaptación al cambio (María Teresa Bosch Badia)	179
20/2008	La eliminación inversión-fondos propios en el proceso de consolidación de cuentas anuales: la normativa internacional (José Luis Mínguez Conde)	205
RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS		229

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.

MODIFICACIONES DEL TEXTO REFUNDIDO DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN 2007

EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas

Extracto:

EL año 2007 ha traído importantes modificaciones al Impuesto sobre Sociedades. La más señera ha sido la adaptación del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades a la reforma contable, acometida por la Ley 16/2007, de 4 de julio. También son significativas la nueva regulación de la deducción por reinversión y el nuevo incentivo fiscal para la cesión del uso de patentes y asimilados.

En el presente artículo el autor se centra en examinar, básicamente, la deducción por reinversión, tal y como la misma ha quedado regulada en el artículo 42 del TRLIS según redacción de la Ley 16/2007, dando también cuenta sucinta del nuevo incentivo fiscal relativo a los ingresos correspondientes a ciertos activos intangibles, ya que las modificaciones introducidas en el TRLIS, a causa de la reforma contable, fueron comentadas por este mismo autor en el número 295 de esta Revista.

Palabras clave: Impuesto sobre Sociedades, deducción por reinversión, cesión del uso de patentes y asimilados.

Sumario

1. Introducción.
2. La deducción por reinversión.
 - 2.1. Deducción de la cuota íntegra.
 - 2.2. Elementos patrimoniales cualificados.
 - 2.3. Reinversión.
 - 2.4. Base de la deducción.
 - 2.5. Requisitos formales.
 - 2.6. Aplicación en el tiempo de la deducción por reinversión.
3. Reducción de ingresos procedentes de determinados activos intangibles.
 - 3.1. Rasgos básicos del incentivo fiscal.
 - 3.2. Requisitos del incentivo fiscal.
 - 3.3. Ingresos afectados por la reducción.
 - 3.4. Ingresos procedentes del extranjero.
 - 3.5. Régimen de consolidación fiscal.
 - 3.6 Declaración previa de compatibilidad con el ordenamiento comunitario.
4. Conclusiones.

1. INTRODUCCIÓN ¹

El año 2007 pasará a la historia del Impuesto sobre Sociedades a causa de la reforma contable acometida por la Ley 16/2007 y el Real Decreto 1514/2007, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, lo que motivó la modificación, contenida en la disposición adicional octava de la Ley 16/2007, de un buen número de artículos del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS). Dicha modificación fue comentada en el número 295 de esta Revista.

Las modificaciones del TRLIS durante 2007 no se han limitado a lo exigido por la reforma contable. En efecto, también se ha introducido un nuevo incentivo fiscal consistente en una reducción de ingresos procedentes de determinados activos intangibles, y, lo que es más importante, se ha dado nueva redacción al artículo 42 del TRLIS, concerniente a la deducción por reinversión, cuando, se recordará, la Ley 35/2006, a su vez, formuló una nueva redacción. Dos nuevas redacciones en tan corto período de tiempo denotan las tensiones que se tejen en torno a este incentivo fiscal ².

La Ley 55/2007, de 28 de diciembre, del Cine, contiene varias normas portadoras de incentivos fiscales.

Así, el artículo 21 establece ciertas normas cuya finalidad es propiciar «... un mejor aprovechamiento de los incentivos fiscales previstos en la normativa tributaria...», y, para tan noble empeño, dice que a las agrupaciones de interés económico constituidas en relación con el sector de la cinematografía le «... resultará de aplicación el régimen fiscal establecido en los artículos 48 y 49 del citado texto refundido...», y que a las entidades de capital-riesgo «... les resultará de aplicación el régimen fiscal previsto en el artículo 55 del citado texto refundido...». Aparentemente ambos mandatos son vacuos, pues no conceden derecho ni ventaja alguna adicional respecto de lo ya existente.

¹ Ángel SERRANO GUTIÉRREZ ha tenido la amabilidad de leer el texto y sus observaciones han sido de gran utilidad. Los errores son de la exclusiva responsabilidad del autor.

² CALVO VERGEZ, J. «La aplicación de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios en el Impuesto sobre Sociedades: idas y venidas». *Quincena Fiscal* 20/2007. El autor realiza un profundo análisis de las tres regulaciones que ha tenido la deducción por reinversión; a saber, la originaria de la Ley 24/2001, la contenida en la Ley 35/2006, y, finalmente, la establecida en la Ley 16/2007.

A su vez, la disposición final segunda de la Ley 55/2007 da nueva redacción a los preceptos del TRLIS concernientes a la derogación calendada de incentivos fiscales en favor del cine.

La Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2008 no trae otra novedad que la puesta al día de la actualización de la tabla de coeficientes de corrección monetaria (art. 68) y la regulación del pago fraccionado (art. 69), de acuerdo con los criterios tradicionales.

Se trata, por tanto, de dos normas que registran una notable estabilidad en el tiempo. Tal vez por ello apenas se les presta atención, y nosotros aquí tampoco lo vamos a hacer, lo cual no obsta para recordar que la causa de la estabilidad de la regulación de la corrección monetaria está enraizada en el sólido fundamento que supone no gravar las rentas puramente nominales derivadas de la depreciación del signo monetario.

Las denominadas actualizaciones de balances, en cuanto expresión típica, y formalmente recogida en una cuenta contable, de la renta puramente nominal, no visitan el campo tributario desde 1996, y nunca desde entonces han estado en la agenda de la política fiscal, a lo cual probablemente también haya contribuido el propio artículo 15.9 a) del TRLIS, lo que es una aportación no despreciable a la simplificación del sistema de imposición sobre los beneficios.

En el presente artículo se examina, básicamente, la deducción por reinversión, tal y como la misma ha quedado regulada en el artículo 42 del TRLIS según redacción de la Ley 16/2007. También se da cuenta sucinta del nuevo incentivo fiscal relativo a los ingresos correspondientes a ciertos activos intangibles.

2. LA DEDUCCIÓN POR REINVERSIÓN

El artículo 42 del TRLIS está dividido en doce apartados, que seguidamente se comentan. Además, ha de hacerse referencia a la aplicación de la norma en el tiempo, de acuerdo con lo previsto en la disposición transitoria vigésimo quinta del TRLIS.

2.1. Deducción de la cuota íntegra.

El apartado 1 del artículo 42 describe los elementos básicos del incentivo fiscal:

- Deducción de la cuota íntegra, del 12 por 100, con carácter general, sobre el importe de determinadas rentas positivas.
- Las rentas positivas han debido obtenerse como consecuencia de una transmisión a título oneroso de determinados elementos patrimoniales.
- Las rentas positivas han debido integrarse en la base imponible.

- Reinversión del importe obtenido en la transmisión onerosa en la adquisición de determinados elementos patrimoniales.

2.1.1. Deducción de la cuota íntegra.

Los porcentajes de deducción están calculados para que el tipo efectivo de tributación sea del 18 por 100, esto es, el tipo de gravamen de la base del ahorro en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). A excepción de esta coincidencia, el régimen de las ganancias de capital en el Impuesto sobre Sociedades es totalmente diferente del previsto en el IRPF. En efecto, en el IS la deducción por reinversión está asociada a la realización de actividades económicas, en tanto que tal característica es totalmente ajena al régimen de las ganancias de capital en el IRPF.

En este sentido, la deducción por reinversión está plagada de requisitos que, en su mayor parte, tratan de asegurar la mencionada asociación, en tanto que en el IRPF no se establece requisito alguno, probablemente porque en este impuesto la tributación a un tipo de gravamen especial y sensiblemente reducido no se considera determinante de un incentivo fiscal.

Consecuentemente, respecto de las personas físicas que desarrollen actividades económicas, no es aplicable la deducción por reinversión (art. 68.2 Ley 35/2006). Las ganancias de capital, y las pérdidas, obtenidas por las mismas no forman parte de los rendimientos de actividades económicas (art. 28.2 Ley 35/2006), sino que se integran en la base imponible del ahorro.

2.1.2. Aplicación de la deducción.

La deducción ha de aplicarse sobre la cuota íntegra, resultando así una cuota líquida en el sentido del artículo 56 de la Ley General Tributaria.

El orden que en el proceso de liquidación ocupa la deducción por reinversión está establecido en el artículo 44 del TRLIS. Así, la deducción por reinversión se aplicará una vez practicadas las deducciones para evitar la doble imposición y las bonificaciones.

A diferencia de las restantes deducciones de la cuota íntegra previstas en el Capítulo IV del Título VI del TRLIS, la deducción por reinversión no está sujeta al límite conjunto previsto en el artículo 44.1 del TRLIS. Tampoco es tomada en consideración para calcularlo.

La deducción por reinversión es un incentivo fiscal que el obligado tributario puede aplicar al formular su autoliquidación y disfrutar bajo el cumplimiento de determinados requisitos. Esto sucede con la totalidad de los incentivos fiscales, los cuales se suelen configurar a modo de posibilidades que la norma tributaria ofrece a los obligados tributarios y también sucede con ciertos elementos del impuesto como pueden ser la compensación de bases imponibles negativas, entre otros.

Esta forma de presentarse la deducción por reinversión en relación con la determinación de la deuda tributaria podría dar lugar a interpretar que la misma constituye una opción en el sentido del artículo 119.3 de la Ley General Tributaria.

Sin embargo, lo cierto es que el artículo 42 del TRLIS no supedita la aplicación de la deducción por reinversión a una opción que el obligado tributario deba ejercitar al tiempo de formular su declaración, de manera tal que la referida interpretación solo podría mantenerse con base en un concepto muy amplio de las opciones del artículo 119.3 de la Ley General Tributaria, así como de su relación con la autoliquidación.

Desafortunadamente, el artículo 119.3 de la Ley General Tributaria no concreta lo que debe entenderse por opción a ejercitar con la presentación de una declaración, y así se ha perdido la oportunidad de clarificar una cuestión que estaba necesitada de ello, pues no son infrecuentes los casos en los que el obligado tributario solicita en el curso del procedimiento de inspección tributaria la aplicación de la deducción por reinversión para neutralizar los efectos de una propuesta de regularización.

2.1.3. Transmisión a título oneroso.

La renta positiva ha de derivar de una transmisión a título oneroso. Por tanto, la totalidad de los contratos con causa onerosa son válidos, a estos efectos. La compraventa, la permuta, el contrato de sociedad y cualesquiera otros con la referida causa. Por el contrario no lo será la donación, pero tampoco los actos jurídicos que determinan la adquisición de elementos patrimoniales por un título adquisitivo originario, como la usucapión, entre otros. La doctrina administrativa se ha referido a algunos supuestos especiales, como pueden ser la expropiación o la indemnización por incendio, admitiendo que pueden subsumirse bajo el concepto de transmisión onerosa.

No obstante, tratándose de instrumentos de patrimonio, quedan excluidas de la deducción por reinversión las rentas positivas que se deriven de «... operaciones de disolución o liquidación...», de acuerdo con lo previsto en la letra b) del apartado 2 del artículo 42.

Obsérvese que la norma menciona la liquidación y la disolución, de manera tal que la exclusión se predica respecto de la liquidación derivada de una disolución, pero también de la disolución sin liquidación, como acontece en el caso de la fusión o de la escisión. En consecuencia, las rentas positivas derivadas del canje de instrumentos de patrimonio realizado como consecuencia de las mencionadas operaciones no darán derecho a la deducción por reinversión. Tal vez la explicación deba encontrarse en que estas operaciones generalmente se realizan al amparo del régimen especial del Capítulo VIII del Título VII, en el cual la renta positiva no se integra en la base imponible.

La relación que pueda tener el obligado tributario con la persona o entidad adquirente es irrelevante. Así, es indiferente que la entidad adquirente pertenezca al mismo grupo mercantil que el obligado tributario, sin perjuicio de lo que más adelante se dirá respecto de la tributación en el régimen de los grupos fiscales.

También es indiferente el lugar de residencia del adquirente.

Lo relevante es que la transmisión sea a título oneroso y determine una renta positiva a integrar en la base imponible.

2.1.4. Integración de la renta positiva en la base imponible.

La transmisión onerosa ha de determinar una renta y esta integrarse en la base imponible. Por tanto, aquellas transmisiones de las que no se deriva una renta no fundamentan la deducción por reinversión, ni tampoco las que determinan una renta que no ha de integrarse en la base imponible.

Generalmente los contratos traslativos de la propiedad determinarán una renta contable y fiscal, pero no en todo caso será así. Las normas contables no permiten la baja de un activo y, por tanto, la aparición de renta, cuando no se transfieren los riesgos y ventajas de la propiedad, como es el caso, entre otros, de las operaciones con pacto de retrocesión. En estos casos, excepto si una norma fiscal determinase lo contrario, no habrá renta positiva y, por tanto, tampoco será procedente la deducción por reinversión. Por el contrario, sí procederá la deducción por reinversión cuando, a pesar de no existir renta contable, sí exista renta a efectos del impuesto, como puede ser el caso de las permutas no comerciales.

La renta positiva ha de integrarse en la base imponible. En consecuencia, no procede la deducción por reinversión cuando la renta derivada de la transmisión onerosa no se integra en la base imponible, aun cuando forme parte del resultado contable. Así sucede en el caso de plusvalías de fuente extranjera amparadas en la exención del artículo 21 del TRLIS y también en el de las obtenidas en una transmisión amparada en el régimen especial de las fusiones y operaciones asimiladas del Capítulo VII del Título VII, o cuando el precio se percibe aplazadamente, de manera tal que la deducción, en los dos últimos casos, deberá practicarse cuando, finalmente, la renta positiva diferida se integre en la base imponible.

2.2. Elementos patrimoniales cualificados.

Los apartados 2 y 4 describen los elementos patrimoniales que confieren, a causa de la renta obtenida en su transmisión, el derecho a la deducción por reinversión. El primero lo hace en forma positiva y el segundo negativa.

El apartado 2 distingue dos grupos de elementos mencionados, respectivamente, en sus letras a) y b).

2.2.1. Elementos del activo fijo o no corriente afectos a actividades económicas.

Se examina en primer lugar la cuestión de la clasificación contable y posteriormente la relativa a la afectación a la realización de actividades económicas.

2.2.1.1. Elementos pertenecientes al activo fijo o no corriente.

La letra a) se refiere a los elementos patrimoniales «... que hayan pertenecido al inmovilizado material, intangible o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas...».

Los términos que utiliza la norma se corresponden con las rúbricas de segundo grado del modelo de balance establecido en el Plan General de Contabilidad, las cuales, a su vez, hallan su fundamento en las normas que sobre clasificación de elementos patrimoniales establece el artículo 35 del Código de Comercio. En concreto, tanto el inmovilizado como las inversiones inmobiliarias, se integran en la clasificación, más general, de activo fijo o no corriente.

El artículo 35.1 del Código de Comercio establece que la adscripción de los elementos patrimoniales al activo fijo o no corriente o al circulante o corriente «... se realizará en función de su afectación...» y, a continuación, establece dos criterios para acotar la pertenencia al circulante: la perspectiva de vender, consumir o realizar en el transcurso del ciclo normal de explotación; y, adicionalmente, la perspectiva de vencimiento, enajenación o realización, dentro del plazo de un año a la fecha de cierre del balance. Los restantes elementos pertenecen al activo fijo o no corriente. Se pone, por lo tanto, el énfasis en la definición del circulante o corriente. Lo propio hace el Plan General de Contabilidad, el cual profundiza en la definición de circulante, pero no añade nada nuevo respecto del activo no corriente (norma 6.^a relativa a la elaboración de las cuentas anuales).

Como se ha dicho, el Código de Comercio establece dos criterios para clasificar los elementos patrimoniales como pertenecientes al circulante, los cuales deben ser aplicados de manera armónica. Así, el criterio que podríamos denominar principal es el que pivota sobre el ciclo normal de explotación, de manera tal que un elemento patrimonial pertenecerá al activo no corriente aun cuando se espere vender o consumir en un plazo superior al año con tal que se halle vinculado al ciclo normal de explotación. Así pues, lo relevante es el vínculo del elemento con el ciclo normal de explotación. Ahora bien, tal vinculación, aun cuando la norma contable no lo explicita, deriva de la afectación funcional del elemento patrimonial. En efecto, es la función que va a cumplir en el proceso productivo lo que determinará su adscripción al activo fijo o al circulante. Por el contrario, su naturaleza no será decisiva, y así un mismo elemento patrimonial podrá integrarse en el activo corriente o en el no corriente según cuál sea su función en la empresa. El ejemplo típico son los solares, que pueden ser un activo clasificable en el circulante o corriente (empresas inmobiliarias, en cuanto materia prima), pero también un activo clasificable en el fijo no corriente (empresas no inmobiliarias). En consecuencia, el hecho de que la transmisión de un elemento patrimonial previsiblemente rebase el plazo de un año contado a partir de la fecha de cierre del ejercicio no determina su inmediata clasificación como perteneciente al activo no corriente, sino que deberá ser clasificado como circulante o no corriente si reúne la característica de afectación al ciclo normal de explotación.

Sin embargo, aquellos elementos patrimoniales cuya enajenación se espera se produzca dentro del plazo máximo de un año contado a partir de la fecha de cierre del ejercicio han de clasificarse como pertenecientes al activo circulante o no corriente aun cuando no estuvieren vinculados al ciclo normal de explotación. En esta categoría se encuentran los elementos patrimoniales que, no perteneciendo al circulante o no corriente por razón de su vinculación al ciclo normal de explotación, están

llamados a ser transmitidos dentro del plazo del año. Por regla general se tratará de elementos cuya clasificación inicial fue la de pertenecientes al activo no corriente, pero que, sea por causas económicas o técnicas, está prevista su próxima transmisión. La rúbrica del circulante en la que, por lo general, deberán incluirse estos elementos patrimoniales será la de «Activos no corrientes mantenidos para la venta».

Son las reglas y criterios precedentes los que deben ser aplicados para establecer si un determinado elemento patrimonial pertenece al inmovilizado, material o intangible, o a las inversiones inmobiliarias, y, por lo tanto, abrir paso al derecho a la deducción por reinversión.

De manera inmediata se advierten algunas dificultades o posibles confusiones que son convenientes disipar. Así, podría entenderse que todo elemento patrimonial cuyo plazo de transmisión se prevea superior a un año contado a partir de la fecha de cierre del balance abre el paso a la deducción por reinversión. Y, también, con significación opuesta, que todo elemento patrimonial clasificado como no corriente mantenido para la venta lo cierra.

Ambas interpretaciones son incorrectas. La primera porque los elementos que se espera vender o consumir en el curso normal de la explotación no pertenecen al activo fijo o no corriente y, consecuentemente, al inmovilizado, y la segunda porque la norma fiscal se refiere a los elementos que «... hayan pertenecido al inmovilizado...», esto es, a los que inicialmente pertenecieron al inmovilizado aun cuando en el momento de su transmisión ya no lo hagan por cuanto estando prevista su transmisión deban clasificarse como no corrientes mantenidos para la venta en el activo circulante o corriente, en aplicación de la norma 7.^a de valoración.

Por tanto, la clasificación de un elemento patrimonial, que inicialmente perteneció al inmovilizado o a las inversiones inmobiliarias, como no corriente mantenido para la venta, es irrelevante respecto de la deducción por reinversión.

Una vez que un elemento patrimonial se clasifica como perteneciente al activo fijo o no corriente, su ingreso en alguna de las seis rúbricas de segundo grado previstas en el modelo de balance del Plan General de Contabilidad deriva estrictamente de su naturaleza, tratándose del inmovilizado, o de una mezcla de naturaleza y funcionalidad, tratándose de las inversiones inmobiliarias.

Pertenecen al inmovilizado intangible los activos «... no monetarios sin apariencia física susceptibles de valoración económica...» (subgrupo 20, Inmovilizaciones intangibles), al inmovilizado material los activos «... tangibles representados por bienes, muebles o inmuebles, excepto los que deben estar clasificados en otros subgrupos...» (subgrupo 21, Inmovilizaciones materiales) y, finalmente, a las inversiones inmobiliarias, los activos «... que sean inmuebles y que se posean para obtener rentas, plusvalías o ambas...» (subgrupo 22, Inversiones inmobiliarias).

Son los elementos patrimoniales que están, o estuvieron, encuadrados en dichos subgrupos los que dan derecho a la deducción por reinversión. Quedan, por tanto, excluidos, además de los pertenecientes al activo circulante o corriente, con la salvedad mencionada relativa a los activos no corrientes mantenidos para la venta, los integrados en los subgrupos de «Inversiones financieras a largo

plazo» y «Activos por impuesto diferido», si bien estos últimos no determinan la obtención de plusvalías, en tanto que los integrados en el subgrupo de «Inversiones en empresas del grupo y asociadas» son objeto de especial consideración en la letra b) del apartado 2 del artículo 42 del TRLIS.

De esta manera, por razón de su naturaleza o función, quedan fuera de la deducción por reinversión los elementos del activo fijo o no corriente incluidos en el subgrupo de «Inversiones financieras a largo plazo».

En este aspecto, la nueva redacción del artículo 42 del TRLIS es deudor de la primitiva, y esta, a su vez, de la contenida en el antiguo artículo 21 de la Ley 43/1995, concerniente al diferimiento por reinversión.

La discriminación contra unos determinados activos financieros parece evidente. Sin embargo, conviene posponer este análisis al concerniente al requisito de afectación de los elementos patrimoniales a la realización de actividades económicas.

2.2.1.2. Afectación a actividades económicas.

La norma exige que en los elementos transmitidos concorra la característica de estar «... afectos a la realización de actividades económicas que hubiesen estado en funcionamiento al menos un año dentro de los tres años anteriores a la transmisión...». Por tanto, no todos los elementos pertenecientes al inmovilizado material o intangible o a las inversiones inmobiliarias dan lugar a la deducción por reinversión, sino solo aquellos que se hallen afectos a la realización de actividades económicas durante el tiempo legalmente establecido.

El TRLIS no define el concepto de actividad económica, ni tan siquiera lo describe, tal vez porque la concepción original de la Ley 43/1995, fuertemente apegada a criterios de neutralidad, descansaba sobre un concepto sintético de renta, de manera tal que el origen de la misma era irrelevante, excepto en el caso excepcional de la transparencia fiscal internacional. Y así, el diferimiento por reinversión, del antiguo artículo 21 de la Ley 43/1995, en modo alguno hacía referencia a la realización de actividades económicas.

Para colmar el vacío parece que lo pertinente es acudir, en calidad de normas supletorias, a lo previsto en los artículos 27 y 29 de la Ley 35/2006. El primero describe la actividad económica a modo de organización u «... ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios...», y el segundo establece criterios de afectación, basados, en lo esencial, en que «... los elementos patrimoniales sean necesarios para la obtención de los rendimientos respectivos...».

En consecuencia, la organización de factores productivos para la producción determina la existencia de una actividad económica y la relación causal del elemento patrimonial con los ingresos derivados de la actividad económica determina la afectación.

La experiencia demuestra que los conflictos se han planteado en relación con los solares y los inmuebles. Y la intuición avisa de que la nueva rúbrica contable «Inversiones inmobiliarias» no va a contribuir a diluirlos, sino todo lo contrario.

La mención de las inversiones inmobiliarias en la norma fiscal permite afirmar que las mismas son aptas para la deducción por reinversión, pero, claro está, a condición de que se hallen afectas a la realización de actividades económicas. Ahora bien, la descripción que el Plan General de Contabilidad efectúa de las inversiones inmobiliarias, en particular la nota positiva de ser poseídas para «... obtener plusvalías...» y la negativa de no ser utilizadas «... en la producción o suministro de bienes o servicios...» parecen dar a entender que los elementos patrimoniales clasificados bajo tal rúbrica de segundo grado no están afectos actividades económicas. Y de aquí la posible agudización del conflicto.

Así, si la inclusión de las inversiones inmobiliarias en el texto de la norma fiscal permite abrigar la idea de la extensión del incentivo fiscal en relación con su ámbito precedente, la descripción contable del referido concepto puede incubar la contraria. Ambas ideas casan mal con el criterio de continuidad que ha inspirado la reforma fiscal derivada de la reforma mercantil.

Así, y con base en tal continuidad, lo pertinente es entender, de una parte, que los elementos patrimoniales clasificados como inversiones inmobiliarias pueden disfrutar de la exención por reinversión y, de otra, que la afectación a actividades económicas ha de calificarse a tenor de las normas fiscales relativas a la descripción de actividades económicas y a la afectación a las mismas de elementos patrimoniales, señaladamente las contenidas en la Ley 35/2006, sin que, a estos efectos, las descripciones contables sean relevantes.

Bajo los criterios precedentes seguidamente se examinan algunos supuestos relevantes, tales como los inmuebles cedidos en arrendamiento, los edificios y solares sobre los que anteriormente se desarrolló una explotación comercial o industrial, los solares inicialmente ajenos a la explotación, y, en fin, los solares urbanizados.

Los inmuebles cedidos en arrendamiento se integran en las inversiones inmobiliarias. De dicha clasificación contable no se sigue que tales inmuebles no estén afectos a actividades económicas. Podrán estarlo si para realizar la explotación se cuenta con una organización, presumiéndose que así es cuando concurren las circunstancias de local exclusivo y persona contratada a jornada completa, en los términos previstos en el artículo 27.2 de la Ley 35/2006.

Los edificios y solares anteriormente aplicados al ejercicio de una explotación industrial o comercial se integran en los activos no corrientes mantenidos para la venta, procedentes del inmovilizado material. Ninguna duda cabe respecto de la afectación pretérita de estos elementos a la realización de actividades económicas.

Los solares inicialmente ajenos a la explotación se integran en las inversiones inmobiliarias, pues, en efecto, se poseen para obtener plusvalías. Por regla general no podrán entenderse afectos a actividades económicas, pues de dicha posesión no derivan bienes o servicios para el mercado sino

la pura especulación. Innecesario es decir que la afectación de los mismos a actividades económicas puramente marginales o meramente simbólicas, tales como ser soporte de medios publicitarios o servir a necesidades subsidiarias de la empresa, como, por ejemplo, el aparcamiento de vehículos de los empleados, no puede modificar la regla general.

Por último, los solares urbanizables presentan variadas circunstancias. Los que se adquieren para ser objeto de un proceso de urbanización no pertenecen al inmovilizado, sino que ya inicialmente tienen la condición de existencias. Los que inicialmente estuvieron aplicados a la realización de la explotación comercial, industrial o de servicios, generalmente dando soporte a construcciones e instalaciones técnicas, ven modificada su condición, pues pasan del inmovilizado material a las existencias. La aplicación inicial podrá determinar la aptitud del elemento en relación con el disfrute de la deducción por reinversión con tal de que, como seguidamente se expone, se cumplan los tiempos y plazos de afectación a la realización de actividades económicas.

La afectación a la actividad económica ha debido producirse al menos durante un año dentro de los tres años anteriores a la transmisión. Para delimitar debidamente el plazo de tiempo mencionado es preciso determinar las fechas de inicio de la afectación, en su caso, desafectación, y transmisión.

Por lo que se refiere a la transmisión habrá de estarse a las normas jurídico-privadas. En particular a la fecha en la que se produce el título traslativo. No obstante, si por las condiciones de la transmisión la misma no determina la baja contable del elemento patrimonial, como quiera que en tal caso no se produce la renta, la transmisión será fiscalmente irrelevante. En tal caso, puede acontecer que, sobre la base de dicha transmisión y la posterior concurrencia de ciertos actos o circunstancias, se verifiquen los supuestos determinantes de la baja contable, en cuyo caso la fecha en la que se produzcan los mismos es la que deberá de ser tomada en consideración ya que en ella la transmisión ha producido efectos determinantes de renta.

En cuanto a la fecha de afectación parece que debe ser la de puesta en condiciones de funcionamiento, tratándose del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, pues es en tal momento cuando cesa la formación del precio de adquisición de acuerdo con lo previsto en la norma 2.^a de valoración del Plan General de Contabilidad y, de acuerdo con el artículo 1.4 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, comienza el proceso de amortización, en tanto que en el caso del inmovilizado intangible, por la misma razón, habrá de tomarse el momento en el que se concreten las condiciones para producir ingresos.

Finalmente, por lo que se refiere a la fecha de desafectación, parece que es aquella en la que el elemento patrimonial se retira del proceso de producción de bienes o servicios. Respecto de la afectación generalmente existirá algún documento relativo a la adquisición o permiso administrativo de funcionamiento, pero esto no será así, por lo común, respecto de la desafectación.

No obstante, la clasificación de un elemento patrimonial como activo no corriente mantenido para la venta parece que denota la existencia de la desafectación, si bien de ahí no se deriva la prueba inversa, esto es, que el elemento patrimonial no sufre desafectación mientras no se realice la citada clasificación, pues no todo elemento patrimonial desafectado ha de recibir tal clasificación contable.

El juego conjunto del plazo de los tres años retrospectivos desde la fecha de transmisión y del año en funcionamiento permite describir algunos supuestos de inclusión y exclusión:

- Afectación durante largos años, desafectación y transcurso de más de tres años hasta la fecha de transmisión. Este puede ser el caso de fábricas y almacenes que, inicialmente en zonas industriales, han quedado ubicados en zonas de viviendas, pero que debido al complejo proceso de elaboración de planes de urbanización o por su propia dimensión no encuentran una salida en el mercado fácil.
- Afectación inicial a la actividad económica durante largos años, incluso dentro del período de los tres años, pero sin completar dentro del mismo el año. Este también puede ser el caso precedente.
- No afectación inicial a la actividad económica durante largos años y afectación en el año previo a la transmisión. Este puede ser el caso de un solar sobre el que se edifica una construcción, por ejemplo para almacén o edificio administrativo, y tras el transcurso del año se transmite.

Los dos primeros casos no disfrutarán de la deducción por reinversión y el tercero sí, cuando, por decirlo de alguna manera, la proporción de tiempo de afectación a la actividad económica respecto del tiempo total de posesión del activo puede ser más elevada en los dos primeros.

Si es fácil espigar los casos supuestamente deficientes, no lo es tanto construir la norma de manera tal que los evite, cuando se tiene la restricción de soportar y justificar, la deducción por reinversión en la afectación a la realización de actividades económicas, y todo ello para llegar a una tributación efectiva del 18 por 100 que en el IRPF se concede de plano a las plusvalías más rabiosamente especulativas.

No es difícil pronosticar que todo ello podría contribuir a configurar el origen de una fuente de conflictos.

2.2.2. Instrumentos de patrimonio.

La letra b) del apartado 2 se refiere a los instrumentos de patrimonio que reúnan determinados requisitos o características. A su vez, el apartado 4 excluye expresamente a determinados instrumentos de patrimonio.

La norma califica como idóneos para la deducción por reinversión a los «...valores representativos de la participación en el capital o en fondos propios de toda clase de entidades que otorguen una participación no inferior al 5 por 100 sobre su capital...».

Del conjunto de los activos financieros la norma desgaja el subconjunto de los instrumentos de patrimonio que otorgan una participación no inferior al 5 por 100.

La participación en los fondos propios la conceden los instrumentos de patrimonio que merezcan tal calificación de acuerdo con las definiciones contenidas en el artículo 36 del Código de Comercio. Por tanto, un activo financiero que desde la perspectiva del emisor deba ser calificado como pasivo financiero no dará lugar a la deducción por reinversión, aunque adopte la forma de acción o participación, como puede suceder con determinadas acciones sin voto o rescatables o participaciones preferentes. Lo relevante, en suma, es que el activo financiero en cuestión confiera una participación residual en los activos de la empresa que los emite una vez deducidos todos sus pasivos.

En principio, y sin perjuicio de las precisiones que más adelante se efectuarán, son irrelevantes aspectos tales como la forma jurídica de la entidad participada, su objeto social, el lugar de su constitución o el de su domicilio social o fiscal, entre otros.

Por tanto, puede tratarse de una entidad residente en el extranjero, sin perjuicio de lo que más adelante se dirá respecto de los paraísos fiscales.

También es irrelevante la pertenencia al grupo de consolidación contable, sin perjuicio de las especialidades en relación con las rentas intragrupo tratándose de grupos fiscales.

El porcentaje del 5 por 100 se predica de la participación transmitida. Por tanto, es indiferente la participación previa a la transmisión, aunque lógicamente ha de ser al menos del 5 por 100, como también lo es la posterior a la transmisión.

El cómputo del porcentaje de participación transmitido se determina agrupando todas las transmisiones realizadas en el mismo período impositivo, cualquiera que sea la duración del mismo. De esta manera se intenta evitar que la transmisión fraccionada sea impeditiva del disfrute del incentivo, lo que no se logrará si las transmisiones están a caballo de dos períodos impositivos.

Finalmente, la participación transmitida ha de haberse poseído al menos con un año de antelación a la fecha de transmisión, entendiéndose, a estos efectos, que los valores transmitidos son los más antiguos.

2.2.2.1. Instrumentos de patrimonio excluidos.

El apartado 4 excluye absolutamente la deducción por reinversión a los siguientes instrumentos de patrimonio:

- Los que no otorguen una participación en el capital social o en los fondos propios [letra a)].

Esta exclusión parece redundante, puesto que la letra b) del apartado 2 se refiere a los valores representativos de la participación en el capital o en los fondos propios. Así, como antes se ha señalado, todos los activos financieros que, para el emisor, constituyan pasivos financieros, quedan al margen de la deducción por reinversión, aun cuando su remuneración esté relacionada en alguna forma con los resultados de aquel, como es el caso de las cuentas en

participación, los créditos participativos, la financiación subordinada, ciertas acciones sin voto o rescatables, y ciertas participaciones preferentes, y también los derechos de opción o los futuros cualquiera que sea el objeto subyacente en ambos instrumentos financieros derivados. Nótese, respecto de estos últimos, que al valorarse por su valor razonable, de acuerdo con lo previsto en el artículo 38 bis del Código de Comercio, ninguna renta cabe esperar, por otra parte, derivada de su transmisión.

- Los que sean representativos de la participación sobre entidades no residentes en territorio español cuyas rentas no puedan acogerse a la exención del artículo 21 del TRLIS [letra b)].

El artículo 21 establece tres requisitos generales que debe cumplir la entidad participada para que los dividendos y plusvalías puedan disfrutar de la exención, a saber, porcentaje de participación del 5 por 100 o superior, realización de actividades empresariales en el 85 por 100 o más calibrada a través de las normas sobre transparencia fiscal internacional, tributación por un impuesto extranjero de naturaleza idéntica o análoga al IS y, adicionalmente, un conjunto de normas limitativas del importe de la exención, así como tres normas que contienen otros tantos supuestos de inaplicación de la exención.

Es claro que la no concurrencia de alguno de los tres requisitos generales inhabilita la deducción por reinversión. Por el contrario, no parece que las normas limitativas del importe de la exención tengan el mismo efecto, puesto que las rentas pueden acogerse a la exención aunque la misma no versará sobre la plusvalía total. Y lo mismo cabría decir de los supuestos de inaplicación, puesto que, en definitiva, su eficacia solo se proyecta respecto de la participación en entidades en la que concurren los requisitos generales, si bien la cuestión dista de ser clara, puesto que la concurrencia de alguna de las causas de inaplicación inhabilita la aplicación de la exención.

Los supuestos de inaplicación son tres:

- El primero de ellos afecta exclusivamente a las agrupaciones de empresas y a las uniones temporales, las cuales no tributan por el IS sino que lo hacen sus socios o partícipes.
- El segundo versa sobre la deslocalización para disfrutar de la exención y así, la ubicación de una filial en el extranjero por tal motivo inhabilita la exención, por más que cumpla con los requisitos generales, pero de ahí no debería seguirse la exclusión de la deducción por reinversión, puesto que si la misma filial se hallase en territorio español, sí le sería aplicable, pero es cierto que la interpretación literal de la norma pudiera sugerir lo contrario.
- El tercero contiene una norma de técnica tributaria, en cuya virtud se establece la incompatibilidad entre los métodos de exención (art. 21) y de imputación (arts. 31 y 32). No parece que la elección del método de imputación pueda acarrear la pérdida de la deducción por reinversión, por más que la misma determine la inaplicación de la exención.

Por otra parte, cuando se aplica la exención del artículo 21 respecto de las rentas obtenidas en la transmisión de la participación, la no integración en la base imponible de la renta posi-

tiva determina la improcedencia de la deducción por reinversión. Ahora bien, el obligado tributario puede preferir aplicar la deducción por reinversión, en cuyo caso la renta positiva se integrará en la base imponible y se aplicará dicha deducción. No obstante, en aquel supuesto en el que la opción realmente no existe, sino que, simplemente, la exención no procede por existir una renta negativa derivada de una transacción interna previa, la solución resulta dudosa, pues aquí el obligado tributario no puede optar, sencillamente, la exención solamente puede aplicarse en el exceso sobre la renta negativa. La opción versará, en su caso y exclusivamente, sobre el importe del exceso.

Finalmente, la exención del artículo 21 no se aplica respecto de las entidades residentes en un país o territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal y, por tanto, la deducción por reinversión tampoco se aplicará en relación con las rentas derivadas de la transmisión de la participación sobre dichas entidades. No será causa impeditiva de la deducción por reinversión, por el contrario, que la persona o entidad adquirente resida en un país o territorio calificado como paraíso fiscal.

- Los que sean representativos de instituciones de inversión colectiva de carácter financiero.

La Ley 35/2003, reguladora de las instituciones de inversión colectiva, regula, junto a las instituciones de inversión colectiva de carácter financiero, aquellas otras que no tienen tal carácter, como pueden ser las que invierten en inmuebles. Pues bien, en la medida en que la entidad correspondiente emita instrumentos de patrimonio que den derecho a participar en los fondos propios, los mismos darán derecho a la deducción por reinversión.

- Los que sean representativos de entidades que tengan como actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, en los términos previstos en la Ley 19/1991.

El artículo 4.Ocho.Dos de la Ley 19/1991 describe a las entidades que tienen por actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, básicamente en función de la composición del activo de las mismas, tomando como modelo las características con las que la Ley 43/1995 acotaba el campo de las sociedades transparentes. En este modelo, como se recordará, cuando más de la mitad del activo estaba integrado por valores o elementos no afectos a actividades económicas, se calificaba a la entidad como transparente.

En virtud de esta exclusión quedan fuera de la deducción por reinversión los instrumentos de patrimonio emitidos por las sociedades de mera tenencia de bienes o valores. Ahora bien, no deben ser tenidas por tales las denominadas entidades *holding*, esto es, aquellas que controlan la participación sobre sociedades dependientes, asociadas o multigrupo, en el sentido de la norma 9.^a de valoración del Plan General de Contabilidad. En efecto, los valores representativos de la participación en los fondos propios que determinen un derecho de voto de, al menos, el 5 por 100, no se computan como tales a estos efectos. Tampoco deben ser tenidas como sociedades de mera tenencia de bienes las que desarrollan actividades financieras intragrupo, puesto que los préstamos y créditos que forman parte de su activo no constituyen, propiamente, valores, aun cuando sí sean activos financieros en el sentido de la norma 9.^a de valoración del Plan General de Contabilidad.

No obstante, cuando las sociedades participadas sean a su vez gestoras de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, la participación sí tiene la consideración de valor a los efectos de configurar la sociedad de tenencia de valores, de acuerdo con lo previsto en el último inciso del último párrafo del artículo 4.Ocho.Dos. 1.º de la Ley 19/1991.

No son pocos los preceptos del TRLIS que se han ocupado de salir al paso de las posibles operaciones irregulares que pudieran pivotar sobre entidades pertenecientes al grupo mercantil, de manera tal que, con base en ello, la norma restringe su campo de aplicación o establece determinadas precisiones, como así sucede, señaladamente, en los casos del régimen del fondo de comercio (art. 12), de las operaciones vinculadas (art. 16), de la exención de plusvalías y dividendos de fuente extranjera (art. 21), de la fusión impropia (art. 89), de la transparencia fiscal internacional (art. 107), de las empresas de reducida dimensión (art. 108), y del régimen de las entidades de tenencia de valores extranjeros (art. 117). Pues bien, el último inciso de la norma antes citada de la Ley 19/1991 recoge esta técnica, esta vez construida no sobre la relación mercantil de grupo, sino sobre la relación de participación significativa fiscal, generalmente referenciada al porcentaje de participación del 5 por 100.

En consecuencia, la transmisión de una participación sobre una entidad, cuyo activo esté integrado por una o más participaciones representativas de la participación en los fondos propios de entidades que tienen la consideración de gestoras de patrimonios mobiliarios e inmobiliarios, no da derecho a la deducción por reinversión, cualquiera que sea el porcentaje de participación que confieran aquellas.

Por otra parte, en todo caso deberá tomarse en consideración el supuesto de reducción de la base de cálculo de la deducción por reinversión que se contempla en los dos últimos párrafos del apartado 2, que más adelante se expondrá.

La caracterización, por vía afirmativa y negativa, de las entidades cuyos valores habilitan la deducción por reinversión en relación con las rentas positivas derivadas de la transmisión de la participación sobre sus fondos propios, sugiere que quedan excluidas de la deducción por reinversión las participaciones sobre las entidades de mera tenencia de bienes o valores, pero no las relativas a entidades que realizan actividades económicas aun cuando su activo no se halle integrado, básicamente, por elementos del inmovilizado o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas.

Así, por ejemplo, son aptas las participaciones sobre entidades cuyo activo esté compuesto, en su mayor parte, por elementos del circulante o activo corriente, o por activos financieros igualmente del circulante o corriente inherentes a la intermediación financiera. Todas estas participaciones habían quedado extramuros de la deducción por reinversión en la redacción del artículo 42 establecida por la Ley 35/2006, y no es difícil adivinar que en tal circunstancia es posible encontrar la explicación a su corta vida. Tampoco es difícil adivinar que la reducción de la base de cálculo de la deducción por reinversión, anteriormente aludida, es la expresión alicorta de la filosofía que animó la redacción del artículo 42 en la Ley 35/2006.

2.2.2.2. Minoración por causa de activos no afectos a la realización de actividades económicas.

La norma reguladora de la reducción de la base de cálculo pivota sobre un supuesto de hecho, a saber, que «... los valores transmitidos correspondan a entidades que tengan elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas, según balance del último ejercicio cerrado, en un porcentaje superior al 15 por 100 del activo...».

Esta norma dibuja un quebrado cuyo numerador está integrado por los elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas y el denominador por el total activo. Es importante notar que en el numerador deben incluirse la totalidad de los elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas, cualquiera que sea su clasificación contable, esto es, tanto si pertenecen al activo corriente como al no corriente y, a su vez, cualquiera que sea la rúbrica de segundo grado a la que pertenezcan.

Por tanto, una vez más se plantea la cuestión de la identificación de la actividad económica, y también la concerniente a la afectación, y una vez más debemos remitirnos a los artículos 27 y 29 de la Ley 35/2006, pues en ellos encontramos, como ya sabemos, la descripción de actividad económica y los criterios de afectación, respectivamente.

Ahora bien, precisamente en el artículo 29 se contiene un precepto que es preciso matizar. En efecto, el último inciso de la letra c) del apartado 1 del referido precepto establece que no tendrán la consideración de elementos patrimoniales afectos a la realización de actividades económicas «... los activos representativos de la participación en los fondos propios de una entidad y de la cesión de capitales ajenos...», pero el último párrafo del apartado 2 del artículo 42 se refiere expresamente a las inversiones financieras para establecer que ciertas de entre ellas no están afectas y que otras sí lo están. Esta norma, en cuanto especial, parece claro que ha de ser aplicada preferentemente sobre la más general del artículo 29 de la Ley 35/2006, pero lo que ya no lo es tanto es si tal aplicación excluye por completo la aplicación de la norma general, o, por el contrario, simplemente la exceptúa para dar cabida a determinadas inversiones financieras en cuanto elementos patrimoniales afectos a la realización de actividades económicas.

Más allá de esta dificultad, lo que no parece dudoso es que los activos financieros a los que se refiere el último párrafo del apartado 2 del artículo 42 tendrán el régimen que en el mismo se establece.

En consecuencia, se dibujan así tres grupos de activos financieros en relación con la afectación a la realización de actividades económicas, a saber, los excluidos expresamente de la afectación, los incluidos expresamente en la afectación, los no expresamente mencionados en el citado precepto. Seguidamente se analizan estos tres grupos.

Son elementos patrimoniales excluidos expresamente de la afectación a la realización de actividades económicas las participaciones, directas o indirectas, en las entidades cuyos instrumentos de patrimonio no dan derecho a la deducción por reinversión de acuerdo con lo previsto en el apartado 4 del artículo 42.

Se trata de una exclusión absoluta, cualquiera que sea el porcentaje de participación, tanto si tiene carácter directo como indirecto. Ahora bien, la participación indirecta puede configurarse a través de otra u otras sobre entidades que no reúnan las características de las mencionadas en el apartado 4. Así, es posible que se tenga una participación indirecta sobre una institución de inversión colectiva de carácter financiero a través de la participación directa en una entidad que realiza en su mayor parte actividades económicas. La lógica aconseja excluir de la afectación aquella porción del valor de la participación directa que está idealmente respaldado por el valor de la participación sobre la institución de inversión colectiva.

Son elementos patrimoniales incluidos expresamente en la afectación a la realización de actividades económicas los siguientes:

- Los poseídos para dar cumplimiento a obligaciones legales o reglamentarias. Entran en esta categoría los valores designados como idóneos para la materialización de reservas técnicas de las compañías de seguros, entre otros.
- Los que incorporen derechos de crédito nacidos de relaciones contractuales establecidas como consecuencia del desarrollo de actividades económicas. Entran en esta categoría los efectos mercantiles que documentan créditos por razón de operaciones comerciales, entre otros. Estos activos financieros son los clasificados por la norma de valoración 9.^a del Plan General de Contabilidad como préstamos y partidas a cobrar en calidad de créditos por operaciones comerciales.
- Los poseídos por las sociedades de valores como consecuencia del ejercicio de la actividad constitutiva de su objeto.
- Las fiscalmente conocidas como participaciones significativas, esto es, las que otorgan un porcentaje sobre los derechos de voto no inferior al 5 por 100, y se tienen con la finalidad de efectuar una gestión y dirección de las mismas, aunque no necesariamente sobre la actividad de las entidades participadas, contando a tal efecto con la adecuada organización de medios materiales y personales, a condición de que la entidad participada no sea una entidad de mera tenencia de bienes o valores en el sentido del propio artículo 4.Ocho.Dos de la Ley 19/1991. Los activos financieros clasificados como inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas por la norma de valoración 9.^a del Plan General de Contabilidad tendrán, por regla general, la consideración de afectos a la realización de actividades económicas.

Son elementos no comprendidos en los dos grupos anteriores el resto de los activos financieros. Respecto de estos activos financieros habrá de estarse a la regla de exclusión de la afectación del artículo 29.1 c) de la Ley 35/2006.

Por tanto, a la vista de la misma, y tomando en consideración la clasificación que de los instrumentos financieros realiza la norma de valoración 9.^a del Plan General de Contabilidad, puede afirmarse que no estarán afectados a la realización de actividades económicas las inversiones

mantenidas hasta el vencimiento (apdo. 2.2), los activos financieros mantenidos para negociar (apdo 2.3), otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias (apdo. 2.4), y los activos financieros disponibles para la venta (apdo. 2.6).

Quizás podría objetarse que los activos financieros mantenidos para negociar deben entenderse afectos a la realización de una actividad económica consistente en la propia negociación del activo financiero. Ciertamente, podrían encontrarse las notas definitorias de la actividad económica en la especulación organizada sobre activos financieros, pero la regla de exclusión del artículo 29.1 c) de la Ley 35/2006 es tajante y así los activos financieros, no están, por razón de su naturaleza, afectos a la realización de actividades económicas.

Por último, tal vez deban efectuarse ciertas precisiones respecto de los instrumentos financieros derivados, a cuyo efecto debe distinguirse entre aquellos que forman parte de la cartera de negociación, respecto de los cuales cabe entender que no se hallan afectos a la realización de actividades económicas y aquellos otros que realizan la función de instrumentos de cobertura, que seguirán la suerte del elemento patrimonial cubierto.

No obstante lo anterior, los activos financieros mencionados y cualesquiera otros elementos patrimoniales que, de acuerdo con las reglas precedentes deban entenderse no afectos a la realización de actividades económicas, podrán, por el contrario, sí entenderse como afectos en la medida en que hayan sido financiados con beneficios procedentes de la realización de actividades económicas en los términos previstos en el número 2.º del artículo 4.Ocho.Dos de la Ley 19/1991. Por tanto, se trata de los beneficios del ejercicio y de los beneficios acumulados en los diez años anteriores derivados de la realización de actividades económicas, más los derivados de dividendos inherentes a participaciones significativas, esto es, no inferiores al 5 por 100, a condición de que los ingresos de la entidad participada deriven, al menos en el 90 por 100, de la realización de actividades económicas.

Clasificados los elementos patrimoniales en afectos y no afectos a la realización de actividades económicas tendremos el numerador, constituido por los no afectos. En el denominador el activo total. A estos efectos, debe recordarse que, con arreglo a lo previsto en el principio de no compensación regulado en apartado 3.ª del Marco Conceptual de la contabilidad del Plan General de Contabilidad, salvo que una norma disponga de forma expresa lo contrario, no podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo.

Por otra parte, cuando la renta positiva derive de la transmisión de la participación sobre una entidad que tenga la condición de dominante de un grupo, en los términos previstos en el artículo 42 del Código de Comercio, el «... porcentaje se calculará sobre el balance consolidado... con independencia de la obligación de formular cuentas anuales consolidadas, en el que se incluirán las entidades multigrupo y asociadas en los términos de la legislación mercantil...».

En cuanto a los valores de los elementos patrimoniales se tomarán los contables, si bien el sujeto pasivo puede tomar «... los valores de mercado de los elementos patrimoniales que integran el balance...». Se trata de una facultad que la norma confiere al obligado tributario, pero no a la inspección tributaria, sin perjuicio de que la misma pueda comprobar la valoración propuesta.

Se tomarán en consideración los elementos «... según balance del último ejercicio cerrado...» ¿A qué ejercicio se refiere la norma? Ciertamente, al texto legal le falta un elemento de identificación. Así, el ejercicio convocado puede ser el último cerrado antes de la formulación de la declaración, pero también el último cerrado antes de la transmisión determinante de la renta positiva, lo que parece ser más acorde con la mecánica del incentivo fiscal.

Pues bien, como se ha expuesto anteriormente, si el porcentaje resultante del quebrado conformado de la manera expuesta resulta ser superior al 15 por 100, «... no se aplicará sobre la parte de renta obtenida en la transmisión que corresponda en proporción al porcentaje que se haya obtenido...». De esta manera, la tenencia por parte de la entidad participada de activos no afectos a la realización de actividades económicas aminora la deducción por reinversión. Se trata de una técnica similar a la utilizada, a otros efectos, en el artículo 21.2 a) del TRLIS. Con ella se pretende reconducir el incentivo fiscal al objetivo de proteger las plusvalías que podríamos denominar de carácter empresarial sin restringir inmoderadamente, como tal vez sucedía en la redacción establecida en la Ley 35/2006, su aplicación respecto de las derivadas de la transmisión de instrumentos de patrimonio.

2.3. Reinversión.

Los apartados 3 y 4 regulan los elementos patrimoniales en los que puede producirse la reinversión. El apartado 5 describe un conjunto de operaciones que no son idóneas para producir la reinversión. El apartado 6 establece los plazos para efectuar la reinversión, el apartado 9 regula los planes de reinversión y, finalmente, el apartado 8 se refiere al mantenimiento de la reinversión.

De acuerdo con el contenido de las normas relativas a la reinversión, las materias a abordar son las siguientes:

- Importe de la reinversión.
- Elementos cualificados para la reinversión.
- Plazo para efectuar la reinversión.
- Características de la operación a través de la cual se efectúa la reinversión.
- Restricciones a la reinversión por razones de vinculación.
- Incompatibilidades de la reinversión realizada mediante instrumentos de patrimonio.

2.3.1. Importe de la reinversión.

Lo que debe reinvertirse es «... el importe obtenido en la transmisión que genera la renta objeto de la deducción...». La cantidad a reinvertir coincide con el importe obtenido en la transmisión del elemento patrimonial.

Cuando la transmisión se ha realizado mediante precio en dinero la suma a reinvertir está perfectamente determinada. Cuando la contraprestación no se ha recibido en dinero sino en especie, parece que será el valor de mercado de la misma lo que determine el importe a reinvertir.

2.3.2. *Elementos cualificados para la reinversión.*

Están cualificados para la reinversión los mismos elementos patrimoniales que habilitan la deducción por reinversión.

Del mismo modo, también se contempla un supuesto de aminoración de la cantidad reinvertida, cuando la reinversión se efectúa en instrumentos de patrimonio de entidades que tengan en su activo elementos patrimoniales no afectos a la realización de actividades económicas.

Es interesante notar que la norma excluye de la reinversión a los valores o instrumentos financieros que «... sean representativos de instituciones de inversión colectiva de carácter financiero...», lo que parece dar a entender que, en la medida en que aquellos otorguen una participación no inferior al 5 por 100 sobre el capital social serán válidos los mencionados instrumentos financieros que sean representativos de instituciones de inversión colectiva no financieras, sin perjuicio de la regla de aminoración de la cantidad reinvertida.

Es interesante señalar que en la regulación de la deducción por reinversión precedente a la Ley 35/2006, era objeto de controversia si la participación en las denominadas sociedades de inversión mobiliaria de capital variable era válida a efectos de la reinversión. Pues bien, la misma ha sido resuelta mediante la resolución del TEAC de 5 de diciembre de 2007, a cuyo tenor sí era válida por la sencilla razón de que otorgaba una participación en el capital social, tal y como requería la norma entonces vigente, y ante el argumento de que ello podría no ser consecuente con el espíritu del legislador, recuerda el TEAC que lo cierto es que la letra de la norma es clara, puesto que las citadas entidades son sociedades anónimas, y advierte que con la nueva redacción la respuesta sería la contraria debido a los nuevos supuestos restrictivos respecto de la reinversión.

Más allá del contenido concreto de la resolución del TEAC, es interesante señalar que aborda un conflicto que, aunque en contadas ocasiones, se presenta en la aplicación de las normas fiscales, a saber, la frontera entre la indagación de su espíritu y la especificación de la presunta voluntad del legislador, tal vez preterida a causa de una deficiencia técnica en la elaboración de la norma. Pues bien, en su resolución el TEAC afirma que no se encuentra capacitado para indagar en el espíritu del legislador, muy probablemente queriendo poner de relieve que rechaza la actividad aplicativa de la norma que desemboca en una suerte de configuración artificial de la norma que debió ser y no fue, lo cual, nótese bien, es algo diferente de atender al espíritu y finalidad de la norma en el sentido del artículo 3 del Código Civil.

Probablemente el punto de equilibrio resida en la pronta modificación de la norma defectuosa, lo que requiere, claro está, la concurrencia de dosis elevadas de eficiencia y eficacia legislativa³. Así

³ SODARO, M. *Introducción a la Ciencia Política*. Capítulo 9.

ha sucedido en el caso de la deducción por reinversión, de manera tal que la resolución del TEAC y la reacción normativa, incluso, como ha sido el caso, realizada pretemporalmente, constituyen los dos puntos de apoyo en los que, en esta materia, han descansado confortablemente los principios de seguridad jurídica y equidad.

2.3.3. Plazo para efectuar la reinversión.

La reinversión deberá realizarse dentro del plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de la puesta a disposición del elemento patrimonial transmitido y los tres años posteriores. La reinversión se entiende efectuada en el momento de la puesta a disposición de los elementos adquiridos.

No se trata de dos plazos de reinversión, sino de uno solo, definido en torno a una fecha inicial. Por tanto, las adquisiciones realizadas dentro de dicho plazo serán válidas.

No obstante, pueden formularse planes de reinversión para alargar los plazos, que deberán ser aprobados administrativamente. Ahora bien, estos planes solo podrán aprobarse con base en la concurrencia de las características técnicas de los elementos patrimoniales en los que se pretende efectuar la reinversión, sin que las circunstancias económicas de la empresa deban, a estos efectos, tomarse en consideración.

Respecto de los instrumentos de patrimonio se establecen dos reglas particulares, una relativa a la fecha inicial y otra a la acumulación de adquisiciones. Así, en cuanto a la fecha inicial, cuando en el mismo período impositivo se hayan realizado varias transmisiones, se tomará como tal la de finalización del período impositivo. Y en cuanto a la determinación del porcentaje de participación, se acumularán las adquisiciones realizadas durante el plazo de reinversión.

También se establece una norma particular concerniente a la reinversión practicada en elementos patrimoniales que sean objeto de los contratos de arrendamiento financiero a los que se refiere la Ley 26/1988, esto es, aquellos que disfrutan del régimen fiscal especial previsto en el artículo 115 del TRLIS. A tenor de la misma, la reinversión se produce en el momento de la puesta a disposición, y su importe coincide con el valor de contado del elemento patrimonial objeto del contrato. Los efectos de la reinversión están condicionados, con carácter resolutorio, al ejercicio de la opción de compra.

La norma solo se refiere a los elementos objeto de los contratos de arrendamiento financiero amparados en la Ley 26/1988 y ello plantea la validez de la reinversión en el caso de otros contratos de arrendamiento financiero. Considerando que, de acuerdo con lo previsto en la norma de valoración 8.^a del Plan General de Contabilidad, el arrendatario debe registrar un activo, sea material o intangible, la respuesta parece que debería ser positiva, en todo caso supeditada al ejercicio de la opción de compra. Ciertamente, de ser correcta esta interpretación, la función de la regla especial queda bastante disminuida.

Seguramente la regla especial no es necesaria, toda vez que los contratos de arrendamiento financiero determinan la adquisición de elementos patrimoniales del inmovilizado material o del

intangible, de acuerdo con lo previsto en la norma de valoración 8.^a del Plan General de Contabilidad. Pero, tal vez por ello, se abre una duda en relación con los contratos de arrendamiento financiero no amparados en la referida Ley 26/1988, que, se opina, debe solventarse aceptando la validez de la calificación contable.

2.3.4. Características de la operación a través de la cual se efectúa la reinversión.

La adquisición que da lugar a la reinversión puede realizarse por cualquier título, puesto que la norma no establece especialidad alguna. Lo relevante, por tanto, es que la entidad adquiera un elemento patrimonial cualificado en virtud de un negocio jurídico que le habilite para obtener el control sobre el mismo en el sentido del artículo 36.1 a) del Código de Comercio. Por tanto, cualquier título jurídico es válido.

Cuando el negocio jurídico determinante de la obtención de la renta positiva ha procurado una contraprestación a metálico, podría sostenerse que la reinversión ha de realizarse a través de un negocio jurídico que, igualmente, procure una contraprestación a metálico. De ser correcto tal criterio quedarían excluidas de la reinversión todas las adquisiciones cuya contraprestación consiste en instrumentos de patrimonio. En tal caso, la entidad se vería forzada a emitir instrumentos de patrimonio a desembolsar a metálico y a aplicar el mismo a la adquisición. Empero, no parece que el referido criterio pueda entenderse adecuado, pues, sobre provocar piruetas esotéricas, carece de respaldo legal. Tampoco parece que la norma exija algo así como una relación precisa y directa entre la contraprestación derivada de la transmisión determinante de la renta positiva y la contraprestación aplicada a la reinversión. La relación es de magnitud o importe, pero no de identidad del dinero empleado.

En ciertos supuestos la relación deriva de la propia naturaleza de la operación que da lugar a la renta positiva. Así, en una permuta el elemento patrimonial adquirido es la contraprestación del entregado, y lo propio acontece en las aportaciones y canjes de valores. Ahora bien, esto no significa que el obligado tributario no pueda aplicar la adquisición así realizada a la reinversión correspondiente a rentas positivas obtenidas en otras operaciones.

La norma no exige que la renta positiva obtenida no se distribuya a los socios. Esta renta puede distribuirse y con ello el patrimonio neto de la entidad regresar a su situación previa a la transmisión determinante de la renta positiva.

La norma tampoco exige que el patrimonio neto se mantenga en el importe que tenía antes, ni después, de la transmisión determinante de la renta positiva. Así, una distribución de las reservas acumuladas o una reducción del capital con devolución de aportaciones haría disminuir el valor del patrimonio neto, y también del activo, disminuyendo con ello la capacidad de la entidad para generar recursos. Pues bien, todo ello es indiferente a efectos de la reinversión. Y así, después de la reinversión el patrimonio neto de la entidad puede ser incluso inferior al que tenía antes de la obtención de la renta positiva.

No siempre fue así. En efecto, el régimen de la previsión para inversiones del TRLIS de 1967 puso el acento en la constitución de un reserva indisponible y en la permanencia del patrimonio neto, amén de en la naturaleza de los activos en los que tal reserva indisponible debía materializarse.

Finalmente, nada se establece respecto de las fuentes de financiación a utilizar para la reinversión, seguramente porque se parte del criterio de que el pasivo financia indistintamente todo el activo.

2.3.5. Restricciones a la reinversión por razones de vinculación.

Como es sabido, uno de los puntos de controversia de la deducción por reinversión ha sido la materialización en activos procedentes de otra u otras entidades del mismo grupo mercantil. Algo tiene de espurio esa materialización, puesto que, en definitiva, en el grupo como tal no entraba ningún activo sino que un mismo activo cambiaba de entidad en el seno del mismo grupo, y así se comprende que dos consultas de la Dirección General de Tributos, de diciembre de 2004, indicaran que la inversión, en estos casos, debería «... responder a una razón económica para ser válida no considerándose como tal el ahorro fiscal al margen de cualquier efecto jurídico o económico relevante...», pero también se comprende que la siembra de conceptos jurídicos no suele producir las mejores cosechas para nutrir el granero de la seguridad jurídica.

Tal vez por ello el legislador haya querido tipificar expresamente las adquisiciones que, por realizarse entre partes vinculadas, no son válidas para la reinversión. Y, en este sentido, el apartado 5 del artículo 42 establece que no son adquisiciones aptas para la reinversión las siguientes:

- Las realizadas como consecuencia de operaciones acogidas al régimen de las fusiones y operaciones asimiladas del Capítulo VIII del Título VII, cuando las mismas se realizan entre entidades vinculadas en el sentido del artículo 16 del TRLIS.
- Las realizadas frente a otra entidad vinculada en el sentido del artículo 16 del TRLIS, excepto si se trata de elementos nuevos del inmovilizado material o de las inversiones inmobiliarias.

La relación entre ambas restricciones ofrece diversas posibilidades interpretativas.

Así, una primera consiste en entender que ambas restricciones operan con total independencia puesto que versan sobre supuestos de hecho perfectamente diferenciados, ya que la primera se refiere operaciones específicas. Podríamos denominar a esta interpretación la de la independencia o separación. En su virtud, la primera restricción debería ser aplicada en sus propios términos cuando, mediando una relación de vinculación en el sentido del artículo 16 del TRLIS, estuviéramos ante una operación acogida al Capítulo VIII del Título VII del TRLIS.

Frente a esta cabe sostener otra consistente en entender que la segunda restricción se aplica a todo tipo de adquisiciones entre entidades vinculadas, por tanto también a las realizadas a través de

los negocios jurídicos realizados al amparo del Capítulo VIII del Título VII, de manera tal que la primera restricción operaría en aquellos supuestos no cercenados previamente por aplicación de la segunda. Podríamos denominar a esta interpretación la de la cooperación.

En el contexto de esta interpretación las adquisiciones de elementos patrimoniales antiguos, o nuevos del intangible, por causa de operaciones realizadas entre entidades vinculadas no determinaría la reinversión, cualquiera que fuere el negocio jurídico determinante de la adquisición, por tanto también la fusión u operación asimilada acogida al régimen especial. Pero, además, aun cuando tales elementos fueren nuevos, tampoco se produciría la reinversión si el negocio jurídico adquisitivo fuera una operación de fusión o asimilada acogida al régimen especial.

Ambas interpretaciones son defendibles. La primera tiene a su favor la propia sistemática del texto legal, pues, en efecto, la segunda hubiera expresado en orden diferente ambas restricciones. La segunda tiene la ventaja de descansar en la sustancia del carácter nuevo de los elementos en los que se materializa la reinversión, de manera tal que se supera la tacha de ausencia real de inversión considerando al grupo en su conjunto.

Cualquiera que sea la interpretación válida, es cierto que ambos supuestos de restricción tienen en común que la operación se realiza «... entre entidades de un mismo grupo en el sentido del artículo 16 de esta Ley...».

El artículo 16 del TRLIS no define un grupo sino un conjunto de relaciones de vinculación, si bien en el párrafo final de su apartado 3 se establece que existe grupo «... cuando una entidad ostente o pueda ostentar el control de otra u otras según los criterios establecidos en el artículo 42 del Código de Comercio...», lo cual podría dar pie a entender que el grupo a que se refieren las restricciones es el del artículo 42 del Código de Comercio, lo que se estima sería una interpretación desacertada. El grupo al que se refieren los supuestos de restricción es el integrado por el conjunto de las relaciones de vinculación, de tal manera que estarán afectadas por dichas restricciones todas las adquisiciones realizadas entre partes vinculadas, pertenezcan o no al mismo grupo mercantil.

La relación de vinculación ha de ser previa a la operación. La que pudiera resultar como consecuencia de la misma no es relevante. En efecto, el supuesto de hecho de la norma apunta claramente en tal sentido. Es el momento de la adquisición el que ha de tomarse como referencia en orden a la existencia de la relación de vinculación.

En virtud de la primera restricción, las adquisiciones derivadas de las operaciones de aportación de rama de actividad o no dineraria especial, canje de valores, fusión propia o impropia, y escisión total o parcial, no son idóneas para la reinversión cuando las operaciones en cuestión se hayan realizado con entidades vinculadas en el sentido del artículo 16 del TRLIS, y con acogimiento al régimen especial del Capítulo VIII del Título VII.

Las operaciones enumeradas desencadenan varios tipos de adquisiciones. Así, en una aportación la entidad beneficiaria adquiere los elementos objeto de la aportación, y la aportante una participación financiera, y lo propio sucede en el canje de valores. En la fusión propia la entidad

absorbente o, con más propiedad, adquirente, efectúa una adquisición, y también los socios de la entidad absorbida o transmitente. En la escisión, sucede lo propio en relación con la sociedad beneficiaria y los socios de la escindida.

Pues bien, todas estas adquisiciones no son válidas a efectos de la reinversión cuando, en el momento de su realización, medie entre las entidades concernidas una relación de vinculación en el sentido del artículo 16 del TRLIS, y acogimiento al régimen fiscal especial de las fusiones y operaciones asimiladas.

Enseguida se advierte que las adquisiciones en cuestión son, en cuanto a sus efectos patrimoniales, bien diversas. Así, la entidad beneficiaria de la aportación, escisión o fusión, aumenta su patrimonio neto en el importe del valor razonable de los elementos adquiridos. Los socios, por el contrario, adquieren unos instrumentos de patrimonio que son el contravalor de los instrumentos de patrimonio extinguidos (fusión, escisión) o entregados (canje de valores) o de los elementos patrimoniales aportados.

Sin embargo, ambos tipos de adquisiciones únicamente son descartadas a los efectos de la reinversión cuando se realicen entre partes vinculadas en el sentido del artículo 16 del TRLIS y con acogimiento al régimen fiscal especial.

En sentido contrario, cuando no media relación de vinculación, o mediando la operación no ha sido acogida al régimen fiscal especial, las adquisiciones realizadas como consecuencia de dichas operaciones son aptas para la reinversión, sin perjuicio, claro está, de lo que se derive de la restricción segunda, que será examinada más adelante.

De esta manera, los instrumentos de patrimonio recibidos a consecuencia de una aportación a una entidad no vinculada, o vinculada pero sin acogimiento al régimen fiscal especial, son aptos para la reinversión, si bien cuando media vinculación podría entenderse que estamos ante supuesto propio de la restricción segunda, como más adelante se comentará.

Igualmente, los instrumentos de patrimonio recibidos a consecuencia de la calidad de socio en las operaciones de fusión, escisión y canje de valores son aptos para la reinversión, con tal de que no medie relación de vinculación, o mediando, la operación no se hubiere acogido al régimen especial de las fusiones y operaciones asimiladas.

Por supuesto, en todos los casos descritos, puesto que versan sobre la adquisición de instrumentos de patrimonio, es necesario que representen una adquisición determinante de un porcentaje de participación no inferior al 5 por 100. A estos efectos, es indiferente la participación que, previamente, se pudiera poseer. Lo relevante es que, en sí misma, la participación adquirida determine un porcentaje de participación no inferior al 5 por 100.

En virtud de la segunda restricción, no son aptos para la reinversión los elementos patrimoniales adquiridos de una entidad con la que medie relación de vinculación en el sentido del artículo 16

del TRLIS, excepto si tales elementos son nuevos y pertenecen al inmovilizado material o a las inversiones inmobiliarias.

Por consiguiente, los elementos del inmovilizado intangible y los instrumentos de patrimonio adquiridos en operaciones vinculadas no son aptos para la reinversión, aun cuando los primeros pudieran ser considerados como nuevos y los segundos fueren representativos de la participación en entidades cuyo activo íntegramente estuviere compuesto de activos del inmovilizado material o de las inversiones inmobiliarias nuevos. Bien se comprende que la exclusión fruto de la restricción que se examina no matiza en la misma forma en como la propia norma lo ha hecho en relación con las participaciones sobre entidades en cuyo activo anidan elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas en el 15 por 100.

La clasificación del elemento patrimonial ha de efectuarse en sede de la entidad adquirente, siendo irrelevante la que tenga en sede de la entidad transmitente, si bien, considerando el requisito de que ha de tratarse de un elemento nuevo lo normal será que, en esta última entidad, pertenezca al circulante o no corriente.

La norma no indica las características que debe reunir un elemento patrimonial para ser considerado nuevo. En consecuencia, de acuerdo con lo establecido en el artículo 12 de la Ley General Tributaria, habrá de estarse al sentido técnico jurídico o usual según proceda. Y así, el Diccionario de la Lengua Española señala, en referencia a las cosas, que nuevo es lo recién hecho o fabricado. Por tanto, elementos de inmovilizado material o de las inversiones inmobiliarias nuevos serán aquellos que se adquieren del fabricante o del constructor sin que este los haya aplicado a su propio proceso productivo. Obviamente quedan excluidos los terrenos de todo tipo y condición, pero, por lo que se refiere a los urbanizados, es posible que el coste de la urbanización pueda entenderse apto para la reinversión.

El negocio jurídico a través del cual se realiza la adquisición es irrelevante, habida cuenta de que la norma se refiere a la adquisición sin hacer ninguna precisión a aquel. Por ello, es posible interpretar que la restricción también versa sobre las adquisiciones realizadas a través de los negocios jurídicos que pueden ampararse, y se amparan, en el régimen especial del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS, aunque también es admisible la interpretación de que tales adquisiciones se sujetan exclusivamente a la restricción primera. Con todo, parece más lógico aplicar la restricción segunda en su máxima amplitud.

Pero dentro de esta interpretación cabe, a su vez, entender que la restricción segunda se aplica a las adquisiciones derivadas de todo tipo de negocios amparados en el régimen especial de las fusiones u operaciones asimiladas, o tan solo a aquellos que pueden determinar, en potencia, la adquisición de elementos del inmovilizado material o del intangible o de las inversiones inmobiliarias o, en fin, de instrumentos de patrimonio, es decir, de todos esos elementos patrimoniales, en cuyo caso la restricción se aplicaría sobre las entidades beneficiarias o adquirentes pero no respecto de sus socios.

La interpretación del alcance restringido se apoya en inducir de la parte las características el todo, esto es, puesto que se acepta la reinversión referida a ciertos elementos del inmovilizado, las adquisiciones concernidas por la restricción son aquellas que pueden deparar la adquisición de dichos

elementos, entre otros no aptos, pero no aquellas que, en todo caso, determinarían la adquisición de elementos no aptos, como son los instrumentos de patrimonio que reciben los socios. No se oculta que el razonamiento precedente podría ser tachado de incurrir en la falacia de composición, esto es, suponer que el todo es exactamente igual que las partes, pero, a pesar de ello, no debería ser descartado.

2.3.6. Incompatibilidades de la reinversión realizada mediante instrumentos de patrimonio.

Cuando la reinversión se efectúa en instrumentos de patrimonio, en la letra b) del apartado 3 se precisa que: «... Estos valores no podrán generar otro incentivo a nivel de base imponible o cuota íntegra...».

La apelación a un supuesto nivel, imputable a la base imponible o a la cuota íntegra, podría dar lugar a una búsqueda ingeniosa de otros niveles en la estructura del impuesto, a modo de los famosos estratos sociales con los que los sociólogos de la segunda mitad del siglo pasado pretendieron comprender la estructura de la sociedad en cuanto objeto de estudio básico de la Sociología. Pero esta búsqueda no parece que pueda dar resultados fructíferos, pues cuando la Ley General Tributaria se ocupa de los elementos de cuantificación de la obligación tributaria principal, no los clasifica en niveles.

Hubiera bastado con establecer, lisa y llanamente, que los valores en cuestión no pueden fundamentar cualquier otro incentivo fiscal.

La adquisición de instrumentos de patrimonio puede dar lugar a la deducción por actividades de exportación (art. 37), y a la partida deducible en concepto de fondo de comercio (art. 12.5), una vez desaparecida la reducción temporal de la base imponible por implantación en el extranjero establecida por el Real Decreto-Ley 3/2000, posteriormente Ley 6/2000.

Los mismos instrumentos de patrimonio no pueden estar afectos a la deducción por reinversión y al incentivo fiscal de la deducción por actividades de exportación, lo cual plantea al obligado tributario una alternativa de elección, puesto que la norma nada establece sobre el particular. La elección se materializa en la declaración por el IS, de manera tal que el obligado tributario al formular su declaración opta por una u otra deducción.

Y lo propio acontece respecto de la deducción relativa a la amortización fiscal del denominado fondo de comercio sobre entidades no residentes, ya que la norma prevé que: «... La deducción por la adquisición de valores representativos de la participación en fondos propios de entidades no residentes en territorio español es incompatible con la deducción establecida en el artículo 12.5...».

La mención particular de la deducción prevista en el artículo 12.5 puede ser entendida a modo de especificación de la regla general de incompatibilidad con otros beneficios fiscales o, inversamente, como una restricción genuina. Y a esta última versión parece más correcto atenerse desde la pers-

pectiva de la defensa de la compatibilidad de lo establecido en el artículo referido respecto de las normas comunitarias concernientes a las ayudas de Estado, por más que la diferencia de trato entre la inversión financiera exterior e interior pueda ser perceptible, cuestión esta que, en cualquier caso, es ajena al régimen de la deducción por reinversión.

La norma especifica que «...no se considerará un incentivo fiscal las correcciones de valor, las exenciones a que se refiere el artículo 21 de esta Ley, ni las deducciones para evitar la doble imposición...».

La lectura de esta norma deja un sabor agri dulce. Desde luego, por una parte, acierta plenamente en no considerar como incentivos fiscales a las exenciones y deducciones para evitar la doble imposición y las correcciones de valor, pero, por otra, si la referida consideración se ha estimado necesaria o, cuando menos, conveniente para la correcta aplicación de la norma, podría sospecharse que el legislador alberga una confianza limitada en el despliegue de la aplicación práctica de los elementos constitutivos de la obligación tributaria.

Tal vez, por lo que se refiere a la exención y a las deducciones para evitar la doble imposición, haya podido pesar en el legislador el retorno a la doble imposición en el IRPF, de manera tal que, tomándose como canon la doble imposición, fuera de temer que las normas para evitarla podrían ser colocadas en la estantería de los incentivos fiscales.

Sea como fuere, lo cierto es que, como bien indica la norma, la eliminación de la doble imposición no puede considerarse como incentivo fiscal. La doble imposición es una rémora propia de la imposición de producto e impropia de un sistema tributario que se reclame deudor de la eficacia y la neutralidad y, por tanto, su eliminación, lejos de ser un incentivo fiscal, no es sino un eficaz servicio a los referidos principios.

En otro orden de cosas, la incompatibilidad de los instrumentos de patrimonio para fundamentar, al tiempo, la reinversión y un incentivo fiscal, sitúa al obligado tributario en la tesitura de realizar una elección. Como se ha indicado anteriormente, la elección se plasmará en la declaración por el IS. En tal caso, cabe plantear la cuestión de si ello constituye el ejercicio de una opción en el sentido del artículo 119.3 de la Ley General Tributaria. Cuestión de verdadera enjundia práctica si, llegado el procedimiento de inspección tributaria, se constata que no se cumplen los requisitos para disfrutar del incentivo fiscal elegido, pero sí el alternativo.

La literatura legal abre la puerta a las dos interpretaciones posibles, pues, de una parte, la norma no establece expresamente que la opción haya de ejercitarse con la presentación de la declaración, pero, de otra, realmente no existe otra forma de ejercicio.

Ciertamente, restringir la posibilidad de ejercitar una opción al acto de presentación de la declaración puede salir al paso de irregularidades consistentes, básicamente, en neutralizar la deuda tributaria descubierta en el procedimiento de inspección tributaria, pero también puede infligir un perjuicio injusto al obligado tributario que erró en la apreciación de los requisitos para disfrutar de los incentivos

fiscales en juego. Y ello, unido al establecimiento de una infracción tributaria en el artículo 195 de la Ley General Tributaria tipificada sobre la conducta irregular aludida, inclina a una interpretación restrictiva de lo previsto en el artículo 119.3 de la Ley General Tributaria.

2.3.7. Mantenimiento de la reinversión.

El apartado 8 regula la obligación de mantenimiento de los elementos en los que se ha materializado la reinversión, estableciendo, a tal efecto, un tiempo de permanencia en el patrimonio, y la posibilidad de reiterar la reinversión.

2.3.7.1. Plazo de mantenimiento.

Los elementos patrimoniales en los que se ha efectuado la reinversión deben permanecer en el patrimonio de la entidad por un plazo de cinco años o de tres si se trata de bienes muebles, excepto si su vida útil fuere inferior.

Nótese, pues, que la norma distingue entre bienes muebles e inmuebles. A estos efectos deberán aplicarse las normas del Código Civil sobre la materia, ya que la norma fiscal nada prevé sobre el particular.

La inversión deberá mantenerse de manera activa, esto es, en funcionamiento al servicio de la actividad económica, si bien en el caso de inversiones financieras tal requisito no parece que tenga sentido.

El funcionamiento es una cuestión de hecho, y de carácter objetivo. Así, la clasificación del elemento como activo no corriente disponible para la venta no implica necesariamente el cese del funcionamiento. Implica, tan solo, la voluntad de la entidad de venderlo. El elemento que es apartado de la actividad económica de manera definitiva deja de estar en funcionamiento y debe clasificarse como no corriente disponible para la venta, pero dicha clasificación igualmente es pertinente respecto de aquellos elementos que permanecen en funcionamiento, si bien la empresa espera recuperar su valor contable a través de una próxima transmisión.

En suma, la clasificación contable de activo no corriente mantenido para la venta, de la norma de valoración 7.^a del Plan General de Contabilidad, no supone, necesariamente, el cese de la situación de funcionamiento.

Un elemento patrimonial se mantiene en la entidad inversora mientras no concurran las circunstancias que determinan su baja en contabilidad, debiendo aplicarse a estos efectos las normas previstas en las diferentes normas de valoración del Plan General de Contabilidad, tales como la 2.^a y la 9.^a. Lo normal será que la baja se produzca como consecuencia de un contrato traslativo de la propiedad, pero no siempre dichos contratos determinarán la baja, y es posible que otros referidos formalmente de la cesión de uso sí determinen la baja.

En suma, la situación de mantenimiento cesa cuando concurren las circunstancias determinantes de la baja.

Por otra parte, la situación de mantenimiento puede perpetuarse en un patrimonio distinto del originario, por virtud de la subrogación a que se refiere el artículo 90 del TRLIS, en relación con aquellas operaciones que determinen una sucesión a título universal.

2.3.7.2. Reiteración de la reinversión.

La transmisión de los elementos patrimoniales en los que se materializó la reinversión antes de los plazos anteriormente mencionados no determina el incumplimiento de la obligación de mantenimiento «... si el importe obtenido o el valor neto contable, si fuera menor, es objeto de reinversión en los términos establecidos...».

Por tanto, la incorporación al patrimonio de la entidad de elementos patrimoniales cualificados para la reinversión en el importe referido, o reiteración de la reinversión, permite continuar en el disfrute de la deducción por reinversión.

Cualquier elemento patrimonial cualificado para la reinversión es apto para la reiteración de la reinversión, de manera tal que es posible, por ejemplo, reinvertir en instrumentos de patrimonio cuando lo que causó baja fue un elemento perteneciente al inmovilizado material o intangible.

El elemento patrimonial en el que se materializa la reiteración de la reinversión deberá controlarse hasta completar el plazo de mantenimiento. Por otra parte, la norma no limita el número de veces en que puede efectuarse la reiteración de la reinversión.

El importe que ha de reinvertirse está claramente expresado en la norma. No obstante, caben ciertas precisiones. Así, el importe obtenido no ha de identificarse con el precio cobrado sino con el precio convenido, y el valor neto contable no puede ser otro que el valor contable o en libros a que se refiere la regla 6.^a del Marco Conceptual del Plan General de Contabilidad.

La norma no explicita el plazo en el que deberá efectuarse la reinversión. Puesto que se remite a «... los términos establecidos en este artículo...», parece lógico entender que serán aplicables las normas previstas en el apartado 6 del artículo 42, si bien tal vez pudiera entenderse que el tiempo que media entre la baja de la reinversión y la reiteración de la reinversión es inhábil a efectos del cumplimiento del plazo de mantenimiento.

2.4. Base de la deducción.

El apartado 7 regula la base de cálculo de la deducción estableciendo una regla general y varias particulares.

2.4.1. Regla general.

La base de la deducción es «... el importe de la renta obtenida en la transmisión de los elementos patrimoniales... que se haya integrado en la base imponible...».

La renta se deriva del resultado contable, corregido con lo previsto en las normas fiscales. Por tanto, en primer lugar, habrá de acudirse a las normas contables que regulan los efectos de la baja de los elementos del inmovilizado y de las inversiones financieras. En este sentido, tratándose de elementos del inmovilizado material, el resultado contable será la diferencia entre el importe obtenido, neto de los costes de venta, y su valor contable, y, tratándose de inversiones financieras, el resultado contable será la diferencia entre la contraprestación recibida, neta de los costes de transacción atribuibles, considerando cualquier nuevo activo obtenido menos cualquier pasivo asumido, y el valor en libros del activo financiero, más cualquier importe que se haya reconocido directamente en el patrimonio neto, todo ello de acuerdo con las normas de valoración 2.^a 3 y 9.^a 2.9, del Plan General de Contabilidad, respectivamente.

Sin embargo, la base de cálculo de la deducción por reinversión no coincide con el resultado contable, principalmente porque se excluye «... el importe de las pérdidas por deterioro relativas a los elementos patrimoniales o valores en cuanto las pérdidas hubieren resultado fiscalmente deducibles...».

En consecuencia, en este supuesto el resultado contable debe ser minorado en el importe de la corrección de valor previamente practicada, excepto si no hubiere sido fiscalmente deducible. Sin embargo, cuando la pérdida de valor consiste en la depreciación que normalmente sufran los elementos por su funcionamiento, uso o disfrute, el importe acumulado de las amortizaciones no minora la base de cálculo.

Por tanto, se está ante un tratamiento divergente según que la pérdida de valor del elemento patrimonial derive del deterioro o de la depreciación por amortización. Este tratamiento diverso carece de lógica. La lógica conduce a un tratamiento homogéneo, el cual debería consistir en tomar como base de cálculo la diferencia entre los valores de transmisión y adquisición. Bajo esta configuración las amortizaciones y los deterioros serían absolutamente irrelevantes respecto de la determinación de la base de cálculo, lo cual militaría en favor de la neutralidad del impuesto.

Tampoco forman parte de la base de cálculo «... las cantidades aplicadas a la libertad de amortización, o a la recuperación del coste del bien fiscalmente deducible...». Ambas cantidades forman parte de la renta, a efectos fiscales, obtenida en la transmisión de los elementos patrimoniales, aunque no del resultado contable. Pues bien, las mismas no se integran en la base de cálculo, lo cual es totalmente lógico pues de lo contrario se solaparían ambos incentivos fiscales.

2.4.2. Reglas particulares.

Se regulan tres casos particulares:

- Rentas aplicadas a la deducción para evitar la doble imposición.
- Incompatibilidad con gastos derivados de los propios elementos transmitidos.
- Corrección monetaria.

2.4.2.1. Rentas aplicadas a la deducción para evitar la doble imposición.

Por lo que se refiere a las rentas aplicadas a la deducción para evitar la doble imposición de dividendos, la norma prevé que «... no se incluirá en la base de cálculo de la deducción la parte de la renta obtenida en la transmisión que haya generado el derecho a practicar la deducción por doble imposición...».

Como es sabido, el artículo 30.5 del TRLIS establece, en relación con las rentas obtenidas en la transmisión de una participación significativa, una deducción equivalente al resultado de aplicar el tipo de gravamen «... al incremento neto de los beneficios no distribuidos... que correspondan a la participación transmitida, generados por la entidad participada durante el tiempo de tenencia de dicha participación o al importe de las rentas computadas si este fuere menor...».

Una interpretación literal de ambos preceptos podría llevar a entender que cuando la deducción para evitar la doble imposición se practica sobre el importe del beneficio no distribuido la renta obtenida se integra en la base de cálculo de la deducción por reinversión. Dicha interpretación no parece correcta. La deducción para evitar la doble imposición se practica por causa de la renta obtenida en la transmisión de la participación, si bien la base de cálculo de la deducción no puede exceder de la renta obtenida y acumulada por la entidad participada durante el tiempo de tenencia de la participación, pues es esta renta la que, reflejada en aquella, ha sufrido la tributación por el IS en sede de dicha entidad.

Por tanto, la restricción concerniente a la base de cálculo de la deducción por reinversión opera siempre que sea de aplicación la deducción para evitar la doble imposición de plusvalías, si bien el importe de la renta no incluida en la base de cálculo de la deducción por reinversión varía según los casos.

Así, cuando la renta obtenida en la transmisión es superior al beneficio no distribuido acumulado, la base de cálculo se minora en su importe, y cuando sucede lo contrario la base de cálculo se minora en el importe de la plusvalía o renta derivada de la transmisión.

Más allá de la precisión precedente, cabe indagar acerca del fundamento técnico de la exclusión de la renta en cuestión de la base de cálculo de la deducción.

La exclusión se justifica en que la deducción de la cuota íntegra equivale a la no integración de la renta en la base imponible. Podría aducirse que la deducción no implica un beneficio fiscal sino que se trata de una medida para eliminar la doble imposición, lo cual es cierto, pero también lo es

que el efecto práctico de la deducción por reinversión sería que la entidad que transmite la participación disfrutaría de una imposición negativa o, visto de otra forma, que el beneficio obtenido por la entidad participada tribute, de forma indirecta, al 18 por 100, esto es, al tipo nominal de gravamen minorado en el importe de la deducción por reinversión.

El argumento justificativo parece tener cierta consistencia. Ahora bien, en el contexto de las nuevas normas de contabilidad, que no recogen la categoría de los resultados extraordinarios, tal y como se desprende del modelo de cuenta de pérdidas y ganancias del Plan General de Contabilidad, en adecuada respuesta al abandono de aquella por el artículo 35 del Código de Comercio, lo que aparece escasamente justificado es el incentivo fiscal de la deducción por reinversión, en sí mismo.

En efecto, la nueva redacción del artículo 35.2 del Código de Comercio, a diferencia de la precedente, ya no se refiere a los resultados que se originen en circunstancias de carácter extraordinario, de manera tal que no distingue entre resultados ordinarios y extraordinarios, si bien en la cuenta de pérdidas y ganancias deben quedar explicitadas las pérdidas y ganancias originadas en la enajenación de activos fijos.

La reforma contable desvela que, al menos desde la perspectiva de los principios y criterios que regulan la representación contable, carece de toda justificación el régimen privilegiado de las plusvalías.

2.4.2.2. Readquisición de elementos patrimoniales.

Cuando el elemento cuya transmisión dio lugar a la renta positiva que se pretende acoger a la reinversión es adquirido de nuevo por la entidad transmitente o utilizado a título de arrendamiento u otro similar, surgen un conjunto de gastos, sean amortizaciones o cánones arrendaticios, cuya deducción no puede simultanearse con la deducción por reinversión. Así, la norma prevé que la inclusión de la renta positiva, derivada de la transmisión de tales elementos, en la base de deducción, es «... incompatible con la deducción de dichos gastos...».

Corresponde al obligado tributario elegir entre la deducción de los gastos y la integración en la base de la deducción de la renta positiva.

Naturalmente, el supuesto solo acontece cuando la transmisión del elemento patrimonial posteriormente utilizado ha determinado, en sede de la entidad que pretende el incentivo fiscal, un resultado contable. Por el contrario, cuando la referida transmisión no es constitutiva de una baja en el sentido contable, no ha lugar la deducción por reinversión, puesto que no existe renta positiva. Así acontece en el supuesto de venta con arrendamiento financiero posterior, en el sentido de la norma de valoración 8.^a 3 del Plan General de Contabilidad. Por tanto, en el denominado *lease back*, la norma de incompatibilidad no se aplicará debido a que «... el arrendatario no variará la calificación del activo, ni reconocerá beneficios ni pérdidas derivadas de esta transacción...». Sencillamente, no ha lugar la deducción por reinversión por no existir renta positiva.

Ya ha llovido mucho, pero se recordará aquella disputa que a mediados de los ochenta del pasado siglo se desencadenó a propósito del pretendido disfrute simultáneo de la exención por reinversión y la deducción de la cuota de recuperación de coste y gastos financieros en el supuesto del *lease back*, finalmente resuelta a favor de la Administración tributaria. Hoy en día, con un IS firmemente asentado en la realidad de la representación contable, y una contabilidad que ha de reflejar la realidad económica de las operaciones y no solo su forma jurídica, de acuerdo con lo previsto en el artículo 34.2 del Código de Comercio, tal conflicto parece de imposible planteamiento.

Por todo ello, la norma de incompatibilidad tendrá un ámbito de aplicación muy reducido. Así, será preciso que la transmisión del elemento patrimonial concernido determine la baja contable, pues solo en tal caso se podrá presentar la renta positiva, pero la posterior recompra o arrendamiento, según sus características y pactos conexos, es posible que sean impeditivos de tal baja.

Por otra parte, el supuesto de hecho que determina la aplicación de la incompatibilidad podría, según los casos, incluso caer en el ámbito de aplicación del conflicto del artículo 15 de la Ley General Tributaria o, tal vez, directamente contrariar el espíritu y finalidad de la propia deducción por reinversión del artículo 42 del TRLIS.

En este sentido, la norma de incompatibilidad, más que en el contexto de la economía de la deducción por reinversión, debería inscribirse en el elenco de las normas antiabuso específicas.

Sea como fuere, la propia existencia de la norma específica inhabilita la aplicación de una norma general antiabuso en relación con el mismo supuesto de hecho, pues la norma especial prevalece sobre la general, de manera tal que el efecto jurídico del meritado supuesto de hecho es la incompatibilidad.

Corresponde al obligado tributario optar entre la deducción por reinversión y la deducción del gasto, debiendo notarse que la norma no restringe el ejercicio de la opción al momento de la presentación de la declaración.

2.4.2.3. Corrección monetaria.

Finalmente, el importe de la depreciación monetaria, del artículo 15.9 del TRLIS, tampoco forma parte de la base de cálculo. Muy probablemente esta exclusión era innecesaria, habida cuenta de que el importe de la denominada corrección monetaria no se integra en la base imponible.

2.4.3. Rentas derivadas de la transmisión de valores extranjeros.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 21 del TRLIS, la renta obtenida en la transmisión de una participación significativa sobre una entidad extranjera está exenta bajo el cumplimiento de determinados requisitos. La exención determina que no se integre la renta positiva en la base imponible. Por tanto, no podrá formar parte de la base de cálculo de la deducción por reinversión.

Por el contrario la renta positiva que se integre en la base imponible también podrá hacerlo en la base de cálculo de la deducción por reinversión. Por tanto, no existe incompatibilidad entre la deducción por reinversión y el régimen de exención del artículo 21 del TRLIS, sino entre la no integración de la renta positiva derivada de la exención establecida en dicho precepto y la base de cálculo de la deducción por reinversión.

Se sigue de lo expuesto que podrá disfrutar de la deducción por reinversión la parte de renta positiva integrada en la base imponible, lo cual acontecerá en aquellos casos en los que media alguno de los supuestos de restricción a la exención contenidos en el apartado 2 del artículo 21 del TRLIS, sin perjuicio de lo que, respecto del previsto en la letra b), se comentó anteriormente sobre las correcciones de valor.

Un caso merecedor de especial consideración es el descrito en la letra c) del artículo 21. En este supuesto, la renta positiva derivada de la transmisión de la participación se integra en la base imponible porque previamente se ha integrado una renta negativa, en relación con la misma participación, a consecuencia de una transmisión anterior de la misma entre entidades del mismo grupo a que se refiere el artículo 42 del Código de Comercio.

En buena lógica, esa renta positiva no debería ser apta para la base de cálculo de la deducción por reinversión, pues la pérdida intragrupo y la corrección de valor tienen la misma significación. Ambas representan una minoración de la base imponible por causa del deterioro de la participación, si bien se ponen de manifiesto de manera diferente.

Sin embargo, al no existir norma alguna que excluya dicha renta positiva de la base de cálculo de la deducción por reinversión, la literalidad de la norma no lleva a su exclusión.

2.4.4. Rentas derivadas de la transmisión con precio aplazado.

El artículo 19.4 del TRLIS prevé la imputación temporal de las rentas positivas derivadas de «... operaciones a plazo o con precio aplazado... a medida que se efectúen los correspondientes cobros...».

Esta norma, cuyo origen data del Reglamento de 1982, puesta en relación con la condición de que la renta positiva se integre en la base imponible para, a su vez, ser base de cálculo de la deducción por reinversión, determina la exclusión de dicha base de la renta positiva correspondiente al precio no cobrado. La inclusión será pertinente en el período impositivo en el que se produzca el cobro.

2.4.5. Operaciones vinculadas.

Cuando la renta positiva se obtiene en una operación de carácter vinculado, la norma establece que «... A los solos efectos del cálculo de esta base de deducción, el valor de transición no podrá superar el valor de mercado...».

La norma parcialmente transcrita se refiere a todo tipo de operaciones, esto es, tanto vinculadas como realizadas con terceros, pero en estas últimas difícilmente se presentará un valor de transmisión superior al de mercado, habida cuenta de la contraposición de intereses entre las partes intervinientes. Puede, no obstante, en operaciones plurales complejas aparecer un valor convenido superior al de mercado que es compensado por un valor inferior al de mercado en otra u otras de las operaciones concatenadas.

En este caso, sin necesidad de acudir a una norma antiabuso general, la base de cálculo de la deducción por reinversión se minorará en el importe del exceso del valor de mercado sobre el valor convenido.

No existe una regla inversa, de manera tal que si, en el marco de dicha operación compleja, el valor convenido de la transmisión determinante de la renta positiva fuere inferior al valor de mercado, la renta positiva no será objeto de modificación.

Con todo, la desviación entre el valor convenido y el valor de mercado se producirá, por regla general, en el contexto de las operaciones realizadas entre partes vinculadas. Por tanto, debemos interpretar dicha norma tomando en consideración el régimen de las operaciones vinculadas previsto en el artículo 16 del TRLIS.

Sabido es que, tras la reforma introducida por la Ley 36/2006 en el régimen de las operaciones vinculadas, la valoración por el valor normal de mercado es obligada, y que también lo es efectuar la calificación pertinente en el contexto de las operaciones realizadas entre entidades relacionadas por vínculos jurídicos propios del contrato de sociedad. Al tiempo, la norma de valoración 21.^a del Plan General de Contabilidad prevé que los elementos patrimoniales involucrados en una operación entre partes vinculadas se valoren por el valor razonable, y que en el reflejo de los hechos contables acaecidos se tome en consideración el principio de prevalencia del fondo sobre la forma.

Así, cuando una filial transmita a su matriz un elemento patrimonial por debajo de su valor razonable tal vez la calificación de la diferencia entre el valor razonable y el valor convenido sea la de dividendo, y si el sentido de la transmisión es el inverso, tal vez la calificación apropiada sea la de aportación. Y cuando la transmisión se realice por un valor convenido superior al valor razonable, el orden de las mencionadas calificaciones se invierte.

En todos estos casos la contabilidad recogerá la renta positiva o negativa realmente habida, así como las restantes mutaciones patrimoniales, en atención a la verdadera naturaleza jurídica y económica de las operaciones efectuadas.

En rigor, la renta que verdaderamente existe es la que se desprende de la representación contable, la cual, considerando que la norma contable impone el valor razonable, coincide con la definida fiscalmente. Esta renta será la que deba formar parte de la base de cálculo de la deducción por reinversión. Poco importa si tal renta en su totalidad o en parte ha sido transferida en favor de la entidad matriz (dividendo) o de la entidad filial (aportación), lo relevante es que la renta existe, tanto

contable como fiscalmente, y que para obtenerla ha sido necesario transmitir un elemento patrimonial cualificado para la deducción por reinversión.

Lo relevante, por tanto, a efectos de la base de cálculo de la deducción por reinversión, es la renta positiva que luce en contabilidad.

Así, cuando la entidad filial transmite a la entidad matriz por encima del valor razonable o es la entidad matriz la que lo hace, la renta positiva que ha de reflejar la contabilidad no es la diferencia entre el valor convenido y el valor contable, pues la renta positiva realmente existente es la que va desde el valor contable al valor razonable, de manera tal que la entidad filial reflejará la diferencia entre el valor convenido y el valor razonable como una aportación recibida, y la entidad matriz como un dividendo.

Bien se comprende que el razonamiento precedente no toma su fundamento en la norma que sobre operaciones vinculadas se contiene en el apartado 7 del artículo 42 del TRLIS, pero, desde luego, no es incongruente con lo que en el mismo se establece.

Este precepto, en efecto, se ocupa de que la base de cálculo de la deducción por reinversión se reduzca cuando el valor convenido excede del valor de mercado. Ahora bien, cuando esto suceda, la entidad transmitente no obtiene una renta positiva medida por la diferencia entre el valor convenido y el valor contable, sino entre este último y el valor razonable, y de aquí que la base de cálculo de la deducción por reinversión, en cuanto ceñida a la renta positiva realmente habida, no pueda comprender la diferencia entre el valor convenido y el valor razonable.

En suma, la regla del apartado 7 del artículo 42 es plenamente acorde con la regulación que de las operaciones vinculadas se establece en el artículo 16 del TRLIS, y este, a su vez, lo es con la regulación contable, que es la que, en definitiva, sustentada en un principio de racionalidad, como es el de preferencia del fondo sobre la forma, presta plena coherencia y soporte fundamental a toda la argumentación concerniente a la configuración de la base de cálculo de la deducción por reinversión en el contexto de las operaciones entre partes vinculadas.

Ahora bien, la regla del apartado 7, con ser correcta, es parcial, pues no aborda el supuesto contrario, esto es, aquel en el que el valor convenido es inferior al de mercado. Así las cosas, una interpretación en sentido contrario podría llevar a la conclusión de que la base de cálculo de la deducción por reinversión debería limitarse a la diferencia entre el valor convenido y el valor contable, aun cuando la renta positiva derivada de la operación, tal y como se infiere de las normas contables y, consiguientemente, de la correcta representación contable, fuere superior, por serlo el valor razonable respecto del valor convenido.

Pero también podría sostenerse que la base de cálculo de la deducción por reinversión debe ser igual a la renta positiva integrada en la base imponible, de manera tal que cuando el valor convenido es inferior al valor de mercado, se tomará, a efectos de determinar la base de cálculo de la deducción, el valor de mercado o valor razonable.

Por tanto, de acuerdo con la interpretación precedente, en todo caso se tomaría como valor de referencia para determinar la base de cálculo de la deducción el valor razonable.

La congruencia entre la regulación de las operaciones vinculadas y la determinación de la base de cálculo de la deducción por reinversión solo puede lograrse aceptando que esta última coincida con la renta positiva integrada en la base imponible, por tanto, la determinada de acuerdo con las normas relativas a las operaciones vinculadas, la cual, por otra parte, coincidirá, en términos generales, con la renta reflejada en los libros de contabilidad.

El inciso final del párrafo primero del apartado 7 del artículo 42 del TRLIS no cierra el paso a dicha interpretación, pero la dificulta.

2.4.6. Operaciones en el régimen de los grupos fiscales.

Cuando la transmisión determinante de la renta positiva se produce en el seno de un grupo fiscal, el artículo 75.2 del TRLIS excluye la deducción por reinversión. Ello se debe a que la renta positiva no se integra en la base imponible consolidada, a causa de la eliminación por operaciones internas.

La deducción por reinversión procederá, aun cuando nada especifique la norma, cuando el elemento patrimonial se transmita a terceros. En este caso, la base de cálculo será la renta positiva integrada en la base imponible consolidada, por tanto, incluida la eliminación en su día practicada.

2.4.7. Operaciones en el régimen especial de fusión y operaciones asimiladas.

Las rentas derivadas de las operaciones acogidas al régimen especial del Capítulo VIII del Título VII del TRLIS no se integran en la base imponible. Por tanto, no pueden fundamentar la deducción por reinversión. Ahora bien, el artículo 84.2 del TRLIS permite la integración en la base imponible de dichas rentas, a elección del obligado tributario.

En tal caso, sí procederá, en su caso, la deducción por reinversión, siendo la base de cálculo la diferencia entre el valor razonable o valor de mercado y el valor contable.

2.5. Requisitos formales.

El apartado 10 del artículo 42 del TRLIS obliga a incluir en la memoria de las cuentas anuales el importe de la renta acogida a la deducción por reinversión y la fecha de la reinversión. Esta mención deberá reiterarse mientras se halle vivo el plazo de mantenimiento de la reinversión.

Con esta mención se persigue que la Administración tributaria se halle informada de que existe una obligación de mantenimiento de la reinversión todavía no agotada.

2.6. Aplicación en el tiempo de la deducción por reinversión.

El número 2 de la disposición adicional octava de la Ley 16/2007 regula la aplicación en el tiempo de la nueva redacción del artículo 42 del TRLIS.

Por otra parte, los apartados 11 y 12 del artículo 42 del TRLIS y su disposición transitoria vigésimo quinta regulan un conjunto de materias que se refieren a aspectos de la aplicación de la nueva redacción de dicho precepto en el tiempo.

2.6.1. Redacciones de la Ley 35/2006 y de la Ley 16/2007.

La disposición final segunda de la Ley 35/2006 dio nueva redacción al artículo 42 del TRLIS, «... con efectos para los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2007...», pero la disposición adicional octava.2 de la Ley 16/2007 establece que la nueva redacción del artículo 42 del TRLIS tiene efectos respecto de «... los períodos impositivos que se hayan iniciado a partir de 1 de enero de 2007...».

Al margen de los comentarios que pueda suscitar tan singular episodio legislativo, parece claro que la redacción contenida en la Ley 35/2006 no será, en absoluto, aplicable. Tal vez el caso de períodos impositivos abiertos a partir de 1 de enero de 2007 y concluidos antes de la publicación de la Ley 16/2007 podría suscitar cierta duda, que, se opina, debería resolverse en favor de la aplicación de la redacción prevista en la Ley 16/2007.

En fin, la redacción del artículo 42 del TRLIS establecida en la Ley 35/2006 no ha tenido efectiva vigencia.

2.6.2. Períodos impositivos iniciados antes de 1 de enero de 2007.

Cuando la renta positiva se integre en la base imponible de períodos impositivos iniciados antes de 1 de enero de 2007, se aplicará la redacción vigente a 31 de diciembre de 2006.

Generalmente, la renta positiva se integra en el período impositivo en el que se produce la transmisión. Por tanto, cuando la transmisión se realiza en 2006 y anteriores, regirá en su plenitud la redacción vigente a 31 de diciembre de 2006, aun cuando la reinversión se realice en 2007 o posteriores.

2.6.3. Sintonía con el tipo nominal de gravamen.

En relación con los períodos impositivos iniciados en 2007, el tipo general de la deducción por reinversión, esto es, el 12 por 100, será del 14,5 por 100, puesto que el tipo general de gravamen es del 32,5 por 100 en dichos períodos impositivos; de esta manera, el tipo efectivo de gravamen sobre las plusvalías será del 18 por 100.

2.6.4. Incompatibilidad con la partida deducible por fondo de comercio financiero.

De acuerdo con lo previsto en la nueva redacción de la disposición transitoria vigésimo quinta del TRLIS, la incompatibilidad entre la deducción por reinversión y la deducción del artículo 12.5 del TRLIS, «... no será de aplicación a las reinversiones realizadas en los períodos impositivos iniciados dentro de 2007, cualquiera que sea el período impositivo en el que se practique la corrección de valor...».

Por tanto, la incompatibilidad no se aplica en relación con las participaciones adquiridas en 2007, cualquiera que sea el período impositivo en el que se realizó la transmisión o en el que se integró la renta positiva en la base imponible.

3. REDUCCIÓN DE INGRESOS PROCEDENTES DE DETERMINADOS ACTIVOS INTANGIBLES

El número Ocho del apartado 1 de la disposición adicional octava de la Ley 16/2007 incorpora una nueva redacción del artículo 23 del TRLIS, con el objeto de establecer un nuevo incentivo fiscal.

El incentivo fiscal consiste en una minoración de la base imponible.

3.1. Rasgos básicos del incentivo fiscal.

El apartado 1 del artículo 23 del TRLIS establece que «... los ingresos procedentes de la cesión del derecho de uso o de explotación de patentes, dibujos o modelos ... se integrarán en la base imponible en un 50 por 100 de su importe...».

Puesto que la norma se refiere a los ingresos, y no a la renta derivada de la cesión, la reducción se predica respecto del canon derivado de la cesión, y no de la renta inherente a la misma, máxime si consideramos que las normas contables establecen el principio de no compensación de ingresos y gastos (Marco conceptual, 3.º Principios contables.5). No obstante, tal vez pudiera interpretarse que es la renta derivada del ingreso y no este último la magnitud sobre la que versa el incentivo fiscal, puesto que se establece un requisito, consistente en que la entidad disponga de los registros contables «... para poder determinar los ingresos y gastos, directos e indirectos, correspondientes a los activos objeto de cesión...», que solo cobra sentido pleno si la minoración se refiere a la renta derivada de la cesión.

Sin embargo, también pudiera entenderse que tal requisito se establece exclusivamente en relación con el límite previsto en el apartado 2, de manera tal que el ingreso constituirá la magnitud a minorar.

La renta cualificada es la derivada de la cesión de uso o explotación de los siguientes conceptos:

- Patentes.
- Dibujos, modelos y planos.
- Fórmulas y procedimientos secretos.
- Derechos sobre informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.

A modo de norma didáctica, se indica en el apartado 4 que no dan derecho a reducción los siguientes elementos:

- Marcas.
- Obras literarias, artísticas o científicas.
- Películas cinematográficas.
- Derechos personales susceptibles de cesión.
- Derechos de imagen.
- Programas informáticos.
- Equipos industriales, comerciales o científicos.

En líneas generales puede señalarse que el incentivo versa, esencialmente, sobre los ingresos derivados de patentes y asimilados.

3.2. Requisitos del incentivo fiscal.

El disfrute del incentivo fiscal está supeditado al cumplimiento de los siguientes requisitos:

- La entidad ha de ser creadora de los activos objeto de la cesión.

Por tanto, los ingresos derivados de la intermediación o tráfico sobre este tipo de derechos no reducirán la base imponible. En consecuencia, el incentivo no se crea para atraer a territorio español entidades meramente tenedoras de patentes. Si el incentivo tiene un componente de fiscalidad atractiva para no residentes, lo que se quiere atraer es la actividad de investigación que concluya o pueda concluir en patentes o asimilados.

- La entidad cesionaria debe aplicar los derechos de uso a la realización de actividades económicas.

Por tanto, si la entidad cesionaria realiza funciones de mera intermediación, no procede la reducción.

Por otra parte, aun cuando se cumpla tal requisito, tampoco procederá la deducción si, estando vinculadas ambas entidades, la entidad cesionaria presta servicios o entrega bienes a la cedente que determinen gastos fiscalmente para la misma. Con este requisito parece que lo que se persigue es evitar la generación de una renta negativa en sede de la entidad cedente.

Nótese que la vinculación entre las entidades cedente y cesionaria no es impeditiva del incentivo fiscal. Lo que lo impide es que la entidad cedente soporte gastos por causa de la adquisición de bienes o servicios a la entidad cesionaria para cuya obtención haya sido aplicada la patente o elemento asimilado. En suma, la renta objeto del incentivo fiscal no puede, a su vez, ser gasto deducible.

Si la finalidad de la restricción es clara, no lo es tanto la forma en como debe operar. ¿Basta el más leve gasto para que se frustre el incentivo en su totalidad? ¿En que período o períodos impositivos ha de producirse el gasto inhabilitante? Parece que todas estas cuestiones y otras más del mismo rango, ante la imprecisión normativa, tal vez deban enfocarse desde la óptica del principio de proporcionalidad.

- Especificación del precio de la cesión, cuando en un mismo contrato se incluyan prestaciones accesorias de servicios.

Nótese que el requisito de especificación conlleva, de manera implícita, que las entidades contratantes sean rigurosas en relación con la asignación del precio entre los distintos objetos contractuales. Si no lo fueran la finalidad del incentivo fiscal podría ser desbordada. Inflar la contraprestación de la cesión de la patente y compensarla con la correspondiente a los servicios aleatorios no sería correcto. Por tanto, en la obligación de diferenciación del precio está implícito el requerimiento de que la misma se realice de acuerdo con criterios objetivos. Si así no fuere, la situación tributaria deberá ser restablecida por medio de la facultad de valoración a que se refiere el artículo 57 de la Ley General Tributaria.

La norma que, a modo de requisito para el disfrute del incentivo fiscal, obliga a diferenciar, solo opera cuando en un mismo contrato se convenga la cesión y la prestación de servicios accesorios.

Cuando entre las partes contratantes medien, además de la cesión del uso de patentes y asimilados, otras relaciones contractuales, incluso de prestación de servicios accesorios en relación con la patente, documentadas en contratos diversos, el requisito no opera. Mas, si se hubiere producido una distorsión en la fijación del precio de las diferentes relaciones contractuales para amparar un exceso en el precio de la cesión de uso, no parece que la cortedad de la norma portadora del requisito pueda impedir el ejercicio de la facultad de valoración en los términos previstos en el artículo 57 de la Ley General Tributaria.

Se sigue de lo expuesto que el requisito, antes que salir eficazmente al paso de los posibles abusos, siembra alguna duda respecto de la utilización de los remedios para neutralizarlos, que, en lo esencial, descansan sobre la potestad de valoración mencionada.

- Llevanza de los registros contables adecuados para poder determinar los ingresos y los gastos, directos e indirectos, correspondientes a los activos objeto de cesión.

El requisito se concreta en la necesidad de llevar y mantener una contabilidad de costes referida a la creación y explotación de los activos concernidos.

- Los ingresos deben proceder de la cesión de uso.

En consecuencia, los ingresos derivados de la cesión plena no darán lugar al incentivo fiscal. Para determinar si se trata de una cesión plena o de uso habrá de estarse a la realidad de lo convenido entre las partes. A tal efecto, pueden prestar una apreciable ayuda los criterios determinantes de la baja de activos contenidos en el Plan General de Contabilidad.

La cesión del derecho de uso sobre alguno de los elementos del intangible más arriba señalados puede encauzarse a través de cualquier negocio jurídico idóneo. Así, el arrendamiento, pero tal vez también una compraventa asociada a un pacto de retrocesión no opcional, o una aportación del derecho de uso, cuando en uno y otro caso se consigan los efectos prácticos de la cesión del derecho de uso. Y tal vez también el contrato de contribución a la financiación de los costes para la generación del intangible, cuyo derecho de uso se asegura de esta manera.

3.3. Ingresos afectados por la reducción.

Aunque pudiera sostenerse que es la renta lo que debe minorarse por causa del incentivo fiscal, tal vez sea más acorde con el conjunto de lo regulado en el artículo 23 entender que es el ingreso la magnitud que debe minorarse. En este caso, es posible que el incentivo fiscal determine la concurrencia de bases imponibles negativas.

El apartado 2 establece un límite cuantitativo, pues, en efecto, la reducción no se aplicará «...a partir del período impositivo siguiente a aquel en que los ingresos procedentes de la cesión de cada activo, computados desde el inicio de la misma que hayan tenido derecho a reducción, superen el coste del activo creado multiplicado por seis...».

Esta norma establece un límite respecto de la cuantía del ingreso que puede disfrutar del incentivo fiscal, superado el cual el ingreso derivado de la cesión se integrará plenamente en la base imponible.

El coste del activo creado es el inicial, de manera tal que la amortización o el posible deterioro que, con posterioridad, pudiera sufrir, son indiferentes.

Se trata de un límite cuantitativo, sin que el tiempo en el que se alcance tenga relevancia alguna.

3.4. Ingresos procedentes del extranjero.

El apartado 3 establece que, a los efectos de la deducción del impuesto extranjero que hubiera podido gravar el ingreso acogido al incentivo fiscal, deberá tomarse en cuenta la minoración.

Esta norma no parece contener sino una mera aclaración, tal vez superflua, pues no parece dudoso que el incentivo fiscal minorará el importe de la cuota íntegra correspondiente al ingreso incentivado.

3.5. Régimen de consolidación fiscal.

Cuando, mediando el régimen de consolidación fiscal, el ingreso procede de operaciones intragrupo, «... los ingresos y gastos derivados de la cesión no serán objeto de eliminación para determinar la base imponible del grupo fiscal...».

La base imponible consolidada se determina mediante la suma de las bases imponibles individuales y la posterior eliminación de los resultados habidos en las operaciones internas. Tratándose, como es el caso, de una prestación de servicios, la eliminación se produce de manera automática, puesto que tal operación genera ingresos y gastos simétricos que se integran en las bases imponibles individuales. Precisamente tal integración surte el efecto propio de la eliminación. No parece que el objetivo de la norma sea impedir la integración en las bases imponibles individuales de dichos ingresos y gastos, y de aquí que surjan dudas respecto del sentido e interpretación que deba darse a la norma.

Si la base imponible consolidada se determinase en función del resultado contable consolidado, el sentido de la norma sería claro, a saber, impedir la eliminación de un ingreso que tiene una eficacia fiscal reducida frente a la plena eficacia del correlativo. Pero la base imponible consolidada no se determina así.

Cualquiera que sea la interpretación que deba darse a tal norma, parece que lo correcto, de acuerdo con el contenido del incentivo fiscal, es computar el ingreso derivado de la cesión de uso en su mitad a los efectos de la determinación de la base imponible individual de la entidad cedente, y el correlativo gasto plenamente a los efectos de la determinación de la base imponible individual de entidad cesionaria.

3.6. Declaración previa de compatibilidad con el ordenamiento comunitario.

La disposición adicional novena de la Ley 16/2007 supedita la aplicación del incentivo fiscal a la declaración previa de compatibilidad con el Tratado Constitutivo de la Unión Europea.

4. CONCLUSIONES

El año 2007 ha traído relevantes modificaciones al IS. La más señera ha sido la adaptación del TRLIS a la reforma contable. La nueva regulación de la deducción por reinversión y el nuevo incentivo fiscal para la cesión del uso de patentes y asimilados también son significativas.

La nueva regulación de la deducción por reinversión persigue el objetivo de gravar de manera liviana únicamente las plusvalías no especulativas, en cuanto asociadas a elementos afectos establemente a la realización de actividades económicas, en línea con el rumbo que había tomado la doctrina administrativa. La nueva redacción del artículo 42 del TRLIS es una exhibición de técnica tributaria al servicio de dicho objetivo. Este es el haber de dicho precepto. Pero también supone un alejamiento todavía mayor de la regulación de las plusvalías en el IRPF, y de ahí es posible que se deriven estrategias fiscales, sobre cuya regularidad a priori nada cabe puntualizar, en relación con la forma de tenencia de los elementos patrimoniales cualificados, señaladamente los instrumentos de patrimonio y los solares y construcciones, en claro demérito de la neutralidad impositiva. Si a ello unimos la vuelta a la doble imposición de dividendos protagonizada por la Ley 35/2006, tal demérito se acentúa. Este es el debe del nuevo artículo 42 del TRLIS o, si se quiere, el del IRPF.

El nuevo incentivo fiscal nace con la vocación de incentivar la realización de actividades de investigación tendentes a la creación de patentes y asimilados, tal vez a modo de contrapunto y rectificación de la desaparición del incentivo por gastos de I+D en los términos previstos en la Ley 35/2006.

Un incentivo fiscal adelgaza y nace otro nuevo. Pero los problemas del IS requieren ulteriores desarrollos normativos.

Hoy sabemos que ningún Estado miembro de la Unión Europea ha replegado sus normas antisubcapitalización en el frente europeo, a diferencia de lo que hizo España, a raíz de la sentencia *Lanshort*, mediante la Ley 62/2003. Tal repliegue perdura al día de hoy.

Las noticias que llegan de Alemania, Francia y Holanda advierten de profundas modificaciones en el ámbito de la subcapitalización. En todas ellas alienta la idea de que la carga financiera que pesa sobre una entidad perteneciente a un grupo de empresas está relacionada con la que soporta dicho grupo. Sería muy conveniente que el legislador fiscal español prestara atención a las mismas.

En síntesis, se puede afirmar que no existe otro coste financiero que aquel que el grupo satisface frente a terceros, y el secreto de una buena norma antisubcapitalización consiste en distribuir racionalmente dicho coste entre todas las entidades que se integran en el grupo de empresas. La racionalidad no puede asentarse sino en la vieja regla de que todo el pasivo financia indistintamente todo el activo, y el corolario es que el coste financiero ha de imputarse en función de los activos consolidados controlados por cada entidad del grupo de empresas. Sobre esta regla general pueden recono-

cerse excepciones basadas en factores tales como el peso en riesgo de los activos o la cadencia de flujos de efectivo que generan.

Las operaciones financieras, internas o externas, desde las más simples a las más sofisticadas, cualquiera que sea su motivación, finalmente producen un efecto respecto de la imputación contable de la carga financiera, y es ese efecto, y no las operaciones de las que se deriva ni su adecuación a unas presuntas pautas ortodoxas de financiación, el que debe ser pesado en el fielato construido sobre la regla de racionalidad esbozada, la cual, por otra parte, y en méritos a su propia contextura, satisface el principio de proporcionalidad, cuya concurrencia reclama la normativa comunitaria tal y como la interpretó la sentencia *Thin Cap Group* o la más reciente *Lammers*.

La Hacienda española, que fue en el contexto europeo pionera del régimen de consolidación fiscal, y avanzada en materia de transparencia fiscal internacional, la cual puede ser vista a modo de extensión internacional parcial y limitada de los efectos de la consolidación fiscal, ha de estar en buena disposición para incorporarse al elenco de los países señalados, mediante una modificación del artículo 20 del TRLIS, relativo a la subcapitalización, que descansa, aunque sea solamente en concepto de norma de cierre en el sentido de la norma alemana, en la filosofía del grupo de empresas.

PRINCIPALES NOVEDADES PARA 2008 EN EL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO, IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES E ITP Y AJD EN LEYES ESTATALES Y AUTONÓMICAS

FRANCISCO DE ASÍS POZUELO ANTONI

Inspector de Hacienda del Estado.

Dirección General de Tributos. Comunidad Autónoma de Aragón

Extracto:

COMO en años anteriores se recogen en este trabajo las principales modificaciones que la normativa estatal y la de las Comunidades Autónomas de régimen común han efectuado sobre el Impuesto sobre el Patrimonio, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Por parte estatal, y al mantenerse también en 2007 la ausencia de una ley de acompañamiento de la de presupuestos, las modificaciones son mínimas.

Por la parte autonómica, y al haber regulación de 14 Comunidades Autónomas, las modificaciones son evidentemente más numerosas y de distinto calado.

Destacamos que junto a la regulación de aspectos sustantivos, las Comunidades Autónomas siguen profundizando en la regulación de los aspectos procedimentales de la gestión de tanta importancia práctica.

Palabras clave: Impuesto sobre el Patrimonio, Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Sumario

I. Normativa estatal.

1. Ley 51/2007, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2008.
2. Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria.
3. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.
4. Disposición adicional 9.^a de la Ley 56/2007, de 28 de diciembre.

II. Normativa autonómica.

1. Andalucía. Ley 23/2007, de 18 de diciembre, por la que se crea la Agencia Tributaria de Andalucía y se aprueban medidas fiscales.
2. Aragón. Ley 8/2007, de 29 de diciembre, de Medidas Tributarias de la Comunidad Autónoma de Aragón.
3. Baleares. Ley 6/2007, de 27 de diciembre, de medidas tributarias y económico-administrativas.
4. Canarias. Ley 14/2007, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma para 2008.
5. Cantabria. Ley 7/2007, de 27 de diciembre, de medidas fiscales y de contenido financiero.
6. Castilla-La Mancha. Ley 14/2007, de 20 de diciembre, por la que se amplían las bonificaciones tributarias del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
7. Castilla y León. Ley 9/2007, de 27 de diciembre, de Medidas Financieras.
8. Cataluña. Ley 17/2007, de 21 de diciembre, de medidas fiscales y financieras.
9. Extremadura. Ley 6/2007, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Extremadura para 2008.
10. Galicia. Ley 16/2007, de 26 de diciembre, de presupuestos generales de la Comunidad Autónoma de Galicia para el año 2008.
11. La Rioja. Ley 6/2007, de 21 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas para el año 2008.
12. Madrid. Ley 7/2007, de 21 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas.
13. Murcia. Ley 11/2007, de 27 de diciembre, de Medidas Tributarias en materia de Tributos Cedidos y Tributos Propios, año 2008.
14. Valencia. Ley 14/2007, de 26 de diciembre, de la Generalitat, de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat.

Habiendo sido 2007 primer año de legislatura para la mayor parte de las Comunidades Autónomas, no es de extrañar la prudencia de los cambios legislativos preparados para 2008. La excepción corre a cargo de Canarias y Castilla-La Mancha que se unen al grupo de Comunidades Autónomas en las que las transmisiones lucrativas entre parientes de grupo I y II están prácticamente libres de tributación.

Hay que destacar también que en Asturias no prosperó el proyecto de ley presentado por lo que no hay ni ley de medidas tributarias ni ley de presupuestos. En su defecto, el Decreto 286/2007, de 26 de diciembre, regula la aplicación de la prórroga de los Presupuestos generales del Principado de Asturias para 2007 durante el ejercicio 2008.

Por la parte estatal, junto al tradicional paquete de la ley de presupuestos, destaca la Ley 41/2007 que, aun no teniendo como finalidad principal la regulación tributaria, sí que incorpora alguna modificación reseñable en el ámbito de los impuestos cedidos.

I. NORMATIVA ESTATAL

Conforme a lo que se acaba de exponer, junto a la normativa estatal que podemos considerar periódica (ley de presupuestos y orden reguladora de precios medios de venta de determinados medios de transporte), analizaremos la Ley 41/2007 que incorpora beneficios fiscales tanto en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD) como en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD). Añadimos también en este epígrafe, entre otras cuestiones menores, una referencia puntual al nuevo Plan General de Contabilidad (PGC) por su relación con la norma de base imponible aplicable a las concesiones administrativas en el ITP y AJD.

1. Ley 51/2007, de 26 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2008.

Como viene siendo habitual, la ley anual de presupuestos regula, en este caso en su artículo 72, la escala del ITP y AJD relativa a las transmisiones y rehabilitaciones de grandezas y títulos nobiliarios con efectos desde 1 de enero de 2008.

También es fija la Orden por la que se aprueban los precios medios de venta aplicables en la gestión del ITP y AJD, ISD e Impuesto especial sobre determinados medios de transporte. Este año es la Orden EHA/3745/2007, de 14 de diciembre.

2. Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria.

a) Exención en ITP y AJD relativa a la hipoteca inversa.

La disposición adicional 1.^a de la ley considera hipoteca inversa al préstamo o crédito garantizado mediante hipoteca sobre un bien inmueble que constituya la vivienda habitual del solicitante siempre que cumplan los siguientes requisitos:

- Que el solicitante y los beneficiarios que este pueda designar sean personas de edad igual o superior a los 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia.
- Que el deudor disponga del importe del préstamo o crédito mediante disposiciones periódicas o únicas.
- Que la deuda solo sea exigible por el acreedor, y la garantía ejecutable, cuando fallezca el prestatario o, si así se estipula en el contrato, cuando fallezca el último de los beneficiarios.
- Que la vivienda hipotecada haya sido tasada y asegurada contra daños de acuerdo con los términos y los requisitos que se establecen en los artículos 7 y 8 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario.

Es también característico de esta figura el que, al fallecimiento del deudor hipotecario o, si así se estipula en el contrato, al fallecimiento del último de los beneficiarios, los herederos de aquel puedan cancelar el préstamo, en el plazo estipulado, abonando al acreedor hipotecario la totalidad de los débitos vencidos, con sus intereses, sin que el acreedor pueda exigir compensación alguna por la cancelación.

En caso de que el bien hipotecado haya sido transmitido voluntariamente por el deudor hipotecario, el acreedor podrá declarar el vencimiento anticipado del préstamo o crédito garantizado, salvo que se proceda a la sustitución de la garantía de manera suficiente.

Finalmente, si cuando se extingue el préstamo o crédito regulado, los herederos del deudor hipotecario deciden no reembolsar los débitos vencidos, con sus intereses, el acreedor solo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia.

Pues bien, esta figura, que fundamentalmente trata de dar liquidez a aquellas personas de cierta edad cuyo patrimonio principal está constituido por su vivienda habitual, goza de un régimen fiscal especial al disponer el apartado 7 de la disposición adicional 1.^a que «estarán exentas de la cuota gradual de documentos notariales de la modalidad de actos jurídicos documentados del Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados las escrituras públicas que documenten las operaciones de constitución, subrogación, novación modificativa y cancelación».

Entendemos que la exención beneficia exclusivamente a la figura de la hipoteca inversa, aunque es forzoso reconocer que, leído el apartado 7 («operaciones de constitución, subrogación...» ¿pero de qué?) sin relacionarlo con el título de la disposición adicional 1.^a en la que se ubica («Regulación relativa a la hipoteca inversa»), puede nacer cierta confusión sobre su verdadero alcance.

b) Régimen fiscal del acontecimiento 33.^a Copa del América (disp. adic. 7.^a).

Vinculados a tal acontecimiento se regulan beneficios en la misma línea que los concedidos para la edición anterior.

Así, el Consorcio Valencia 2009 será considerado entidad beneficiaria del mecenazgo a los efectos previstos en los artículos 16 a 25, ambos inclusive, de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo por lo que tendrá derecho a la exención en el ITP y AJD.

Por lo que respecta al ISD se ha establecido un supuesto de no sujeción por las adquisiciones *mortis causa* y las cantidades percibidas por los beneficiarios de seguros de vida, cuando el causahabiente o beneficiario haya adquirido la residencia en España como consecuencia de su desplazamiento a dicho territorio con motivo de la celebración de la 33.^a Copa del América.

La no sujeción estará vigente hasta transcurridos 12 meses a partir del día siguiente a la finalización de la última regata y podrá acreditarse mediante certificación, que a tal extremo deberá emitir el Consorcio Valencia 2009.

Se precisa también que el beneficio será de aplicación a los causahabientes o beneficiarios que hubieran adquirido la residencia en España como consecuencia de su desplazamiento a dicho territorio con motivo de la celebración de la Copa América 2007, por haber prestado sus servicios a la entidad organizadora del acontecimiento Copa América 2007 o a los equipos participantes, y presten sus servicios a la entidad organizadora del acontecimiento 33.^a Copa del América o a los equipos participantes.

De la forma de articular el beneficio destacamos dos ideas. Por un lado, que la no sujeción beneficia tanto sea el causante residente en España (y por supuesto en cualquier Comunidad Autónoma) como en el extranjero.

Y por otro, que al arbitrarse como supuesto de no sujeción, se está incidiendo sobre la delimitación general que existe en nuestro ordenamiento entre los dos grandes impuestos concernientes a las personas físicas por la adquisición de renta. En efecto, tal deslinde (necesario para decidir en qué impuesto tributan los incrementos lucrativos de renta) lo establece el artículo 6.4 de la Ley 35/2006 sobre la «no sujeción», al señalar que no estará sujeta al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) la renta que esté sujeta al ISD. Por tanto, en este caso, al quedar esas rentas lucrativas fuera del ISD podrían considerarse renta sujeta al IRPF como ganancia patrimonial.

c) Régimen de autoliquidación obligatoria en el ISD.

Conforme a la Ley 21/2001, de 27 de diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen común y Ciudades con Estatuto de Autonomía, las Comunidades Autónomas pueden regular los aspectos sobre la gestión y liquidación del ISD, pero la competencia para establecer como obligatorio el régimen de autoliquidación lo sigue reteniendo el Estado.

Como las Comunidades Autónomas que han optado por esta vía deben ver refrendada su intención por ley estatal, en esta ley reguladora de temas hipotecarios se añade al grupo de las que ya tenían el régimen de autoliquidación como obligatorio la Comunidad de Cataluña. Tras esta incorporación, el régimen es obligatorio en la Comunidad Autónoma de Andalucía, Comunidad Autónoma de Aragón, Comunidad de Castilla y León, Comunidad Autónoma de Cataluña, Comunidad Autónoma de Galicia y Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

3. Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Tanto en el nuevo PGC como en el aplicable a las pequeñas y medianas empresas se ha suprimido la cuenta «Fondo de reversión» como provisión para riesgos y gastos. Por otra parte, en el punto 10 del apartado 6.^a (criterios de valoración) del Marco Conceptual se establece que la vida útil de un bien o derecho es el período durante el cual la empresa espera utilizar el activo amortizable o el número de unidades de producción que espera obtener del mismo. Pero, en congruencia con la supresión de la citada cuenta, se precisa que «en particular, en el caso de activos sometidos a reversión, su vida útil es el período concesional cuando este sea inferior a la vida económica del activo».

Es decir, que en lugar de dotar un fondo de reversión por el previsible valor neto contable de los activos en el momento de la reversión, el nuevo criterio contable es que los activos revertibles no se amorticen en función de su vida económica (período durante el cual se espera que el activo sea utilizable por uno o más usuarios), sino en el período concesional, que se toma como vida útil.

Los efectos de la reversión de activos en el ITP y AJD se regulan en el artículo 13.3 c) del Texto Refundido del Impuesto que establece, con efectos desde 1 de enero de 2004, que: «Cuando el con-

cesionario esté obligado a revertir a la Administración bienes determinados, se computará el valor neto contable estimado de dichos bienes a la fecha de la reversión, más los gastos previstos para la reversión. Para el cálculo del valor neto contable de los bienes se aplicarán las tablas de amortización aprobadas a los efectos del Impuesto sobre Sociedades en el porcentaje medio resultante de las mismas.»

Con anterioridad a la Ley 62/2003 que introdujo el texto anterior, ese precepto establecía la cuantificación de la base imponible de las concesiones administrativas en función del canon y, adicionalmente, señalaba que «cuando el concesionario esté obligado a revertir a la Administración bienes determinados, se computará el valor del fondo de reversión que aquel deba constituir en cumplimiento de lo dispuesto en el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, o norma que lo sustituya». Ocurría, sin embargo, que esta mención a la cuantificación del fondo de reversión que contablemente había de constituirse no resultaba de pacífica aplicación.

El fondo es un concepto que, nacido de una situación propia del Derecho administrativo (la existencia de una concesión administrativa), tiene (o tenía) un significado esencialmente contable (el ser una provisión de riesgos y gastos que imputa plurianualmente el coste que a una entidad concesionaria le supone tener que revertir sin contraprestación los bienes afectos a su explotación), pero que se traducía posteriormente en el ámbito fiscal tanto en el Impuesto sobre Sociedades (IS) como, hasta 2004, en el ITP y AJD. Esta concurrencia de perspectivas, derivadas de intereses no siempre coincidentes, hacían del cálculo del fondo de reversión una delicada operación.

La modificación que se estableció para 2004 diseñó el siguiente régimen:

- Eliminó cualquier mención tanto al fondo de reversión como a la normativa contable.
- En lugar de cuantificar la base imponible en función del fondo de reversión se alude al valor neto contable de los bienes y a los gastos necesarios para la reversión. Y si no se creara un concepto autónomo de valor neto contable a efectos de este impuesto, la supresión de la mención al fondo de reversión, sustituyéndolo por los dos componentes citados, no hubiera supuesto ningún cambio relevante, en la medida en que son el valor neto contable y los gastos necesarios de reversión los dos sumandos que contablemente han venido conformando el fondo de reversión.
- En lugar de remitirse a la normativa contable se crea un valor neto (que curiosamente se califica de «contable») a efectos del ITP y AJD. Para ello se considera que las amortizaciones que hay que restar del valor de adquisición de cada bien, para calcular su valor neto «contable» en el momento de la reversión, son las que se deriven de aplicar el coeficiente medio que resulte de las tablas de amortización previstas para el IS.

¿Qué trascendencia, si la hay, tienen en el ITP y AJD las actuales modificaciones contables sobre los activos revertibles?

Al haber desaparecido la mención expresa al fondo de reversión de la normativa de este impuesto en la Ley 62/2003, la supresión de la cuenta «Fondo de reversión» no tiene ninguna incidencia directa.

Menos claro se presenta el panorama respecto de la modificación contable que acompaña a la supresión de la anteriormente considerada provisión para riesgos y gastos: si la vida útil de los activos revertibles, conforme al nuevo PGC, coincide con el período concesional, su valor neto contable en el momento de la reversión será cero o su valor residual. Ahora bien, como el valor neto contable que se toma en consideración en el ITP y AJD no es el que se deriva de la contabilidad, sino el que resulta de aplicar las tablas de amortización a los bienes revertibles, la cuestión que planteamos debe solventarse sobre el modo de aplicar estas en la nueva situación contable.

Entendemos que, con independencia del criterio que se establezca a efectos del IS sobre la amortización de los bienes revertibles (en concreto sobre si la igualación de su vida útil al período concesional es válida fiscalmente como método de amortización distinto del de tablas), la solución menos rompedora en el ITP y AJD, y perfectamente ajustada a la literalidad de la norma, podría ser la de seguir considerando el valor neto de los bienes revertibles según los porcentajes de tablas, en función de las características objetivas del bien, y con independencia de su condición de revertibles.

De ser así, los cambios contables relativos al fondo de reversión no tendrían trascendencia en el ITP y AJD.

4. Disposición adicional 9.^a de la Ley 56/2007, de 28 de diciembre.

Mediante esta norma se procede a la modificación de la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, introduciendo una nueva disposición final con la siguiente redacción:

«Disposición final tercera. Bolsa de denominaciones sociales, estatutos orientativos y plazo reducido de inscripción.

1. Se autoriza al Gobierno para regular una Bolsa de Denominaciones Sociales con reserva.
2. Por Orden del Ministro de Justicia podrá aprobarse un modelo orientativo de estatutos para la sociedad de responsabilidad limitada.
3. Si la escritura de constitución de una sociedad de responsabilidad limitada contuviese íntegramente los estatutos orientativos a que hace referencia el apartado anterior, y no se efectuaran aportaciones no dinerarias, el registrador mercantil deberá inscribirla en el plazo máximo de cuarenta y ocho horas, salvo que no hubiera satisfecho el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en los términos previstos en la normativa reguladora del mismo».

De lo que se trata en definitiva con esta modificación es de conciliar la agilidad en la tramitación de la constitución de sociedades con las garantías tributarias.

II. NORMATIVA AUTONÓMICA

1. Andalucía. Ley 23/2007, de 18 de diciembre, por la que se crea la Agencia Tributaria de Andalucía y se aprueban medidas fiscales.

Ya con efectos en 2007, la Comunidad Autónoma de Andalucía, a través de la Ley 12/2006, de 27 de diciembre, sobre Fiscalidad complementaria del Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía, incorporó dos modificaciones en la regulación de la sucesión empresarial.

Por un lado, aprobó un beneficio en forma de mejora del régimen de la reducción estatal para la transmisión *mortis causa* de la empresa familiar consistente en rebajar el plazo de mantenimiento de lo adquirido de diez a cinco años.

Además, estableció una reducción propia del 99 por 100 para la adquisición *mortis causa* de empresas individuales, negocios profesionales o participaciones en entidades de reducida dimensión (definidas por remisión a la normativa del IS) siempre que el domicilio fiscal o social lo tuvieran en territorio andaluz.

Con efectos desde 2008, y modificando la Ley 12/2006, queda configurado definitivamente el beneficio conforme a las siguientes notas:

- Es una reducción propia por la adquisición *mortis causa* de empresas individuales, negocios profesionales y participaciones en entidades con domicilio fiscal y, en su caso, social en Andalucía. Por tanto, el beneficio responde a circunstancias sociales y económicas propias de la Comunidad Autónoma.
- El beneficio es del 99 por 100 frente al 95 por 100 de reducción de la base imponible que prevé la ley general del impuesto (Ley 29/1987).
- En congruencia con la mejora de la reducción estatal que se incorporó en 2007, el plazo de mantenimiento es de cinco años desde el fallecimiento del causante.
- Se explicita claramente una remisión a los requisitos previstos en la Ley 29/1987 para la reducción del 95 por 100. De modo sucinto, estos son la exención de los bienes empresariales en el Impuesto sobre el Patrimonio correspondiente al fallecido, determinado parentesco entre el finado y los causahabientes y mantenimiento de lo adquirido durante un cierto periodo de tiempo. Es esta remisión la verdadera novedad para 2008, pues «sustituye» la exigencia de que las acciones heredadas lo fueran de entidades de reducida dimensión por la de que se cumplan los requisitos exigidos por la ley estatal del impuesto.
- Como en 2007, el requisito de domiciliación debe mantenerse durante los cinco años siguientes al fallecimiento del causante. La motivación de este extremo también parece clara: si lo que el beneficio trata de proteger es el mantenimiento en Andalucía de la actividad econó-

mica heredada (y así nos parece que debería ser porque ¿qué sentido tendría dar una reducción privilegiada por el hecho de que el fallecido tuviera acciones de una entidad radicada en ese momento en tal territorio, desentendiéndose de la evolución futura de la empresa cuando puede suceder que esta trasladase su sede?), lo congruente es exigir en cada uno de esos cinco años (por tanto, y evidentemente, no bastaría cumplirlo en el año quinto) la domiciliación en esa Comunidad. Lógicamente, cuanto más y mejor indicativo de creación de empleo e inversión empresarial sea el requisito de domiciliación, tanto más se logrará el fin extrafiscal perseguido.

2. Aragón. Ley 8/2007, de 29 de diciembre, de Medidas Tributarias de la Comunidad Autónoma de Aragón.

- a) En el ISD se amplía la reducción estatal del 95 por 100 por la adquisición *mortis causa* o *inter vivos* de una empresa individual, negocio profesional o participaciones en entidades al 96 por 100 para 2008 y se recoge el incremento de un punto en cada uno de los siguientes años hasta llegar al 2011 con una reducción del 99 por 100.

Además, para este tipo de bienes, el plazo general de mantenimiento de 10 años se reduce a cinco tanto para las transmisiones *mortis causa* como para las *inter vivos*.

Por otro lado, la reducción propia aragonesa¹ del 100 por 100, con un límite de 125.000 euros, se eleva hasta 150.000. A la vez, la cifra del patrimonio preexistente del contribuyente, que impide la aplicación de la reducción cuando se sobrepasa, se eleva hasta los 402.678,11. El límite no parece resultar de un extraño capricho del legislador aragonés o de alambicados cálculos presupuestarios, sino más bien fruto de trasladar a los requisitos de aplicación de la reducción el límite de patrimonio preexistente que establece la ley general del impuesto para la aplicación, en su primer tramo, de los coeficientes multiplicadores sobre la cuota íntegra. El cambio simplifica evidentemente la gestión del beneficio al no tener que jugar con dos cifras distintas sobre el importe del patrimonio previo del causahabiente (una a efectos de la reducción y otra a efectos del coeficiente multiplicador).

Para los discapacitados en grado igual o superior al 33 por 100 e inferior al 65 por 100 el límite en estos casos será de 175.000.

- b) En el ITP y AJD, siguiendo la estela de otras Comunidades Autónomas, se establece un tipo reducido (en este caso del 0,1%) en las primeras copias de escrituras que documenten la constitución y modificación de derechos reales de garantía a favor de una sociedad de garantía recíproca con domicilio social en Aragón.

¹ Expresado de manera gráfica, la reducción consiste en que, quien sea hijo (y nieto en algunos casos) o cónyuge de un fallecido residente en Aragón, puede restar de la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones, como mínimo, 125.000 euros (y desde 1 de enero de 2008 150.000 ó 175.000 si es discapacitado). Pero si por aplicación de la normativa del impuesto tiene derecho a una cifra superior, se aplicará esta última.

Además se han reformulado los preceptos relativos a beneficios en la adquisición de la vivienda habitual por parte de familias numerosas para adaptar el requisito del nivel de renta a la nueva terminología del IRPF y al nuevo significado del mínimo personal.

- c) En el ámbito procedimental es donde se operan, quizás, las modificaciones más relevantes de la ley aragonesa.

Por un lado, los plazos de presentación de autoliquidaciones que estuvieran fijados en días hábiles, fuera por ley estatal o autonómica, y fuera el período voluntario de declaración o en el de complementarias (por ejemplo por incumplimiento del plazo de mantenimiento del algún bien sobre el que se aplicara algún beneficio), se transforman para su cómputo por meses. Así, y es el más reseñable, el plazo de presentación de autoliquidaciones por el ITP y AJD pasa de 30 días hábiles a ser un mes. Evidentemente se recorta ligeramente el período de presentación (por los días inhábiles que hay en el período de un mes) aunque se facilita el cómputo del plazo, no siempre fácil cuando hay que jugar con días hábiles e inhábiles.

Un segundo bloque de modificaciones afecta al procedimiento de Tasación Pericial Contradictoria (TPC). Ya existía con anterioridad una regulación aragonesa del procedimiento de TPC, pero desde esa regulación hasta la nueva se han producido hitos normativos tan significados como la aparición de nuevos medios de comprobación de valor introducidos por la Ley 36/2006 (en el marco de las medidas de prevención del fraude fiscal) o el propio desarrollo reglamentario del procedimiento² en el Reglamento de aplicación de los tributos aprobado por Real Decreto 1065/2007.

La modificación fundamental que se introduce por norma autonómica, al margen de precisiones técnicas menores o cambios en los plazos, es la supresión del necesario dictamen del perito de la Administración cuando esta haya comprobado valor por alguno de los otros medios de comprobación recogidos en el artículo 57 de la Ley General Tributaria (LGT). La consecuencia más evidente de este cambio es que se gana en celeridad en la tramitación del procedimiento omitiendo una segunda comprobación administrativa a través de un medio distinto.

Por último, y dentro del ámbito procedimental, debe destacarse la regulación de los requisitos de acreditación de la presentación y pago de determinados tributos cedidos.

² La existencia de regulaciones procedimentales sobre una misma materia tanto en el ordenamiento estatal como en alguno de los autonómicos es perfectamente posible. Las Comunidades Autónomas tienen, en determinados impuestos, cierta capacidad normativa. Y dado que son las encargadas de la gestión de los tributos cedidos, es normal (realmente, casi obligado, dada la ausencia de normativa estatal adecuada a la evolución de las técnicas de gestión tributaria y a las nuevas tecnologías; bien es verdad que esa inactividad puede deberse en parte a la dificultad desde la Administración General del Estado de diseñar normativamente procedimientos que luego han de aplicar casi una veintena de Administraciones distintas) que la ejerzan para desarrollar su actividad con mayor eficiencia y prestando un mejor servicio. El papel de la normativa estatal, en aquellos aspectos que no se consideren básicos conforme a la Constitución, debería ser secundario y de hecho está previsto su carácter subsidiario en el artículo 45 de la Ley 21/2001. En virtud del mismo, en el caso de que una Comunidad Autónoma no hiciera uso de las competencias normativas que le confiere ese mismo texto legal, se aplicará, en su defecto, la normativa del Estado. Tal precisión, que atañe tanto a la regulación material de los impuestos como a los aspectos formales, evita eventuales vacíos normativos, evita reproducciones autonómicas de la normativa estatal pero permite, y casi incita, al ejercicio autonómico de su capacidad normativa.

Para encuadrar adecuadamente la norma debe recordarse que la naturaleza de impuestos cedidos tanto del ITP y AJD como del ISD hace necesaria la existencia de puntos de conexión que distribuyan entre las distintas Comunidades Autónomas el rendimiento tributario derivado de cada operación sujeta y que precisen la normativa aplicable. Es también dilatada, y desde luego anterior a la cuestión «interautonómica», la vigencia del denominado «cierre registral» mediante el cual se veta el acceso al registro de la propiedad inmobiliaria (y otros) de aquellos documentos que no han satisfecho la deuda tributaria asociada o que no han cumplido las formalidades fiscales pertinentes.

No cabe duda de que, tanto en el ITP y AJD como en el ISD, la mejor garantía de su cobro es, cuando se trata de inmuebles, que no puede inscribirse en el registro de la propiedad el cambio de titularidad si no consta acreditado el pago del impuesto y la presentación de la correspondiente documentación. Pero en la actualidad, vigente la idea tradicional de que es una garantía básica, es fácilmente constatable que se están dando circunstancias inexistentes cuando se estableció aquella, y que tal alteración puede ser el fundamento de las distintas regulaciones autonómicas que para 2008 se han promulgado sobre esta materia.

Por un lado, y como consecuencia de los avances tecnológicos, y en concreto por lo que ahora nos ocupa, por la posibilidad de la presentación y pago telemáticos de la autoliquidación y de la escritura pública, los medios tradicionales de acreditación del pago y presentación («estampillado» en la propia escritura) se han visto claramente superados. En este contexto de radicales cambios en procedimientos muy arraigados, pueden suscitarse dudas entre los distintos operadores (contribuyentes, gestores, registradores y notarios) sobre quién y cómo debe acreditar el pago del impuesto. La ley lo que aclara es simplemente lo obvio: quien acredita el pago del impuesto es la Administración tributaria aunque se puede considerar acreditado de distintas formas (que se enuncian en la ley sin perjuicio de posterior desarrollo por Orden del consejero) dependiendo de qué medio de presentación se haya escogido.

Otra circunstancia relevante atañe directamente al modo de cumplimiento de las obligaciones tributarias. Así, no es raro que se presenten a inscripción en el registro de la propiedad escrituras por las que se ha pagado el impuesto en una Comunidad Autónoma distinta de la realmente competente para su exacción. Cuando esto sucede, la práctica administrativa normalmente seguida ha sido la de dejar al margen al contribuyente y solucionar su incumplimiento mediante la reclamación de transferencia de fondos entre las Comunidades Autónomas implicadas.

Esta actuación administrativa, seguramente seguida por su apariencia de conducta amigable hacia el obligado tributario, pudiera tener lógica, de tenerla, cuando el incumplimiento de las obligaciones tributarias se diera por desconocimiento disculpable (¿también con el negligente³?), o cuando se tenga la capacidad de enriquecer las funciones de la Administración tributaria convirtiéndola en una oficina de correos y remisión de giros.

Pero cuando el incumplimiento nace de intereses particulares (ligados muchas veces al férreo control que las entidades financieras ejercen sobre el adquirente hipotecante de un inmueble), por los que pretende el deudor (y normalmente se da entre los mejor informados) la elección graciable de ante

³ Aun reconociendo la casuística de los puntos de conexión, especialmente en el ITP y AJD, también hay que señalar que la regla que obliga a tributar ante la Comunidad Autónoma donde radique el inmueble adquirido (la aplicable en la inmensa mayoría de supuestos) es lo suficientemente clara como para ser entendida por notarías, gestorías y particulares.

qué Comunidad Autónoma pagar y ante cuál presentar la documentación, cuando esas conductas son plenamente conscientes y, además, pueden presentar un incentivo tributario relevante (por ejemplo hurtar o retrasar el conocimiento de un expediente a la Comunidad Autónoma realmente competente mediante su presentación, incluso como exento, ante otra Comunidad Autónoma incompetente), no parece insólita la reacción de los acreedores. Ni tampoco parece desproporcionada a la vista de que nuestro ordenamiento tributario, en nuestra opinión, ni permite al contribuyente la elección del sujeto activo de la obligación tributaria ni regula una suerte de *datio pro solvendo* por la que el deudor pueda remitir fondos a una Comunidad Autónoma para que esta los remita a la realmente acreedora.

En aparente respuesta a tales conductas la norma aragonesa lo que hace es ordenar lo obvio: que el pago debe hacerse ante la Administración aragonesa cuando esta sea la competente y que, consecuentemente, el pago realizado ante otra Comunidad Autónoma ni es válido (esto es, no es liberatorio para el deudor que paga a quien no es acreedor) ni, por tanto, los registradores pueden inscribir la correspondiente escritura.

3. Baleares. Ley 6/2007, de 27 de diciembre, de medidas tributarias y económico-administrativas.

a) En el Impuesto sobre el Patrimonio.

Se introducen dos nuevas medidas que afectan al IP al efecto, por un lado, de actualizar el importe nominal del mínimo exento establecido en la normativa estatal y de incrementarlo sustancialmente por lo que se refiere a los contribuyentes discapacitados, y, de otro, de deflactar la escala de gravamen en el mismo porcentaje, el 2 por 100, que, en relación con la escala de gravamen correspondiente al IRPF, se preveía en el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2008.

La ley deja el mínimo exento aplicable en Baleares en los siguientes importes:

- Con carácter general: 120.000 euros (la ley estatal fija el mínimo exento en 108.182,18 euros).
- Para los contribuyentes discapacitados que tengan un grado de minusvalía psíquica igual o superior al 33 por 100 e inferior al 65 por 100: 150.000 euros.
- Para los contribuyentes discapacitados que tengan un grado de minusvalía física, psíquica o sensorial igual o superior al 65 por 100: 300.000 euros.

b) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Modificación de determinados preceptos de la Ley 22/2006, de 19 de diciembre, de reforma del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Esta Comunidad cuenta con una ley (la 22/2006) que recoge una regulación integral del ISD en aquellos aspectos sobre los que tiene capacidad normativa.

En el título II (adquisiciones lucrativas entre vivos) se encabeza la regulación de las reducciones de la base imponible con una indicación de la naturaleza que corresponde a tales reducciones (o mejora de las del Estado o propias de la Comunidad). El cambio que se introduce para 2008 atañe precisamente a esta catalogación quedando, como resultado de la misma, el siguiente panorama:

- Reducciones que tienen la condición de mejoras de las reguladas por el Estado:
 - Por adquisición de bienes y derechos afectos a actividades económicas.
 - Por adquisición de participaciones sociales en entidades.
 - Adquisición de bienes integrantes del patrimonio histórico o cultural de las Illes Balears.
 - Adquisición de bienes integrantes del patrimonio histórico español o del patrimonio histórico o cultural de las demás Comunidades Autónomas.
- Reducciones que tienen la condición de propias de la Comunidad Autónoma:
 - Adquisición de vivienda habitual por parte de determinados colectivos.
 - Donación a patrimonios protegidos titularidad de personas con discapacidad.
 - Donación dineraria de padres a hijos u otros descendientes para la adquisición de la primera vivienda habitual.
 - Donación dineraria de padres a hijos u otros descendientes para la constitución o adquisición de una empresa individual o negocio profesional o para la adquisición de participaciones en entidades.

También en el ámbito de las adquisiciones *inter vivos* hay que señalar que, en la reducción por donaciones dinerarias para la adquisición de la primera vivienda habitual, existía un importe máximo de la donación susceptible de integrar la base de la reducción de 30.000 euros y 42.000 si eran discapacitados en grado igual o superior al 33 por 100. Para 2008 esos límites se elevan a 60.000 y 90.000 euros, respectivamente.

Por otra parte, se ha modificado el Título V de la Ley 22/2006 que regula la aplicación del derecho civil propio de las islas. Así, para 2008, se «retocan» dos artículos de este título aunque el sentido general de la regulación no cambia porque se sigue atribuyendo a los pactos sucesorios ahí enunciados la condición de títulos sucesorios y derivativamente la aplicación de los beneficios fiscales inherentes a las adquisiciones sucesorias cuando les sean aplicables.

La cuestión que plantean algunos de los pactos sucesorios que tipifican determinados derechos civiles españoles (pero no el Derecho común) es el de constituir civilmente título sucesorio pero ser, patrimonialmente, una auténtica transmisión en vida de las partes intervinientes o de un tercero. Aunque sobre este tema la Dirección General de Tributos se ha pronunciado aplicando a los títulos suce-

sorios la normativa de las adquisiciones *mortis causa*, y la legislación balear va en línea parecida, no podemos dejar de recordar las objeciones que sobre esta equiparación pueden presentarse.

Es cierto e indiscutible que el pacto, como tal instituto jurídico, es una figura sucesoria por su normativa reguladora, por sus requisitos, por su función de delación de la herencia y por la ordenación de relaciones jurídicas en razón de la muerte del instituyente. Pero es igual de evidente que, produciendo efectos *post mortem* (lo propio de las disposiciones sucesorias), también los genera (o los puede generar) antes del óbito.

En esta tesitura entendemos que, siendo insuficiente la distinción si se limita civilmente el carácter *mortis causa* a la razón del acuerdo, ignorando sus efectos, habría que atender en la aplicación de la norma fiscal, siempre que sea acorde con su interpretación finalista y sistemática, al momento en que se producen los efectos, más que al carácter de la disposición o del contrato. Solo de ese modo es oponible, como quiere la norma fiscal, una adquisición *inter vivos* a otra *mortis causa*.

Desde esta óptica, destacamos que la nueva regulación balear concreta en la aplicación de los beneficios fiscales la equiparación de los títulos sucesorios a cualquier transmisión *mortis causa*. Para quien considere que todo pacto sucesorio es equiparable fiscalmente, en toda su extensión, a una adquisición *mortis causa*, la norma resultará innecesaria o redundante. Pero es coherente para quien mantenga el criterio (aparentemente minoritario) de que es necesario un análisis de cada elemento de la liquidación para determinar qué regla fiscal (las de las transmisiones *inter vivos* o las *mortis causa*) aplicar. Así lo mantuvimos cuando se modificó para 2004 el artículo 24 de la LISD (ante la inconsistencia de aplicar literalmente la regla de devengo de la transmisión *mortis causa* a estos pactos, la norma particularizó ese elemento de la liquidación en función de su significado tributario y del efecto económico *inter vivos* del pacto sucesorio) y así lo mantenemos al hilo de la legislación balear.

Finalmente, y precisamente como consecuencia de que determinados pactos sucesorios encajan mal con la finalidad de determinados beneficios claramente concebidos en función de la muerte del causante, se nos suscitan ciertas dudas sobre cómo pueden aplicarse determinados beneficios *mortis causa* (por ejemplo las reducciones de esta Comunidad Autónoma del Capítulo I del Título I de la Ley 22/2006), en los que su sentido y redacción gravitan claramente sobre el fallecimiento de una persona, a aquellos pactos de los que pueda resultar una transmisión en vida.

c) Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

La ley de medidas se limita a recoger las medidas tributarias vigentes en este impuesto, tanto en lo que se refiere a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas (TPO), como en lo que se refiere a la modalidad de AJD.

Además incrementa en TPO los límites de renta para tener derecho a la aplicación del tipo de gravamen reducido en la adquisición de vivienda habitual, particularmente en lo que se refiere a las familias numerosas (para jóvenes o discapacitados eleva el límite de tributación conjunta de los 27.000

a los 30.000 y para familias numerosas el límite de renta es de 24.000 en individual y 36.000 en conjunta frente a los 18.000 y 27.000 anteriores).

En AJD el tipo del 0,5 por 100 cuando adquiere un discapacitado se reserva (como en la modalidad de TPO) a grados igual o superiores al 65 por 100.

d) Aspectos procedimentales.

Al margen de regular el acceso al Registro de la Propiedad en términos similares a los analizados en la normativa aragonesa, se establece en esta Comunidad una declaración informativa notarial (a cumplir por los notarios que ejerzan sus funciones dentro de su ámbito territorial) en la que deberán constar todos los datos necesarios para la correcta liquidación de los actos y contratos contenidos en los documentos públicos por ellos autorizados y que estén sujetos al ITP y AJD o al ISD.

La finalidad que justifica la declaración es facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los contribuyentes y el acceso telemático a los registros públicos de los documentos autorizados notarialmente.

Los notarios asumen la responsabilidad de la veracidad y la correcta cumplimentación de los datos reflejados en dicha declaración informativa quedando exonerados de la obligación de remitir a la Administración tributaria autonómica, por vía telemática y a los efectos de la liquidación que corresponda, las copias autorizadas de las matrices a que se refiere el artículo 12.5 de la Ley 11/2002, de 23 de diciembre, de Medidas Tributarias y Administrativas.

Por otro lado, para el caso concreto de préstamos (hipotecarios o no) deberá figurar el valor de tasación del inmueble o en el propio documento público autorizado o en la declaración informativa que han de remitir a la Administración tributaria autonómica en virtud del artículo 12.4 de la Ley 11/2002, de 23 de diciembre, de Medidas Tributarias y Administrativas.

4. Canarias. Ley 14/2007, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma para 2008.

Mediante la disposición adicional 19.^a de esta ley se introduce en el ámbito canario el que posiblemente sea el mayor beneficio fiscal en el ISD porque la bonificación de la cuota tributaria que se establece es del 99,9 por 100.

El mejor trato afecta a todos los sujetos pasivos incluidos en los grupos I y II del artículo 20.2 a) de la Ley del Impuesto respecto de los siguientes hechos imponible:

- Adquisiciones *mortis causa* y cantidades percibidas por seguros de vida.
- Adquisiciones *inter vivos*.

El único requisito que se establece es de carácter formal y afecta solo al concepto «donaciones» al exigir, en consonancia con lo que han hecho otras Comunidades Autónomas, que el negocio jurídico privilegiado se formalice en documento público.

5. Cantabria. Ley 7/2007, de 27 de diciembre, de medidas fiscales y de contenido financiero.

Por Ley 7/2004, de 27 de diciembre, de medidas administrativas y fiscales de la Comunidad Autónoma de Cantabria, se estableció un tipo reducido del 0,3 por 100 «en los documentos notariales en los que se protocolice la adquisición de viviendas que vayan a constituir la vivienda habitual del contribuyente». El beneficio iba dirigido a familias numerosas, discapacitados en grado comprendido entre el 33 y el 65 por 100 y a menores de 30 años.

Con un ánimo puramente aclarativo (según expone el preámbulo de la ley) se establece que «en ningún caso» el tipo reducido se aplicará a «los documentos notariales que protocolicen actos distintos a la adquisición de vivienda, aun cuando se otorguen en el mismo documento y tengan relación con la adquisición de la vivienda habitual».

La necesidad de la aclaración legislativa puede derivar de que la redacción inicial (que se mantiene) proyecta el beneficio a los documentos notariales que protocolicen la adquisición de determinadas viviendas sin restringir explícitamente su aplicación a ese concreto negocio y bien. Y como es sabido, un documento notarial puede contener varios negocios («convenciones» en la terminología de la normativa del ITP y AJD); lo habitual con las viviendas puede ser tanto la adquisición de garajes, operaciones de financiación o establecimiento de condiciones resolutorias.

Una interpretación acorde con el sentido del beneficio fiscal concluiría en que el tipo reducido ha de aplicarse solo sobre la concreta operación de adquisición de vivienda habitual (cuestión distinta sería qué debe entenderse por esta o, por ejemplo, si los garajes o anexos tienen tal consideración) y no sobre otro tipo de negocios. Es la interpretación que nos parece más razonable y la que certifica la precisión normativa de la Ley 7/2007. Pero una interpretación literal de la dicción original de la Ley 7/2004 (que se mantiene) podría defender que el hecho de que un documento incluyera una adquisición de vivienda habitual permitiría aplicar el tipo reducido a cualquier otro negocio incluido en la escritura, porque el tipo reducido es para «los documentos notariales» que incluyan determinadas adquisiciones de vivienda. Exagerando los efectos de tal interpretación, resultaría que, cuanta mayor cabida de distintos negocios jurídicos permitiera el notario autorizante en un documento que contuviera una adquisición de vivienda, tanto mayor sería el beneficio obtenido por el adquirente.

Aunque, gracias a la aclaración legislativa, el debate sobre la redacción del beneficio no tenga trascendencia actualmente, sí parece oportuno recordar que la normativa general establece que cuando un mismo documento comprenda varias convenciones sujetas al impuesto separadamente, se exigirá el derecho señalado a cada una de aquellas. Y que en este caso el beneficio parecía clara y exclusivamente dirigido a la convención de adquirir una vivienda.

Parte de la confusión puede achacarse a la peculiar definición del hecho imponible en el sub-concepto documentos notariales como AJD. En efecto, el artículo 28 del Texto Refundido establece que «están sujetas las escrituras, actas y testimonios notariales en los términos que establece el artículo 31». Y este artículo 31, encabezado con la rúbrica de «Cuota tributaria», distingue entre las reglamentariamente denominadas «cuota fija» (los 0,3 euros por pliego o 0,15 por folio a elección del fedatario) y la «cuota variable». La cuota variable es la que corresponde a las primeras copias de escrituras y actas notariales cuando tengan por objeto cantidad o cosa valuable, contengan actos o contratos inscribibles en los Registros de la Propiedad, Mercantil, de la Propiedad Industrial y de Bienes Muebles no sujetos al ISD o a los conceptos TPO u Operaciones Societarias del ITP y AJD.

Con este peculiar reenvío (en el que la definición de la cuota variable se convierte en el elemento objetivo del hecho imponible) parece acertada, como hizo la ley cántabra, la referencia al documento (que según la literalidad del art. 31 es lo que queda sujeto a este concepto impositivo) aunque el beneficio se conceda por, y a, una concreta operación contenida en tal tipo de documentos.

6. Castilla-La Mancha. Ley 14/2007, de 20 de diciembre, por la que se amplían las bonificaciones tributarias del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Mediante Ley 17/2005, de medidas en materia de tributos cedidos, esta Comunidad Autónoma estableció tres tipos de beneficios fiscales en el ISD: una reducción propia en transmisiones *mortis causa* de una empresa individual, negocio profesional o participaciones en entidades; una reducción por adquisiciones lucrativas de explotaciones agrarias y tres deducciones de la cuota en función del grupo de parentesco y el grado de discapacidad del sujeto pasivo en transmisiones *mortis causa*.

Mediante la Ley 14/2007, exclusivamente dirigida a modificar la regulación autonómica sobre este impuesto, se da un vuelco radical a la situación pues el beneficio «general» en función del parentesco pasa prácticamente a liberar de tributación a los contribuyentes y se extiende a las transmisiones *inter vivos*. En congruencia con la extensión objetiva y subjetiva del beneficio se derogan las reducciones de la base imponible por considerarlas, así lo establece el preámbulo de la ley, innecesarias.

El beneficio que queda en la norma presenta las siguientes características:

- Se trata de una deducción en cuota por lo que el título de la ley (que se refiere a «bonificaciones») resulta equívoco.
- La deducción es del 95 por 100 de la cuota tributaria y afecta tanto a las transmisiones lucrativas *mortis causa* como a las *inter vivos*.
- El beneficio se establece para tres tipos distintos de situaciones:
 - Sujetos pasivos incluidos en los grupos I y II del artículo 20 de la LISD y por tanto familiares cercanos del fallecido o donante. El apartado 3 del artículo asimila a los cónyuges los miembros de parejas de hecho que hayan tenido convivencia estable de pareja duran-

te, al menos, los dos años anteriores a la fecha de devengo del impuesto y cuya unión cumpla los requisitos de la normativa autonómica sobre el registro de parejas de hecho.

- Sujetos pasivos discapacitados en grado igual o superior al 65 por 100. Si fueran parientes del fallecido o donante, y por ello pudieran aplicar la deducción anterior de parentesco, la correspondiente al grado de discapacidad se declara expresamente compatible con aquella.
- El beneficiario de las aportaciones sujetas al impuesto que se realicen al patrimonio protegido de las personas con discapacidad regulado en la Ley 41/2003. Esta norma permite que cualquier persona con interés legítimo, con el consentimiento de la persona con discapacidad, o de sus padres o tutores o curadores si no tuviera capacidad de obrar suficiente, pueda aportar bienes o derechos al patrimonio protegido. Deberán realizarse siempre a título gratuito y no podrán someterse a término.
- Estas aportaciones realizadas al patrimonio protegido de las personas con discapacidad tributan en el IRPF hasta determinada cantidad y por el exceso están sujetas como donaciones. Precisamente sobre ese exceso jugará la deducción autonómica. Lógicamente, no estará sujeta al ISD la parte de las aportaciones que tenga para el perceptor la consideración de rendimientos del trabajo.

La deducción se declara compatible con la de parentesco.

- Reglas especiales para las transmisiones lucrativas *inter vivos*:

- El sujeto pasivo deberá tener su residencia habitual en Castilla-La Mancha.

La residencia habitual a fecha de devengo se utiliza en nuestro ordenamiento (Ley 21/2001) para atribuir el rendimiento del impuesto que grava las donaciones de los bienes y derechos distintos de los inmuebles. Para este tipo de bienes, el punto de conexión atribuye a cada Comunidad el rendimiento cuando radiquen en su territorio (dada la importancia del tipo de operaciones conviene recordar que, a estos efectos, tendrán la consideración de donaciones de bienes inmuebles las transmisiones a título gratuito de los valores a que se refiere el artículo 108 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores).

Por tanto, la primera precisión, obvia, ha de ser que, aun correspondiendo el rendimiento de una operación lucrativa sobre un inmueble radicado en su territorio a esta Comunidad, no será aplicable el beneficio si el donatario no tiene en ella la residencia. Y tampoco corresponderá el beneficio al castellano manchego que adquiera por donación un inmueble radicado en otro territorio.

Por otro lado, y suponiendo que la residencia que fija la ley se refiere a fecha de devengo, hay que recordar que, por aplicación también de la Ley 21/2001, solo se aplicará la normativa de una Comunidad Autónoma (en este caso, Castilla-La Mancha) cuando el donatario hubiere tenido en ella su residencia habitual durante los cinco años anteriores, contados de

fecha a fecha, que finalicen el día anterior al de devengo. Y que cuando de acuerdo con lo anterior no sea posible determinar la normativa aplicable, se aplicará la del Estado.

- La donación deberá formalizarse en escritura pública, en la que expresamente deberá constar el origen y situación de los bienes y derechos donados, así como su correcta y completa identificación fiscal cuando se trate de bienes o derechos no consistentes en dinero o signo que lo represente. La medida sigue las pautas de las cautelas que en otras Comunidades Autónomas se establecieron en años anteriores para idénticos supuestos. El matiz relevante es que la exigencia de la constancia del origen y situación de los bienes se exige no solo para el dinero –caso en el que, por su fungibilidad, tiene pleno sentido–, sino también para bienes no dinerarios. La norma responde, evidentemente, a exigencia del control tributario en el tráfico de bienes.
- En donaciones de bienes o derechos no consistentes en dinero o signo que lo represente, los bienes y derechos donados no podrán ser objeto de transmisión y deberán mantenerse en el patrimonio del donatario durante los cinco años siguientes a la fecha de devengo del impuesto. Esta precisión sí que es singular porque «inmoviliza» los bienes donados en el patrimonio del donatario. Dado el régimen distinto que corresponde a las donaciones de dinero (excluidas –posiblemente por su complicado control– de esta exigencia), corresponderá a los contribuyentes (tanto donante como donatario) la cuidadosa elección de qué bien se dona (cuando tal elección sea posible por ser fácilmente convertible en dinero el bien sobre el que se plantee inicialmente la donación).
- En el caso de adquisiciones de derechos sobre una empresa individual, un negocio profesional o participaciones en entidades, a los que fuese de aplicación la exención establecida en el apartado octavo del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio, el requisito anterior se entenderá cumplido cuando durante el mencionado plazo de cinco años se cumplan las condiciones señaladas en el artículo 20.6 c) de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Al estructurarse el beneficio autonómico como deducción en la cuota (y no como reducción de la base imponible que es otra de las opciones) el juego entre beneficio autonómico y beneficio estatal no se plantea, lógicamente, en los términos habituales de reducción propia autonómica o mejora de la del Estado.

En este caso, serán compatibles y aplicables tanto la reducción de la base imponible del 95 por 100 para donación de este tipo de bienes (contemplada en el artículo 20.6 LISD) como la deducción autonómica del 95 por 100 de la cuota resultante de haber aplicado previamente al valor real de esos bienes empresariales la reducción estatal del 95 por 100.

Los requisitos de ambos beneficios, aunque giran sobre la donación de activos empresariales, son bien distintos porque la deducción no exige –como sí lo hace la norma estatal que opera en base imponible– requisitos especiales al donante (relativos por ejemplo a la edad o al cese de la actividad económica o profesional que realizara). Nos parece además que no existe una exigencia directa de que los bienes donados estuvieran exentos en el IP. Lo que sí establece la norma (por remisión a la normativa estatal y como requisito

específico de mantenimiento cualificado respecto de la exigencia general del beneficio autonómico) es que, durante los cinco años siguientes a la donación, el donatario, además de mantener lo adquirido, debe tener derecho a la exención en el IP salvo que falleciera dentro de ese plazo.

También por remisión le afecta la precisión de que no podrá realizar actos de disposición y operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de la adquisición.

- Los sujetos pasivos beneficiarios de esta deducción deberán presentar con carácter obligatorio autoliquidación en el plazo legal no cabiendo la fórmula de declaración.

7. Castilla y León. Ley 9/2007, de 27 de diciembre, de Medidas Financieras.

En esta Comunidad la principal regulación fiscal autonómica está agrupada en el Texto Refundido de las Disposiciones Legales de la Comunidad de Castilla y León en materia de tributos cedidos por el Estado, aprobado por el Decreto Legislativo 1/2006, de 25 de mayo, que es el que formalmente modifica la Ley 9/2007.

- a) En el ISD existía ya antes de 2008 una batería de importantes beneficios en las adquisiciones lucrativas *inter vivos* ligadas a las explotaciones agrarias, actividad empresarial, vivienda o patrimonio especialmente protegido de discapacitados. Mediante la Ley 9/2007 se introduce un beneficio más general en este concepto impositivo consistente en una bonificación del 99 por 100 siempre que el adquirente sea cónyuge, descendiente o adoptado del donante.

Los requisitos que se exigen son que la donación se formalice en documento público y que cuando la donación sea en metálico o en cualquiera de los bienes o derechos contemplados en el artículo 12 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio, el origen de los fondos donados debe estar debidamente justificado manifestándose, en el propio documento público en que se formalice la transmisión, el origen de dichos fondos.

A efectos de la aplicación del beneficio fiscal se asimilan a los cónyuges los miembros de uniones de hecho que hayan tenido convivencia estable de pareja durante, al menos, dos años anteriores a la fecha de devengo del impuesto y cuya unión se haya inscrito en el Registro de Uniones de Hecho de Castilla y León.

- b) Los cambios que se introducen en el ITP y AJD son los siguientes:

- Rebaja al 0,01 por 100 del tipo impositivo que grava las adquisiciones de vivienda por jóvenes en el medio rural sujetas a la modalidad de TPO y en la modalidad de AJD eliminando el requisito relativo a la limitación de renta: todos los adquirentes deben de tener menos de 36 años a la fecha de devengo del impuesto, debe tratarse de la primera vivienda de cada uno de los adquirentes y el inmueble debe constituir la residencia habitual y

estar situado en determinados municipios de la Comunidad de Castilla y León señalados por la norma.

- Se regulan los tipos reducidos en la adquisición de viviendas por menores de 36 años aplicables en la modalidad de AJD fijándolos en el 0,30 por 100 (además de ser menores de 36 años, debe ser su primera vivienda y la suma de las bases imponibles totales menos el mínimo personal y familiar del IRPF de todos los adquirentes no debe superar los 31.500 euros).

8. Cataluña. Ley 17/2007, de 21 de diciembre, de medidas fiscales y financieras.

a) En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

1. Se crean dos reducciones del 95 por 100 aplicables en las transmisiones por causa de muerte con un régimen similar:

- Reducción por la adquisición de bienes del causante o la causante utilizados en la explotación agraria del causahabiente o la causahabiente. Los beneficiados son el cónyuge, los descendientes o adoptados, los ascendientes o adoptantes, o los colaterales hasta el tercer grado del causante o la causante.
- Reducción en el caso de que la explotación agraria la lleve a cabo cualquiera de las personas jurídicas a las que se refiere el artículo 6 de la Ley del Estado 19/1995, de 4 de julio, de modernización de las explotaciones agrarias, en la cual participe el causahabiente o la causahabiente que sea adjudicatario o adjudicataria de los bienes mencionados.

De los requisitos y régimen de los beneficios destacan los siguientes aspectos:

- La reducción es del 95 por 100 del valor neto (tanto plena propiedad, nuda propiedad o usufructo) de los elementos afectos a una explotación agraria cuyo titular sea el adjudicatario de los bienes (sea por designación del causante o por partición). Conforme a lo que ha venido prevaleciendo en esta Comunidad Autónoma, el beneficio se atribuye al causahabiente que efectivamente adquiere los elementos beneficiados. Debe recordarse que el criterio mantenido por el Ministerio de Economía y Hacienda es que este tipo de reducciones de la base es aplicable a todos los causahabientes (siempre, claro, que cumplan los requisitos de parentesco exigidos por la norma) con independencia de quién sea el que definitivamente se adjudique el bien. Según este criterio, aplicable respecto de la normativa estatal, solo en el caso de que hubiera sido el testador el que directamente hubiera atribuido los bienes a un causahabiente, este podría aplicarse íntegramente la reducción.
- Sus principales requisitos son:

- El causahabiente o la causahabiente debe tener la condición de agricultor o agricultora profesional, de acuerdo con la Ley del Estado 19/1995. En caso de desmembramiento del dominio, para que tanto el nudo propietario o nuda propietaria como el usufructuario o usufructuaria puedan disfrutar de la reducción, es preciso que la condición de agricultor o agricultora profesional la cumpla, como mínimo, el nudo propietario o nuda propietaria.
- El objeto de la persona jurídica a la que se refiere el apartado 2 debe ser exclusivamente el ejercicio de la actividad agraria. En el caso de que se trate de una sociedad anónima, debe cumplir, además, el requisito de participación establecido por el artículo 6 de la Ley del Estado 19/1995.
- El disfrute definitivo de la reducción está condicionado al mantenimiento durante los cinco años siguientes a la muerte del causante o la causante de los mismos bienes, o sus subrogados con un valor equivalente, en el patrimonio del adquirente o la adquirente, así como de su utilización exclusiva en la explotación agraria, salvo que el adquirente o la adquirente muera dentro de este plazo. El causahabiente o la causahabiente debe mantener también en este plazo la condición de agricultor o agricultora profesional.

2. Reducción por la adquisición de bienes del patrimonio natural.

En las adquisiciones por causa de muerte que correspondan al cónyuge, a los descendientes o adoptados, a los ascendientes o adoptantes o a los colaterales hasta el tercer grado del causante o la causante, puede aplicarse en la base imponible una reducción del 95 por 100 del valor de las fincas rústicas de dedicación forestal situadas en terrenos incluidos en un espacio de interés natural del Plan de espacios de interés natural, aprobado por el Decreto 328/1992, de 14 de diciembre, o en un espacio de la Red Natura 2000.

El beneficio se condiciona al mantenimiento de la titularidad de la finca rústica de dedicación forestal en el patrimonio del adquirente o la adquirente durante los 10 años siguientes a la muerte del causante o la causante, salvo que muera el adquirente o la adquirente dentro de este plazo.

3. Reducción por la adquisición de la vivienda habitual del causante o la causante.

El preexistente beneficio sobre la vivienda habitual ve modificado sus requisitos fijándose un límite de 500.000 euros por el valor conjunto de la vivienda. Este límite conjunto debe prorratearse entre los sujetos pasivos en proporción a su participación.

Como resultado del prorrateo, el límite individual por cada sujeto pasivo no puede ser inferior a 180.000 euros.

4. Reducción en donaciones.

Se regula una reducción del 95 por 100 hasta un máximo de 60.000 euros (120.000 en el caso de discapacitados con un grado de discapacidad igual o superior al 65%) por la dona-

ción de una vivienda que sea la primera vivienda habitual del descendiente o la descendiente (que debe tener 32 años o menos, o tener un grado de discapacidad igual o superior al 65% y cumplir determinados requisitos de renta).

5. Es novedoso también el que la cuota íntegra del ISD en las transmisiones lucrativas entre vivos en favor de contribuyentes de los grupos I y II se obtiene aplicando a la base liquidable una escala especial siempre que la donación se hubiera formalizado en escritura pública.

Base liquidable (hasta... euros)	Cuota íntegra	Resto base liquidable	Tipo
0		200.000	5%
200.000	10.000	600.000	7%
600.000	38.000	En adelante	9%

b) En el ámbito procedimental se regulan las obligaciones formales de presentación telemática de los documentos comprensivos de los hechos imponible del ITP y AJD y del ISD.

En concreto, se condiciona la presentación telemática de la documentación tradicionalmente exigida por la normativa a que previamente se haya presentado, también por vía telemática, la declaración informativa de la escritura correspondiente por el notario o notaria autorizante.

Se establece asimismo la obligación de información a cargo de los Registros de la Propiedad sobre documentos presentados (a efectos fiscales) en otras Comunidades Autónomas cuando se pretendan inscribir en los mencionados registros, siempre que el pago de los mencionados tributos, o la presentación de la declaración tributaria, se haya realizado en otra Comunidad Autónoma a la que no corresponda el rendimiento de los impuestos.

9. Extremadura. Ley 6/2007, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Extremadura para 2008.

Junto a una regulación referida al IRPF, la norma se limita en los impuestos cedidos a adaptar la normativa anterior por el cambio terminológico y de esquema liquidatorio que ha supuesto la ley del IRPF aplicable para 2007 y siguientes.

10. Galicia. Ley 16/2007, de 26 de diciembre, de presupuestos generales de la Comunidad Autónoma de Galicia para el año 2008.

En los impuestos cedidos, y salvo una referencia al régimen transitorio en el ISD para un supuesto muy concreto (motivado por la adaptación a la nueva Ley del IRPF, impuesto que lógica-

mente se utiliza como baremo de renta para la aplicación de beneficios en otros tributos), la principal modificación es una nueva legislación procedimental o, como técnicamente la califica la ley, de aplicación de tributos. Abarca los siguientes campos:

- Solicitud de beneficios fiscales.

En el ISD y el ITP y AJD buena parte de los principales beneficios fiscales dependen del cumplimiento por el contribuyente de algún requisito en un momento posterior al devengo. Posiblemente el más importante es el requisito de mantenimiento de lo heredado o donado en la aplicación del beneficio del 95 por 100 sobre bienes empresariales. En la práctica puede suceder que, no habiéndose aplicado un contribuyente el beneficio en el momento de presentar la autoliquidación, pretenda hacerlo en un momento posterior dentro del correspondiente plazo de prescripción. En tal caso, la aceptación o no de tal cambio en la declaración inicial puede depender (a los pertinentes efectos procedimentales) de que se considere una auténtica rectificación de la autoliquidación inicial o una nueva declaración.

Entendemos que la situación descrita es distinta de la que plantea el «olvido» de declaración de un beneficio fiscal (por ejemplo, la reducción por parentesco) pues, en estos supuestos, no hay duda de que, salvo sorprendente actitud bienhechora hacia el fisco, se trata de un error u omisión que claramente perjudica al interesado que ya ha cumplido a fecha de devengo con los requisitos necesarios para el beneficio. Sin embargo, en el caso de los beneficios ligados al cumplimiento de algún requisito futuro, es necesario una opción del contribuyente sobre su aplicación o no. Y así, la no consignación del beneficio en la declaración inicial puede ser un acto consciente del contribuyente, fruto de haber optado por no aplicarlo sopesando en sentido desfavorable la carga que le podría suponer el cumplimiento de los requisitos proyectados hacia el futuro.

En tal tesitura (que no es nueva en nuestro ordenamiento pues presenta una cierta identidad de razón, en lo que tiene de alternativa, con la opción del IRPF de declaración individual o conjunta) la norma gallega exige que los beneficios se soliciten en la presentación de la declaración del impuesto, no pudiendo rectificarse con posterioridad, salvo que la rectificación se presente en el período reglamentario de declaración.

- Normas sobre la acreditación de la presentación y pago del ISD e ITP y AJD.

También en Galicia, como en otras Comunidades Autónomas, se despeja la eventual duda que pudiera suscitar qué tipo de justificante es el válido a efectos de la inscripción registral. Dentro de la obvia que hemos subrayado para otras regulaciones en esta materia, se precisa que los justificantes que acreditan la presentación y pago de estos impuestos serán los que se determinen por orden del Conselleiro de Economía y Hacienda.

- Comprobación de valores.

Un mínimo conocimiento de la gestión de los impuestos cedidos evidencia la importancia que en ella tiene la comprobación de valores y por ello no es extraño que la Comunidad

Autónoma de Galicia haya desarrollado en varios ámbitos lo previsto en la legislación general para adecuarlo a su realidad gestora:

- Con un alcance esencialmente didáctico o introductorio se remarca que la Administración tributaria podrá utilizar, indistintamente, cualquiera de los medios previstos en el artículo 57 de la LGT.
- Se dispone que, en las comprobaciones de valor sobre inmuebles, cuando se utilice el medio de estimación por referencia a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal, la Administración tributaria gallega podrá aplicar, o bien coeficientes multiplicadores de los valores contenidos en el Registro del Catastro Inmobiliario, o bien referirse directamente a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal. En este último caso, la Administración tributaria podrá reconocer como registro oficial de carácter fiscal cualquier registro elaborado o asumido como oficial por la Xunta de Galicia que incluya valores de inmuebles, siempre que se aprueben y publiquen mediante orden de la Consellería de Economía y Hacienda. Los valores procedentes de estos registros podrán actualizarse mediante los índices de variación de precios inmobiliarios publicados por las distintas Administraciones públicas o por instituciones especializadas en estadística inmobiliaria.

Debe destacarse que lo que la ley gallega hace es dejar abiertas las dos posibilidades que el artículo 57.1 b) de la LGT contempla. Porque basta una simple lectura de tal apartado para colegir que la «estimación por referencia a los valores que figuren en los registros oficiales de carácter fiscal» es el género y la aplicación de coeficientes multiplicadores a los valores que figuren en un registro oficial (que necesariamente, en este caso concreto, ha de ser el Catastro) es la especie. Y también es evidente que, junto a la aplicación de coeficientes multiplicadores de los valores catastrales, caben otras fórmulas perfectamente subsumibles en el 57.1.b). Una de esas fórmulas la concreta la ley gallega en utilizar como registro fiscal el que pueda crearse en el ámbito de la Consellería competente en materia de Hacienda.

- Ciñéndose a lo dispuesto en la nueva regulación estatal, se establece que cuando el medio utilizado sea el de «Precios medios de mercado», la Administración tributaria aprobará y publicará la metodología empleada en su cálculo, que incluirá las tablas de los propios precios medios resultantes o bien las tablas de los componentes o valores básicos (suelo, construcción y gastos/beneficios), así como de los coeficientes singularizadores en adaptación de los precios medios a la realidad física del bien a valorar. Esta normativa técnica se aprobará mediante orden de la Consellería de Economía y Hacienda.

Las tablas se actualizarán periódicamente conforme a las variaciones del mercado inmobiliario, pudiendo adoptarse, para este caso, los índices de variación de precios inmobiliarios publicados por las distintas Administraciones públicas o por instituciones especializadas en estadística inmobiliaria.

- Para solucionar uno de los principales problemas que plantea el nivel de motivación exigido por distintas instancias se precisa que, en las comprobaciones de valor de inmuebles

por dictamen de peritos de la Administración, se podrá tomar como referencia los valores contenidos en los registros oficiales de carácter fiscal o los valores básicos y precios medios de mercado.

- Normas sobre la tasación pericial contradictoria: se introducen modulaciones puramente procedimentales del diseño general que de la tasación pericial realiza la LGT. De entre todas destaca la supresión de la tasación administrativa como paso previo (y normalmente reiterativo) para iniciar el procedimiento. Por lo demás, los elementos esenciales del procedimiento son, como no podía ser de otro modo, los de la LGT, a saber, la posibilidad de oponer un dictamen de parte a la comprobación administrativa y el que la decisión final quede en manos de un tercero.

11. La Rioja. Ley 6/2007, de 21 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas para el año 2008.

En esta Comunidad, que cuenta ya con muy amplios beneficios fiscales en el ISD, la principal novedad para 2008 es que, manteniendo el tipo «superreducido» del 3 por 100 en el ITP y AJD para las adquisiciones de bienes inmuebles que vayan a constituir la vivienda habitual de familias que tengan la consideración de numerosas según la normativa aplicable, se introduce un nuevo tipo reducido del 5 por 100 para las que, siendo numerosas, no cumplan los requisitos propios del 3 por 100.

Además se amplía el plazo de dos años previsto para poder aplicarse el tipo del 3 por 100 hasta los cinco años, tanto desde la obtención de la categoría de familia numerosa como para la reinversión por la venta de la anterior vivienda habitual.

Los requisitos para aplicar el 3 por 100 como tipo impositivo en la adquisición de vivienda habitual quedan de la siguiente manera:

- a) Que la adquisición tenga lugar dentro de los cinco años siguientes a la fecha en que la familia del sujeto pasivo haya alcanzado la consideración legal de numerosa o, si ya lo fuere con anterioridad, en el plazo de los cinco años siguientes al nacimiento o adopción de cada hijo.
- b) Que dentro del mismo plazo a que se refiere el apartado anterior se proceda a la venta de la anterior vivienda habitual, si la hubiere.
- c) Que la superficie útil de la vivienda adquirida sea superior en más de un 10 por 100 a la superficie útil de la anterior vivienda habitual, si la hubiere.
- d) Que la suma de las bases imponibles en el IRPF de todas las personas que vayan a habitar la vivienda, tras la aplicación del mínimo personal y familiar, no exceda de 30.600 euros.

12. Madrid. Ley 7/2007, de 21 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas.

En el ISD se mantienen las reducciones de la base imponible aplicables a las adquisiciones *mortis causa*, la tarifa, los coeficientes correctores de la cuota, y las bonificaciones en cuota vigentes durante el año 2007.

En el ITP y AJD se mantienen los tipos impositivos aplicables a las transmisiones de inmuebles en la modalidad TPO y a los documentos notariales en la modalidad AJD vigentes durante el año 2007.

13. Murcia. Ley 11/2007, de 27 de diciembre, de Medidas Tributarias en materia de Tributos Cedidos y Tributos Propios, año 2008.

a) En el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

1. Adquisiciones *mortis causa*.

En la deducción autonómica establecida por Ley 8/2004 del 99 por 100 de la cuota que resulte a los sujetos pasivos incluidos en el grupo II por adquisiciones *mortis causa*, se suprime el límite absoluto de base imponible y se fija como límite de la deducción 450.000 euros o 600.000 si fuera discapacitado en grado igual o superior al 65 por 100.

Se modifica también la redacción del artículo 2.Uno, de la Ley 15/2002, de 23 de diciembre, de Medidas Tributarias en Materia de Tributos Cedidos y Tasas Regionales (vigente desde el año 2003), relativo a una reducción por sucesión empresarial.

El cambio fundamental es que desaparece la limitación de ser aplicable exclusivamente a empresas de reducida dimensión pasando a beneficiar a empresas, entidades y negocios profesionales que estén situados en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia. El resto de los requisitos no varía, debiendo destacarse que la participación individual del causante en la entidad ha de ser del 10 por 100 (cuando la exención en el IP se gana con un 5%).

También se modifica la reducción equivalente para las transmisiones *inter vivos* en el mismo sentido de no limitarla a las empresas de reducida dimensión.

2. Adquisiciones *inter vivos*.

- Se establece una reducción autonómica para las transmisiones *inter vivos* de una vivienda que vaya ser la habitual del sujeto pasivo, o de cantidades en metálico destinadas para ese fin con el siguiente régimen:

- Debe adquirirse mediante título de donación el pleno dominio de un inmueble de naturaleza urbana sito en la Región de Murcia que vaya a constituir su vivienda habitual o donación en metálico para idéntico fin.
 - Se trata de una reducción propia en la base imponible del 99 por 100 del valor real de esos inmuebles.
 - Deben estar incluidos los intervinientes en los grupos I y II de parentesco de los previstos en el artículo 20.2 a) de la Ley del Impuesto.
 - Si el valor real del inmueble o la cantidad donada superan los 150.000 euros, la reducción se aplicará con el límite de esa cuantía.
 - Se precisa que el exceso que pudiera producirse en el valor real del inmueble o en la donación en metálico sobre esta cuantía tributará al tipo fijo del 7 por 100.
 - En ambos casos, la donación y su destino deberán estar formalizados en documento público. En el caso de la donación en metálico, además, la reducción solo resultará aplicable cuando el origen de los fondos donados esté debidamente justificado, debiendo manifestarse en el propio documento público en que se formalice la transmisión el origen de dichos fondos.
- Se establece una reducción propia en la base imponible en las donaciones dinerarias entre contribuyentes encuadrados en los grupos I y II del artículo 20.2 de la LISD, para la constitución o adquisición de una empresa individual o de un negocio profesional o para la adquisición de participaciones en entidades, en ambos casos con domicilio social y fiscal en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, consistente en una reducción de 99 por 100 del importe donado.

Los requisitos de la reducción son los siguientes:

- La donación deberá formalizarse en documento público y debe hacerse constar de manera expresa que el dinero donado se destina por parte del donatario exclusivamente a la constitución o adquisición de su primera empresa individual o de su primer negocio profesional, o a la adquisición de sus primeras participaciones sociales en entidades que cumplan los requisitos previstos en este artículo.
- La edad del donatario deberá de ser inferior a los 35 años en la fecha de formalización de la donación.
- La constitución o adquisición de la empresa individual, del negocio o de las participaciones tiene que llevarse a cabo en el plazo máximo de seis meses desde la formalización de la donación.
- El patrimonio neto del donatario en el momento de la fecha de formalización de la donación no puede superar a los 300.000 euros.
- El importe máximo de la donación susceptible de integrar la base de la bonificación es de 100.000 euros. No obstante, en el caso de contribuyentes minusválidos con un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, este importe será de 200.000 euros.

- Si lo que se adquiere es una empresa individual o un negocio profesional, el importe neto de la cifra de negocios del último ejercicio cerrado no puede superar los 3.000.000 de euros en el caso de adquisición de empresa individual y 1.000.000 de euros en el caso de adquisición de negocio profesional.
- En el caso de adquisición de las participaciones de una entidad, salvo para las participaciones en empresas de economía social, cooperativas de trabajo asociado o sociedades laborales, además de cumplir los anteriores requisitos, deben cumplir los siguientes:
 - Las participaciones adquiridas por el donatario tienen que representar, como mínimo, el 50 por 100 del capital social de la entidad.
 - El donatario tiene que ejercer efectivamente funciones de dirección en la entidad.
- Tanto en el caso de adquirir una empresa o un negocio profesional como en el caso de adquirir participaciones sociales, no tiene que existir ninguna vinculación en los términos del IS entre aquellas y el donatario.
- Que se mantenga la inversión en los mismos activos o similares por un período de cinco años. No se considerará incumplimiento de los plazos si se transmiten los bienes o derechos y se reinvierten en otros de análoga naturaleza y destino empresarial. El adquirente no podrá realizar actos de disposición y operaciones societarias que directa o indirectamente puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de adquisición.

En previsión de la posible acumulación de donaciones sobre este tipo de bienes, se prevé que los sujetos pasivos podrán aplicar estas reducciones sobre la base liquidable teórica del total de las adquisiciones acumuladas, con los requisitos y límites de cada una de ellas.

b) Las novedades en el ámbito del ITP y AJD son la reducción del tipo de gravamen aplicable a la adquisición de viviendas usadas destinadas a la vivienda habitual, desde el 7 por 100 general al 4 por 100, con unos límites de renta que se amplían en función del número de integrantes de la unidad familiar.

En las adquisiciones de vivienda usada por jóvenes, para destinarlas a su vivienda habitual, se reduce el tipo de gravamen aplicable a la adquisición de viviendas usadas, desde el 7 por 100 general al 4 por 100, y se reduce el tipo de gravamen aplicable a la constitución de hipotecas, en la modalidad de AJD, hasta el 0,1 por 100 para esas mismas adquisiciones. En ambos casos, con unos límites de renta y cuantía de la inversión, que garanticen la equidad en el reparto de los beneficios fiscales.

c) *Medidas procedimentales.*

Se fija la forma exclusiva de acreditar el pago y presentación de los tributos cedidos mediante la diligencia expedida por órgano u oficina competente de la Comunidad, como mecanismo para

reforzar la seguridad de este tipo de operaciones, y propiciar su acceso telemático a los Registros de la Propiedad.

14. Valencia. Ley 14/2007, de 26 de diciembre, de la Generalitat, de Medidas Fiscales, de Gestión Administrativa y Financiera, y de Organización de la Generalitat.

a) Impuesto sobre el Patrimonio.

Se incrementa hasta los 150.000 euros el mínimo exento, así como el de los discapacitados con mayor grado de minusvalía, que pasa a ser de 250.000 euros.

En la disposición adicional 4.^a de la ley se regulan medidas fiscales relacionadas con la celebración de la 33.^a Edición de la Copa del América y en concreto una bonificación en la cuota del IP.

En virtud de la misma, los sujetos pasivos no residentes en España con anterioridad al 1 de enero de 2008, que hubieran adquirido su residencia habitual en la Comunidad Valenciana con motivo de la celebración de la 33.^a Edición de la Copa del América, y que tengan la condición de miembros de las entidades que ostenten los derechos de explotación, organización y dirección de la citada Edición de la Copa del América o de las entidades que constituyan los equipos participantes, se podrán aplicar una bonificación del 99,99 por 100 de la cuota, excluida la parte de la misma que proporcionalmente corresponda a los bienes y derechos que estén situados, pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en territorio español y que formaran parte del patrimonio del sujeto pasivo a 31 de diciembre de 2007.

Podrán aplicarse la misma bonificación sobre la cuota, excluida la parte de la misma que proporcionalmente corresponda a los bienes y derechos que estén situados, pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en territorio español y que formaran parte del patrimonio del sujeto pasivo a 31 de diciembre de 2003 los no residentes en España con anterioridad al 1 de enero de 2004, que hubieran adquirido su residencia habitual en la Comunidad Valenciana con motivo de la celebración de la 32.^a Edición de la Copa del América, y que tengan la condición de miembros de las entidades que ostenten los derechos de explotación, organización y dirección de la 33.^a Edición de la Copa del América o de las entidades que constituyan los equipos participantes de la misma.

En la disposición adicional 7.^a se regulan medidas fiscales relacionadas con la celebración de la «Vuelta al Mundo a Vela. Alicante 2008» en términos similares a los de la Copa del América.

b) Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Se extiende a las adquisiciones lucrativas *inter vivos* efectuadas por nietos la aplicación de las reducciones y de la bonificación del 99 por 100 por parentesco establecidas a favor de los hijos del donante, siempre que el progenitor de aquellos, que fuera hijo del donante, hubiera fallecido con anterioridad al momento del devengo. Idéntica extensión de los beneficios se lleva a cabo en las donaciones de nietos a abuelos, en las mismas circunstancias de premoriencia del pariente que lo relaciona.

c) ITP y AJD.

Se amplía el colectivo beneficiado por los tipos especiales tanto en TPO como en AJD al disponer que:

- El tipo de gravamen aplicable a las adquisiciones de viviendas que vayan a constituir la vivienda habitual de un discapacitado físico o sensorial, con un grado de minusvalía igual o superior al 65 por 100, o psíquico, con un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, será del 4 por 100, únicamente por la parte del bien que aquel adquiera
- El tipo del 0,1 por 100 será aplicable a las primeras copias de escrituras públicas que documenten la constitución de préstamos hipotecarios para la adquisición por un discapacitado físico o sensorial, con un grado de minusvalía igual o superior al 65 por 100, o psíquico, con un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100, de su vivienda habitual, únicamente por la parte del préstamo en que aquel resulte prestatario

Por la celebración de la 33.^a Edición de la Copa del América se establece una bonificación del 99,99 por 100 de la cuota derivada de las modalidades de TPO y AJD en los supuestos de adquisición de la vivienda habitual por no residentes en España con anterioridad al 1 de enero en 2008, que hubieran adquirido su residencia habitual en la Comunidad Valenciana con motivo de la celebración de la 33.^a Edición de la Copa del América, y que tengan la condición de miembros de las entidades que ostenten los derechos de explotación, organización y dirección de la citada Edición de la Copa del América o de las entidades que constituyan los equipos participantes.

Podrán aplicarse la misma bonificación en los supuestos de adquisición de la vivienda habitual los sujetos pasivos del impuesto, no residentes en España con anterioridad al 1 de enero de 2004, que hubieran adquirido su residencia habitual en la Comunidad Valenciana con motivo de la celebración de la 32.^a Edición de la Copa del América, y que tengan la condición de miembros de las entidades que ostenten los derechos de explotación, organización y dirección de la 33.^a Edición de la Copa del América o de las entidades que constituyan los equipos participantes de la misma.

También tendrán una bonificación del 99,99 por 100 los arrendamientos de la vivienda habitual que se concierte por no residentes en España con anterioridad al 1 de enero del 2008, con requisitos similares a la otra bonificación.

Por la celebración de la «Vuelta al Mundo a Vela. Alicante 2008» se establece una bonificación del 99,9 por 100 en los supuestos de adquisición y arrendamiento de la vivienda habitual por no residentes en España en términos análogos a los de la Copa del América.

UN OBSTÁCULO A LA INTERPRETACIÓN ECONÓMICA DE LA DGT: LA VÁLIDA DEDUCCIÓN POR REINVERSIÓN EN SICAV

(Comentario a la Resolución del TEAC de 5 de diciembre de 2007,
RG 1804/2006) *

ALEJANDRO BLÁZQUEZ LIDOY
Universidad Rey Juan Carlos

Extracto:

LA reinversión en activos financieros solo requería, hasta la reforma realizada por la Ley 35/2006, que se adquiriera al menos un 5 por 100 de los valores representativos en el capital o fondos propios. La única limitación que había afectaba a los paraísos fiscales. La DGT desde 2004 ha señalado que no todas las adquisiciones de acciones o participaciones eran válidas. Debía interpretarse con arreglo a la verdadera finalidad de la norma, lo que exigía que la reinversión tuviera un fondo económico, destinado al desarrollo de las actividades económicas, y no era válida si la motivación era exclusivamente fiscal. Esto hizo que la DGT entendiera que ni la reinversión en SICAV, ni en sociedades patrimoniales, ni ciertas operaciones vinculadas o aportaciones de capital fueran válidas. La Resolución del TEAC de 5 de diciembre de 2007 conoce de una reinversión en SICAV y resuelve que la norma no establecía ninguna limitación adicional, por lo que era una reinversión válida.

Palabras clave: motivo económico, deducción por reinversión, SICAV e interpretación económica.

* Véase el texto íntegro de esta sentencia en la *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 299, febrero 2008 o en *Normacef Fiscal* (NFJ026937).

Sumario

1. Introducción.
2. La doctrina económica de la DGT en materia de reinversión.
3. La resolución de 5 de diciembre de 2007 del TEAC (RG 1804/2006).
4. Análisis de la doctrina del TEAC y la corrección a la doctrina económica de la DGT.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

A nadie se le escapa la labor que realiza la Dirección General de Tributos (DGT) con las contestaciones a las consultas y la tarea complicada que tienen que afrontar. La normativa tributaria española es ciertamente compleja y el hecho de poder acudir a un órgano consultivo es una garantía para los contribuyentes y asesores que en el día a día tienen que aplicar dicho Ordenamiento. La DGT hace, en muchos de los casos, verdaderos ejercicios de interpretación en casos oscuros e incluso en situaciones que aparentemente están claras. Esas interpretaciones pueden realizarse a favor del contribuyente y, las más de las veces, siguiendo tesis recaudatorias.

Cuando la DGT hace interpretaciones que no favorecen las tesis de los contribuyentes y donde los argumentos que emplean son, por así decirlo, de poco peso jurídico, ponen a estos en una situación ciertamente complicada si las cantidades que están en liza son elevadas. Esto ha sucedido en muchos casos, como en lo referente a las subvenciones en el IVA, o a la aplicación de la reducción del 40 por 100 en el IRPF por rentas irregulares, o, por lo que aquí interesa ahora, por la deducción por reinversión. La situación en que se pone a los contribuyentes con estas consultas es ciertamente difícil, porque, por un lado, tienen argumentos suficientes para ir en contra de la opinión de la DGT pero, por otro, la doctrina de este organismo tiene gran peso y puede hacer a los contribuyentes que estén en riesgo que se inicien procedimientos sancionadores y, si el importe del que hablamos es superior a 120.000 euros, un proceso por delito fiscal. Uno de los instrumentos que se pueden emplear para nadar entre dos aguas es declarar con arreglo a los criterios de la DGT y proceder a impugnar su propia declaración. Sin embargo, esto supone invitar a la Inspección a tu casa interrumpiendo la prescripción del ejercicio impugnado (lo cual, dicho sea de paso, es una cuestión que a nuestro juicio debería estar en entredicho, ya que solo debería interrumpirse la parte impugnada) y esperar un tiempo considerable. Esperar, eso sí, teniendo en consideración que si finalmente se consigue la razón, se devuelve con los intereses de demora.

2. LA DOCTRINA ECONÓMICA DE LA DGT EN MATERIA DE REINVERSIÓN

La situación que planteamos ha sido en el caso de las deducciones por reinversión más opriente si cabe. En primer lugar, por el ahorro económico que suponía para las empresas, que pasaban de tributar, hasta los ejercicios iniciados el 1 de enero de 2007, del 35 por 100 al 15 por 100. Y en reinversiones elevadas los importes superaban los umbrales del delito fiscal. En segundo, porque estas operaciones están especialmente vigiladas. No en vano, en la Resolución de 22 de enero de 2008, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las directrices generales del Plan General de Control Tributario 2008 (BOE de 30 de enero de 2008), se considera como un área prioritaria y «Se potenciará el control de la procedencia de los beneficios fiscales aplicados por los contribuyentes, especialmente en lo referente a la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios».

El artículo 42 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), en su redacción de la Ley 24/2001, establecía la deducción por reinversión en los siguientes casos:

«2. Elementos patrimoniales transmitidos.

Los elementos patrimoniales transmitidos, susceptibles de generar rentas que constituyan la base de la deducción prevista en este artículo, son los siguientes:

- a) Los pertenecientes al inmovilizado material e inmaterial, que se hubiesen poseído al menos un año antes de la transmisión.
- b) Valores representativos de la participación en el capital o en fondos propios de toda clase de entidades que otorguen una participación no inferior al 5 por 100 sobre su capital social, y que se hubieran poseído, al menos, con un año de antelación a la fecha de transmisión.

No se entenderán comprendidos en este párrafo b) los valores que no otorguen una participación en el capital social.

A los efectos de calcular el tiempo de posesión, se entenderá que los valores transmitidos han sido los más antiguos. El cómputo de la participación transmitida se referirá al período impositivo.

3. Elementos patrimoniales objeto de la reinversión.

Los elementos patrimoniales en los que debe reinvertirse el importe obtenido en la transmisión que genera la renta objeto de la deducción son los siguientes:

- a) Los pertenecientes al inmovilizado material o inmaterial afectos a actividades económicas.
- b) Los valores representativos de la participación en el capital o en fondos propios de toda clase de entidades que otorguen una participación no inferior al 5 por 100 sobre el capital social de aquellos.

No se entenderán comprendidos en este párrafo b) los valores que no otorguen una participación en el capital social y los representativos de la participación en el capital social o en los fondos propios de entidades residentes en países o territorios calificados reglamentariamente como paraíso fiscal».

Como puede verse, la redacción es clara e incondicionada. Lo único que la norma exigía era una calificación previa de inmovilizado material o inmaterial o acciones y participaciones. Y, en teoría, cualquier adquisición de valores que otorgara un 5 por 100 de los fondos propios de la entidad a la que se aporta daría lugar a la reinversión. Esta regulación había sido criticada por cierta doctrina (CENCERREDO MILLÁN, 2003, pág. 37) quien afirmaba que resultaba cuestionable la inexistencia de una norma que impidiera la aplicación de la deducción cuando la reinversión se materializaba en acciones o participaciones de entidades que no realizaban actividades económicas.

A pesar de la redacción incondicionada de la norma la DGT, desde 2004, se encargó de matizar y cercar esta interpretación literal. La DGT partía de la base que «el incentivo establecido en el artículo 42 del TRLIS tiene como objetivo primordial favorecer el desarrollo de actividades económicas mediante la minoración de la deuda tributaria del Impuesto sobre Sociedades a condición de reinversión en activos vinculados a la realización de actividades productivas» (Contestación de 27 de noviembre de 2006, consulta vinculante núm. V2363-06). De la misma manera, la Contestación de 8 de septiembre de 2006 (consulta vinculante núm. V1800-06) señala que «este incentivo fiscal tiene como finalidad favorecer el crecimiento económico, puesto que persigue que la reinversión se materialice en activos empresariales productivos». A partir de dicho fundamento mantiene que «si toda inversión responde a una razón económica, igual acontecerá cuando la reinversión se realiza en adquisiciones de participaciones del capital de otras entidades, máxime cuando entre las personas o entidades que intervienen en la operación existe una relación de vinculación a efectos fiscales, de forma que esa transmisión puede no responder a tal razón, sino más bien a conseguir un ahorro fiscal al margen de cualquier efecto jurídico o económico relevante, en cuyo caso no se entendería cumplido el requisito de reinversión, lo que deberá ser tenido en cuenta en el supuesto planteado en el escrito de consulta» (Contestación de 30 de diciembre de 2004, consulta núm. 2109-04). En el mismo sentido, la Contestación de 5 de octubre de 2006 (consulta vinculante núm. V1979-06) señala que «a efectos de valorar el cumplimiento de la reinversión a través de la operación planteada, las condiciones y requisitos establecidos en el artículo 42 del TRLIS deben interpretarse atendiendo a la finalidad de este precepto, de acuerdo con lo establecido en el artículo 3 del Código Civil. En este sentido, si toda inversión responde a una razón económica, igual acontecerá cuando la reinversión se realice en la toma de participación en el capital de otra entidad, máxime cuando entre las entidades que intervienen en la operación existe una relación de vinculación a efectos fiscales, de forma que esa toma de participación puede no responder a tal razón, sino, más bien, a conseguir un ahorro fiscal al margen de cualquier efecto jurídico o económico relevante, en cuyo caso no se entendería cumplido el requisito de reinversión, siendo relevante a estos efectos el destino dado a los elementos adquiridos en la aportación no dineraria realizada por las otras entidades del grupo». *Vid.* también las Contestaciones de 31 de marzo de 2005 (consulta vinculante núm. V0525-05), de 1 de abril de 2005 (consulta vinculante núm. V0547-05) y de 21 de febrero de 2007 (consulta vinculante núm. V0319-07).

Como especificaciones de ese criterio económico, hay doctrina referente a inversiones en cierto tipo de activos, como lo que eran las sociedades patrimoniales o las sociedades de inversión mobiliaria. Así, en el caso de inversión en sociedades patrimoniales, la DGT entendió que «Dicha razón económica toma mayor relevancia cuando la reinversión se pretende materializar en la toma de participaciones en una entidad sometida al régimen de sociedades patrimoniales, que no realiza ningún tipo de actividad económica en los términos previstos en la norma legal. En un caso concreto como el planteado, en el que se adquieren participaciones en el capital de una entidad sometida al régimen de sociedades patrimoniales, que no realiza ningún tipo de actividad económica desde el punto de vista del Impuesto sobre Sociedades, una interpretación coherente con la finalidad de la norma lleva a considerar que dicha adquisición no debería resultar válida a los efectos del cumplimiento del requisito de reinversión. Hay que tener en cuenta que la reinversión en elementos no afectos del inmovilizado material no está permitida como materialización de la reinversión, por lo que igualmente no debe entenderse como reinversión la toma de participaciones en el capital de una entidad sometida al régimen de sociedades patrimoniales que no realice ningún tipo de actividad económica» [Con-

testaciones de 13 de enero de 2006 (consulta vinculante núm. V0064-06), 27 de diciembre de 2005 (consulta vinculante núm. V2565-05), 26 de diciembre de 2005 (consulta vinculante núm. V2560-05)]. Y lo mismo sucedió con relación a las SICAV. En concreto, en la Contestación de 30 de marzo de 2005 (consulta vinculante núm. V0523-05) se afirma que «Dicha razón económica toma mayor relevancia **cuando la reinversión se pretende materializar en la toma de participaciones en una SICAV, por cuanto al ser estas entidades instrumentos de ahorro de inversores minoristas donde se gestiona el riesgo de la inversión, la misma puede estar más cercana a la cesión a terceros de capitales propios que a la participación en los fondos propios de una entidad**. Es más, en el caso planteado la actividad de la SICAV es la gestión de fondos de inversión, los cuales están excluidos como materialización de la reinversión, por lo que igualmente no debe entenderse como reinversión la toma de participación en el capital de estas SICAV».

Posteriormente, desde finales de 2006, la DGT ha matizado su doctrina, flexibilizándola, con relación a las entidades vinculadas. Así, en la Contestación de 10 de octubre de 2006 (consulta vinculante núm. V1992-06) expresamente se señala que «No obstante, en aquellos casos en que por razones **justificadas no pueda realizarse la reinversión de forma directa y se aporte capital a esa entidad totalmente participada para financiar inversiones en elementos de inmovilizado, estos podrían considerarse como materialización de la reinversión de la entidad consultante**». En la de 5 de octubre de 2006 (consulta vinculante núm. V1979-06) expresamente señala que con miras a los efectos de verificar los efectos jurídicos o económicos relevantes es «**relevante a estos efectos el destino dado a los elementos adquiridos en la aportación no dineraria realizada por las otras entidades del grupo**». Y de la misma manera se pronuncia en la Contestación de 21 de febrero de 2007 (consulta vinculante núm. V0319-07), al señalar que «en aquellos casos en que por razones justificadas no pueda realizarse la reinversión de forma directa y se aporte capital a esa entidad totalmente participada para financiar inversiones en elementos de inmovilizado afectos a actividades económicas, estos podrían considerarse como materialización de la reinversión de la entidad consultante siempre que se realice en el plazo establecido computado desde la fecha de transmisión del elemento patrimonial generador de la renta que permite aplicar esta deducción, requisitos cuyo cumplimiento no pueden valorarse ante la ausencia de hechos en el escrito de consulta... por razones justificadas para realizar la inversión indirectamente, los elementos de inmovilizado que se financien con esa ampliación de capital pueden considerarse como materialización de la reinversión siempre que estén afectos a actividades económicas y se cumplan los demás requisitos establecidos en el artículo 42 del TRLIS».

Esta interpretación fue rechazada por la doctrina. BAZÁN GIL (2006) sostiene que «creando una cláusula anti abuso que ni siquiera está prevista en la propia norma y evitando siquiera valorar las circunstancias concretas del caso... en la práctica se están exigiendo requisitos nuevos no previstos en la norma y que en todo caso presuponen una intención del contribuyente de disfrutar una ventaja fiscal». LLANSÓ (2005) advierte que la interpretación restrictiva de la reinversión por parte de la DGT no puede llevar a negar beneficios fiscales, sin más, a la adquisición de participaciones a través de ampliaciones de capital. BUSCA CUESTA (2005) señala que la DGT acude a una interpretación más que dudosa de la normativa vigente, olvidando que el mecanismo de la Administración tributaria para modificar el sentido de las normas fiscales vigentes es el de su modificación y no el de su interpretación «forzada». Por su parte, FACÓN Y TELLA (2005), refiriéndose a las SICAV, afirma que la DGT ha cambiado de criterio sin «ninguna base legal».

3. LA RESOLUCIÓN DE 5 DE DICIEMBRE DE 2007 DEL TEAC (RG 1804/2006)

En la Resolución de 5 de diciembre de 2007 del TEAC (RG 1804/2006), que conocía de la adquisición de acciones de una SICAV en el ejercicio 2002 como reinversión, afirma que «la Inspección no acepta la reinversión en acciones de la SIMCAVF, apoyándose en varias consultas de la DGT, y en particular, en la publicada en fecha 30 de marzo de 2005...

La letra b) del apartado tercero del artículo 36 ter de la LIS es claro a la hora de establecer los requisitos y exclusiones en aquellos casos en que los sujetos pasivos materialicen el importe obtenido en la transmisión en participaciones en el capital de otros entes: incluye todo tipo de entidades expresamente, y solo excluye a aquellos valores que no den derecho a la participación en el capital social, y los relativos a entidades residentes en paraísos fiscales.

Sobre si ese era o no el espíritu del legislador cuando reguló esta medida, no se encuentra este Tribunal capacitado para contestar a esta cuestión, el hecho es que la ley es clara y las SINCAVF, aunque se trate de instrumentos de ahorro de inversores minoristas donde se gestiona el riesgo de la inversión como señala la DGT, y quizá estén más cerca de la cesión a terceros de capitales propios que a la participación en los fondos propios de una entidad, el asunto es que en ningún caso vienen excluidas por la ley, al regular el artículo 36 ter, por lo que debemos admitir como válidas este tipo de inversiones a la hora de comprobar si se ha producido o no la materialización de la reinversión, ya que se trata de sociedades anónimas, y por lo tanto sus valores otorgan una participación en el capital social de la entidad, y no se trata de entidades residentes en paraísos fiscales, y todo ello aun cuando se encuentren acogidas a la legislación específica de Instituciones de Inversión Colectiva».

Y con relación a las restricciones impuestas para los ejercicios iniciados en 2007 conforme a la modificación de la Ley 35/2006, señala el TEAC que «Parece así que el legislador ha ampliado el ámbito de exclusiones, **pero no con ello podemos considerar que lo único que se ha resuelto es, de manera expresa, una interpretación errónea de la anterior redacción, pues la misma, que es la que se aplica en el expediente examinado, no planteaba duda alguna al respecto, siendo válida la inversión en valores de toda clase de entidades, siempre que no nos encontráramos en ninguno de los dos supuestos expresamente excluidos».**

4. ANÁLISIS DE LA DOCTRINA DEL TEAC Y LA CORRECCIÓN A LA DOCTRINA ECONÓMICA DE LA DGT

La argumentación de la Resolución del TEAC se basa sobre dos argumentos sencillos. El primero, la ley dice lo que dice, sin plantear duda alguna, y es que permite todas las adquisiciones de acciones que no sean inferiores al 5 por 100 que otorguen una participación en el capital social de las mismas. El segundo, referente a que desconoce cuál era el espíritu del *legislador*, y que el hecho de que la nueva regulación de la Ley 35/2006 prohíba tales operaciones en la actualidad, no supone que la anterior redacción hubiera de ser interpretada de forma correctiva. Este segundo argumento del TEAC parece entrar en contradicción con otras Resoluciones como la mantenida en la de 16 de septiembre de 2005

(RG 1806/2002) donde afirma que «el espíritu y fin de la norma es el mismo: favorecer la renovación de los activos empresariales productivos» [también Resoluciones del TEAC de 2 y 15 de marzo de 2007 (RG 1688/2005 y 2854/2005)]. Y decimos parece porque en la Resolución objeto de este comentario hace mención del *legislador*, mientras que en estas últimas hace mención de la *norma*. Y, como es sabido, en la interpretación hay teorías que mantienen que se debe dar preeminencia a la voluntad subjetiva de la persona de quien emanó la norma mientras que otras sostienen que en la norma hay una voluntad, objetividad que es la que debe ser descubierta por el intérprete (SIMÓN ACOSTA, 1985, pág. 321).

Esta interpretación del TEAC, pero sobre todo otra resolución en materia también de SICAV que iba en contra del criterio administrativo, parece que no es compartida en parte de la Administración (Resolución de 22 de noviembre de 2007, RG 2278/2007). Según se publica en el periódico *Expansión* de 31 de enero de 2008 (pág. 31), una Organización de Inspectores Fiscales ha realizado un informe donde advierten que estas sociedades están gozando de ayudas que han impedido su regularización y que, además, las Resoluciones del TEAC presentan «erróneos fundamentos jurídicos».

A nuestro parecer, por el contrario, la doctrina mantenida por el TEAC de permitir la reinversión en SICAV, y de paso en todo tipo de participaciones y acciones que representen fondos propios y que den derecho a un 5 por 100 (lo que afecta a sociedades patrimoniales y a entidades vinculadas), es correcta en su conclusión aunque hubiera sido deseable mayor argumentación. Así, en primer lugar, uno de los problemas de la interpretación de la DGT está en el origen. La normativa vigente con anterioridad a la Ley 35/2006 en materia de reinversión y en lo que afectaba a la inversión en acciones y participaciones creemos que no apoyaba la tesis de que el objeto de la norma era el de favorecer la renovación de los activos empresariales productivos. En efecto, CENCERREDO MILLÁN (2003, págs. 22-23) señala que el origen de la extensión de la reinversión a las acciones debe encontrarse en el Informe *Ruding*, que recomendó distinguir entre las participaciones de control y las meras inversiones financieras puras, de modo que las primeras podían considerarse una inversión indirecta equivalente a la inversión directa en activos depreciables subyacente. Sin embargo, este autor advertía que ese control se ha fijado en un 5 por 100, pero que ni ese porcentaje permite afirmar que en todos los casos nos encontremos ante una posición de control que nos permita decidir sobre los activos subyacentes, ni, por el contrario, es impensable que un porcentaje menor se pueda intervenir activamente en las decisiones de la entidad participada. Pero es que, sobre todo, se podía invertir en acciones o participaciones sin voto, lo que suponía que se podía no tener ninguna capacidad de decisión. Pero es que, sobre todo, adquirir un 5 por 100 de acciones o participaciones en una entidad que no den el control de decisión sociedad controlada por un tercero no vinculado a él puede carecer de sentido económico en tanto que la situación en la que queda es la de un minoritario que no puede participar en la gestión y que su voto en las juntas generales carece, en general, de trascendencia. Como señalaba FEDERICO DE CASTRO (1984, pág. 217) «Cuídate de tener la mayoría y después haz lo que quieras».

En definitiva, y como advertía PUEBLA AGRAMUNT (2005), «no nos resistimos a decir que la regulación de la deducción, que permite la reinversión en acciones o participaciones en el capital social de una entidad y, por lo tanto, no exige la afectación del elemento objeto de la reinversión, parece romper con la idea inspiradora del beneficio a la reinversión misma, que podría ser (o mejor, haber sido hasta ahora) la pretensión de facilitar a las empresas la renovación de sus activos mediante la sustitución o reposición de los mismos».

Es decir, de la regulación concreta de la reinversión en acciones y participaciones no se derivaba que la finalidad y espíritu de la norma fuera a permitir solo ciertas inversiones que se podían entender productivas y excluir a otras. A estos efectos es necesario distinguir entre lo que es la finalidad hipotética de una norma de lo que es la finalidad normada. Como certeramente afirma COMBARROS VILLANUEVA (1984, pág. 510) «La averiguación de la finalidad de la ley debe realizarse a partir de la propia ley y no tomando apriorísticamente postura acerca de lo que el legislador pretende someter a imposición». O como señala GONZÁLEZ GARCÍA (1997, pág. 67) la «labor del intérprete en cualquier rama jurídica no es casar la norma con la realidad económica, sino la intención de las partes, plasmada en el negocio jurídico elegido, con la voluntad del legislador. Por ello, como juristas, no nos importa la realidad económica, sino en cuanto realidad económica normativizada. Es decir, importa la estructura y contenido jurídico de la norma, no la realidad económica contemplada. Un jurista no puede desconocer su fundamental dependencia de la letra de la ley. Lo que equivale a decir que, con esa premisa, poco valor tiene la referencia al significado económico de las normas». Por tanto, podría ser que *de lege ferenda* la interpretación que ofrece la DGT fuera correcta, al menos en ciertos casos. Y no vamos a negar que en muchos casos se ha abusado de la deducción por reinversión. Sin embargo, *de lege data* la solución parece la contraria. Las razones que hay detrás de una norma, la *voluntas* del legislador, solo tienen relevancia a la hora de la elaboración de la ley. Una vez aprobada la norma, esta adquiere relevancia independiente y debe ser interpretada con arreglo a criterios jurídicos, pero siempre respetando el texto de la ley. En definitiva, la finalidad de la ley permite, dentro de los textos legales, servir como criterio interpretativo de la norma. Pero tiene como límite el texto de la ley, de tal manera que la interpretación finalista no puede vulnerar la ley vigente.

Precisamente por eso no compartimos la mención que hace el TEAC de que «Sobre si ese era o no el espíritu del legislador cuando reguló esta medida, no se encuentra este Tribunal capacitado para contestar a esta cuestión». La voluntad del legislador, a la hora de regular el diferimiento (hasta la Ley 24/2001) y luego la deducción por reinversión creemos que es indiferente. Apelar a ella, sobre una supuesta finalidad no reflejada en la norma lleva a interpretaciones económicas y vulnera la seguridad jurídica. Lo esencial es la voluntad de la norma reflejada en su regulación. Porque, como señala SIMÓN ACOSTA (1985, pág. 311), es frecuente que las técnicas y normas concretas que se contienen en las leyes financieras contradigan los principios en que dicen inspirarse, contradicción que se produce por ignorancia, error o *ex profeso*. Por tanto, con indiferencia de cuál sea esa voluntad del legislador, la normativa era clara y taxativa a la hora de permitir cualquier inversión en acciones o participaciones. Es más, la nueva regulación ha excluido las inversiones en entidades del grupo, en sociedades patrimoniales y en SICAV, pero no se hace mención a una cláusula general de motivaciones económicas. Se sigue un criterio de lista. Y esto, precisamente, incide no en la necesidad de interpretar la normativa anterior en este sentido, sino que es una razón para lo contrario, para afirmar que con la anterior regulación estaban permitidas.

La postura de la DGT de acudir al verdadero espíritu de la norma e interpretar con arreglo a la presunta finalidad de la deducción por reinversión no debía haber llevado a negar la deducción por reinversión de forma directa en muchas operaciones (SICAV, sociedades patrimoniales o entidades vinculadas). No hay en la deducción por reinversión un precepto análogo al motivo económico válido de las reestructuraciones empresariales (96.2 del TRLIS). Si se entiende que se vulneraba el espíritu de la ley, el proceso normal era acudir al fraude de ley o bien al conflicto en la aplicación de la

norma pero no interpretar correctivamente el artículo 42 del TRLIS. Sin embargo, ni en ese caso la aplicación de la no deducción debería prosperar, porque el conflicto en la aplicación de la ley exige que la vara de medir para verificar la artificiosidad sea la *ratio* de la norma que se ha evitado con la conducta en fraude (RUIZ ALMENDRAL, 2006, pág. 83). Y como hemos dicho, es difícil afirmar que la *ratio* del artículo 42 era invertir en acciones o participaciones de carácter productivo.

En definitiva, la Resolución del TEAC merita todos los elogios por reconocer algo que parecía que no debía causar mayores problemas. La ley es clara y no pone condicionamientos. Aplíquese la ley. El problema es que pone de manifiesto otro problema de base, y es la interpretación que en algunos casos hace la DGT y que pone a los contribuyentes en una situación difícilmente justificable durante varios años y que, de hecho, les puede hacer pagar más tributos de los debidos.

Bibliografía

- BAZÁN GIL, L. [2006]: «La interpretación finalista de la Dirección General de Tributos sobre la aplicación de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, núm. 20/2005 (ejemplar obtenido en soporte informático sin paginación).
- BUSCA CUESTA, C. [2005]: «Aportaciones no dinerarias: ¿un sistema de reinversión automática compatible con la renuncia parcial al régimen especial de reestructuración?», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, núms. 7-8, (ejemplar obtenido en soporte informático sin paginación).
- CENCERREDO MILLÁN, E. [2003]: «¿Un modelo dual para el Impuesto sobre Sociedades? (Reflexiones al hilo de la deducción por reinversión)», *Revista de Información Fiscal*, núm. 55.
- COMBARROS VILLANUEVA, V.E. [1984]: «La interpretación económica como criterio de interpretación jurídica. (Algunas reflexiones a propósito del concepto de "propiedad económica" en el Impuesto sobre el Patrimonio)», *Revista española de Derecho Financiero*, núm. 44.
- DE CASTRO Y BRAVO, F. [1984]: «Formación y deformación del concepto de persona jurídica (notas preliminares para el estudio de la persona jurídica)», 1964, en *La persona jurídica*, 2.^a edición, Civitas, Madrid.
- FACÓN Y TELLA, R. [2005]: «La deducción por reinversión de beneficios extraordinarios y su materialización en SICAV: una consulta "desaparecida"», *Quincena Fiscal*, núm. 2005 (ejemplar obtenido en soporte informático sin paginación).
- GONZÁLEZ GARCÍA, E. [1997]: *La interpretación de las Normas Tributarias*, Aranzadi, Pamplona.
- LLANSÓ NORÉS, M. [2005]: «La reinversión de beneficios extraordinarios en participaciones: una restrictiva interpretación de la Administración Tributaria», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, núm. 10/2005 (ejemplar obtenido en soporte informático sin paginación).
- PUEBLA AGRAMUNT, N. [2005]: «La deducción por reinversión de beneficios extraordinarios en inmovilizado financiero», Documento 17/2005, *Instituto de Estudios Fiscales* (en www.ief.es).
- RUIZ ALMENDRAL, V. [2006]: *El Fraude a la Ley Tributaria a Examen*, Thomson-Aranzadi, Pamplona.

IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS (NUEVO PGC)

INMACULADA DE BENITO CÁMARA
Profesora del CEF

Extracto:

EN este trabajo se analiza la problemática contable de la norma de registro y valoración 13.^a del nuevo PGC, dedicada a la contabilización del impuesto sobre beneficios, prestando especial atención al concepto de las diferencias temporarias, que implica la contabilización de activos y pasivos fiscales con base en el diferente valor contable y fiscal de algunos elementos patrimoniales, así como al registro contable de activos y pasivos fiscales en situaciones que no se realizan ajustes en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades.

El desarrollo del trabajo se ha documentado con abundantes ejemplos con el objetivo de que el lector siga el mismo.

Palabras clave: nuevo PGC, impuesto sobre beneficios e Impuesto sobre Sociedades.

Sumario

1. Introducción.
2. Regulación.
3. Diferencias temporarias.
4. Cuentas a utilizar para contabilizar el impuesto devengado en cada ejercicio.
5. Impuesto corriente. Activos y pasivos por impuesto corriente.
6. Impuesto diferido. Activos y pasivos por impuesto diferido.
7. ¿Cuándo surgen diferencias temporarias?
8. Diferencias temporales en el PGC 07.
9. Procedimiento a seguir.
10. Valoración de los activos y pasivos por impuesto diferido.
11. Diferencias temporarias originadas exclusivamente por diferencias temporales.
12. Diferencias temporarias derivadas de ingresos registrados directamente en el patrimonio neto.
13. Diferencias temporarias en una combinación de negocios, cuando los elementos patrimoniales se registran por un valor contable que difiere del valor atribuido a efectos fiscales.
14. Diferencias temporarias por el reconocimiento inicial de un elemento, que no procede de una combinación de negocios, si su valor difiere del atribuido a efectos fiscales.
15. Principio de prudencia.
16. Ingresos fiscales a distribuir en varios ejercicios.
17. Diferencias permanentes.
18. Gastos de constitución y de ampliación de capital en el PGC 07.
19. Presentación en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias.
20. Información a incluir en la memoria.

1. INTRODUCCIÓN

La gran novedad que presenta el PGC 07, por lo que al Impuesto sobre Sociedades se refiere, es la consideración de las diferencias temporarias entre el resultado contable y la base imponible, lo que va a suponer un nuevo enfoque en el modo de calcular las diferencias, así como la consideración de «otro tipo» de diferencias (algunas de las cuales estaban recogidas en determinadas consultas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas), todo lo cual va a derivar en un nuevo enfoque, y en consecuencia, en una nueva terminología aplicable a la contabilización y cálculo del impuesto.

2. REGULACIÓN

En el Plan de 1990, el Impuesto sobre Sociedades se regula en la norma 16.^a Impuesto sobre Sociedades y en las Resoluciones de 9 de octubre de 1997 y de 15 de marzo de 2002, así como en varias consultas.

Por su parte, el PGC 07 se ocupa del registro y valoración del Impuesto sobre Sociedades en la norma 13.^a Impuestos sobre beneficios.

3. DIFERENCIAS TEMPORARIAS

En el cálculo de la cuota a pagar se consideran las diferencias existentes entre el resultado contable y la base imponible, pudiéndose utilizar, a nivel teórico, dos procedimientos en su determinación:

El primero basado en la cuenta de resultados, lo que implica calcular las diferencias por la diferente valoración entre los gastos deducibles y los ingresos computables, y los gastos e ingresos contables. Este procedimiento fue el elegido por el PGC de 1990.

El segundo basado en el balance, lo que implica determinar las diferencias por la diferente valoración entre los activos y pasivos fiscales, y los activos y pasivos contables, procedimiento elegido por el PGC 07. A estas diferencias se les conoce como temporarias.

Así, la norma 13.^a del PGC 07 establece que:

«Diferencias temporarias son las derivadas de la diferente valoración, contable y fiscal, atribuida a los activos, pasivos y determinados instrumentos de patrimonio de la empresa en la medida en que tengan incidencia en la carga fiscal futura.»

De la definición desarrollada por la norma se observa la consideración de diferencias generadas por «determinados instrumentos de patrimonio» que en el Plan de 1990 no se consideraban, y que no pueden ser calculadas comparando gastos e ingresos, por surgir de partidas contabilizadas en el patrimonio neto, es decir, en el balance y no en la cuenta de Pérdidas y ganancias, pero que por tener efecto impositivo en el futuro habrá de ser registrado, lo que en aras de la aplicación del principio de uniformidad obliga a utilizar un mismo enfoque en el cálculo de las diferencias que puedan surgir entre el ámbito contable y fiscal, y así determinar todas las diferencias comparando los importes por los que las operaciones que las generan figuran en el balance (activos y pasivos contables), con sus equivalentes fiscales (activos y pasivos), aun cuando, en algunos casos, las mencionadas operaciones tengan también reflejo contable en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

La valoración contable a considerar será el valor en libros, mientras que la valoración fiscal será la base fiscal, la cual es definida en la norma 13.^a de la siguiente manera:

«Base fiscal es el importe atribuido a los activos, pasivos o instrumentos de patrimonio de acuerdo con la legislación fiscal aplicable.»

En definitiva, la base fiscal sería el importe por el que figurarían en un balance hipotético fiscal, para cuya determinación se habría utilizado la normativa fiscal aplicable, los activos, pasivos y determinados instrumentos de patrimonio surgidos de las diferentes operaciones realizadas por la empresa.

En el caso de que la valoración contable de un determinado activo, pasivo o instrumento de patrimonio difiera de su valoración fiscal (es decir, de su base fiscal), nos encontramos ante una diferencia temporaria:

Valoración contable	Valoración fiscal	Diferencia
Valor en libros	Base fiscal	Temporaria

La mencionada norma, a continuación, establece que existen dos tipos de diferencias temporarias, deducibles e imponibles, las cuales aparecen definidas en el siguiente cuadro:

Diferencias temporarias	Definición
Deducibles	Son aquellas que darán lugar a menores cantidades a pagar o mayores cantidades a devolver por impuestos en ejercicios futuros, normalmente a medida que se recuperen los activos o se liquiden los pasivos de los que se derivan.
Imponibles	Son aquellas que darán lugar a mayores cantidades a pagar o menores cantidades a devolver por impuestos en ejercicios futuros, normalmente a medida que se recuperen los activos o se liquiden los pasivos de los que se derivan.

En la definición de los dos tipos de diferencias, deducibles e imponibles, se ve plasmado uno de los objetivos prioritarios que se pretende conseguir con la aplicación de la nueva normativa contable, cual es que el balance presente de la forma más fiable y aproximada posible la situación de la empresa para que cualquier interesado en ella pueda tener toda la información necesaria para la toma de decisiones relacionadas con la misma.

Recuérdese que en el Plan de 1990 las diferencias se analizan teniendo en cuenta si en el ejercicio presente dan lugar a un mayor o menor importe a pagar; así, si la diferencia es positiva se está incrementando la base, lo que implica que el importe a pagar en el ejercicio es mayor que el impuesto devengado, por lo que se está anticipando el impuesto, mientras que si la diferencia es negativa se minora la base imponible, lo que implica que el importe a pagar en el ejercicio es menor que el impuesto devengado, por lo que se está retrasando, es decir, difiriendo el impuesto.

Sin embargo, en el PGC 07 se observa que la consideración de las diferencias temporarias como deducibles o imponibles depende de si en el futuro van a generar un menor o mayor importe a pagar, lo cual será analizado en el epígrafe 8.

4. CUENTAS A UTILIZAR PARA CONTABILIZAR EL IMPUESTO DEVENGADO EN CADA EJERCICIO

El PGC 07 desarrolla dos cuentas (a diferencia del Plan de 1990 que únicamente desarrolla una, la 630 «Impuesto sobre beneficios»), que a su vez se dividen en subcuentas, que son las que procederá utilizar:

630 Impuesto sobre beneficios	830 Impuesto sobre beneficios
6300 Impuesto corriente	8300 Impuesto corriente
6301 Impuesto diferido	8301 Impuesto diferido

En las definiciones contables, el PGC 07 establece que la cuenta 630 «Impuesto sobre beneficios», recogerá el importe del Impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio, salvo el originado con motivo de una transacción o suceso que se hubiese reconocido directamente en una partida de patrimonio neto, o a causa de una combinación de negocios.

Por el contrario, no se incluye definición alguna en relación a la cuenta 830, que se entiende habrá de ser utilizada en los casos en los que no proceda utilizar la cuenta 630.

Pasemos a continuación a analizar cuando utilizar las subcuentas de impuesto corriente y cuando las de impuesto diferido.

5. IMPUESTO CORRIENTE. ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTO CORRIENTE

En relación con el impuesto corriente, la Norma 13.^a establece:

«Es la cantidad que satisface la empresa como consecuencia de las liquidaciones fiscales del Impuesto sobre Beneficio relativas a un ejercicio.

Las deducciones y otras ventajas fiscales en la cuota del impuesto, excluidas las retenciones y pagos a cuenta, así como las pérdidas fiscales compensables de ejercicios anteriores y aplicadas efectivamente en éste, darán lugar a un menor importe del impuesto corriente.»

De lo anterior se deduce que el impuesto corriente coincide con el importe a satisfacer aplicando la normativa fiscal; en definitiva, el impuesto corriente coincidirá con la cuota líquida del impuesto, la cual se obtiene de minorar la cuota íntegra (tipo de gravamen $\times$ base imponible) en el importe de las deducciones y cualesquiera otras ventajas fiscales a las que la empresa tenga derecho. Asimismo, se deduce de la definición anterior, en el cálculo de la cuota líquida se habrán de considerar las pérdidas fiscales compensables de ejercicios anteriores y aplicadas efectivamente en éste, las cuales minoran la base imponible del ejercicio y en consecuencia las cuotas íntegra y líquida.

Lo anterior queda reflejado en el esquema a seguir (el cual se presenta a continuación), desarrollado por la normativa fiscal para el cálculo de la cuota líquida del Impuesto sobre Sociedades:

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	—
± Ajustes	—
Base imponible previa	—
– Bases imponibles negativas ejercicios anteriores	—
	.../...

.../...	
Base imponible	—
× tipo de gravamen:	—
Cuota íntegra	—
– Deducciones y bonificaciones fiscales	—
Cuota líquida	—
– Retenciones y pagos a cuenta	—
Cuota diferencial	—

«El impuesto corriente correspondiente al ejercicio, se reconocerá como un pasivo en la medida en que esté pendiente de pago.

En caso contrario, si la cantidad ya pagada, correspondiente al ejercicio presente, excediese del impuesto corriente, el exceso se reconocerá como un activo.»

«El gasto o el ingreso por impuesto corriente se corresponderán con la cancelación de las retenciones y pagos a cuenta así como con el reconocimiento de los pasivos y activos por impuesto corriente.»

De lo anterior se deduce que si en aplicación de la normativa fiscal, la cuota diferencial obtenida es positiva, es decir, a ingresar surge un pasivo corriente, mientras que si la cuota diferencial obtenida es negativa, o lo que es lo mismo, a devolver, surgirá un activo corriente.

Las cuentas a utilizar para contabilizar los activos y pasivos corrientes son las mismas que en el Plan de 1990, como queda recogido en el siguiente cuadro:

PGC de 1990	PGC 07
473 H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta	473 H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta
4709 H. ^a P. ^a , deudor por devolución de impuestos	4709 H. ^a P. ^a , deudor por devolución de impuestos
4752 H. ^a P. ^a , acreedora por Impuesto sobre Sociedades	4752 H. ^a P. ^a , acreedora por Impuesto sobre Sociedades

- Asiento correspondiente al impuesto corriente cuando surge un pasivo corriente:

Impuesto corriente (6300)

a H.^a P.^a, retenciones y pagos a cuenta (473)
a H.^a P.^a, acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752)

_____ x _____

- Asiento correspondiente al impuesto corriente cuando surge un activo corriente:

Impuesto corriente (6300)

a H.ª P.ª, deudora por devolución de impuestos (4709)

a H.ª P.ª, retenciones y pagos a cuenta (473)

_____ x _____

6. IMPUESTO DIFERIDO. ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO

Las diferencias temporarias se van a registrar a través del impuesto diferido.

El impuesto diferido surgido por la existencia de diferencias temporarias, genera activos y pasivos diferidos.

Así, las diferencias temporarias van a generar pasivos y activos por impuesto diferido, según que de las diferencias surgidas entre el resultado contable y la base imponible se vaya a producir en el futuro un mayor o menor pago del Impuesto sobre beneficios, siendo las cuentas a utilizar para registrar dichos activos y pasivos diferidos las siguientes:

Activos y pasivos diferidos	Cuenta
Activos diferidos	4740 Activos por diferencias temporarias deducibles
Pasivos diferidos	479 Pasivos por diferencias temporarias imposables

Queremos llamar la atención en relación a que el término diferido hace referencia a que en el futuro las diferencias surgidas van a suponer un mayor o menor pago por el impuesto, mientras que en el Plan de 1990 se utiliza para referirse exclusivamente a las diferencias negativas, las que representan un menor pago en el ejercicio actual, siendo las cuentas utilizadas para contabilizar los activos y pasivos derivados de las diferencias las siguientes.

Activos y pasivos	Cuenta
Activos	4740 Impuesto sobre beneficios anticipado
Pasivos	479 Impuesto sobre beneficios diferido

7. ¿CUÁNDO SURGEN DIFERENCIAS TEMPORARIAS?

Las diferencias temporarias, según el PGC 07, se producen:

- Normalmente, por la existencia de diferencias temporales.

b) En otros casos, tales como:

- En los ingresos y gastos registrados directamente en el patrimonio neto que no se computan en la base imponible, incluidas las variaciones de valor de los activos y pasivos, siempre que dichas variaciones difieran de las atribuidas a efectos fiscales.
- En una combinación de negocios, cuando los elementos patrimoniales se registran por un valor contable que difiere del valor atribuido a efectos fiscales.
- En el reconocimiento inicial de un elemento, que no proceda de una combinación de negocios, si su valor difiere del atribuido a efectos fiscales.

La norma 16.^a del Plan de 1990 únicamente consideraba las diferencias temporales, pero a partir de ahora también habrán de ser consideradas las agrupadas en el apartado b) (las cuales estaban recogidas en algunas consultas del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas), lo que ha implicado, como ya se ha comentado anteriormente, un nuevo enfoque en el análisis de las diferencias, las cuales se efectuarán comparando activos y pasivos, y no gastos e ingresos.

Vamos a comenzar el estudio de las diferencias temporarias por las diferencias temporales (que a su vez son temporarias), para a continuación analizar aquellos otros casos considerados por la norma.

8. DIFERENCIAS TEMPORALES EN EL PGC 07

En la norma 13.^a se definen las diferencias temporales como:

«Diferencias entre la base imponible y el resultado contable antes de impuestos, cuyo origen se encuentra en los diferentes criterios temporales de imputación empleados para determinar ambas magnitudes y que, por tanto, revierten en períodos subsiguientes.»

En primer lugar hacer hincapié en que las diferencias temporales van a seguir existiendo y se van a seguir contabilizando (la definición del PGC 07 coincide con la recogida en la norma 16.^a del Plan de 1990); en segundo lugar, que toda diferencia temporal es temporaria y que, por lo tanto, generará diferencias temporarias deducibles o diferencias temporarias imponibles según que en el futuro implique un menor o un mayor importe a pagar por impuesto diferido (o un mayor o menor importe a devolver por impuesto diferido), y en tercer lugar, que como diferencias temporarias que son, se van a calcular comparando activos y pasivos contables, y activos y pasivos fiscales, y no como en el Plan de 1990 comparando gastos e ingresos contables y gastos e ingresos fiscales, aunque el resultado obtenido vaya a ser el mismo.

En los dos cuadros siguientes se hace una comparación entre las diferencias temporales en el Plan de 1990 y las diferencias temporarias que a su vez son temporales, en el PGC 07:

Diferencia	Plan de 1990	PGC 07
Se origina como positiva, revertiendo en el futuro como negativa	Temporal	Temporaria (temporal)
	Positiva	Deducible
	Calculada comparando gastos e ingresos	Calculada comparando activos y pasivos
	Activos	Activos diferidos
	4740 Impuesto sobre beneficios anticipado	4740 Activos por diferencias temporarias deducibles

Diferencia	Plan de 1990	PGC 07
Se origina como negativa, revertiendo en el futuro como positiva	Temporal	Temporaria (temporal)
	Negativa	Imponible
	Calculada comparando gastos e ingresos	Calculada comparando activos y pasivos
	Pasivos	Pasivos diferidos
	479 Impuesto sobre beneficios diferido	479 Pasivos por diferencias temporarias imponibles

De lo anterior se deduce que las diferencias temporarias-temporales que surgen con signo positivo generan diferencias temporarias deducibles, en consecuencia, activos diferidos, mientras que las que se originan con signo negativo generan diferencias temporarias imponibles, es decir, pasivos diferidos.

9. PROCEDIMIENTO A SEGUIR

Para determinar si una diferencia es temporaria-temporal y calcular el importe de la misma, así como el importe del impuesto diferido a contabilizar, se podría seguir el siguiente procedimiento:

1.º Determinación del valor contable del activo o pasivo a considerar.

El valor contable se habrá obtenido aplicando la normativa contable correspondiente.

2.º Cálculo de la base fiscal del activo o pasivo considerado.

La cual se determinará teniendo en cuenta la normativa fiscal aplicable.

3.º Si las magnitudes obtenidas en los dos pasos anteriores no coinciden, nos encontraremos ante una diferencia temporal.

4.º Determinación de si se trata de una diferencia temporal imponible o deducible, para lo cual se habrá de tener en cuenta si la mencionada diferencia la genera un activo o un pasivo.

Si la	ELEMENTO QUE PRODUCE LA DIFERENCIA TEMPORARIA	
	De activo	De pasivo
Base fiscal es mayor que el valor en libros	Diferencia temporal deducible Activo diferido	Diferencia temporal imponible Pasivo diferido
Base fiscal es menor que el valor en libros	Diferencia temporal imponible Pasivo diferido	Diferencia temporal deducible Activo diferido

Si el elemento considerado es un activo (pensemos por ejemplo en un activo depreciable) y su base fiscal es mayor que su valor contable, quiere decirse que en el futuro el importe deducible fiscalmente por amortización será mayor que el importe amortizable contablemente, por lo que la diferencia entre el valor contable y la base fiscal es una diferencia temporal deducible que generará, en consecuencia, un activo diferido por diferencia temporal deducible. Si por el contrario la base fiscal es menor, el importe deducible fiscalmente será menor que el importe amortizable contablemente, por lo que en el futuro nos podremos deducir menos, por lo que se tendrá que pagar más, encontrándonos ante un pasivo diferido por diferencias temporarias imposables.

En el caso de que el elemento considerado sea un pasivo (pensemos por ejemplo en una deuda) y su base fiscal sea mayor que su valor contable, quiere decirse que en el futuro el importe a pagar desde un punto de vista fiscal será mayor que el importe a satisfacer por la deuda contables, por lo que nos encontraríamos ante un pasivo diferido por diferencias temporarias imposables. Si por el contrario, la base fiscal es menor que el valor en libros de la deuda, el importe a pagar fiscalmente será menor que el importe contable, por lo que nos encontraríamos ante un activo diferido por diferencias temporarias deducibles.

5.º Cálculo del importe por el que registrar el activo o pasivo diferido surgido.

Para determinar el importe del impuesto diferido surgido, se habrá de aplicar el tipo de gravamen que corresponda al importe de la diferencia temporal.

EJEMPLO 1:

Una empresa adquiere el 01-01-Año 1 una máquina por importe de 4.000; vida útil estimada cinco años. Las tablas fiscales fijan como porcentaje máximo de amortización el 15%.

Beneficio antes de impuestos	30.000
Tipo de gravamen	30% ¹
Deducciones en cuota	860
Retenciones y pagos a cuenta	2.000
¹ Tanto en el ejemplo actual como en los siguientes se va a considerar, a efectos de simplificación de los cálculos, como tipo de gravamen el 30%, a no ser que expresamente se mencione otro tipo de gravamen.	

1.º Determinación del valor contable correspondiente a cada uno de los cinco años de vida útil estimados:

Años	Valor en libros		Gasto contable correspondiente al año
	Inicio	Final	
Año 1	4.000	3.200	800
Año 2	3.200	2.400	800
Año 3	2.400	1.600	800
Año 4	1.600	800	800
Año 5	800	0	800
Total			4.000

Las columnas de valor en libros (inicio y final) hacen referencia a los importes por los que el mencionado activo figura en el balance de situación al principio y al final de cada ejercicio.

La columna del gasto contable recoge el importe de la depreciación anual de acuerdo con la vida útil estimada por la empresa.

2.º Determinación de la base fiscal correspondiente a cada uno de los prácticamente siete años de vida estimados, según normativa fiscal:

Años	Base fiscal		Gasto fiscal contable correspondiente al año
	Inicio	Final	
Año 1	4.000	3.400	600
Año 2	3.400	2.800	600

.../...

.../...

.../...

.../...			
Año 3	2.800	2.200	600
Año 4	2.200	1.600	600
Año 5	1.600	1.000	600
Año 6	1.000	400	600
Año 7	400	0	400
Total			4.000

Las columnas de base fiscal (inicio y final) hacen referencia a los importes por los que el mencionado activo figuraría en un hipotético balance de situación obtenido aplicando la normativa fiscal, al principio y al final de cada ejercicio.

La columna del gasto fiscal recoge el importe de la amortización anual, de acuerdo con el porcentaje máximo permitido por las tablas fiscales.

3.º Cálculo de la diferencia temporaria surgida en cada año.

En el Plan de 1990 para calcular las diferencias, se compara el gasto contable y el gasto fiscal, como se puede ver en el cuadro siguiente:

Años	Gasto contable	Gasto fiscal	Diferencia temporal	Activo
Año 1	800	600	+ 200	+ 60
Año 2	800	600	+ 200	+ 60
Año 3	800	600	+ 200	+ 60
Año 4	800	600	+ 200	+ 60
Año 5	800	600	+ 200	+ 60
Año 6	–	600	– 600	– 180
Año 7	–	400	– 400	– 120
Total	4.000	4.000	0	0

Y aunque el resultado va a ser el mismo, en el PGC 07 se comparan el valor en libros y la base fiscal al final de cada ejercicio, según se presenta a continuación:

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria deducible	Activo diferido
Año 1	3.200	3.400	+ 200	+ 60
Año 2	2.400	2.800	+ 400 – 200 = + 200	+ 60
Año 3	1.600	2.200	+ 600 – 200 – 200 = + 200	+ 60

.../...

.../...

.../...

.../...				
Año 4	800	1.600	+ 800 – 600 = + 200	+ 60
Año 5	–	1.000	+ 1.000 – 800 = + 200	+ 60
Año 6	–	400	+ 400 – 1.000 = – 600	– 180
Año 7	–	0	+ 600 – 1.000 = – 400	– 120
Total			0	0

Año 1: al ser mayor la base fiscal que el valor en libros y tratarse de un activo, el importe deducible a efectos fiscales en el futuro será mayor que el importe contable, por lo que se genera una diferencia temporaria deducible por importe de 200, que implicará pagar menos en el futuro.

Año 2: el importe deducible al final del año 2 es 400 más que el importe contable, pero como a principios del año 2 (finales del año 1) el importe deducible era de 200, en el ejercicio (año 2), se ha generado un importe deducible de 200.

Año 6: el importe deducible al final del año 6 es 400 más que el importe contable, pero como a principios del año 6 (finales del año 5) el importe deducible era de 1.000 (200 × 5), en el ejercicio (año 6), procede la deducción de 600.

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	30.000
Diferencia temporaria deducible en origen	200
Base imponible	30.200
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	9.060
Deducciones en cuota	– 860
Cuota líquida	8.200
Retenciones y pagos a cuenta	– 2.000
Cuota diferencial	6.200

- Asiento correspondiente al impuesto corriente

8.200,00 *Impuesto corriente*
(6300)

a H.^a P.^a, retenciones y pagos a cuenta (473) 2.000,00
a H.^a P.^a, acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752) 6.200,00

_____ x _____

.../...

.../...

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible de 200:

60,00	Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)		
(30% × 200)		a Impuesto diferido (6301)	60,00
		_____ x _____	

- Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

60,00	Impuesto diferido (6301)		
8.140,00	Resultado del ejercicio (129)	a Impuesto corriente (6300)	8.200,00
		_____ x _____	

- A medida que se vaya efectuando la reversión:

Impuesto diferido (6301)			
	a Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)		
_____ x _____			

EJEMPLO 2:

Una empresa adquiere en el año 1 un bien depreciable por importe de 2.000, vida útil estimada cuatro años, que según la legislación fiscal goza de libertad de amortización, decidiendo la empresa deducirse en el año 1 la totalidad de la inversión.

Beneficio antes de impuestos	20.000
Tipo de gravamen	30%
Deducciones y bonificaciones	550
Retenciones y pagos a cuenta	1.500

Se va a proceder directamente a determinar si se trata de una diferencia temporaria deducible o imponible, así como el importe de la misma en cada uno de los años:

.../...

...

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria imponible	Pasivo
Año 1	1.500	0	– 1.500	– 450,00
Año 2	1.000	–	– 1.000 + 1.500 = + 500	+ 150,00
Año 3	500	–	– 500 + 1.000 = + 500	+ 150,00
Año 4	0	–	+ 500	+ 150,00

Año 1: al ser menor la base fiscal que el valor en libros y tratarse de un activo, el importe deducible a efectos fiscales en el futuro será menor que el importe contable, lo que implicará pagar más en el futuro, por lo que se genera una diferencia temporal imponible por importe de 1.500.

Año 2: el importe imponible al final del año 2 es 1.000, al ser la base fiscal inferior al valor en libros en ese importe, pero como a principios del año 2 (finales del año 1) el importe imponible era de 1.500, en el ejercicio (año 2), se ha producido la reversión de 500, es decir, se ha de pagar por 500.

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	20.000
Diferencia temporaria imponible en origen	– 1.500
Base imponible	18.500
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	5.550
Deducciones en cuota	– 550
Cuota líquida	5.000
Retenciones y pagos a cuenta	– 1.500
Cuota diferencial	3.500

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

5.000.000 *Impuesto corriente*
 (6300)

a	H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	1.500.000
---	--	-----------

a	H. ^a P. ^a , acreedora por Im-	3.500.000
	puesto sobre Sociedades	
	(4752)	

 X

...../

.../...

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria imponible de 1.500:

450,00	Impuesto diferido (6301)		
	a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	450,00	
	(30% × 1.500)		
_____	x	_____	

- Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

5.450,00	Resultado del ejercicio (129)		
	a Impuesto corriente (6300)	5.000,00	
	a Impuesto diferido (6301)	450,00	
_____	x	_____	

- A medida que se vaya efectuando la reversión:

Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	
a Impuesto diferido (6301)	
_____	x _____

EJEMPLO 3:

Una empresa ha dotado una provisión para garantías postventa por importe de 600, siendo el importe deducible fiscalmente en el ejercicio en que se realice la reparación, lo que se efectúa en el año 2.

Beneficio antes de impuestos	9.400
Tipo de gravamen	30%
Deducciones y bonificaciones	750
Retenciones y pagos a cuenta	1.000

.../...

.../...

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria deducible	Activo
Año 1	600	0	+ 600	+ 180,00
Año 2	0	–	– 600	– 180,00

Año 1: al ser menor la base fiscal que el valor en libros y tratarse de un pasivo, el importe a pagar en el futuro será menor, por lo que se trata de una diferencia temporaria deducible de 600.

Año 2: se produce la reversión de la diferencia temporaria deducible del ejercicio anterior, puesto que en el año 2 es deducible el importe provisionado.

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	9.400
Diferencia temporaria deducible en origen	+ 600
Base imponible	10.000
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	3.000
Deducciones en cuota	– 750
Cuota líquida	2.250
Retenciones y pagos a cuenta	– 1.000
Cuota diferencial	1.250

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

2.250,00 *Impuesto corriente*
(6300)

a H.^a P.^a, retenciones y pagos a cuenta (473) 1.000,00

a H.^a P.^a, acreedora por Impuesto 1.250,00 sobre Sociedades (4752)

_____ x _____

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible de 600:

180,00 *Activos por diferencias temporarias deducibles*
(4740)
(30% × 600)

a Impuesto diferido (6301) 180,00

_____ x _____

.../...

...

- Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

180,00	Impuesto diferido (6301)		
2.070,00	Resultado del ejercicio (129)	a Impuesto corriente (6300)	2.250,00
_____ x _____			

10. VALORACIÓN DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO

En cuanto a la valoración de los activos y pasivos por impuesto diferido, la norma 13.^a establece:

«Los activos y pasivos por impuesto diferido se valorarán según los tipos de gravamen esperados en el momento de su reversión, según la normativa que esté vigente o aprobada y pendiente de publicación en la fecha de cierre del ejercicio, y de acuerdo con la forma en que racionalmente se prevea recuperar o pagar el activo o pasivo.

En su caso, la modificación de la legislación tributaria –en especial la modificación de los tipos de gravamen– y la evolución de la situación económica de la empresa dará lugar a la correspondiente variación en el importe de los pasivos y activos por impuesto diferido.»

Las cuentas a utilizar para registrar la variación en los activos y pasivos por impuesto diferido, serán, al igual que en el Plan de 1990:

- 633 «Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios».
- 638 «Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios».

EJEMPLO 4:

Al contabilizar el impuesto correspondiente a un determinado ejercicio cuyo tipo de gravamen es del 32,5%, surgen dos diferencias temporarias:

- Una deducible por importe de 4.000 y
- Otra imponible por importe de 6.000,

...../.....

.../...

cuya reversión se producirá en los ejercicios siguientes para los que el tipo de gravamen, ya aprobado, será del 30%.

El impuesto corriente del ejercicio asciende a 3.000, y las retenciones y pagos a cuenta a 1.400.

3.000,00	Impuesto corriente (6300)		
		a H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	1.400,00
		a H. ^a P. ^a , acreedora por Im- puesto sobre Sociedades (4752)	1.600,00
		_____ x _____	
1.200,00	Activos por diferencias temporarias deducibles (4740) (30% × 4.000)		
		a Impuesto diferido (6301)	1.200,00
		_____ x _____	
1.800,00	Impuesto diferido (6301)		
		a Pasivos por diferencias temporarias deducibles (479) (30% × 6.000)	1.800,00
		_____ x _____	
3.600,00	Resultado del ejercicio (129)		
		a Impuesto corriente (6300)	3.000,00
		a Impuesto diferido (6301)	600,00
		_____ x _____	

11. DIFERENCIAS TEMPORARIAS ORIGINADAS EXCLUSIVAMENTE POR DIFERENCIAS TEMPORALES

«En el caso particular de una empresa en la que todas las diferencias temporarias al inicio y cierre del ejercicio hayan sido originadas por diferencias temporales entre la base imponible y el resultado contable antes de impuestos, el gasto (ingreso) por impuesto diferido se podrá valorar directamente mediante la suma algebraica de las cantidades siguientes, cada una con el signo que corresponda:

- a) Los importes que resulten de aplicar el tipo de gravamen apropiado al importe de cada una de las diferencias originadas por diferencias temporales existentes al inicio y cierre del ejercicio, reconocidas o aplicadas en el ejercicio, y a las bases imponibles negativas a compensar en ejercicios posteriores, reconocidas o aplicadas en el ejercicio.
- b) Los importes de las deducciones y otras ventajas fiscales pendientes de aplicar en ejercicios posteriores, reconocidas o aplicadas en el ejercicio, así como, en su caso, por el reconocimiento e imputación a la cuenta de Pérdidas y ganancias del ingreso directamente imputado al patrimonio neto que pueda resultar de la contabilización de aquellas deducciones y otras ventajas fiscales en la cuota del impuesto que tengan una naturaleza económica asimilable a las subvenciones.
- c) Los importes derivados de cualquier ajuste valorativo de los pasivos o activos por impuesto diferido, normalmente por cambios en los tipos de gravamen o de las circunstancias que afectan a la eliminación o reconocimiento posteriores de tales pasivos o activos.»

Al igual que el Plan de 1990 la norma 16.^a desarrolla un esquema para calcular directamente el importe del impuesto devengado a registrar en la cuenta 630, el PGC 07 permite valorar directamente el importe del impuesto diferido en aquellas empresas en las que las únicas diferencias temporarias que tengan al inicio y al cierre del ejercicio hayan surgido por la existencia de diferencias temporales.

EJEMPLO 5:

Beneficio antes de impuestos	+ 18.000
Diferencia temporaria en reversión	+ 6.000
Diferencia temporaria en reversión	– 2.000
Diferencia temporaria en reversión	+ 4.000
Diferencia temporaria en reversión	– 1.000
Compensación de bases imponibles	– 5.000
Tipo de gravamen	30%
Deducciones y bonificaciones del ejercicio	+ 500
Retenciones y pagos a cuenta	+ 1.000

La empresa tiene contabilizados derechos por deducciones pendientes de aplicar fiscalmente por importe de 200.

Liquidacion del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	18.000
Diferencia temporaria en reversión	+ 6.000
	.../...
	.../...

.../...

.../...

Diferencia temporaria en reversión	- 2.000
Diferencia temporaria en origen	+ 4.000
Diferencia temporaria en origen	- 1.000
Base imponible previa	25.000
Compensación bases imponibles	- 5.000
Base imponible	20.000
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	6.000
Deducciones en cuota	- 700 (200 + 500)
Cuota líquida	5.300
Retenciones y pagos a cuenta	- 1.000
Cuota diferencial	- 4.300

En el cálculo de la cuota líquida se han considerado tanto las deducciones surgidas en el ejercicio por importe de 500, como las generadas en ejercicios anteriores no aplicadas fiscalmente, cuyo crédito está contabilizado.

Una primera opción contable consiste en contabilizar todas y cada una de las diferencias temporarias consideradas en el cálculo del impuesto diferido, así como la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores y de la aplicación de las deducciones pendientes, igualmente de ejercicios anteriores.

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

5.300,00 *Impuesto corriente*
(6300)

a H.^a P.^a, retenciones y pagos a cuenta (473) 1.000,00

a H.^a P.^a, acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752) 4.300,00

_____ x _____

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria imponible en reversión de 6.000:

1.800,00 *Pasivos por diferencias temporarias imponibles*
(479)
(30% × 6.000)

a Impuesto diferido (6301) 1.800,00

_____ x _____

.../...

.../...

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible en reversión de 2.000:

600,00	Impuesto diferido (6301)	
	a	Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)
		(30% × 2.000)
_____	x	_____

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible en origen de 4.000:

1.200,00	Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)	
	(30% × 4.000)	
	a	Impuesto diferido (6301)
		1.200,00
_____	x	_____

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria imponible en origen de 1.000:

300,00	Impuesto diferido (6301)	
	a	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)
		(30% × 1.000)
_____	x	_____

- Asiento correspondiente a la compensación de bases imponibles por 5.000:

1.500,00	Impuesto diferido (6301)	
	a	Créditos por pérdidas a compensar del ejercicio (4745)
		(30% × 5.000)
_____	x	_____

- Asiento correspondiente a la deducción aplicada de ejercicios anteriores:

200,00	Impuesto diferido (6301)	
	a	Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar (4742)
		200,00
_____	x	_____

.../...

.../...

Impuesto diferido (6301)	
600,00	
300,00	
1.500,00	1.800,00
200,00	1.200,00
2.600,00	3.000,00
Saldo 400,00	

Una segunda opción que es la que permite el PGC 07 para el caso de que todas las diferencias temporarias, al inicio y al final del ejercicio sean temporales, consiste en calcular y contabilizar directamente el impuesto diferido, calculado teniendo en cuenta todo aquello que se ha contabilizado de forma separada en el mismo, es decir, las diferencias temporarias, la compensación de bases imponibles negativas y la aplicación en el ejercicio de deducciones devengadas en ejercicios anteriores.

Así, el importe del impuesto diferido, calculado directamente, sería:

Cálculo del impuesto diferido	
Diferencia temporaria en reversión	+ 6.000
Diferencia temporaria en reversión	– 2.000
Diferencia temporaria en origen	+ 4.000
Diferencia temporaria en origen	– 1.000
Compensación de bases imponibles negativas	– 5.000
Suma algebraica	2.000
× tipo de gravamen	× 30%
Importe	600
Deducciones de ejercicios anteriores	– 200
Impuesto diferido	400

Y una vez calculado, se procede a contabilizar el impuesto diferido correspondiente al ejercicio en un sólo asiento de la siguiente manera, siendo el resultado obtenido el mismo que en el primer procedimiento:

.../...

.../...	
• Asiento correspondiente al impuesto diferido:	
1.200,00	Activos por diferencias temporarias deducibles (4740) (30% × 4.000)
1.800,00	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479) (30% × 6.000)
	a Activos por diferencias temporarias deducibles (4740) 600,00 (30% × 2.000)
	a Pasivos por diferencia temporaria imponible (479) 300,00 (30% × 1.000)
	a Créditos por pérdidas a compensar del ejercicio (4745) 1.500,00 (30% × 5.000)
	a Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar (4742) 200,00
	a Impuesto diferido (6301) 400,00
	_____ x _____
• Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:	
400,00	Impuesto diferido (6301)
4.900,00	Resultado del ejercicio (129)
	a Impuesto corriente (6300) 5.300,00
	_____ x _____

12. DIFERENCIAS TEMPORARIAS DERIVADAS DE INGRESOS REGISTRADOS DIRECTAMENTE EN EL PATRIMONIO NETO

Como ya se comentó anteriormente, el importe del impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio, originado con motivo de una transacción o suceso que se hubiese reconocido directamente en una partida de patrimonio neto, o a causa de una combinación de negocios se contabilizará en la cuenta 830:

- 830 «Impuesto sobre beneficios».
- 8300 «Impuesto corriente».
- 8301 «Impuesto diferido».

«Los activos y pasivos por impuesto corriente y diferido que se relacionen con una transacción o suceso que se hubiese reconocido directamente en una partida del patrimonio neto se reconocerán con cargo o abono a dicha partida».

«Las cuentas 8300 "Impuesto corriente" y 8301 "Impuesto diferido", al cierre del ejercicio, se cargarán o abonarán, con abono o cargo a las correspondientes cuentas del subgrupo 13».

Al igual que ocurre con el resto de las cuentas de los grupos 8 y 9, la cuenta 830 no se incorpora a la cuenta de Pérdidas y ganancias (cuenta que únicamente incluye cuentas de los grupos 6 y 7).

EJEMPLO 6:

Una sociedad adquiere en el año 1 un activo financiero clasificado como disponible para la venta por un precio de adquisición de 20.000. Al cierre del ejercicio su valor razonable es de 22.000. Tipo de gravamen: 30%.

El valor fiscal del activo es su precio de adquisición, es decir, 20.000.

El activo financiero es vendido en el año 2 por 23.000.

- Año 1. Asiento correspondiente a la adquisición:

20.000,00	Activo financiero	a	Tesorería (57-)	20.000,00
_____		x	_____	

- 31-12-Año 1. Asiento de ajuste a valor razonable:

2.000,00	Activo financiero (-)	a	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)	2.000,00
			(22.000 - 20.000)	
_____		x	_____	

.../...

.../...

- Traspaso del ingreso de patrimonio a una cuenta del subgrupo 13 que figurará en el balance dentro del patrimonio neto:

2.000,00 Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)

a Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)

_____ x _____

- Registro del efecto impositivo, derivado de la revalorización, el cual genera una diferencia temporaria imponible:

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria imponible	Pasivo diferido
Año 1	22.000	20.000	- 2.000	- 600

600,00 Impuesto diferido (8301)

a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)

(30% × 2.000)

_____ x _____

- Traspaso del impuesto diferido a la cuenta 133:

600,00 Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)

a Impuesto diferido (8301)

_____ x _____

600,00

De lo anterior se deduce que en el pasivo del balance a 31-12-Año 1 figurarán las siguientes cuentas:

133. Ajustes por valoración en instrumentos financieros (70% × 2.000)	1.400
479. Pasivos por diferencias temporarias imponibles (30% × 2.000)	600

Como se puede observar en el balance figura registrado el incremento de patrimonio que en relación con el activo financiero de la empresa se está produciendo a fecha de cierre (2.000), pero cuando el activo se realice, la plusvalía derivada de la venta tendrá

.../...

.../...

efecto impositivo, lo que implica que el incremento neto para la empresa es del 70% de la revalorización, por lo que en el balance figuran ambos importes de forma separada, para que del mismo se puedan efectuar valoraciones correctas.

- Año 2. Asientos correspondientes a la revalorización y venta:

1.000,00	Activo financiero		
		a Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)	1.000,00

_____ x _____

23.000,00	Tesorería (57-)		
		a Activo financiero	23.000,00

_____ x _____

- 31-12-Año 2. Traspaso del ingreso de patrimonio a la cuenta 133:

1.000,00	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)		
		a Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)	1.000,00

_____ x _____

- Imputación de la diferencia temporaria imponible, ya que al haberse realizado el beneficio, habrá que pagar por el mismo:

600,00	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)		
		a Impuesto diferido (8301)	600,00

_____ x _____

- Incorporación del impuesto diferido a la cuenta 133 para su imputación a resultados:

600,00	Impuesto diferido (8301)		
		a Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)	600,00

_____ x _____

.../...

...

- Imputación del beneficio realizado a la cuenta de Pérdidas y ganancias:

3.000,00 *Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)*

a Beneficios de disponibles para la venta (763)	3.000,00
---	----------

X

- Imputación de la 133 a ingresos de patrimonio:

3.000,00 *Ajustes por valoración en
instrumentos financieros
(133)*

a Transferencia de beneficios en 3.000,00
activos financieros disponibles
para la venta (802)

_____ X _____

Vemos que en el año 2, al haberse realizado el activo la plusvalía obtenida de 3.000, ha sido finalmente registrada en la cuenta 763 «Beneficios de disponibles para la venta», la cual se incorporará a Pérdidas y ganancias y el 30% de la mencionada plusvalía se incluirá en el impuesto corriente del ejercicio.

EJEMPLO 7:

Una sociedad recibe al inicio del año 1 una subvención representada en un bien amortizable en cinco años, por importe de 1.000.

	Año 1	Año 2
Beneficio antes de impuestos	4.000	6.000
Tipo de gravamen	30%	30%
Deducciones en cuota	200	600
Retenciones y pagos a cuenta	400	300

...../.....

.../...

- Año 1. Asiento correspondiente a la adquisición del inmovilizado subvencionado:

1.000,00	<i>Inmovilizado material</i> (21-)		
		a	<i>Ingresos de subvenciones oficiales de capital</i> (940)
			1.000,00
		_____	x _____

- 31-12-Año 1. Asiento correspondiente a la amortización del inmovilizado:

200,00	<i>Amortización inmovilizado material</i> (681)		
		a	<i>Amortización acumulada inmovilizado material</i> (281) (1.000 / 5)
			200,00
		_____	x _____

- Traspaso del ingreso de patrimonio a una cuenta del subgrupo 13, puesto que se trata de un ingreso a imputar al patrimonio en varios ejercicios:

1.000,00	<i>Ingresos de subvenciones oficiales de capital</i> (940)		
		a	<i>Subvenciones oficiales de capital</i> (130)
			1.000,00
		_____	x _____

- Imputación como ingreso de patrimonio de la subvención imputada a resultados del ejercicio:

200,00	<i>Subvenciones oficiales de capital</i> (130)		
		a	<i>Transferencia de subvenciones oficiales de capital</i> (840)
			200,00
		_____	x _____

- Traspaso de la 840 a la cuenta de Pérdidas y ganancias a través de la cuenta 746:

200,00	<i>Transferencia de subvenciones oficiales de capital</i> (840)		
		a	<i>Ingresos de subvención imputados a resultados del ejercicio</i> (746)
			200,00
		_____	x _____

.../...

...

El importe de 200 de subvención imputada a resultados del ejercicio se encuentra contabilizado en la cuenta 746, que como cuenta del grupo 7 se traspasará a Pérdidas y ganancias formando parte del beneficio antes de impuestos del ejercicio, cuyo efecto impositivo por importe de 60 ($30\% \times 200$), formará parte del impuesto corriente, es decir, de la cuenta 6300.

- Registro del pasivo diferido correspondiente al ingreso por subvención a imputar en ejercicios futuros:

240,00 *Impuesto diferido (8301)*

a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)
(30% × 800)

- Traspaso del impuesto diferido a la cuenta 130:

240,00 Subvenciones oficiales de capital (130)

<i>a Impuesto diferido (8301)</i>	240,00
-----------------------------------	--------

El movimiento de las cuentas (130) «Subvenciones oficiales de capital» y (479) «Pasivos por diferencias temporarias imponibles», a lo largo del año 1, han sido los siguientes:

Subvenciones oficiales de capital (130)	
200,00	1.000,00
240,00	
440,00	
Saldo 560,00	

Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	
Saldo 240,00	240,00

En el siguiente cuadro se presentan en la primera columna los importes imputados como ingreso de patrimonio del ejercicio que a su vez son imputados a la cuenta de Pérdidas y ganancias a través de la cuenta 746.

.....

.../...

Mientras que en las dos columnas siguientes se presentan los saldos que las cuentas de balance (130) «Subvenciones oficiales de capital» y (479) «Pasivos por diferencias temporarias imponibles», presentarán al final de cada uno de los cinco años.

Años	Ingresos de patrimonio		Pasivos por diferencias temporarias imponible
	(840)/(746)	(130)	(479)
1	200	560	240
2	200	420	180
3	200	280	120
4	200	140	60
5	200	—	—

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	4.000
± Diferencias temporarias	
Base imponible	4.000
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	1.200
Deducciones en cuota	— 200
Cuota líquida	1.000
Retenciones y pagos a cuenta	— 400
Cuota diferencial	600

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

1.000,00 *Impuesto corriente*
(6300)

a H.^a P.^a, retenciones y pagos a cuenta (473) 400,00

a H.^a P.^a, acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752) 600,00

_____ x _____

- Traspaso del impuesto corriente a la cuenta de Pérdidas y ganancias:

1.000,00 *Resultado del ejercicio*
(129)

a Impuesto corriente (6300) 1.000,00

_____ x _____

.../...

.../...

- 31-12-Año 2. Asiento correspondiente a la amortización del inmovilizado:

200,00	Amortización inmoviliza- do material (681)	a	Amortización acumulada in- movilizado material (281) (1.000/5)	200,00
_____		x	_____	

- Asiento correspondiente al gasto vinculado a la subvención a imputar a la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio:

60,00	Impuesto diferido (8301)	a	Subvenciones oficiales de ca- pital (130)	60,00
_____		x	_____	

- Imputación como ingreso de patrimonio de la subvención imputada a resultados del ejercicio:

200,00	Subvenciones oficiales de capital (130)	a	Transferencia de subvenciones oficiales de capital (840)	200,00
_____		x	_____	

- Traspaso de la 840 a la cuenta de Pérdidas y ganancias a través de la cuenta 746:

200,00	Transferencia de subven- ciones oficiales de capital (840)	a	Ingresos de subvención impu- tados a resultados del ejercicio (746)	200,00
_____		x	_____	

- Imputación al ejercicio de la diferencia temporaria imponible correspondiente al ejercicio:

60,00	Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	a	Impuesto diferido (8301)	60,00
_____		x	_____	

.../...

.../...

El movimiento de las cuentas (130) «Subvenciones oficiales de capital» y (479) «Pasivos por diferencias temporarias imponibles», a lo largo del año 2, han sido los siguientes:

Subvenciones oficiales de capital (130)	
	560,00
200,00	60,00
Saldo 420,00	

Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)	
60,00	240,00
Saldo 180,00	

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar
Beneficio antes de impuestos	6.000
± Diferencias temporarias	
Base imponible	6.000
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	1.800
Deducciones en cuota	- 600
Cuota líquida	1.200
Retenciones y pagos a cuenta	- 300
Cuota diferencial	900

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

1.200,00 *Impuesto corriente*
(6300)

a H.^a P.^a, retenciones y pagos a cuenta (473) 300,00

a H.^a P.^a, acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752) 900,00

_____ x _____

- Traspaso del impuesto corriente a la cuenta de Pérdidas y ganancias:

1.200,00 *Resultado del ejercicio*
(129)

a *Impuesto corriente (6300)* 1.200,00

_____ x _____

13. DIFERENCIAS TEMPORARIAS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS, CUANDO LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES SE REGISTRAN POR UN VALOR CONTABLE QUE DIFIERE DEL VALOR ATRIBUIDO A EFECTOS FISCALES

«Los activos y pasivos por impuesto corriente y diferido que hayan surgido a causa de una combinación de negocios se reconocerán con cargo o abono al fondo de comercio o como ajuste al exceso que suponga la participación de la empresa adquirente en el valor razonable de los activos y pasivos identificables de la empresa adquirida, sobre el coste de la combinación».

EJEMPLO 8:

Las empresas «ALFA» y «OMEGA» han acordado la adquisición por parte de la primera de un conjunto de activos y pasivos propiedad de la segunda.

- Valor en libros de los activos adquiridos: 40.000
- Valor en libros de los pasivos adquiridos: 10.000

Tanto los activos como los pasivos han sido admitidos por su valor en libros, excepto unos activos que figuraban por 5.000, que se han valorado en 8.000. Se traspasa a la sociedad adquirente «ALFA» la tributación de la plusvalía surgida en la transmisión de los activos, ya que su base fiscal es el importe por el que figuraban contabilizados en la sociedad «OMEGA». Tipo al que se espera se efectuará la reversión 30%.

Valor de los activos identificables de la empresa adquirida	43.000
(40.000 – 5.000 + 8.000)	
Valor de los pasivos identificables de la empresa adquirida	10.900
{ 10.000 + [30% × (8.000 – 5.000)] }	
Coste de la combinación	32.100

En el cálculo de los pasivos identificables de la empresa adquirida se ha considerado la deuda correspondiente al pago en el futuro de la plusvalía surgida en la transmisión cuyo pago queda diferido en el tiempo (bien a medida que se amortice el activo si es depreciable, bien cuando se venda si no lo es) y ha de realizar la empresa adquirente, es decir, «ALFA». Téngase en cuenta que si la empresa adquirente «ALFA» no considerara el pasivo diferido surgido por la plusvalía y el importe satisfecho a «OMEGA» fuera de 33.000 (43.000 – 10.000), el coste total de la operación para «ALFA» sería de 33.900, 33.000 satisfechas a «OMEGA» y 900 a satisfacer en el futuro por el diferimiento del impuesto.

En definitiva, para determinar el coste de la combinación se han tenido en cuenta todos los activos identificables adquiridos (43.000), así como todos los pasivos identificables asumidos, incluido el impuesto diferido derivado de la plusvalía surgida en la operación (10.900), de ahí que el coste de la combinación ascienda a 32.100 (43.000 – 10.900).

.../...

...../.....

- Asiento correspondiente a la adquisición:

43.000,00 *Activos adquiridos (-)*

a Pasivos adquiridos (-)	10.000,00
--------------------------	-----------

<i>a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)</i>	900,00
<i>(30% × 3.000)</i>	

a Contraprestación entregada (-) 32.100,00

EJEMPLO 9:

Supongamos la misma operación anterior, pero en este caso, el importe que se ha acordado satisfacer por la adquisición ha sido de 35.000, del que ya se ha descontado el pasivo fiscal surgido en la operación.

Valor de los activos identificables de la empresa adquirida	43.000
(40.000 – 5.000 + 8.000)	

Valor de los pasivos identificables de la empresa adquirida	10.900
$\{10.000 + [30\% \times (8.000 - 5.000)]\}$	

Coste de la combinación	35.000
-------------------------------	--------

Fondo de comercio	2.900
-------------------------	-------

En este caso, como el coste que se ha acordado satisfacer por la adquisición (35.000), es superior a la diferencia (32.100) entre los activos adquiridos identificables (43.000) y los pasivos identificables asumidos (10.900) en la combinación, nos encontramos ante un fondo de comercio, según se establece en la norma anteriormente transcrita.

En consecuencia, el asiento a efectuar será:

- Asiento correspondiente a la adquisición:

43.000,00 *Activos adquiridos (-)*

2.900,00 Fondo de comercio (203)

<i>a Pasivos adquiridos (-)</i>	<i>10.000,00</i>
---------------------------------	------------------

<i>a Pasivos por diferencias temporarias imponibles (479)</i>	900,00
<i>(30% × 3.000)</i>	

a Contraprestación entregada (-) 35.000,00

X

14. DIFERENCIAS TEMPORARIAS POR EL RECONOCIMIENTO INICIAL DE UN ELEMENTO, QUE NO PROCEDE DE UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS, SI SU VALOR DIFIERE DEL ATRIBUIDO A EFECTOS FISCALES

Es este el último de los supuestos que, según se establece en la norma, puede generar diferencias temporarias, en concreto las que surjan por el reconocimiento inicial de un determinado elemento, cuando su valor contable y su valor fiscal (base fiscal) no coincidan.

EJEMPLO 10:

Una empresa permuta un inmovilizado material por otro de la misma naturaleza y que tiene el mismo uso para la empresa (permuta no comercial). El valor en libros del inmovilizado entregado era el siguiente:

Inmovilizado material	1.000
Amortización acumulada	– 300

Mientras que el valor reconocido al inmovilizado recibido es de 800, que constituye además el valor atribuido a efectos fiscales. La vida útil del nuevo activo es de cuatro años. Fecha de la operación: 31-12-Año 1.

- Asiento correspondiente a la permuta no comercial:

700,00	Activo recibido (–)		
300,00	Amortización acumulada		
	activo entregado (–)	a	Activo entregado (–)
			1.000,00
		x	

El valor por el que se ha registrado el activo recibido es de 700, mientras que su valor a efectos fiscales es de 800, por lo que no coinciden, lo que va a implicar que la existencia de una diferencia temporaria que, como queda recogido en el cuadro siguiente, es deducible por tratarse de un activo, cuyo valor fiscal es mayor que el contable, por lo que en el futuro la empresa se podrá deducir más y en consecuencia tendrá que pagar menos.

- Cálculo de la diferencia temporaria deducible:

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria deducible	Pasivo diferido
Año 1	700	800	+ 100	+ 30
Año 2	525	600	+ 75 – 100 = – 25	– 7,50
				.../...
				.../...

.../...				
.../...				
Año 3	350	400	+ 50 – 75 = – 25	– 7,50
Año 4	175	200	+ 25 – 50 = – 25	– 7,50
Año 5	0	0	– 25	– 7,50

- Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible:

30,00	Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)		
		a Impuesto diferido (6301)	30,00
_____	x	_____	
- Asiento correspondiente a la reversión de la diferencia temporaria deducible en el año 2 y siguientes:

7,50	Impuesto diferido (6301)		
		a Activos por diferencias temporarias deducibles (4740)	7,50
_____	x	_____	

15. PRINCIPIO DE PRUDENCIA

Como ya se comentó al analizar los principios contables del marco conceptual, el principio de prudencia es un principio que, aunque pierde su categoría de superprincipio, sigue existiendo.

Así, la norma 13.^a establece lo siguiente:

«De acuerdo con el principio de prudencia sólo se reconocerán activos por impuesto diferido en la medida en que resulte probable que la empresa disponga de ganancias fiscales futuras que permitan la aplicación de estos activos.

Siempre que se cumpla la condición anterior, se reconocerá un activo por impuesto diferido en los supuestos siguientes:

- Por las diferencias temporarias deducibles.
- Por el derecho a compensar, en ejercicios posteriores, las pérdidas fiscales.
- Por las deducciones y otras ventajas fiscales no utilizadas, que queden pendientes de aplicar fiscalmente.»

Al igual que en el Plan de 1990, el PGC 07 establece en aplicación del principio de prudencia que únicamente se reconocerán aquellos activos diferidos sobre los que no existan dudas sobre su recuperación futura, pero a diferencia de la normativa actual (Resoluciones de 9 de octubre de 1997 y de 15 de marzo de 2002 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) no se establece cuándo se ha de considerar que no existen dudas sobre su aplicación futura y, en consecuencia, cuándo han de ser o no han de ser reconocidos por lo que seguirán siendo aplicables las citadas resoluciones.

Tanto en el Plan de 1990 como en el PGC 07, las cuentas a utilizar para registrar los mencionados activos son:

Caso	Plan de 1990	PGC 07
Caso a)	4740 Impuesto sobre beneficios anticipado	4740 Activos por diferencias temporarias deducibles
Caso b)	4745 Créditos por pérdidas a compensar del ejercicio	4745 Créditos por pérdidas a compensar del ejercicio
Caso c)	4742 Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar	4742 Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar

«En la fecha de cierre de cada ejercicio, la empresa reconsiderará los activos por impuesto diferido reconocidos y aquellos que no haya reconocido anteriormente.

En ese momento, la empresa dará de baja un activo reconocido anteriormente si ya no resulta probable su recuperación o registrará cualquier activo de esta naturaleza no reconocido anteriormente siempre que resulte probable que la empresa disponga de ganancias fiscales futuras en cuantía suficiente que permitan su aplicación.»

Lo establecido por el PGC 07 en cuanto a la contabilización en un ejercicio posterior de activos diferidos no contabilizados en aplicación del principio de prudencia, es exactamente igual que en el Plan de 1990, aunque sin concretar cuándo procederá efectuar dicho reconocimiento, por lo que se aplicará lo establecido anteriormente.

En cuanto a las cuentas a utilizar parece lógico suponer que serán las que con este fin eran utilizadas en el Plan de 1990:

- 633 «Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios».
- 638 «Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios».

16. INGRESOS FISCALES A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS

La norma 13.^a del PGC 07 establece:

«Aquellas deducciones y otras ventajas fiscales en la cuota del impuesto que tengan una naturaleza económica asimilable a las subvenciones, se podrán registrar de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 4 de esta norma y en la norma relativa a subvenciones, donaciones y legados recibidos (norma 18.^a).»

Apartado 4: «El gasto o el ingreso por impuesto diferido se corresponderá con el reconocimiento y la cancelación de los pasivos y activos por impuesto diferido, así como en su caso por el reconocimiento e imputación a la cuenta de Pérdidas y ganancias del ingreso directamente imputado al patrimonio neto que pueda resultar de la contabilización de aquellas deducciones y otras ventajas fiscales que tengan la naturaleza económica de subvención.»

En este punto también vuelven a coincidir el Plan de 1990 y el PGC 07, al establecer ambos que las deducciones y otras ventajas fiscales que tengan la naturaleza de subvención (aquellas que han sido motivadas por activos depreciables), se pueden registrar como un ingreso a distribuir en varios ejercicios.

Ahora bien, aunque en la norma únicamente se establece la opción de distribuir las deducciones y otras ventajas fiscales de la cuota del impuesto, en las definiciones contables (quinta parte) y en el cuadro de cuentas (cuarta parte), se observa que el mismo tratamiento es aplicable a las diferencias permanentes (no definidas en la norma 13.^a de registro y valoración del Impuesto sobre Sociedades, ya que las mencionadas diferencias no han de ser contabilizadas) negativas.

Así, las cuentas a utilizar para llevar a cabo la periodificación se presentan en los dos cuadros siguientes:

Plan de 1990	PGC 07
137 Ingresos fiscales por diferencias permanentes a distribuir en varios ejercicios	1370 Ingresos fiscales por diferencias permanentes a distribuir en varios ejercicios
138 Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios	1371 Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios

Plan de 1990	PGC 07
La cuenta a utilizar es exclusivamente la 630 Impuesto sobre beneficios	834 Ingresos fiscales por diferencias permanentes
	835 Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones
	836 Transferencia de diferencias permanentes
	837 Transferencia de deducciones y bonificaciones
	Las cuentas anteriores se cargarán o abonarán al cierre, con cargo o abono, según corresponda, a las cuentas 1370 y 1371.

El PGC 07 establece que la cuenta 137 «Ingresos fiscales a distribuir en varios ejercicios», se utilizará para registrar aquellas:

«Ventajas fiscales materializadas en diferencias permanentes, y deducciones y bonificaciones que, por tener una naturaleza económica asimilable a las subvenciones, son objeto de imputación a la cuenta de Pérdidas y ganancias en varios ejercicios.

A estos efectos las diferencias permanentes, se materializan, con carácter general, en ingresos que no se incorporan en la determinación de la base imponible del impuesto sobre beneficios, y que no revierten en periodos posteriores.»

EJEMPLO 11:

Una empresa ha adquirido al inicio del año 1 un bien amortizable en cinco años, cuya adquisición le ha generado a la empresa una deducción en la cuota del Impuesto sobre Sociedades de 100, la cual se va a proceder a distribuir a lo largo de la vida del bien.

	Año 1	Año 2
Beneficio antes de impuestos	4.000	6.000
Tipo de gravamen	30%	30%
Deducciones y bonificaciones	200	600
Retenciones y pagos a cuenta	400	300

Liquidación del impuesto	Cálculo de la cuota a pagar	
	Año 1	Año 2
Beneficio antes de impuestos	4.000	6.000
± Diferencias temporarias	–	–
Base imponible	4.000	6.000
Tipo de gravamen	30%	30%
Cuota íntegra	1.200	1.800
Deducciones en cuota	– 200	– 600
Cuota líquida	1.000	1.200
Retenciones y pagos a cuenta	– 400	– 300
Cuota diferencial	600	900

.../...

.../...

AÑO 1

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

1.000,00	Impuesto corriente (6300)		
		a H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	400,00
		a H. ^a P. ^a , acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752)	600,00
		_____ x _____	

- Asiento correspondiente al efecto impositivo de la deducción a distribuir en varios ejercicios:

80,00	Impuesto diferido (6301)		
		a Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones (835) (100/5 × 4)	80,00
		_____ x _____	

- Asiento correspondiente al traspaso del ingreso de patrimonio a la 1371:

80,00	Ingresos fiscales por deducciones y bonifica- ciones (835)		
		a Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones a distribuir en varios ejercicios (1371)	80,00
		_____ x _____	

- Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

1.080,00	Resultado del ejercicio (129)		
		a Impuesto corriente (6300)	1.000,00
		a Impuesto diferido (6301)	80,00
		_____ x _____	

AÑO 2

- Asiento correspondiente al impuesto corriente:

1.200,00	Impuesto corriente (6300)		
		a H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	300,00
		a H. ^a P. ^a , acreedora por Impuesto sobre Sociedades (4752)	900,00
		_____ x _____	

.../...

.../...

- Asiento correspondiente al efecto impositivo de la deducción a imputar al ejercicio en correlación con la depreciación del activo:

20,00	Transferencia de deducciones y bonificaciones (837)		
		a	Impuesto diferido (6301) 20,00
_____		x	_____

- Asiento a efectuar al cierre del ejercicio, por el traspaso del ingreso imputado a patrimonio a la 1371:

20,00	Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones a distribuir en varios ejercicios (1371)		
		a	Transferencia de deducciones y bonificaciones (837) 20,00
_____		x	_____

- Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

20,00	Impuesto diferido (6301)		
1.180,00	Resultado del ejercicio (129)		
		a	Impuesto corriente (6300) 1.200,00
_____		x	_____

17. DIFERENCIAS PERMANENTES

Como ya se ha comentado, las diferencias permanentes no se definen en la norma 13.^a del PGC 07, puesto que la mencionada norma es una norma de registro y valoración y las diferencias permanentes no se contabilizan, pero sí han de considerarse, como se deduce por ejemplo del epígrafe anterior, donde se ha visto que las definiciones contables permiten la distribución en varios ejercicios de las diferencias permanentes negativas y que el cuadro de cuentas ha desarrollado las cuentas a utilizar para efectuar la mencionada distribución.

Recuérdese que diferencias permanentes son aquellas que no revierten en períodos posteriores.

Igualmente, en el PGC 07 se establece que en la memoria se ha de informar de las diferencias permanentes, señalando su importe y naturaleza.

De lo que se deduce que las diferencias permanentes siguen existiendo y han de seguir siendo consideradas en el cálculo del impuesto corriente.

18. GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y DE AMPLIACIÓN DE CAPITAL EN EL PGC 07

El PGC 07 establece en el apartado 7 de su introducción lo siguiente:

«Cabe también mencionar el nuevo tratamiento de los gastos de primer establecimiento, que deberán contabilizarse en la cuenta de Pérdidas y ganancias como gastos del ejercicio en el que se incurran. Por el contrario, los gastos de constitución y ampliación de capital se imputarán directamente al patrimonio neto de la empresa sin pasar por la citada cuenta de Pérdidas y ganancias. Estos gastos lucirán en el estado de cambios en el patrimonio neto total, formando parte del conjunto de variaciones del patrimonio neto del ejercicio.»

En aplicación de lo anterior en la quinta parte del PGC, *Definiciones y relaciones contables*, en la cuenta 113. «Reservas voluntarias», se establece:

«Los gastos de transacción de instrumentos de patrimonio propio se imputarán a reservas de libre disposición. Con carácter general, se imputarán a las reservas voluntarias, registrándose del modo siguiente:

- a) Se cargarán por el importe de los gastos, con abono a cuentas del subgrupo 57.
- b) Se abonará por el gasto por impuesto sobre beneficios relacionado con los gastos de transacción, con cargo a la correspondiente cuenta del subgrupo 47.»

De todo ello se deduce que, dado que los mencionados gastos son deducibles fiscalmente aunque se hayan registrado en cuentas de reservas (según se establece en la normativa fiscal reformada por la Ley 16/2007, de 4 de julio), se producirá un menor importe a ingresar en el ejercicio, es decir, un menor pasivo corriente, o bien un mayor importe a devolver, es decir, un mayor activo corriente, por lo que se habrán de minorar los anteriores activos o pasivos en el efecto impositivo correspondiente a los mencionados gastos.

Así, el reflejo contable será el siguiente:

Al incurrirse en los gastos de constitución o ampliación de capital, el asiento será:

1.000,00	Reservas voluntarias (113)		
		a Tesorería (57-)	1.000,00
		x	

Por el efecto impositivo (tipo de gravamen 30%):

300,00

H.^a P.^a, deudor por devolución de impuestos (4709)

o

H.^a P.^a, acreedor por impuesto de sociedades (4752)

a

Reservas voluntarias (113)

300,00

x

De la misma manera procederá registrar el efecto impositivo de los gastos de constitución o de ampliación de capital que figuran en las empresas a 1 de enero de 2008 y que por no cumplir la definición de activo del marco conceptual se han de dar de baja con cargo a reservas, pero que fiscalmente serán deducibles en el mencionado año 2008.

19. PRESENTACIÓN EN EL BALANCE Y EN LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Los activos por impuesto diferido figurarán en el activo del balance dentro del activo no corriente.

A) ACTIVO NO CORRIENTE
474 «VI. Activos por impuesto diferido»
Los pasivos por impuesto diferido figurarán en el pasivo del balance dentro del pasivo no corriente.
B) PASIVO NO CORRIENTE
479 IV. Pasivos por impuesto diferido
En la cuenta de «Pérdidas y ganancias», el impuesto sobre beneficios figura entre los apartados A.3) y A.4):
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1 + A.2)
6300 ¹ , 6301 ¹ , (633), 638 18. Impuestos sobre beneficios.
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3 – 18)
¹ Su signo puede ser positivo o negativo.

20. INFORMACIÓN A INCLUIR EN LA MEMORIA

«Explicación de la diferencia que exista entre el importe neto de los ingresos y gastos del ejercicio y la base imponible (resultado fiscal). Con este objeto, se incluirá la conciliación, teniendo en cuenta que aquellas diferencias entre dichas magnitudes que no se identifiquen como temporarias de acuerdo con la norma de registro y valoración, se calificarán como diferencias permanentes.

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN. CEF, núm. 300

137

Además, deberá indicarse la siguiente información:

1. Desglose del gasto o ingreso por impuestos sobre beneficios, diferenciando el impuesto corriente y la variación de impuestos diferidos, que se imputa al resultado de la cuenta de Pérdidas y ganancias –distinguiendo el correspondiente a las operaciones continuadas y a operaciones interrumpidas si las hubiera y siempre que la empresa deba informar separadamente de los resultados procedentes de operaciones interrumpidas–, así como el directamente imputado al patrimonio neto.
2. En relación con los impuestos diferidos se deberá desglosar esta diferencia, distinguiendo entre activos (diferencias temporarias, créditos por bases imponibles negativas y otros créditos) y pasivos (diferencias temporarias).
3. El importe y plazo de aplicación de diferencias temporarias deducibles, bases imponibles negativas y otros créditos fiscales, cuando no se haya registrado en el balance el correspondiente activo por impuesto diferido.
4. El importe de las diferencias temporarias imponibles por inversiones en dependientes, asociadas y negocios conjuntos cuando no se haya registrado en balance el correspondiente pasivo por impuesto diferido, en los términos señalados en la norma de registro y valoración.
5. El importe de los activos por impuesto diferido, indicando la naturaleza de la evidencia utilizada para su reconocimiento, incluida, en su caso, la planificación fiscal, cuando la realización del activo depende de ganancias futuras superiores a las que corresponden a la reversión de las diferentes temporarias imponibles, o cuando la empresa haya experimentado una pérdida, ya sea en el presente ejercicio o en el anterior, en el país con el que se relaciona el activo por impuesto diferido.
6. Naturaleza, importe y compromisos adquiridos en relación con los incentivos fiscales aplicados durante el ejercicio, tales como beneficios, deducciones y determinadas diferencias permanentes, así como los pendientes de deducir. En particular, se informará sobre incentivos fiscales objeto de periodificación, señalando el importe imputado al ejercicio y el que resta por imputar.
7. Se informará adicionalmente del impuesto a pagar a las distintas jurisdicciones fiscales, detallando las retenciones y pagos a cuenta efectuados.
8. Se identificarán el resto de diferencias permanentes señalando su importe y naturaleza.
9. Cambios en los tipos impositivos aplicables respecto a los del ejercicio anterior. Se indicará el efecto de los impuestos diferidos registrados en ejercicios anteriores.
10. Información relativa a las provisiones derivadas del Impuesto sobre Beneficios así como sobre las contingencias de carácter fiscal y sobre acontecimientos posteriores al cierre que supongan una modificación de la normativa fiscal que afecta a los activos y pasivos fiscales registrados. En particular, se informará de los ejercicios pendientes de comprobación.
11. Cualquier otra circunstancia de carácter sustantivo en relación con la situación fiscal.

MODELO DE VALORACIÓN Y MEDICIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

JOSÉ RIGOBERTO PARADA DAZA

*Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas.
Universidad de Concepción, Chile*

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 ARAGÜÉS y don Carlos MALLO RODRÍGUEZ.

Extracto:

EN este trabajo, su autor desarrolla un modelo de valoración y medición sobre Responsabilidad Social Empresarial (RSE), desde una óptica analítica. Se inicia el trabajo con el fundamento teórico y conceptual que sustenta el modelo que se propone, a partir de enfoques de diferentes autores. Se analiza la función de utilidad, base de la dimensión económica de la empresa, en su trasfondo filosófico y ético, centrado esencialmente en la escuela Utilitarista y Hedonista y en un agente maximizador, el *homo oeconomicus*. A partir de esta teoría, se elabora un nuevo enfoque que permite explicar, analíticamente, el comportamiento tanto de la empresa como de sus dueños cuando actúan incorporando simultáneamente tanto la racionalidad económica (*homo oeconomicus*) así como su responsabilidad social. Otro aporte de esta investigación es demostrar que se puede determinar cuantitativamente un Indicador Global de Responsabilidad Social así como desarrollar un método para calcular un valor monetario de RSE. Se profundiza en el caso de empresas sin fin de lucro, ampliando la dimensión de la concepción de RSE, especialmente hacia el concepto de caridad y los compromisos financieros máximos que se pueden adquirir.

Palabras clave: responsabilidad social empresarial y de los propietarios, utilidad, bienestar emocional, empresas con y sin fin de lucro, donación y caridad.

Sumario

I. Responsabilidad social empresarial. Su concepción.

1.1. Concepción de responsabilidad social empresarial (RSE).

1.2. Medición de RSE.

II. Base teórica del modelo propuesto de valoración de RSE.

2.1. Concepción económica de la empresa y función de utilidad.

2.2. Función de bienestar emocional.

III. Desarrollo del modelo de valoración y medición de RSE.

3.1. Responsabilidad social de la empresa.

3.2. Responsabilidad social de los propietarios.

3.3. Medición y valoración de la RSE y RSP.

3.4. Medición y valoración de RSE en empresas con fin de lucro.

3.5. Valor monetario de RSE.

3.6. Medición y valoración de RSE en empresas sin fin de lucro.

3.7. Relación entre valoración de RSE en empresas con fin de lucro y sin fin de lucro.

3.8. Un ejemplo de valoración de RSE de empresas sin fin de lucro.

IV. Conclusiones.

Apéndice.

Bibliografía.

NOTA: José Rigoberto PARADA DAZA ha publicado varios libros en temas económicos y financieros. También tiene varios artículos publicados en diferentes revistas académicas de especialidad. Ha recibido distinciones por trabajos de investigación tanto en España como en Hispanoamérica.

I. RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL. SU CONCEPCIÓN

1.1. Concepción de responsabilidad social empresarial (RSE).

La concepción de responsabilidad social de la empresa (RSE) incluye varios tópicos que tienen relación con el comportamiento de la empresa en su entorno social y no exclusivamente económico, con el que tradicionalmente se aborda a las empresas. Hay varias definiciones de RSE, en su mayoría coincidentes. No es el objetivo de este artículo entrar a la discusión de ellas, sino de abordar su valoración, por lo que se centrará principalmente en una concepción general de RSE.

En un contexto más amplio que el exclusivamente económico, se observa que las empresas afrontan un conjunto de derechos y deberes con la sociedad que les rodea y no basta concentrarse en una gestión únicamente económica para conseguir un objetivo empresarial. Así, las empresas se enfrentan diariamente a desafíos sociales, económicos, legales, éticos y de medio ambiente, los cuales condicionan su actuación. El objetivo de maximización del patrimonio, en su versión moderna de maximización de la creación de valor, no cumple por sí mismo con todos los desafíos de la empresa con la sociedad.

El concepto clásico de empresa se enmarca en considerarla como una unidad económica que produce bienes para satisfacer necesidades y guiada por la maximización de las utilidades que implica la maximización del patrimonio de los dueños de la empresa. Esta concepción proviene de la escuela Hedonista y Utilitarista, que es la base filosófica de la ciencia económica, y constituye el fundamento teórico de la economía, la que se ha trasladado metodológicamente a las finanzas de empresas. Esto se traduce en un objetivo normativo que consiste en maximizar el valor del patrimonio de los dueños de la empresa, que ha sido la guía de la responsabilidad central de directores y gerentes.

A la versión anterior, se plantea un enfoque con un objetivo más amplio que involucre aspectos socioeconómicos bajo el nombre de RSE. ROBBINS y COULTER (2005) plantean que la responsabilidad social de la administración va más allá de la sola búsqueda de beneficio económico, agregándose a este algunos aspectos, tales como: defensa y mejoramiento del bienestar de la sociedad, y se basa en que las empresas satisfacen no solo necesidades de los dueños sino que de un conjunto de actores sociales, interesados en la empresa (*stakeholder*).

BESTRATÉN y PUJOL (2005) desarrollan una idea mixta al señalar que una empresa socialmente responsable es una organización competitiva en términos económicos, que intenta cumplir de

manera excelente sus cometidos para continuar siéndolo y asegurar su pervivencia. En este contexto, indican que las empresas deben cumplir ciertos requisitos, tales como: ofrecer productos y servicios que respondan a las necesidades de sus usuarios; tener un comportamiento más amplio que cumplir solo unos mínimos reglamentarios; en todas las decisiones la ética debe ser parte consustancial de la cultura de la empresa; permitir condiciones de trabajos seguras y saludables; respetar el medio ambiente e integrarse en la comunidad de la que forma parte. De esta última definición, se puede concluir que la RSE es un tema multifactorial, aspecto relevante para definir la forma de cómo debería ser valorada.

LOZANO (2003) señala que la óptica europea de RSE es diferente a la norteamericana. En los Estados Unidos, los temas de RSE tienen un fuerte componente de gestión respecto de la relación con los *stakeholders* especialmente con aquellos que tienen mayor capacidad de presión. En Europa, la RSE tiende a relacionarse cada vez más con una visión de conjunto de la empresa, con un mayor énfasis sobre todos los procesos en los que está involucrada y con una mayor sensibilidad hacia el contexto político y social en el que la empresa actúa, aunque en Europa, según LOZANO, también hay relaciones que las empresas establecen con las comunidades locales.

El concepto de RSE se basa en la interdependencia de la empresa y la sociedad y las variables que influyen sobre esta relación. Hay varias interacciones tales como: empresas y gobiernos; empresas y riqueza ética de los países; empresa y desarrollo sostenible y sustentable; empresa y ventajas competitivas de las naciones. La RSE se desarrolla dentro de un país, pero hoy abierto a la globalización lo que implica, también, interdependencia con el resto del mundo. La visión tradicional de considerar a la empresa como un centro productor de bienes o servicios y desde un punto de vista de generación de beneficios y la búsqueda de la maximización de estas, puede entrar en conflicto cuando se intenta explicar la realidad con esa única visión. Sin embargo, la búsqueda de la coordinación de la maximización de beneficios con los aspectos de RSE implica abrir la concepción clásica de la empresa como unidad exclusivamente económica y buscar la interrelación entre la actuación de las empresas tanto en una concepción de *homo economicus* así como con una visión de RSE.

Por otro lado, la óptica desde el lado de la RSE, se ha concentrado en exponer este tema de manera más bien descriptiva y concentrada en aspectos de tipo cualitativo y se ha sido escaso en su valoración y medición.

1.2. Medición de RSE.

La medición y evaluación de la responsabilidad social ha sido un tema relevante, pero su desarrollo es incipiente. En una investigación de Price Waterhouse Coopers (2003) y citada por BESTRATÉN y PUJOL (*op. cit.*) señalan que para el caso español la «responsabilidad social está todavía en fase de clarificación y consolidación en las empresas. La incorporación de indicadores es incipiente».

Un método para su evaluación es el balance social, el cual entrega a la sociedad un balance de las acciones sociales que la empresa realiza dentro de su programa de responsabilidad social. Sin

embargo, aún no hay uniformidad de cómo efectuar un balance social con criterios, normas y convenciones universales que permitan efectuar comparaciones y evaluaciones homogéneas de RSE para todas las empresas.

A pesar de lo anterior, BESTRATÉN y PUJOL muestran organizaciones que entregan pautas para evaluar y medir algunos aspectos de responsabilidad social, tales como: Modelo de Excelencia Empresarial de la «European Foundation Quality Management, EFQM»; Disposiciones de Naciones Unidas y de la OIT; «Libro Verde» de la Comisión de las Comunidades Europeas; Índice SAI 8000 y la Guía de «Global Reporting Initiative». En Brasil, están los Indicadores Ethos de RSE formado por un conjunto de indicadores.

La carencia de un indicador global de medición de responsabilidad social es uno de los objetivos de este trabajo de investigación, presentando una manera analítica de abordar el tema.

II. BASE TEÓRICA DEL MODELO PROPUESTO DE VALORACIÓN DE RSE

2.1. Concepción económica de la empresa y función de utilidad.

La exposición clásica, desde un punto de vista económico, se aborda analíticamente desde el concepto de la función de utilidad, que es la base de la teoría económica y financiera y que descansa en unas definiciones y supuestos normativos explícitos y sobre los que se fundamenta la óptica de la empresa como una unidad exclusivamente económica centrada en la maximización del patrimonio de los dueños. Esta visión es una consecuencia de un proceso analítico y reflexivo que tiene precedentes conceptuales asociados a las escuelas filosóficas, principalmente del Utilitarismo del siglo XVIII.

El enfoque normativo de la función de utilidad lleva a que el análisis de la actuación económica de las personas y por ende de las empresas sea un enfoque reduccionista para abordar la concepción de RSE, la que describe a la empresa con una visión más amplia que ser exclusivamente un centro económico. SCHUMPETER (1954), en su obra de pensamiento económico, hace un análisis de cómo el Utilitarismo, como escuela filosófica, influye en el desarrollo del pensamiento económico. Del concepto útil, aspecto puramente ético en sus inicios, proviene la esencia de la función de utilidad que actualmente se usa para explicar el comportamiento económico de las personas y de la empresa. Las bases teóricas de la función de utilidad provienen del utilitarismo de D. HUME (1711-1776), de J. BENTHAM (1748-1832) y de J. STUART MILL (1806-1873) así como también se fundamenta en el Hedonismo, de Sócrates, Platón y Aristóteles.

El fin último del Utilitarismo, como escuela ética, es buscar la maximización de los buenos efectos asociados estos al placer y, por otro lado, minimizar el dolor; el placer se asocia a felicidad; y el dolor o ausencia de placer es asociado a infelicidad. Así, útil es lo que da mayor felicidad a un mayor número de personas, llevando lo que es útil desde un plano individual hacia un concepto social, combinando placer y dolor de diferentes alternativas, efectuando cálculos para medir tanto placer como dolor.

SCHUMPETER (*op. cit.*, pág. 103) se refiere a este esquema conceptual como una filosofía mecanicista del universo y que la actitud social de este enfoque es un Hedonismo o Eudemonismo ego-céntrico muy sublimado. SCHUMPETER (*op. cit.*, pág. 172) señala que el Utilitarismo es una filosofía para explicar la vida real, es a la vez un sistema normativo con un sesgo jurídico muy marcado y por último lo define como un sistema social formado por un conjunto de principios que se deben investigar, o sea, son hipótesis de trabajo y para él las hipótesis utilitaristas carecen enteramente de valor para interpretar a las fuerzas motoras de la historia económica; son débiles para explicar aspectos que escapan al comportamiento económico y agrega que en el terreno de la teoría económica, en el sentido más estricto del nombre, «las hipótesis utilitaristas son inútiles, pero no son dañinas».

La utilidad como concepto cualitativo adquiere una concepción cuantitativa a través de la formalización de la función de utilidad actual y la de su posterior deducción como utilidad marginal. D. BERNOULLI, en un artículo escrito entre 1730 y 1731, desarrolla su hipótesis de Utilitarismo. Este aporte lleva la utilidad individual a un nivel social para determinar el grado de satisfacción total y lo define como la suma de las satisfacciones individuales, y fue desarrollado a base de una función matemática, en la cual se expresa que las variaciones en el nivel de satisfacción de las personas dependen de las variaciones en sus ingresos monetarios, señalando límites de satisfacción individual y un factor de ponderación personal asumido por cada persona. Así, se genera la función logarítmica de utilidad, la que hoy es usada en los estudios tanto de economía teórica como en finanzas teóricas y empresariales.

QUESNAY (1766) desarrolló la concepción económica del enfoque matemático de BERNOULLI. La función de utilidad más común es: $U(w) = \ln(w)$, donde $\ln(w)$ es el logaritmo natural de la riqueza «w». Es una función creciente y con pendiente positiva, que indica que a mayor riqueza también se tiene una mayor utilidad, pero cada incremento adicional de utilidad es cada vez menor.

Los conceptos anteriores respecto a la filosofía del Utilitarismo y consecuentemente de las funciones de utilidad son necesarios para comprender lo que está detrás de las funciones de utilidad, sean estas cuadráticas o logarítmicas, que condiciona la comprensión del análisis de la actuación de los agentes económicos, entendidos estos exclusivamente desde la concepción de «hombres económicos», pero que no explican completamente la actuación de un hombre que toma decisiones económicas en una visión de hombre completo, entendiendo por ello la actuación de las personas que en cada acción manifiestan, simultáneamente, aspectos como un ente biológico (con valoraciones instintivas y eróticas), como un ser social (con valoraciones vitales y sociales), como hombre cultural (con valoraciones religiosas, éticas, lógicas y estéticas) y también como un «hombre económico».

Lo anterior permite desarrollar un nuevo esquema analítico respecto de la faceta de personas que actúan motivadas simultáneamente tanto por razones puramente económicas así como por objetivos de responsabilidad social. Esto no significa que en la función de utilidad económica no se considere la faceta de responsabilidad social, sino que la valora como si fuese una sola y que esta está bien representada e incluida por la concepción de «hombre económico» maximizador e identificándolo en un sentido estrictamente matemático, ya que se comportará de esa forma solo cuando su actuación se pueda representar exactamente sobre el conjunto de puntos geométricos que están representados por la función de utilidad. O sea, la faceta de responsabilidad social es, implícitamente, una tarea secundaria y detrás de la utilidad. Teóricamente, la función de utilidad es un muy buen artificio

intelectual y que simplifica el análisis, pero no explica completamente las decisiones de cualquier empresa, debido al supuesto simplificador de que cualquier decisión empresarial quedaría bien explicada por la actuación de un «hombre económico».

Dada la influencia matemática inicial en la formulación de la teoría de la función de utilidad, la repercusión metodológica matemática posterior es relevante. De acuerdo a LAFFONT (1995, pág. 8), es necesario resaltar dos interpretaciones necesarias:

- Las funciones de utilidad son una hipótesis de trabajo y por lo tanto hay que deducir de ella implicaciones empíricamente verificables. Si el trabajo empírico no permite rechazar estas implicaciones, se puede concluir que las personas actúan como si ellos maximizaran la utilidad esperada. Esta observación de LAFFONT, que encuentra soporte en el método del filósofo Carl POPPER, es esencial para la comprensión y aceptación de la teoría de la utilidad.
- Es una interpretación normativa, que consiste en demostrar que los agentes racionales «deben maximizar» su utilidad esperada.

Estos dos aspectos, maximización y normativa, permiten comprender que bajo estos supuestos se desarrolla el concepto de hombre racional económico, el *homo oeconomicus*.

La investigación y bibliografía sobre la relevancia de la función de utilidad son abundantes. Así, CARROLL (1998, pág. 14) enfoca este aspecto en la óptica de lo que se denomina «el espíritu del capitalismo», basado en la definición de Max WEBER (1958), que se centra en la búsqueda de la riqueza para su propio uso y posesión, como la causa principal del sistema y para los cuales se han desarrollado modelos y verificaciones empíricas tales como las de BAKSHI y CHEN (1996) y ZOU (1994). En otra discusión filosófica sobre el tema, se señala la cita de Joan ROBINSON (1962, pág. 17): «La maximización de la utilidad es un concepto metafórico de impregnable circularidad». NEUMANN y MORGENTHAU (1944) caracterizan a los agentes racionales bajo axiomas. DEBREU (1966) muestra que hay funciones de utilidad continuas y no decrecientes que representan el comportamiento de agentes racionales. MARKOWITZ (1959) establece las definiciones clásicas de riesgo a partir de la función de utilidad. PRATT (1964) y ARROW (1971) establecen coeficientes de medidas de premio al riesgo. Esto permite desarrollar las «funciones de utilidad poderosas», como se indica en AIT-SAHALIA y BRANDT (2001), BEKEART y LIU (2000), MEHRA-DRESCOTT (1985), KYDLAND y PRESCOTT (1982), FRIEND y BLUME (1975).

Hay aspectos específicos, como es el caso de la aversión ambigua al riesgo, que se refiere al caso de los agentes que no conocen la distribución de retornos y por lo tanto no pueden, o simplemente no quieren, asignar probabilidades a un conjunto de retornos, en tales casos TVERSKY y KAHNEMAN (1992) proponen otra familia de función de utilidad. HWANG, SATCHELL (2001) elaboran, a partir de la función utilidad de BERNOULLI, lo que se debe pagar de la riqueza para adquirir información. También se ha usado la función de utilidad para explicar las donaciones y señalan que estas tienen un comportamiento similar a los bienes de lujo.

CARROLL, LAFFONT e INHABER (1992) señalan que los bienes de lujo se asocian generalmente con riquezas tales como: artes, joyas, equipos deportivos, los cuales son siempre bienes en sentido

económico y, por lo tanto, asimilables a la presión de cualquier otro bien económico. En otro artículo, CARROLL (1998) señala que el amor a la riqueza como motivación es ciertamente extrema; hay otra variedad de motivaciones, tales como satisfacción en el trabajo, *status*, ambiciones filantrópicas, poder, etc. las cuales se acercan al planteamiento de RSE.

Así, pues, la teoría indica que la función de utilidad explica el comportamiento de los agentes y se supone, teóricamente, que cualquier otro tipo de motivación diferente al económico queda bien representado por ese tipo de función, que matemáticamente son funciones continuas y con doble derivación, donde las inversiones solo se ubican, racionalmente, sobre la parte ascendente, pero de ninguna manera sobre la parte descendente de ellas, además permiten comprender cómo se comportan los agentes económicos frente al riesgo.

SCHUMPETER (*op. cit.*, pág.171) hace la siguiente pregunta: «¿por qué fue esa teoría (la del utilitarismo), tan fácilmente aceptada por tantos buenos cerebros?», señalando que «esos buenos cerebros pertenecían a reformadores prácticos, los cuales combatían contra una situación históricamente dada que les parecía irracional; en una contienda así, la sencillez y hasta la trivialidad son las principales virtudes de la argumentación», y agrega: «no es que esos autores fueran insinceros; todos nosotros quedamos rápidamente convencidos del sin sentido que solemos predicar».

De acuerdo a lo anterior es paradójal que frente a críticas razonables, la función de utilidad en su estado original solo tenga unas pequeñas alteraciones y se continúe esencialmente, hasta hoy, tal cual. VON MISES (1968) permite comprender este tema al sostener que la acción del hombre económico interesa como una persona que participa en un mercado y no importa el objetivo por el cual actúa en ese mercado; desde este punto de vista es igual ser altruista o egoísta, racional o irracional. Todo esto último es un dato para el análisis del problema económico; señala que los datos psicológicos son un asunto de la psicología; las estructuras sociales son problemas de la sociología. Sin embargo, hay varios ejemplos de decisiones en la vida real de las empresas que no quedan totalmente explicadas por este enfoque, en casos tales como: donaciones, fondos éticos, empresas que atentan contra principios éticos, de responsabilidad social y otros.

La economía, como ciencia autónoma, necesita de su propia concepción de racionalidad para definir al sujeto económico, entendido este como un hombre maximizador, cuando es enfrentada para explicar diferentes decisiones empresariales, y por ello es relevante el concepto de función de utilidad que se ha desarrollado.

2.2. Función de bienestar emocional.

2.2.1. Definición de una nueva función. Función de bienestar emocional.

Para la valoración y medición de RSE, hay que buscar una función de utilidad con un enfoque de mayor globalidad que la función de utilidad económica clásica. En PARADA (2004), se desarrolla una función más amplia que explica la actuación de las personas y empresas incorporando simultá-

neamente tanto la faceta de hombres típicamente con racionalidad económica así como con la óptica de personas y empresas que actúan simultáneamente motivados con otras valoraciones. Se hará aquí una exposición teórica resumida de tal enfoque, aunque con cierto detalle, ya que en él se basa tanto la creación de un indicador global de medición de la RSE como su evaluación monetaria.

En el artículo en cuestión se demuestra, matemáticamente, que la función de utilidad logarítmica del tipo $U(w) = \ln(w)$, que es la comúnmente usada en economía y finanzas, es una envolvente de otra familia de curvas del tipo:

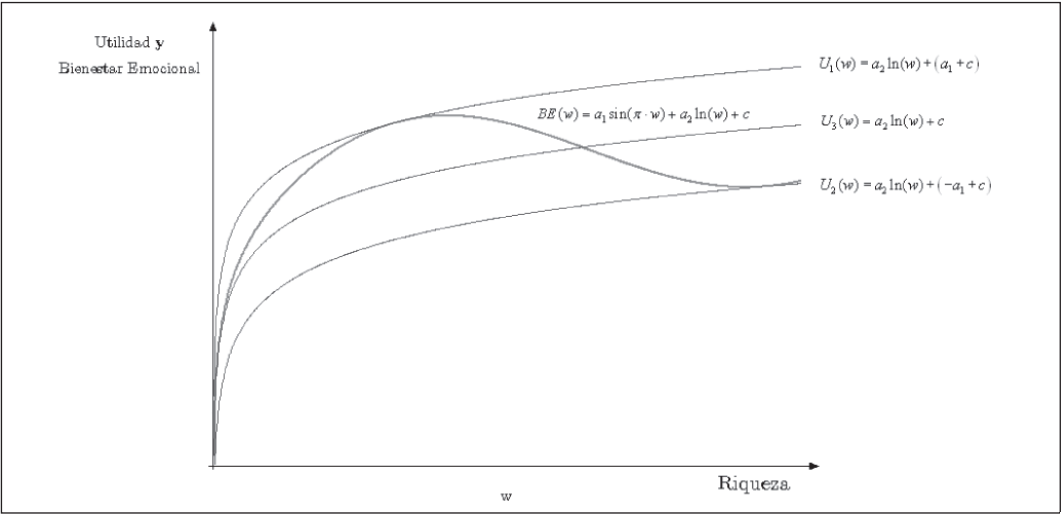
$$BE(w) = a_1 \sin(\pi w) + a_2 \ln(w) + c \quad [1]$$

$$\text{Con: } 0 \leq a_1 \leq 1; 0 \leq a_2 \leq 1$$

Donde w = riqueza; $BE(w)$ = Bienestar emocional en función de la riqueza; $\ln(w)$ = Logaritmo natural de la riqueza; $\sin(\pi w)$ = Seno de la riqueza; los coeficientes a_1 , a_2 son ponderadores de sensibilidad; « c » es una constante e independiente de la riqueza y $\pi = 3,1416$.

Se demuestra que la función $BE(w)$ tiene dos envolventes, una superior $U_1(w)$ que se une a esta por los máximos relativos tangenciales, y otra envolvente inferior $U_2(w)$ cuyos puntos son tangenciales y mínimos relativos con los de la función $BE(w)$. Entre ambos existen funciones $U_3(w)$ que son distintas, solo en su coeficiente de posición « c ». En el **gráfico 1** se muestra esta nueva función, donde la función $BE(w)$ es creciente en algunos puntos y posteriormente decrece, a la vez esta función tiene como envolvente a dos funciones logarítmicas, la superior y la inferior. Es una función continua.

GRÁFICO 1. Relación w , $U(w)$, $BE(w)$.



2.2.2. Interpretación de función de bienestar emocional, $BE(w)$.

El modelo de $BE(w)$ es una visión racionalista y por tanto no tendría más sentido que ser una deducción típicamente matemática de la función logarítmica. Sin embargo, para dar una interpretación, que esté más de acuerdo con la teoría del conocimiento, se requiere de una interpretación y adecuación hacia el empirismo para darle mayor validez, así entre ambos enfoques de racionalismo y empirismo, se generará un modelo de explicación que fundamente teóricamente la actuación de las personas y de las empresas como entes que en cada acto están motivados simultáneamente tanto por un comportamiento de *homo oeconomicus* así como por un comportamiento con responsabilidad social.

Para cumplir con lo anterior y dar una interpretación a la función matemática $BE(w)$, se asumen las siguientes condiciones:

- Económicamente, se cumplen todos los aspectos normativos de la Teoría de la Función de Utilidad.
- El comportamiento de las personas es representado por la función $BE(w)$ y las envolventes $U_1(w)$ y $U_2(w)$. Se asume que su actuación está explicada por el espacio entre ambas $U(w)$; siendo $U_2(w)$ el mínimo que exigen como compensación emotiva económica en cualquier decisión; y que $U_1(w)$ es lo máximo que pueden tomar como compensación emotiva.
- Entre las curvas máximas y mínimas de utilidad pueden existir otras curvas de utilidad que se indicarán como $U_3(w)$.
- Se entiende por bienestar emocional el grado de satisfacción frente a un acto, sea este motivado puramente por la ética de racionalidad económica o una mezcla de esta racionalidad con una racionalidad diferente a la económica, que en este caso se interpreta como responsabilidad social. Es decir, se considera un enfoque de una mayor globalidad incluyendo diferentes valores personales, los cuales son capturados por $BE(w)$.
- Se asume que el bienestar emocional $BE(w)$ se puede representar por:

$$BE(w) = a_1 \text{sen}(\pi w) + a_2 \ln(w) + c, \text{ donde } w = \text{riqueza}$$

Se supone que los coeficientes a_1 y a_2 representan los pesos relativos que las empresas y sus dueños le dan a un comportamiento global (responsabilidad social en este caso) y a la ética económica, respectivamente.

Por ser solo dos componentes se asume que $(a_1 + a_2) = 1$. En el artículo original se considera que hay dos éticas: la ética global, representada por $a_1 \text{sen}(\pi w)$ y la ética económica, representada por $a_2 \ln(w)$. En este trabajo se amplía el concepto de ética global hacia un concepto de RSE, como un concepto más amplio.

Si $(a_1 + a_2) = 1$, y $a_2 = 1$, entonces se deduce que $U_1(w) = BE(w)$, es decir, se está frente a un comportamiento exclusivamente explicado desde la ética de racionalidad económica, ya

que el bienestar emocional es totalmente explicado por la tradicional función de utilidad. A la inversa, si $a_1 = 1$, la persona no le daría relevancia a la ética económica, sino que lo primordial es la actuación como un hombre completo, motivado por razones de responsabilidad social. En la vida real se observa que las personas pueden actuar simultáneamente con ambas motivaciones y que cuando se presenta que $a_1 = 1$ o $a_2 = 1$, son casos analíticos de extremo. En este sentido la teoría de la función de utilidad $U(w)$ descrita en el punto 2.1, es un caso particular de la función de bienestar emocional y válido solo cuando $a_2 = 1$.

El término «c» representa una satisfacción mínima que es independiente del nivel de riqueza de cada persona o empresa. Puede ser cero, lo que implica que su bienestar emocional solo depende de la riqueza. Se interpreta el coeficiente «c» como un «disfrute de pertenencia» por ser parte integrante de una empresa que le da una satisfacción emocional a los dueños, independientemente de su riqueza. Este disfrute puede ser explicado por factores tales como: prestigio empresarial, tradición e historia empresarial, cultura empresarial, y otros factores propios y característicos de cada empresa.

- Se asume, desde un punto de vista económico, que hay sacrificios emotivos por alejarse de la ética de racionalidad económica que son cubiertos por compensaciones emotivas basadas en una racionalidad emocional.
- Se supone que el bienestar emocional depende del nivel de riqueza «w» y de otros factores capturados por el coeficiente de posición «c».

En resumen, del modelo se deduce que el bienestar emocional depende de los tres siguientes efectos:

$BE(w) = \text{Efecto responsabilidad social} + \text{Efecto económico} + \text{Disfrute de pertenencia}$

Donde:

Efecto responsabilidad social = $a_1 \sin(\pi w)$

Efecto económico = $a_2 \ln(w)$

Disfrute de pertenencia = c

2.2.3. Análisis de función de bienestar emocional.

De las definiciones anteriores, se deduce lo siguiente:

$$\frac{dBE(w)}{dw} = a_1 \pi \cos(\pi w) + \frac{a_2}{w} \quad [2]$$

El primer término de [2], representa el impacto de cambios en el bienestar emocional provocado exclusivamente por aspectos explicados por el comportamiento de responsabilidad social, que aquí

es $\pi a_1 \cos(\pi w)$; se deduce que la valoración que cada persona le otorgue a este comportamiento es influyente y queda explicitado por el coeficiente a_1 . El segundo término representa el aporte marginal que el comportamiento como hombre económico le proporciona a su bienestar emocional y que es igual a: a_2/w ; que es coincidente con el obtenido cuando solo se toma en consideración a la función de utilidad; hay que notar que si $a_2 = 1$, entonces el bienestar emocional incluye también un comportamiento puramente económico; es decir, es válido el marco teórico de las funciones de utilidad, explicado en el punto 2.1, pues se está considerando el caso cuando se presenta la siguiente relación: $BE(w) = U_1(w)$. Esto es interesante de observar pues la actuación del hombre maximizador económico queda representada como una solución de borde o extremo; evidentemente que hay personas que en la vida real actúan solo de esa forma; pero hay casos que, aun siendo hombres económicos, pueden actuar dentro de ciertos márgenes de utilidades; o sea, se presenta la situación cuando $0 < a_2 < 1$, que significa que las personas son igualmente hombres económicos, pero le dan una ponderación menor a uno, dejando espacio analítico para explicar su otra faceta de comportamiento.

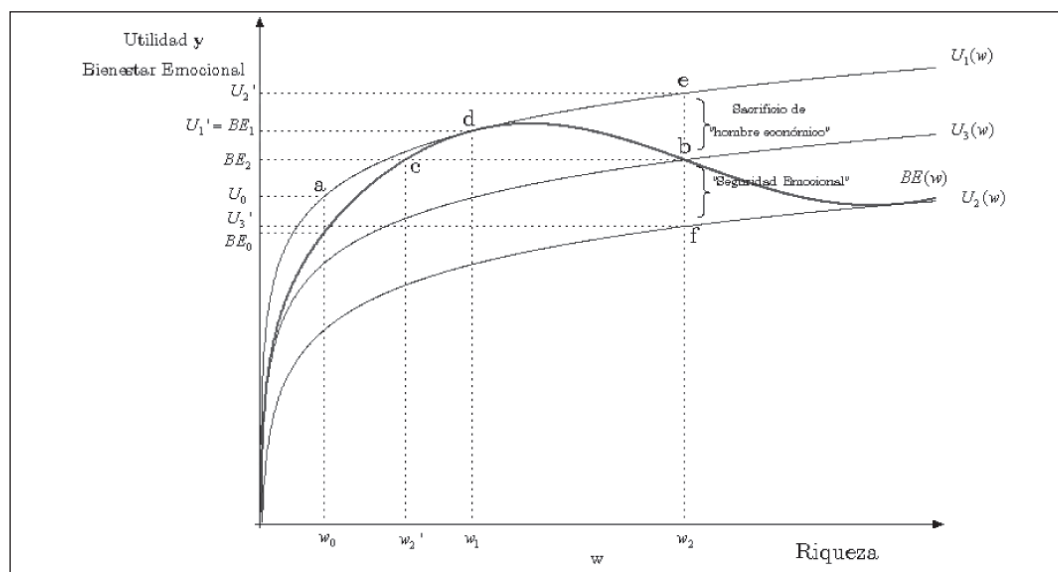
En [2] también se observa, económicamente, que el cambio en el bienestar emocional sigue siendo la riqueza inversamente proporcional a la utilidad, es decir $d(BE(w))/dw = a_2/w$, por lo que igualmente se cumple la hipótesis de BERNOULLI. Sin embargo, se observa que la otra faceta del comportamiento de las personas, no como un ser puramente económico sino que como un ente con responsabilidad social, puede tener rangos ascendentes o descendentes en el cambio del bienestar emocional, ya que por ser una función logarítmica-sinusoide puede alcanzar valores en la parte creciente de la curva y también en su parte descendente; lo que intuitivamente sugiere que es una variable que incluye un factor valórico, que es finalmente lo que representa el primer sumando de [1]. En efecto, se sabe que la función de utilidad representa a los individuos que solo estarán ubicados en la parte ascendente de la curva y nunca en la parte descendente debido al supuesto de racionalidad económica.

Sin embargo, aun las personas comportándose como «hombre económico», estos pueden sacrificar utilidades en pos de otros fines, sin perder su carácter de hombre racional, ya que en esta nueva interpretación el hombre económico se puede situar entre dos curvas, una con un límite superior y la otra con un límite inferior, lo que fundamenta la explicación de por qué las personas se puedan ubicar en la parte descendente de la curva. Esto, a la vez, da un mayor sentido a la interpretación del comportamiento humano a través de la curva logarítmico-sinusoide representada por la función de bienestar emocional, ya que se puede dar una explicación, con mayor sentido común, de por qué una persona se ubica sobre la parte descendente de dicha función, situación no aceptada por la teoría normativa de la función de utilidad.

La función de utilidad $U_2(w)$ indica que también hay una racionalidad económica mínima, es decir, pueden adoptarse decisiones motivadas por razones de responsabilidad social, englobando en ella valores éticos, religiosos, espirituales u otros, pero sobre una base mínima; bajo ese mínimo la persona no está dispuesta a tomar decisiones económicas.

Este nuevo enfoque de análisis lleva a un cambio en la percepción económica del riesgo; pues ese mínimo de utilidad es el marco para definir lo que una persona está dispuesta a sacrificar, económicamente, por adoptar una decisión que se aleje de un comportamiento típicamente de hombre económico racional, tema que se analizará más adelante.

GRÁFICO 2. *Relación riqueza-utilidad-bienestar emocional.*



En el **gráfico 2**, se explica esta nueva función. Para una riqueza de w_0 se obtiene BE_0 de bienestar emocional, que económicamente debería ser U_0 del gráfico 2 (Punto «a»), por lo tanto hay un sacrificio económico, sin embargo, todavía aparece atractivo, un nivel de riqueza mayor, r_1 , obteniendo un bienestar emocional de BE_1 que en este punto es coincidente con la utilidad racionalmente económica de U_1' del gráfico, es decir aquí se consigue un bienestar total; ya que es el hombre económico, maximizador; desde esa óptica ni siquiera habría sido necesario efectuar análisis de otra función que no sea la función de utilidad del hombre económico racional, ya que $U_1' = BE$ para el mismo nivel de riqueza w_1 y a la vez es en ese punto donde se maximizan ambas funciones.

¿Cómo se puede justificar que una persona cualquiera se enfrente a un mayor nivel de riqueza, con una menor utilidad? Esto puede ser explicado por razones de comportamiento humano con facetas distintas a considerar solo la actuación de hombre racional económico. Veamos el nivel de riqueza w_2 , aquí emotivamente se obtiene una recompensa de BE_2 , que es igual a la utilidad que se obtenía con un menor nivel de riqueza, ya que se obtiene el mismo bienestar emocional con una riqueza de w'_2 (Punto «c»), la que es menor que w_2 ¿qué puede motivar a una persona a actuar de esa forma?, lo que explica esa actuación es la consideración de valores personales diferentes a los del hombre económico, tales como los señalados en párrafos precedentes; o sea, sabiendo que puede obtener una utilidad mayor, él lo sacrifica por razones de responsabilidad social que incluye valores éticos y otros, aun sabiendo que debe destinar una mayor riqueza. ¿Qué sacrifica? Una persona sabe que económicamente para el nivel de riqueza w_2 puede obtener una utilidad de U_2' (Punto «e», del gráfico) y se queda en BE_2 que es menor que U_2' , es decir existe un sacrificio económico de $U_2' - BE_2$, sin embargo todavía tiene una recompensa, pues el mínimo exigido es U_3 (Punto «f») del gráfico), es decir si él opta por este camino su compensación por alejarse del sacrificio económico es: $BE_2 - U_3$.

Por otro lado, en el punto «b», una persona que toma esa decisión se enfrenta a otra función de utilidad económica, o sea $U_3(w)$ que económicamente lo deja satisfecho, o sea, está dispuesto a sacrificarse económicamente para tener otras compensaciones como un hombre completo; finalmente el grado de sacrificio o compensación del bienestar emocional se da por la comparación entre los trazos $U_2' - BE_2$ y $BE_2 - U_3'$.

La aparición de la nueva función $U_3(w)$ es la respuesta que se da normalmente a este tema, enfocado exclusivamente desde la óptica de la ciencia económica y concordante con el enfoque de la acción humana de VON MISES (1968), indicada anteriormente. En efecto, si una persona renuncia a la mayor utilidad, dada por $U_1(w)$ entonces la respuesta desde la óptica económica es que la persona tiene una función de utilidad más baja, independientemente de las causas que originen esa baja. Sin embargo, tal enfoque, siendo intelectualmente válido, no es completo pues el traspaso de $U_1(w)$ a $U_3(w)$ tiene implicaciones económicas y valorativas que deben ser explicadas, lo que aquí se efectúa a través del concepto de bienestar emocional. Es una respuesta muy simplista argumentar que si una persona se ubica en la parte descendente entonces lo que hace es bajar sus expectativas de exigencia económica y que las razones no importan; sin embargo hay personas que así actúan y la razón de ello es que lo hacen considerando conjuntamente razones económicas y de valoración por responsabilidad social, que no puede asumirse como si estas últimas fuesen neutras o constantes frente a una determinada decisión económica.

¿Qué sucede en la parte descendente de la función de bienestar emocional?

En el **gráfico 2**, en la parte descendente de la función $BE(w)$, entre el punto «b» y «d» del gráfico, se presentan las siguientes situaciones:

- a) Sacrificio de hombre económico. Está representado por el trazo e - b. Esto significa que la persona si fuese solo un *homo oeconomicus* entonces para una riqueza de w_2 debería tener una utilidad de «e» que está dada en la parte más alta de la función de utilidad, sin embargo en la nueva situación de bienestar emocional, para ese mismo nivel de riqueza, w_2 , se ubica realmente en el punto «b», o sea sacrifica utilidad económica por otros valores como es la responsabilidad social. De esta manera, tal trazo es una valoración de la responsabilidad social. Analíticamente está dado por la siguiente expresión:

$$[a_2 \ln(w_2) + (a_1 + c)] - [a_1 \sin(\pi w_2) + a_2 \ln(w_2) + c] = a_1 [1 - \sin(\pi w_2)]$$

- b) Seguridad emocional mínima. Está dado por el trazo representado por la diferencia entre el punto «b» y «f». Esto significa que una persona, para un nivel de riqueza de w_2 , tiene un mínimo sobre el que actúa y que está representado por una función mínima de utilidad; si se sitúa bajo el punto «f», emocionalmente queda incómodo por lo que no desarrolla nuevas actividades. La función de bienestar emocional indica que esta persona recibe una compensación de BE_2 del gráfico, o sea el punto «b». Es una especie de «colchón de seguridad emocional», que le permite afrontar emotivamente la disminución de la utilidad

por alejarse de ser solo un *homo oeconomicus*. Es el «colchón» emocional que le permite asumir la responsabilidad social. Su expresión analítica es la siguiente:

$$[a_1 \sin(\pi w_2) + a_2 \ln(w_2) + c] - [a_2 \ln(w_2) + (c - a_1)] = a_1 [\sin(\pi w_2) + 1]$$

Emocionalmente se puede esperar que el «colchón de seguridad emocional» mínimo sea superior al sacrificio de alejarse de un comportamiento solamente como un hombre económico.

En resumen, puede actuar en la parte descendente porque tiene un margen de seguridad emocional dado por la diferencia entre los puntos, o sea: $b - f$, que compensa al sacrificio de ser un hombre racional económico, dado por la diferencia: $e - b$.

III. DESARROLLO DEL MODELO DE VALORACIÓN Y MEDICIÓN DE RSE

Hasta aquí se ha considerado que la responsabilidad social es solo de la empresa, sin embargo para valorar e intentar medirla bajo un solo indicador hay que separar la responsabilidad social en dos enfoques: Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) y Responsabilidad Social de los Propietarios de la empresa (RSP). Esto es necesario para determinar cuál es la riqueza, w , que se debe tomar en cuenta para evaluar y definir hasta qué punto se es responsable socialmente, así como determinar quiénes son los que perciben el bienestar emocional.

3.1. Responsabilidad social de la empresa.

La definición clásica de empresa indica que esta es un conjunto de inversiones destinadas a la producción de un servicio o producto para satisfacer necesidades de los consumidores. En términos económicos y financieros, el conjunto de inversiones es equivalente a un conjunto de activos materiales e inmateriales, cuya suma es el valor de la empresa y que a la vez es igual a la suma del total de deudas más patrimonio, o sea: Valor empresa = Activos = Deuda + Patrimonio. Entendido así, se tiene que la riqueza de una empresa está formada por el total de sus activos, o sea sus inversiones. Desde un punto de vista monetario, una empresa es responsable hasta el monto de su valor.

Desde otro lado, la empresa es responsable frente a sus proveedores de capital como son los prestamistas y los dueños de la empresa. En la concepción de responsabilidad social, la empresa es responsable frente a un conjunto de personas y organizaciones sociales que apuestan por la empresa (*stakeholders*). Por tanto, el grado de bienestar emocional es percibido y evaluado por los *stakeholder*, que son quienes manifestarán su grado de satisfacción por la empresa.

Al tomar la riqueza de la empresa igual el total de sus activos, es necesario precisar qué carácter tendría la RSE dentro de los activos y a la vez cuál sería la contrapartida de ella. Este asunto, que parece teórico, es muy relevante para efectuar análisis financiero así como los asuntos contables que están implícitos bajo el concepto de RSE.

3.1.1. RSE como un intangible y como una obligación.

Frente al desafío de medir y evaluar la RSE como un compromiso surge también la inquietud de identificar, según la teoría contable, bajo qué concepto esta se podría clasificar, ya que al ser un hecho relevante debería también ser registrado. En este punto, y con fines reflexivos, se presenta este tema, aunque no es el propósito central de este trabajo.

Se plantearán dos puntos de vista para analizar la probable incorporación de la RSE en los registros contables. La primera visión se basa en SMITH y PARR (1989), quienes desarrollan conceptos útiles para afirmar que la RSE se puede asimilar como un intangible, pero no necesariamente como un activo. Según SMITH y PARR, la teoría contable define como activos intangibles a aquellos que no tienen sustancia física y que entregan derechos y privilegios a los propietarios de la empresa y que a la vez son inseparables de ella. Los definen, también, como aquellos activos para los cuales la determinación y regulación de los futuros beneficios que otorgan son muy difíciles de precisar. Según los autores, activos intangibles son todos los elementos de una empresa que existen después de que los activos monetarios y activos tangibles han sido identificados y que contribuyen al poder generador de beneficios de la empresa. Los agrupan en cuatro categorías de intangibles: derechos, relaciones, intangibles agrupados y propiedad intelectual.

Para los fines de este trabajo, es relevante el caso de los derechos, que SMITH y PARR (*op. cit.*), definen como todos aquellos derechos que se establecen por acuerdos contractuales con otras empresas y negocios, con individuos o con los gobiernos. Sin embargo, hay derechos, que no son necesariamente contractuales y que implican relaciones con la comunidad que permiten a la empresa desarrollar sus tareas exclusivamente económicas y a la vez relacionarse de buena forma con la sociedad, como es la RSE. En la concepción de responsabilidad social hay contratos explícitos cuyos resultados no siempre son sencillos de valorar, como también hay contratos implícitos, difíciles de valorar, especialmente en su contribución a los beneficios de la empresa, tales como: respeto de normas éticas, respeto al medio ambiente, trabajos sanos hacia los trabajadores y otros que implican erogaciones de dinero pero cuyo rédito posterior no siempre se pueden identificar con claridad.

Dentro de los contratos, hay algunos, según SMITH y PARR (*op. cit.*), que tienen valor porque a la empresa le proporcionan la oportunidad de proveer bienes y servicios que para otros son provechosos. Se mencionan varios, entre otros: servicios a trabajadores relacionados con su bienestar (salud, seguros, etc.), préstamos entre empresas, enrolamiento de estudiantes, otorgar licencias a otros para usar propiedad intelectual, franquicias que protegen un territorio o línea de producto. Estos aspectos involucran tópicos que corresponden a RSE.

Sin embargo, la norma que aleja a la RSE de ser completamente un activo intangible es el grado de separación de esta respecto de la empresa; es muy difícil sostener que una empresa pueda considerar a la RSE como un activo que se pueda vender independiente y separadamente de la empresa; la RSE es inseparable de la empresa.

En otro punto de vista y en el contexto de las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera), RODRÍGUEZ, SLOF y otros (2006, pág. 112) exponen explícitamente las normas que se

deben cumplir para determinar si un activo es un activo intangible, al igual que SMITH y PARR, mencionan que el activo debe ser identificable y se refiere a que el activo intangible debe ser separable de la empresa. La RSE cumple todos los requisitos de las NIIF para ser un activo intangible pero no así el de la identificación y separación. Esto lleva a que se descarte la posibilidad de considerar a la RSE como un activo. Sin embargo, pese a lo anterior, es posible registrar la RSE en cuentas de orden, que puede ser: derechos por RSE y como contrapartida una cuenta de responsabilidad de derechos de RSE, las cuales se deberían ajustar cada año de acuerdo con la valoración que se efectúe de la RSE en cada período, según el método de valoración que se propondrá en los próximos párrafos.

3.2. Responsabilidad social de los propietarios.

Una empresa, o sea, su valor, no es igual al valor que los propietarios le asignan ya que si hay financiación de terceros ajenos a la empresa, entonces hay una parte del total de los activos que no les pertenecen a los dueños. Esto implica que la riqueza de los dueños no es necesariamente igual a la riqueza de la empresa, si esta última se mide a través del total de sus activos; resulta, pues, que si se evalúa la riqueza de los propietarios a través de su patrimonio entonces la medición de la responsabilidad social debe recoger esta particularidad, que se explicará en los siguientes párrafos. Por otro lado, el grado de satisfacción emocional ahora es percibido por los dueños (*stockholder*) y que no necesariamente puede ser igual al grado de satisfacción emocional medio por los *stakeholder*.

Así, desde un punto de vista de valoración de la RSP, estos son responsables hasta el monto de su riqueza que han aportado a la empresa, la que no necesariamente es igual al valor de la riqueza de la empresa, dada por el total de sus activos. Esta particularidad lleva a separar ambas mediciones de la responsabilidad social.

3.3. Medición y valoración de la RSE y RSP.

Frente al modelo global de bienestar emocional, se ha señalado que los coeficientes a_1 y a_2 representan la ponderación, o coeficientes de sensibilidad, de la actuación de las personas o empresas que actúan con responsabilidad social y con la ética del *homo economicus* respectivamente. Es necesario, pues, determinar cómo se puede obtener numéricamente tales ponderadores. Por lo anterior, se elabora una metodología de cálculo del ponderador a_1 , que representa la importancia que los propietarios y cada empresa le otorga a la RSE.

Se sabe que $(a_1 + a_2) = 1$, ello implica que basta con determinar uno de los coeficientes y por diferencia se obtiene el otro, o sea, $a_2 = (1 - a_1)$. De manera más simple lo anterior implica, v.g., que si $a_1 = 0,6$ entonces la empresa le ha dado una importancia de 60% a su comportamiento con responsabilidad social y un 40% a su comportamiento como «hombre económico». El caso extremo del *homo oeconomicus*, según el modelo de bienestar emocional, indica que cuando una empresa o per-

sona se comporta completamente como un maximizador, entonces su bienestar emocional está totalmente explicado por la función logarítmica, es decir $a_2 = 1$, o sea la imagen del hombre maximizador, queda representado exactamente por la función envolvente superior, ya que frente a tal caso se da que $BE(w) = U(w)$, que es la representación clásica del hombre económico, expuesta en la primera parte de este trabajo.

En el caso contrario, o sea, $a_1 = 1$, la persona o empresa, se aleja totalmente de los criterios de racionalidad económica y se comporta como un agente solo con responsabilidad social, o sea $BE(w) = \text{sen}(\pi w)$. Así, pues, la función de bienestar emocional permite separar dos casos extremos de análisis. Como hipótesis se espera que ambos índices se alejen del valor 1, mostrando así una actuación más de acuerdo a la vida real, es decir, empresas y personas que actúan incorporando, simultáneamente, sus facetas de «hombre económico» y de empresas y personas con responsabilidad social.

En el siguiente análisis se separa a empresas con fin de lucro de aquellas y sin fin de lucro, ya que en estas últimas, la responsabilidad social adquiere algunos aspectos teóricos que se deben profundizar.

3.4. Medición y valoración de RSE en empresas con fin de lucro.

3.4.1. Indicador global de RSE.

Las empresas con fin de lucro quedan representadas en el cuadrante I, del **gráfico 1**, debido a que se espera que estas empresas tengan compensaciones positivas. Es también coincidente con la definición de responsabilidad social homologable a un activo intangible, es decir que se espera recibir alguna recompensa futura por la actuación como hombres con responsabilidad social; hay que hacer notar que esta recompensa no necesariamente es monetaria, por ello es que se ha llamado bienestar emocional, que es más amplio que el sentido exclusivamente monetario de la utilidad. En este caso, es relevante analizar cómo se obtiene el coeficiente a_1 que es el ponderador de la responsabilidad social, siendo el Indicador Global de RSE y su determinación es relevante para la evaluación y ponderación de la responsabilidad social. Como se indicó es bastante obvio y dada la construcción intelectual aquí desarrollada que basta con la obtención numérica de un indicador para deducir el otro. Para ello se hace el siguiente arreglo algebraico: $a_2 = (1 - a_1)$ y reemplazarlo en la función de bienestar emocional y haciendo ajustes algebraicos sobre ella, se tiene:

$$[BE(w) - \ln(w)] = a_1[\text{sen}(\pi w) - \ln(w)] + c \quad [3]$$

La expresión [3] es un nuevo modelo que garantiza que $(a_1 + a_2) = 1$, pero ahora expresado en función del Indicador Global de RSE, a_1 . La expresión [3] es relevante para entender de mejor forma el significado del coeficiente a_1 como un indicador exclusivo del grado de importancia de la RSE y de los dueños de ellas.

La interpretación de las nuevas variables es la siguiente:

- $\text{Sen}(\pi w) - \ln(w)$ = Representa el exceso de RSE por sobre el comportamiento exclusivamente económico de ella. No se debe olvidar que $a_1 \text{sen}(\pi w)$ representa el efecto del comportamiento de las personas con responsabilidad social y $a_2 \ln(w)$ representa la parte de la función de bienestar emocional que es atribuida exclusivamente al comportamiento como un hombre racional económico y el coeficiente de posición «c» representa un disfrute de pertenencia a la empresa.
- $\text{BE}(w) - \ln(w)$ = Es el exceso del bienestar emocional por sobre un comportamiento exclusivamente como hombre económico.

Con los antecedentes anteriores, se puede calcular el coeficiente a_1 , según el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) ¹. En una solución más fina se debe aplicar el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios Restringidos. La restricción en este caso es que tanto a_1 como a_2 son positivos y menores o iguales a 1. Aplicando la metodología de MCO, se obtiene el siguiente resultado:

$$\text{Indicador de responsabilidad social} = a_1 = \frac{\text{Cov} [\{\text{sen}(\pi w) - \ln(w)\}, \{\text{BE}(w) - \ln(w)\}]}{\sigma^2_{\text{sen}(\pi w) - \ln(w)}}$$

Donde: Cov = Símbolo que indica covarianza ²

$$\sigma^2_{\text{sen}(\pi w) - \ln(w)} = \text{Varianza de la diferencia entre } \text{sen}(\pi w) \text{ y } \ln(w)$$

Aplicando el procedimiento de MCO, se puede obtener el coeficiente de posición «c», que es el disfrute de pertenencia, mediante el siguiente cálculo:

$$\text{Disfrute de Pertenencia} = \overline{\text{BE}(w) - \ln(w)} - a_1 \overline{\text{sen}(\pi w) - \ln(w)}$$

Donde la línea sobre la expresión indica promedio de la variable bajo ella.

3.4.2 Metodología para calcular coeficientes de RSE.

Para el cálculo del coeficiente de RSE en una sociedad anónima y con precio de mercado de sus acciones, se proponen los siguientes pasos:

¹ Para llegar a este resultado, lo que se ha efectuado es el análisis de un modelo del tipo $y = ax + b$, que se encuentra en cualquier libro de econometría. En este caso, se ha usado A. PULIDO, «Modelos Econométricos», Cap. V, 5.2, Editorial Pirámide, 1983.

² Covarianza es una medida estadística entre dos variables. Sean estas variables x e y , entonces la covarianza se define de la siguiente forma: $\Sigma(x - x_p)(y - y_p)/n$, donde x_p e y_p son los promedios estadísticos de las variables x e y respectivamente; n representa el número de datos observados.

a) **Medición de la riqueza.** Esta se medirá por el valor de los activos totales de la empresa. Con fines metodológicos, y dado que el valor de la empresa es igual a la suma de los activos y que: $\text{Activos} = \text{Deuda} + \text{Patrimonio}$, se puede usar el valor de su patrimonio medido ya sea a través de valores contables o de precio de mercado. Se debe calcular el valor de la empresa considerando una serie histórica de datos para un largo período de tiempo y ordenándolo de menor a mayor. El valor de la empresa se mide en unidades monetarias, pero debe ser transformado a decimales para que la función trigonométrica seno no pierda sentido, de otra forma dicha función sería igual a cero. Para transformar en decimales se divide el patrimonio por 10^t €, donde t es el número de dígitos enteros que tiene el activo total más alto en toda la serie de datos. Así, v.g., si el valor de la empresa más alto en toda la serie de datos es 200 €, entonces $t = 3$ y se debe dividir por 10^3 €, o sea por 1.000 €, para dejarlo en $0,2^3$.

b) **Medición del bienestar emocional.** Este es un aspecto no simple de evaluar dado que no es una variable necesariamente mensurable. Sin embargo, se puede hacer uso de una variable «proxi» que represente de la mejor manera el fenómeno que se quiere expresar.

Una medición fina puede ser obtenida a partir de la opinión que los *stakeholders* tienen de la empresa respecto a su actuación, tanto como hombres completos con responsabilidad social así como de hombres preocupados de maximizar matemáticamente sus utilidades. Así, se puede medir el Bienestar Emocional de los *stakeholders* a través de una encuesta directa, donde ellos evalúen esa actuación mediante una pregunta abierta del tipo: ¿Qué valoración le da a su grado de participación en la empresa, sobre su satisfacción global, incluyendo aspectos tanto económicos como no económicos? La escala de valoración puede ser de 1 a 10, 1 a 7 u otra que sea más afín con la escala cultural del país donde se aplica la encuesta. Esta escala, posteriormente, se presenta en cifras decimales, para dejarla equivalente a la variable riqueza, que también se expresa en decimales. Para ello se divide por 10^j donde j es el número de dígitos enteros que hay en toda la serie de datos. Por ejemplo, si la valoración más alta, en la serie de datos, es 5,2; entonces se debe dividir por 10 porque $j = 1$, quedando 0,52.

c) Se calculan las funciones $\ln(w)$ y $\text{sen}(\pi w)$, donde w = valor de empresa. Aquí se hace uso de la riqueza expresada en decimales.

d) Se calcula $[\text{BE}(w) - \ln(w)]$ y $[\text{sen}(\pi w) - \ln(w)]$ y se aplica el método de mínimos cuadrados ordinarios.

Para el caso de la RSP, el método es el mismo solo que cambia las variables «proxi» que se usan para medir tanto la riqueza como el bienestar emocional. En este caso, una variable «proxi» del bienestar emocional puede ser el precio de mercado de las acciones, determinado la ganancia de capital que obtienen los dueños de la empresa. Para ello se requiere obtener, para un largo período de tiempo, el patrimonio medido a su valor bursátil. La diferencia entre el patrimonio a valor bursátil de un período respecto al anterior representa la ganancia de capital, que sería una aproximación

³ Al efectuar este ajuste, el valor de la riqueza se transforma en un número sin dimensión monetaria.

del bienestar emocional. El inconveniente de esta variable «proxi» es que la medición se concentra fundamentalmente en su aspecto puramente económico. Por ello, se puede aplicar la misma encuesta de consulta a los propietarios respecto a cuál es el grado de satisfacción emocional, en una escala previamente definida, de acuerdo al patrimonio que tiene invertido en la empresa, siguiendo el mismo enfoque metodológico explicado en el párrafo anterior para la RSE. La variable «proxi» para medir la riqueza es el patrimonio, medido a su valor bursátil, si es sociedad anónima o a su valor contable si es otro tipo de organización.

3.4.3. Ejemplo de cálculo de coeficiente de RSE para un largo período ⁴.

Con fines metodológicos se presenta un ejemplo de cálculo del indicador de RSE. Se supone una empresa que tiene la siguiente información: valor de activos (expresado en unidades monetarias), una calificación entregada por los *stakeholder*, en escala de 1 a 7, respecto a su grado de satisfacción considerando su actuación como un hombre completo (tanto en su actuación como un hombre económico, así como en su responsabilidad social, conjuntamente) y tomando como referencia el grado de interés por la empresa. La escala muestra una satisfacción de menor (1 en la escala) a una de mayor satisfacción (7 en la escala). Esta escala de calificación es una variable «proxi» de la medición del bienestar emocional. Los datos son los siguientes:

Período	Valor de activos (En €) (Riqueza = w)	Bienestar emocional (Escala: 1 a 7)	Riqueza (w) (En decimales)	Bienestar emocional (En decimales)
1	30	1,0	0,30	0,10
2	32	1,5	0,32	0,15
3	35	2,2	0,35	0,22
4	36	2,5	0,36	0,25
5	40	3,2	0,40	0,32
6	42	3,6	0,42	0,36
7	50	4,7	0,50	0,47
8	53	5,0	0,53	0,50
9	54	5,1	0,54	0,51
10	55	5,2	0,55	0,52

En una segunda etapa, ambas variables se han medido en tanto por uno, esto tiene dos razones: la primera es para hacer válida la función trigonométrica seno, ya que si la riqueza se mide para valores muy grandes, entonces todas las empresas tendrían el mismo valor para la función seno. Para transformar esa columna en tanto por uno, se han dividido entre 100 € todas las cifras monetarias. Para el bienestar emocional, se ha trabajado en «tanto por uno» para tener cifras homogéneas con la otra variable, transformando la escala desde 0,1 a 1, que se consigue dividiendo la columna por 10.

⁴ Por ser un ejemplo metodológico, es un caso simplificado. En una situación más realista se deberían usar programas econométricos que incorporen el método de mínimos cuadrados ordinarios restringido, incorporando la restricción que los coeficientes sean positivos y menores que uno. V.g. Programa TSP (Time Series Processor) International. Para teoría, ver: G. PULIDO (*op. cit.*), capítulo 12.

Se trata de obtener el coeficiente a_1 . Para ello se calculan los valores de: $\text{Ln}(w)$, $\text{Sen}(\pi w)$ y se obtienen las variables $[\text{BE}(w) - \text{Ln}(w)]$ y $[\text{Sen}(\pi w) - \text{Ln}(w)]$, donde: $\text{BE}(w)$ = Bienestar Emocional y w = riqueza. Los datos se presentan en **cuadro 2**.

CUADRO 2. Datos para cálculo de coeficiente a_1 .

Patrimonio = w	$\text{Ln}(w)$	$\text{Sen}(\pi w)$	$[\text{BE} - \text{Ln}(w)] = y$	$[\text{Sen}(\pi w) - \text{Ln}(w)] = x$	$(x - x_p)(y - y_p)$
0,30	-1,2040	0,8090	1,3040	2,0940	0,024948
0,32	-1,1394	0,8443	1,2894	1,9837	0,012589
0,24	-1,4271	0,8910	1,2698	1,9408	0,006922
0,30	-1,2040	0,9048	1,2717	1,9265	0,006334
0,32	-1,1394	0,9510	1,2363	1,8673	0,001127
0,34	-1,0788	0,9686	1,2275	1,8361	0,000262
0,40	-0,9163	1,0000	1,1631	1,6931	0,006290
0,36	-1,0217	0,9956	1,1349	1,6305	0,014730
0,38	-0,9676	0,9921	1,1262	1,6083	0,018301
0,41	-0,8916	0,9877	1,1178	1,5855	0,022246
$\Sigma = 0,113749$			$y_p = 1,21407$		$x_p = 1,81658$
			$\sigma_y = 0,06835$	$\sigma_x = 0,16793$	$n = 10$

Donde: x_p y y_p son el promedio de las observaciones de las variables x e y respectivamente; σ_x y σ_y son las desviaciones estándar de las observaciones de las variables x e y respectivamente. El símbolo Σ indica la sumatoria de la columna correspondiente; «n» representa el número de observaciones de las variables x e y .

Aplicando la fórmula para calcular a_1 , se tiene:

$$a_1 = \text{cov}(x,y)/\sigma_y^2 = [\Sigma(x - x_p)(y - y_p)/n]/\sigma_x^2 = (0,11374910):10/(0,16793)^2 = 0,4033$$

Entonces, el indicador global de RSE es 0,4033.

$$\text{Disfrute de pertenencia} = \bar{y} - a_1(\bar{x}) \overline{\text{BE}(w) - \text{Ln}(w)} - a_1(\overline{\text{sen}(\pi w) - \text{Ln}(w)})$$

$$= 1,21407 - 0,4033 \times 1,81658 = 0,4814$$

Lo anterior indica que la empresa, para el período analizado, le ha dado una importancia a la RSE de un 0,4033, o bien de un 40,33%; por complemento, la actuación motivada como hombre económico, es decir prefiriendo más que menos, le ha dado una importancia que bordea 0,60, que se obtiene por diferencia, es decir, $1 - 0,4033$; o sea, un 59,67%. En este caso, la empresa puede mostrar

ante la comunidad formada por *stakeholders* y por sus propietarios (*stockholders*) que ha cumplido su rol económico conjuntamente con su rol de responsabilidad social, dándole, en este caso, una mayor importancia a la actuación con criterio económico sobre la responsabilidad social. Cuando se analiza exclusivamente desde la óptica de la función de utilidad, como es la forma de mensurar en economía y finanzas, se asume que todo es explicado por un comportamiento netamente económico.

3.4.4. Indicador global de responsabilidad social, como un indicador de gestión.

El cálculo del coeficiente a_1 de un periodo a otro puede servir como un indicador de gestión para evaluar el grado de cumplimiento de la RSE. Para ello se debe calcular cuál es el indicador esperado de un periodo a otro y para su determinación se puede hacer uso de cálculo diferencial. En efecto, si en el modelo se establece lo siguiente: $y = BE(w) - \ln(w)$ y $x = \sin(\pi w) - \ln(w)$, que simplificado indica que: $y = a_1x + c$, entonces, se tiene:

$dy/dx = a_1$; pero: $dy/dx = (dy/dw)/(dx/dw) = a_1$. Calculando, se tiene que:

$$dy/dw = -w^{-1} + d(BE)/dw; y$$

$$dx/dw = \pi \cos(\pi w) - w^{-1}.$$

Con los datos anteriores se puede obtener un valor de a_1 que se esperaría de un periodo a otro teniendo como datos conocidos la riqueza (w) y una estimación de $d(BE)/d(w)$.

La medición del coeficiente a_1 interperiódico sirve para evaluar la gestión en RSE. Así, se puede enfocar cuál será la gestión en RSE al final de un año o semestre respecto a un estándar previamente fijado. Esto último se logra si se plantea cuál debería ser el coeficiente de RSE, a_1 , a alcanzar, de tal manera que aumente el bienestar emocional, $BE(w)$, ante cambios en la riqueza; matemáticamente, esto es: $d(BE)/d(w) > 0$. Calculando la expresión anterior se tiene:

$$d(BE)/d(w) = [\pi \cos(\pi w) - w^{-1}] a_1 + w^{-1} > 0$$

La desigualdad anterior implica que para tener un incremento positivo en el bienestar emocional, frente a un aumento en la riqueza, debe existir un coeficiente de RSE que cumpla con esa desigualdad, lo que se puede calcular despejando a_1 , obteniendo lo siguiente:

$$a_1 > -w^{-1}/[\pi \cos(\pi w) - w^{-1}]$$

3.5. Valor monetario de RSE.

La determinación del valor monetario de RSE se puede resolver a partir de las definiciones anteriores separando la función de bienestar emocional en tres efectos y que son los siguientes:

$BE(w) = \text{Efecto responsabilidad social} + \text{Efecto de hombre económico} + \text{Disfrute de pertenencia}$

Donde: Efecto RSE = $a_1 \text{sen}(\pi w)$

Efecto de hombre económico = $a_2 \ln(w)$

Disfrute de pertenencia = c

Tomando la identidad anterior y dividiéndola primeramente por $BE(w)$ y posteriormente multiplicándola por W y despejando el efecto RSE, se tiene lo siguiente:

$$W = W \left[\frac{a_1 \text{sen}(w\pi)}{BE} + \frac{a_2 \ln(w)}{BE} + \frac{c}{BE} \right] \quad [4]$$

Donde: $w = W / 10^t \text{€}$; $BE' = BE / 10^j$, $c = C / 10^i$ con t y j , que son el mayor número de enteros de las cifras de las series de datos de la riqueza y del bienestar emocional, respectivamente. W medido en unidades monetarias y con el ajuste, w y BE' se expresan en decimales.

La igualdad [4] muestra que la riqueza, medida en unidades monetarias, es igual a la valoración monetaria de la RSE medida por: $W a_1 \text{sen}(w\pi) / BE'$, más la valoración del «hombre económico», medida por: $W a_2 \ln(w) / BE'$ y más el valor monetario del «disfrute de pertenencia» medido por $W c / BE'$. Despejando el valor monetario de la RSE, se obtiene la siguiente expresión:

$$\text{Valor monetario de la RSE} = W \left[\frac{(1 - a_1) \ln(w)}{BE} - \frac{c}{BE} \right] \quad [5]$$

$$\text{Pero: } \left[1 - \frac{(1 - a_1) \ln(w)}{BE} - \frac{c}{BE} \right] = \left[\frac{BE - (1 - a_1) \ln(w) - c}{BE} \right] = \left[\frac{a_1 \text{sen}(w\pi)}{BE} \right]$$

$$\text{Donde: } \left[\frac{a_1 \text{sen}(w\pi)}{BE} \right] = \text{Proporción de la RSE respecto al bienestar emocional}$$

Así, pues, el valor de la RSE está dado por la expresión [5]; de esta se obtienen las siguientes observaciones:

- El valor monetario de la responsabilidad social depende del valor de la riqueza, W , del nivel global de bienestar emocional (BE), del disfrute de pertenencia de los dueños de la empresa (c), y por último del indicador global de RSE (a_1).
- Se observa que mientras mayor sean las variables BE , a_1 y c , también mayor será el valor de la RSE. Esto tiene sentido, pues si los *stakeholders* y los propietarios tienen una alta valoración por la responsabilidad social, entonces más alto debería ser el valor de ella.
- Aunque la definición de responsabilidad social, a pesar de sus diferencias, es más o menos global, el modelo de valoración monetaria indica que cada organización tiene su propio

valor monetario y que depende de cómo ellas y sus propietarios perciban la responsabilidad social, expresados en las variables implícitas del modelo de valoración.

- El modelo de valoración de la RSE aquí expuesto está en el contexto conceptual de valor, por tanto, no es un precio. Tampoco es el concepto contable de desembolso de dinero.
- Lo que se mide, finalmente, es un compromiso ya que la responsabilidad social, es un compromiso y deber con la comunidad y, por lo tanto, el valor aquí determinado es equivalente al compromiso o deber de la empresa y sus dueños con la comunidad. En esta lógica es que se introduce la reflexión de cómo contabilizar dicho compromiso, el cual se ha sugerido como registrado contablemente en cuentas de orden.

De la expresión [5], se observa que el valor monetario de la RSE, puede tomar los siguientes valores:

- RSE (€) = 0, cuando $a_1=0$, lo que implica que la persona o empresa actúa motivado solo por razones de «hombre económico».
- RSE (€) = W, cuando $a_1=1$, lo que implica que la persona o empresa actúa motivado solo por razones de RSE.
- $0 < \text{RSE (€)} < W$, cuando la persona o empresa actúa motivado simultáneamente por razones económicas y por razones de RSE.

El siguiente ejemplo explica la valoración monetaria de la RSE. Se supone que una empresa que tiene un ya largo periodo de tiempo tiene los siguientes datos:

Balance general (en €)			
Activos	120	Deuda	50
		Patrimonio	70
Total	120	Total	120

Variable	Stakeholders	Propietarios	Observaciones
Bienestar emocional	0,4216	0,9844	Según modelo N.º 1.
Ind. global de RS (a_1)	0,7	0,55	Según modelo N.º 3.
Disfrute pertenencia (c)	8,0	7,0	Según modelo N.º 3. Escala 1 a 10
Riqueza (W)	€ 120 (Valor empresa)	€ 70 (Patrimonio)	Según balance general

Los datos ordenados para aplicar el modelo son los siguientes:

	<i>Stakeholders</i>	Propietarios
Bienestar Emocional (BE')	0,4216	0,9844
Indicador Global de RS (a_1)	0,70	0,55
Riqueza (w)	0,12	0,70
Disfrute de Pertenencia	0,80	0,70
$\left[\frac{a_1 \text{ sen}(w\pi)}{BE'} \right]$	$\frac{0,7 \text{ sen}(0,12\pi)}{0,4216} = 0,6112$	$\frac{0,55 \text{ sen}(\pi)}{0,9844} = 0,4520$
Valor monetario de RS	$0,6112 \times 120 \text{ €} = 73,34\text{€}$	$0,4520 \times 70 = 31,64 \text{ €}$

Los datos de la valoración monetaria de la RSE, tanto de la empresa como de los propietarios, se han obtenido del modelo N.º 6. En este caso la RSE es igual a 73,34 € y la responsabilidad social de los propietarios es igual a 31,64 €. En el caso de la RSE, un 61,12% de los activos totales tienen el carácter de responsabilidad social, y para el caso de los propietarios la responsabilidad social es un 45,20% del capital que ellos han aportado al negocio.

3.6. Medición y valoración de RSE en empresas sin fin de lucro.

El caso de empresas sin fin de lucro, tales como organizaciones públicas, organizaciones benéficas, colegios y universidades públicas, hospitales, y un conjunto de empresas que actúan sin considerar a la función de utilidad como su referente obligado, lleva a plantear la responsabilidad social con una mayor amplitud que la hasta aquí tratada, pues estas organizaciones tienen algunas particularidades especiales, tales como:

- Normalmente son empresas financiadas con donaciones de la sociedad, lo que tiene una implicación muy relevante respecto a la responsabilidad social de hacer un buen uso de estas donaciones, tanto por la influencia que ellas tienen en el coste de la financiación, así como para seguir incentivando futuras donaciones.
- Normalmente estas organizaciones deben cobrar por sus servicios tarifas menores que si se trabaja en un mercado normal; en determinados casos los servicios son gratuitos, ya que su razón de ser, usualmente, es la ayuda social. Esto implica una gestión muy centrada en coste.
- Son instituciones que normalmente desarrollan labores de caridad para determinados segmentos de la población, por lo que es necesario definir cuál es el margen para la responsabilidad social en labores de caridad.
- Normalmente estas organizaciones presentan ingresos inferiores a sus costes por largos periodos de tiempo, lo que está en contradicción con la teoría económica y ello requiere una interpretación de por qué se comportan así y por qué permanecen en el tiempo con pérdidas, que desde una óptica económica es irracional, lo que sería equivalente a una irresponsabilidad social.

Así, también es responsabilidad social que estas empresas presten unos servicios de buena calidad y a la vez asegurar su permanencia en el tiempo. Esta última dependerá principalmente de cuál es el monto que se debe cobrar por los servicios, partiendo de la base que usualmente, y por responsabilidad social, esos valores son inferiores a los que se pagarían en un mercado alternativo. Esto lleva a estudiar, para este tipo de empresas, el coste de su financiación y la influencia que las donaciones tienen en ellos, su estructura de financiación y el rendimiento mínimo que deben exigir a sus activos para ser socialmente responsables de asegurar su permanencia en el tiempo. Dado lo anterior, es necesario conocer la influencia de las donaciones en la financiación, así como el nivel de caridad que estas organizaciones pueden soportar. Esta particularidad lleva a que además de determinar el coeficiente de RSE, así como su valor monetario, que ha sido calculado para empresas con fin de lucro, sea necesario agregar a la RSE aspectos tales como valor a cobrar por los servicios que prestan y asegurar su permanencia en el tiempo mediante la determinación del rango económico en el que se pueden mover.

La donación, que es una parte relevante en este tipo de organizaciones, puede ser explicada tanto por la teoría de función de utilidad como por la función de bienestar emocional previamente señalada. De parte de la función de utilidad, DIXIT y STIGLITZ (1977) desarrollaron una función de utilidad con los supuestos de que el precio es una variable endógena y las donaciones son soluciones de mercado en equilibrio. CARROLL (2000) desarrolla una función asumiendo que las donaciones tienen un comportamiento similar a los bienes de lujo y agrega a la donación un «disfrute de vivir». Desde el punto de vista de la función del bienestar emocional, el problema se reduce a interpretar que el coeficiente de ponderación a_1 , el indicador global de responsabilidad social, debería tender a uno. Sin embargo, dadas las características particulares de estas organizaciones sin fin de lucro, es necesario desarrollar un análisis adicional, pues la donación y caridad tienen implicaciones particulares respecto a la RSE en este tipo de organizaciones. El análisis es adicional a la determinación del indicador de responsabilidad social y del valor monetario de la RSE.

La diferencia entre empresas con fin de lucro y las empresas sin fin de lucro, para el caso de la RSE, está en que las primeras deben desarrollarse en un nivel de utilidades positivas, es decir, no pueden tener pérdidas. Las empresas sin fin de lucro pueden tener pérdidas cuando son financiadas con donaciones, lo que obliga a determinar cuál es el rango de actuación con pérdidas para asegurar su permanencia en el tiempo. Esta última situación implica que se debe ser responsable en fijar tarifas de cobros por sus servicios de tal forma que la empresa asegura su permanencia y entregando el servicio para la cual ha sido definida. Es un matiz que las diferencia y que representa una intersección entre el enfoque de *hombre económico* y el hombre con responsabilidad social. Esto lleva a precisar conceptualmente cuál es el coste de las donaciones y el rango de la caridad que pueden hacer, que se hará en los próximos párrafos.

3.6.1. Coste de donaciones.

Tanto las empresas privadas como las públicas reciben donaciones para su financiación. Instituciones de beneficencia, clubes deportivos, universidades, instituciones religiosas, también empresas privadas, reciben donaciones ya sea de personas particulares o del Estado para la financiación de

sus operaciones e inversiones. La donación puede ser total o parcial respecto al monto de las necesidades de la organización sin fin de lucro. Frente a esta situación y si se pregunta cuál es el coste de financiación con donaciones, la primera respuesta intuitiva es que este se acerca a cero, debido a que se ha financiado con un regalo; sin embargo, tal afirmación no es correcta, lo que se explica siguiendo un trabajo previo de J.R. PARADA (2001).

Sea una empresa que recibe una donación de D €, esto implica que la receptora del regalo no devolverá el dinero, así su egreso de caja es 0 €. Aplicando los conceptos de valor actual del dinero, para el cálculo del coste de esta fuente de financiación, este responde a la siguiente expresión:

$$D = \frac{0}{(1+k)} + \frac{0}{(1+k)^2} + \frac{0}{(1+k)^3} + \dots + \frac{0}{(1+k)^n} \quad [6]$$

Haciendo arreglos algebraicos sobre [4], se puede expresar de la siguiente forma:

$$\frac{D}{A(n,k)} = 0 \quad [7]$$

Donde: $A(n,k) = (1 - (1+k)^{-n})/k$

Sabiendo que $D \neq 0$, entonces de la única forma que se puede cumplir la igualdad [7] es que el factor de actualización $A(n,k)$ sea muy grande, esto implica que matemáticamente tienda a infinito. Por tanto, la pregunta es: ¿cuál debe ser el valor de k , para que en el límite tienda a infinito?, o sea: $\lim_{k \rightarrow \infty} [(1 - (1+k)^{-n})/k] \rightarrow \infty$. Para calcular este límite, hay que separar dos casos: capitalización discreta y capitalización continua. Matemáticamente ⁵, la solución conduce a que el coste en caso discreto, la tasa k tiende a -100% y en caso continuo tiende a $-\infty$. Esto indica que el coste de una donación no es cero, como intuitivamente, en una primera respuesta, se tiende a afirmar.

El coste de una donación permite dar una interpretación económica a la caridad. Se entiende por caridad, al otorgamiento de un servicio pagando una cantidad de dinero muy pequeña o bien no pagar por el servicio. En efecto, una institución sin fin de lucro y que hace caridad solo podría llevar adelante su labor si su financiación se obtiene con donaciones, pues el coste mínimo que se debe exigir al servicio prestado por caridad sería al menos igual al coste de su financiación a través de donaciones. Si recibe donaciones, su coste de financiación es -100% (caso discreto) o $-\infty$ (caso continuo), por lo que el rendimiento mínima exigido a sus activos (TIR) debería ser al menos igual a -100% o tender a $-\infty$; o sea, la empresa puede perder dinero, debido a que ha recibido un regalo.

El siguiente ejemplo aclara los conceptos anteriores. Se supone que una institución sin fin de lucro necesita financiación para sus operaciones por 100 €. Las posibilidades para conseguirlos son las siguientes: se pide un préstamo a un banco por 100 € y se debe pagar en tres cuotas de 40 € anuales. Un buen samaritano ofrece los mismos 100 €, pero sin intereses y se debe devolver solo el préstamo en los tres años, o sea $33,33$ € por año; un segundo buen samaritano entrega 100 € y señala que solo se devuelva 20 € anuales durante tres años; un tercer buen samaritano entrega la misma donación

⁵ Para el caso continuo, se requiere cálculo diferencial, usando la regla de L'Hopital.

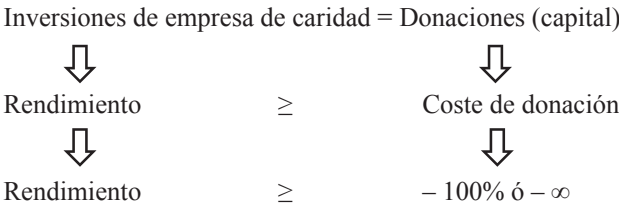
y exige solo una devolución de 12 € por año. Por último, un muy buen samaritano regala totalmente los 100 €. Calculando el coste del crédito bancario y de los aportes de los samaritanos, se tiene:

Persona	Aporte entregado	Devolución anual	Coste financiero
Banco	100 €	40 €	9,70%
Samaritano 1	100 €	33,33 €	0%
Samaritano 2	100 €	20 €	-21,76%
Samaritano 3	100 €	12 €	-37,75%
Samaritano 4	100 €	0 €	-100%

Para el cálculo de coste se hace uso de matemáticas de valor actual. En el ejemplo, se observa que para el primer caso el coste es un 9,7%, que es el coste explícito de un préstamo. El Samaritano 1, lo que realmente está donando es el interés, ya que la suma de tres cuotas de 33,33 € es igual al valor del préstamo, por ello es que su coste es 0%, es decir, un coste de 0% significa que se donan los intereses, pero se debe devolver el capital. El Samaritano 2, dona intereses y una parte del préstamo, o sea, dona 13,33 € de la amortización de 33,33 €, y se observa que el coste financiero del aporte es negativo e igual a -21,76%. Así, mientras más alta es la donación, más negativo es el coste financiero, hasta llegar a una donación total de los 100 €, en el cual el coste financiero tiende a ser -100%.

3.6.2. Caridad y su interpretación económica.

Como corolario, cuando una empresa sin fin de lucro recibe donaciones, no se debe considerar que esa forma de financiación tenga un coste cero, sino que es una tasa negativa. En este contexto, las obras de caridad, desde un punto de vista económico, pueden tener soporte solo cuando hay subsidios y donaciones. Cuando hay donaciones implica que los costes operacionales pueden ser muy inferiores a sus ingresos operacionales, lo que puede originar que el rendimiento (beneficio/inversión) pueda ser negativo; de esto se infiere que puede cobrar por sus servicios unos precios muy inferiores a sus costes, aún más, puede no cobrar o bien poner unos precios simbólicos; o sea, la caridad tiene como limite la donación que una organización pueda recibir; de otra forma la entidad entrará necesariamente en crisis financiera y con posibilidad de suspensión de pagos y posterior quiebra o bien subsistir pero prestando una caridad de mala calidad, lo que aquí se identifica como irresponsabilidad social. El esquema siguiente explica una entidad que solo hace caridad, cuando esta es financiada a través de donaciones, en este caso, el rendimiento de sus activos puede ser negativo hasta el coste de la financiación resume este aspecto.



Desglosando el coste de capital ρ , para una empresa que recibe donación como parte normal de su financiación, se tiene lo siguiente:

$$\rho = \frac{D}{V}k(1-t) + \frac{Do}{V}k_{do}(1-t_{do}) + \frac{C}{V}k_p \quad [8]$$

Donde:

Do = Donaciones

D = Deuda de empresa C = Capital

k_{do} = Coste de Donaciones

k = Coste de la deuda k_p = Coste de propietarios

t_{do} = Tasa de Impuesto a las donaciones $V = D + C + Do$ t = Tasa de impuestos

La sociedad en su conjunto puede entregar donaciones de diferente forma y que se expresan de la siguiente forma:

$k_p = 0$ Esto implica que los propietarios no exigen rentabilidad, por lo tanto, es una donación de los dueños de la organización, que es el caso de las empresas sin fin de lucro.

$k = 0$ Esto implica que los que aportan préstamos, no exigen una tasa de interés por esta deuda, por lo tanto es una donación de los intereses de la deuda.

$t = 0$ Esto implica que la entidad no paga impuestos, por tanto, el Estado dona impuestos a los beneficios, si las hay, lo que es equivalente a un subsidio.

$t_{do} = 0$ Las donaciones no son tributables, por lo tanto, es una donación de impuestos, equivalente a un subsidio.

$k_{do} = -1$ Es el coste de la donación, como ya se demostró.

Si el altruismo se da tal como los supuestos anteriores, entonces, ¿cuánto debe cobrar una organización de caridad por los servicios que presta? La igualdad [8] ayuda a comprender este tema, pues se sabe que la rentabilidad operacional de los activos debe ser al menos igual al coste promedio del capital, en este caso ρ ; es decir, $R \geq \rho$, donde:

$R = (V-C)(1-t)/A$, y V = Ingresos por venta; C = Costes operacionales y A = Activo operacional. Reemplazando en [8] y haciendo arreglos, se tiene:

$$V \geq Dk(1-t) + Ck_p + C(1-t) - Do(1-t_{do}) \quad [9]$$

O sea:

$V \geq \text{Gastos financieros} + \text{Beneficio exigida por propietarios} + \text{Coste operación} - \text{Donación}$

Como $V = PQ$; Donde P = Precio del servicio prestado y Q = Cantidad de servicios prestados. Como ya se sabe que en este altruismo máximo todos han donado ($t = t_{do} = k = k_p = 0$) y además como el coste de la donación es: $k_{do} = -1$, (-100%), entonces qué ocurre si se cobra 0 € por los servicios, o sea $P = 0$, entonces, en tal situación [9] se reduce a lo siguiente:

$$Do \geq C$$

Lo anterior indica que en el caso de una donación total, o caridad total, los costes operacionales no pueden ser superiores al nivel máximo de donaciones. Esta es la deducción referente a responsabilidad social y tiene mucho de intuitivo, pues las organizaciones sin fin de lucro pueden vulnerar este aspecto, ya que con el fin de hacer caridad total, a veces se incurren en costes que tienden a superar el nivel de donaciones. Esta situación se agrava, principalmente por el hecho de que las organizaciones de este tipo, generalmente, no tienen dueños específicos, sino que normalmente son socios en obras de tipo benéficas y no siempre aportando dinero, sino que trabajo y entusiasmo.

Así, en organizaciones sin fin de lucro, la responsabilidad social, tiene un límite que está dado por el rendimiento mínimo que pueden soportar los activos A , y que en este caso pueden ser resultados negativos. Así, pues, el límite cuantitativo de la responsabilidad social, es el rendimiento mínimo que debe tener la caridad y está dado por:

$$\text{Rendimiento mínimo de la caridad} \geq \rho A$$

La desigualdad anterior aparentemente es lo que se exige a cualquier organización, pero la particularidad aquí es que ρ puede ser negativo, en cambio en las organizaciones con fin de lucro, ρ solo está definido para valores positivos, pues es la esencia del hombre económico. En el caso de las organizaciones sin fin de lucro pueden tener un coste de capital promedio negativo que se explica por el coste negativo de las donaciones. Esta es una deducción relevante respecto a la responsabilidad social, pues el concepto de eficiencia económica es puesto a prueba en empresas sin fin de lucro; sin embargo, aquí se justifican los rendimientos negativos y desde el punto de vista de la responsabilidad social, lo que se hace es aumentar el margen de maniobra de la gestión hacia una gestión con pérdidas normales hasta el punto donde se ha definido que en este caso es ρA , para el caso cuando ρ puede ser negativo. Esta situación se puede expresar en el coste máximo que se puede pagar, responsablemente, cuando estas organizaciones pudiesen entrar al mercado financiero para contratar financiamiento. A partir de [8], y despejando se obtiene la siguiente relación, cuando $k_{do} = -1$,

$$k < \rho \frac{V}{D} + \frac{D_{do}}{D} k_{do} - \frac{C}{D} k_p \quad [10]$$

La desigualdad [10] indica que el máximo que se puede pagar por endeudamiento externo está representado por el lado derecho de la desigualdad. Para el caso de una empresa con fin de lucro, el rango máximo que se puede pagar disminuye, pues normalmente no tiene donaciones o bien son muy pequeñas, por lo que en [10] no existe el término $(D_{do}/D)k_{do}$.

3.7. Relación entre valoración de RSE en empresas con fin de lucro y sin fin de lucro.

El enfoque del punto anterior para el caso de empresas sin fin de lucro permite comparar el valor monetario de la RSE de ambos tipos de empresas. Para ello es necesario replantear el valor de la empresa como el valor futuro de los beneficios que la empresa es capaz de generar, así se tiene: $V = W = U/\rho$, donde: V = Valor de empresa; W = Riqueza de la empresa; U = Beneficio operacional anual y ρ = Coste de capital de la empresa.

De acuerdo al punto 3.2, la principal diferencia entre las empresas con fin de lucro y las sin fin de lucro está señalado por el tipo de financiación, ya que las sin fin de lucro pueden acceder de mayor forma a las donaciones como fuente principal de financiación y las con fin de lucro recurren a la financiación clásica de deuda y patrimonio, por esta razón el valor de las empresas sin fin de lucro, además de su financiación clásica, depende del monto de las donaciones y en las con fin de lucro tal monto carece de importancia relativa. Con esta aclaración, el valor monetario de la RSE de ambos tipos de empresas está dado por (en Anexo se desarrollan matemáticamente estas relaciones):

$$\text{Valor de RSE de empresa sin fin de lucro} = VRSE_{SL} = \frac{(B_{SL}^0 - Do)}{\rho_{SL}} \left[\frac{a_1 \text{sen}(\pi w)}{BE} \right] \quad [11]$$

$$\text{Valor de RSE de empresa con fin de lucro} = VRSE_{CL} = \frac{B_{CL}^0}{\rho_{CL}} \left[\frac{a_1 \text{sen}(\pi w)}{BE} \right] \quad [12]$$

Del Anexo N.º 1 se establece la siguiente relación:

$$VRSE_{SL} = \left[V_{CL} \left(\frac{\rho_{SC}}{\rho_{SL}} \right) - \frac{Do + Q\theta}{\rho_{CL}} \right] \frac{a_1 \text{sen}(\pi w)}{BE} \quad [13]$$

Donde:

V_{CL} = Valor de empresa con fin de lucro.

Do = Monto de donaciones de la comunidad a una empresa sin fin de lucro.

Q = Unidades de servicios prestados a la comunidad por la entidad sin fin de lucro.

$\theta = \overline{pm} - \overline{P_{SL}}$ = Diferencia entre el precio de mercado del servicio prestado ($\overline{pm}$) y el precio unitario cobrado por la empresa sin fin de lucro ($\overline{P_{SL}}$). Por ser entidad sin fin de lucro, lo normal es que $\overline{pm} > \overline{P_{SL}}$.

V_{SL} = Valor de empresa sin fin de lucro.

ρ_{SL} = Coste de capital promedio de empresa sin fin de lucro.

ρ_{CL} = Coste de capital promedio de empresa con fin de lucro.

$$w = \text{Valor de la riqueza} = \left[V_{CL} \left(\frac{\rho_{SC}}{\rho_{SL}} \right) - \frac{Do + Q\theta}{\rho_{CL}} \right] / 10^t, t = \text{Número de enteros de } w.$$

Del modelo [13] se deduce que el valor de la RSE de una empresa sin fin de lucro (VRSE^{SL}) depende del monto de donaciones y del precio que cobre por sus servicios, que puede ser incluso cero, cuando se tiene caridad total, como se explicó en el punto anterior.

3.8. Un ejemplo de valoración de RSE de empresas sin fin de lucro.

Hay una sociedad sin fin de lucro, cuyo objetivo es atender las necesidades derivadas de enfermedades catastróficas en sectores de la población de bajos ingresos, tanto en la prestación de servicios médicos como en la adquisición de medicamentos, lo que suelen ser onerosos. La política de la sociedad es tener unos precios de servicios médicos y de medicamentos lo más bajo posible. Para tal propósito, el Estado tiene unos fondos de ayuda a los cuales esta organización normalmente postula para financiar sus actividades. Además recibe donaciones de particulares. Esta institución, en el pasado, también ha adquirido préstamos para financiar obras de infraestructura que permite tener un centro de atención médica, el cual, dado el prestigio que ha adquirido, atiende paralelamente a pacientes privados afectados por alguna enfermedad catastrófica, por los cuales, estos pacientes externos, pagan los precios normales por las prestaciones médicas. Esta última actividad permite la generación de ingresos adicionales que ayudan al financiamiento de la organización. Esta última actividad define a la empresa como una sociedad que no es puramente una entidad sin fin de lucro, pues el cobrar precios de mercado en alguna de sus actividades puede definirla como una institución mixta, sin que se pierda su objetivo básico para el cual fue creada.

En rigor, los fondos que proporciona el Estado son donaciones ya que no existe el compromiso de devolverlos. Tanto los aportes estatales como las donaciones de particulares permiten que el cobro de servicios a pacientes en estado grave pueda ser menor a lo que significaría un tratamiento similar en una clínica particular. En este contexto, se presenta a continuación la estructura de financiación y el Estado de resultados de esta organización para un año.

Estructura de financiación (en €)

Pasivo de corto plazo (1)	50
Pasivo de largo plazo (2)	20
Patrimonio (3)	40
Total	110

- (1) Son deudas con bancos, proveedores y acreedores. Su coste promedio es de 6,5%.
- (2) Son préstamos principalmente con bancos. Su coste promedio es de 6,7%.
- (3) Está formado por capitales y reservas más el beneficio neto del ejercicio. Su composición es la siguiente: capitales y reservas: 51 y beneficio neto del ejercicio [10]. El coste promedio del patrimonio, es de un 4%, equivalente a la tasa de retorno de un activo sin riesgo.

Estado de resultados (en €)

Ingresos de operación:		
Donaciones fiscales y de particulares	15	
Donaciones por leyes especiales	1	
Ingresos por cobros de atenciones a pacientes externos	23	
Ingresos netos por centro médico	<u>20</u>	
Total ingresos de operación		59
Menos:		
Costes de operación:		
Gastos de operación	55	
Amortización de activos fijos	<u>10</u>	
Total gastos de operación		(65)
Resultado operacional		(6)
Menos: costes financieros		<u>(5)</u>
Beneficio neto antes de impuestos		(11)
Menos: impuestos a beneficios (exenta de pago de impuestos)		<u>0</u>
Beneficio neto		(11)

De acuerdo con los datos anteriores, interesa conocer el límite máximo de beneficios netos negativos que esta organización puede socialmente aceptar, lo que fija un límite para la responsabilidad social de esta organización.

Análisis:

- a) Para responder a la interrogante, es necesario calcular el coste promedio ponderado de capital de esta organización, que no tiene fin de lucro. Lo anterior implica que la organización debe cumplir con sus equilibrios patrimoniales y financieros que permitan resguardar su subsistencia y mantener su solvencia financiera para dar ayuda a la población que la necesita. Es una organización que está desarrollando su labor en un campo en el cual la responsabilidad social tiene una gran relevancia.

Dado que las donaciones están implícitas en la estructura de financiación, hay que hacerlas explícitas porque su coste es diferente a la del capital y reservas, a pesar que igualmente, las donaciones forman parte del patrimonio. Tal como ya se demostró, el coste de capital de una donación es -100% , en caso de capitalización discreta, como es la práctica habitual. Es necesario para el fin de cálculo del coste promedio del capital total separar la parte que corresponde a donaciones.

Por lo anterior, se procede a continuación a explicitar este efecto, ya que en el valor del patrimonio aparece el resultado neto de (11 €), pero al explicitar las donaciones, el beneficio del ejercicio es diferente. Al separar el efecto de las donaciones, en el estado de resultados, se tiene:

Ingresos de operación (sin donaciones)	43
Menos:	
Costes de operación	(65)
Costes financieros	(5)
Beneficio neto sin donaciones	(27)
Más:	
Donaciones por:	
Aportes fiscales y de particulares	15
Donaciones por leyes especiales	1
Total donaciones:	16
Beneficio neto después de donaciones	(11)

Entonces el patrimonio, con las donaciones explícitas, es el siguiente:

Capitales y reservas	24
Donaciones	16
Patrimonio total	40

El capital y reservas está formado por el capital y reservas inicial (51 €) menos el resultado neto sin donaciones (27 €). Así, la estructura de financiación con las donaciones explícitas y sus costes respectivos es la siguiente:

	<i>Valor(En €)</i>	<i>Coste de capital</i>
Pasivo corto plazo	50	6,5%
Pasivo de largo plazo	20	6,7%
Patrimonio:		
Capitales y reservas	24	4,0%
Donaciones	16	-100,0%
Total patrimonio	40	
Total estructura	110	

El coste promedio del capital de esta organización es el siguiente:

$$\rho = \frac{50}{110} (0,065) + \frac{20}{110} (0,067) + \frac{24}{110} (0,04) + \frac{16}{110} (-1) = -0,095$$

Así, el coste promedio del capital es -9,5%, que indica que los activos de esta organización pueden soportar un rendimiento mínimo negativo. Esta es una forma de subsidiar a los pacientes de enfermedades catastróficas cuando la entidad es eficientemente gestionada, pues el subsidio, que en este caso es donación, implica que esta puede soportar un beneficio neto negativo. En efecto, en este caso el rendimiento mínimo que deben cumplir los activos es de -9,5%, en consecuencia, su estado de resultados puede soportar un beneficio neto negativo, que en este caso puede ser el siguiente: $-0,095 \times 110 \text{ €} = -10,45 \text{ €}$. Este resultado implica

que la empresa puede hacer caridad, pero debe cobrar un precio mínimo de tal forma que las pérdidas no sean superiores a -10,45 €. O sea, el rango de caridad está determinado por un margen de maniobra que se valora entre 0 € y 10,45 € de pérdida; fuera de ese rango es irresponsabilidad social. En este caso, puede aún aumentar su margen de caridad, suponiendo que los propietarios no exigen un 4%, sino que un rendimiento aún menor, que puede llegar a 0%, que tiene una justificación suficiente en razones de responsabilidad social.

En este ejemplo, la ética de la responsabilidad social está dada por el límite de pérdidas que se pueden soportar para que los pacientes tengan los servicios a un coste menor que el de mercado y que los servicios sean prestados de manera oportuna y eficaz y a la vez que permitan que la organización permanezca en el tiempo.

- b) Respecto a la influencia de las donaciones en el valor de las prestaciones, se observa que la existencia de donación es más ventajosa que la sin donación frente a la determinación del valor de las prestaciones y servicios médicos, pues cuando se tiene donación, la organización puede afrontar un beneficio neto negativo, lo que implica que el valor de los ingresos operacionales por cobranza puede ser inferior a los costes operacionales, lo que se debe a un menor valor cobrado por las prestaciones médicas y de medicamentos. Esta situación, desde un punto de vista de gestión, puede conducir a un ilusionismo al exagerar el déficit.
- c) El valor monetario de la responsabilidad social de esta organización se puede calcular a partir de la ecuación N.º 5. Los datos relevantes son: $W = 110$ € (valor de la empresa), que expresado en decimales es $w = 0,11$; los socios de esta organización tienen un alto disfrute de pertenencia, alcanzando a 5,5, en escala de 1 a 7, por lo que en decimales es $c' = 0,55$; el coeficiente de responsabilidad social (a_1) es igual a 0,7. Con estos datos y reemplazándolos en la ecuación N.º 1, se tiene que el bienestar emocional es igual a: 0,9408. Así, el valor monetario de la responsabilidad social es:

$$VRSE = W \left[1 - \frac{a_1 \ln w'}{BE} - \frac{c'}{BE} \right] = 110 \text{ €} \left[1 - \frac{(-0,274887)}{0,9408} - \frac{0,55}{0,9408} \right] = 110 \text{ €} \times 0,7076 = 77,84 \text{ €}$$

El cálculo anterior indica que la responsabilidad social representa un 70,76% del bienestar emocional, por lo que el valor monetario de la responsabilidad social es un 70,76% del valor de la riqueza.

IV. CONCLUSIONES

La RES no es un concepto nuevo; sin embargo, su tratamiento respecto al funcionamiento de la empresa no ha ido a la par con el enfoque metodológico que se usa en la economía para explicar los factores que influyen en la gestión empresarial. Su desarrollo, a partir de su propia definición, ha estado más bien centrado en un enfoque descriptivo. Ante este escenario, en esta investigación se ha intentado desarrollar una explicación diferente, usando una metodología que es más normativa que positiva, para elaborar la forma de dimensionar cuantitativamente la incidencia, valoración y ponderación de la RES tiene en la empresa. El tema no es trivial, como no lo es para cualquier tipo de activo intangible, en cuanto a poder precisar con exactitud los beneficios que de él se derivan. En esto ha

influido la carencia de indicadores con validez espacial y temporal que permitan valorar el aporte de la responsabilidad social a las decisiones empresariales.

A partir de un trabajo de investigación previo, se ha ampliado su horizonte de aplicación y se elabora un indicador de responsabilidad social global, a base de la definición de la función de utilidad económica, que al ser un criterio normativo, no logra explicar completamente las decisiones empresariales. Con las debilidades de esta función, pero usando su metodología analítica, se ha dado una interpretación matemática a la RES ampliando su horizonte de análisis de las decisiones empresariales e incorporando simultáneamente la actuación de un hombre con la ética de la racionalidad económica (*homo oeconomicus*) y un hombre que actúa con responsabilidad social. La ponderación que cada empresa y propietarios le entregan a ambas dimensiones permite ponderar y a la vez evaluar la repercusión de ellas; esta ampliación del estudio inicial permite presentar el «Indicador Global de Responsabilidad Social» empresarial. La conclusión más relevante de este artículo es la elaboración de una metodología para determinar el valor monetario del concepto RES, el que normalmente es descrito en términos cualitativos. Al medirlo se puede evaluar de mejor forma su repercusión.

Se ha separado la dimensión de responsabilidad social en dos tipos de empresas, unas las con fin de lucro y las otras sin fin de lucro. En el caso de estas última hay que abordar el tema con una mayor amplitud debido a la incidencia que las donaciones tienen ella, que la sociedad generalmente les entrega para hacer caridad. Se muestra que el coste de una donación es negativo y es de la única forma que se puede hacer caridad, entendiendo por esta última a los servicios que prestan las instituciones sin fin de lucro y por las cuales pueden cobrar por sus servicios unos valores pequeños o simplemente no cobrar. Esta particularidad, en este tipo de empresas, implica que la responsabilidad adquiere una dimensión particular, en cuanto a que es necesario que la organización no solo pondere y valores la responsabilidad social, sino que además fije el rango de movilidad de los valores monetarios por los cuales se puede hacer caridad para asegurar la permanencia de la organización en el tiempo y preste servicios de buena calidad. En esta investigación se plantea la forma de determinar ese rango, para que sean socialmente responsables.

APÉNDICE

VRSE DE EMPRESAS CON Y SIN FIN DE LUCRO

A1. Definición de empresas con fin de lucro:

- a) $\overline{B_{CL}^0} > 0$, donde $\overline{B_{CL}^0}$ = Beneficio operacional anual, constante y de largo plazo.
- b) Financiación: Deuda + Capital = D + C.
- c) $\overline{P_{cl}} = \overline{pm}$ = Precio unitario de venta de servicios = Precio de mercado del bien o servicio.
- d) $V_{CL} = \frac{\overline{B_{CL}^0}}{\rho_{CL}}$ = Valor de empresa con fin de lucro (según enfoque de beneficios de explotación).

$$\text{Con } \rho_{CL} = \text{Coste de capital promedio} = \frac{D}{V}k(1-t) + \frac{C}{V}k_{CL}^p$$

Donde: D = Deuda; C = Capital propio; V = D + C; k = Coste de deuda; t = Impuestos a beneficio; y k_{CL}^p = Coste de capital de propietarios.

A2. Definición de empresas sin fin de lucro.

$$\text{a) } \overline{B_{SL}^0} \in \{-\infty, +\infty\}$$

b) $\overline{P_{SL}} = \overline{pm} - \theta$, donde θ = Rebaja del precio por el servicio que presta la empresa sin fin de lucro, respecto del precio de mercado. El límite máximo de θ puede ser el precio de mercado, siendo, tal como se ha definido en este artículo, caridad total.

$$\text{c) } \text{Financiación} = \text{Deuda} + \text{Capital} + \text{Donación} = D + C + Do$$

$$\text{e) } V_{SL} = \frac{B_{SL}^0 - Do}{\rho_{SL}} = \text{Valor de empresa sin fin de lucro}$$

$$\rho_{SL} = \text{Coste promedio de capital de empresa sin lucro} = \frac{Dk(1-t)}{V_{SL}} + \frac{C}{V_{SL}}k_{SL}^p + \frac{Do}{V_{SL}}k_{Do}$$

A3. Relación del valor de RSE entre empresas con fin de lucro y sin fin de lucro.

Se suponen dos empresas: una con fin de lucro y la otra sin fin de lucro, que tienen el mismo capital (C) y el mismo monto de deuda (D). La empresa sin fin de lucro recibe un monto de donación como parte de su financiación habitual. Ambas prestan el mismo servicio para el cual existe un precio de mercado; la empresa con fin de lucro vende su producto o servicio al precio de mercado y la otra lo puede hacer a un precio inferior. El coste unitario de ambas es «cu» y venden la misma cantidad de bien o servicio de Q. El beneficio operacional de ambas es diferente ya que sus precios son también diferentes. En las expresiones siguientes el subíndice «SL» significa sin lucro y «CL» significa con lucro.

a) Empresas con fin de lucro.

El beneficio operacional de empresas con fin de lucro es la siguiente:

$$B_{CL}^0 = Q(\overline{P_m} - cu),$$

Donde: Q = Cantidad de servicios prestados; $\overline{P_m}$ = Precio de mercado unitario y cu = Coste unitario. Por definición se asume que $\overline{P_m} = \overline{P_{SL}} + \theta$, con $\overline{P_{SL}}$ = Precio unitario al cual vende sus productos o servicios la empresa sin lucro. Reemplazando en la expresión de beneficio operacional, se tiene:

$$\begin{aligned} B_{CL}^0 &= Q(\overline{P_{SL}} - cu) + Q\theta \\ &= B_{SL}^0 + Q\theta \end{aligned}$$

$$\text{Entonces: } V_{CL} = \frac{B_{CL}^0 - Q\theta}{\rho_{CL}} = \text{Valor de empresa con fin de lucro}$$

$$\text{Despejando, se tiene: } B_{SL}^0 = \rho_{CL} V_{CL} - Q\theta \quad [\text{A.1}]$$

b) Empresa sin fin de lucro.

De la definición de valor de la empresa sin fin de lucro (Apéndice A.e) y despejando algebraicamente, se tiene:

$$B_{SL}^0 = \rho_{SL} V_{SL} + Do \quad [\text{A.2}]$$

Haciendo (A.1)=(A.2), se tiene: $\rho_{CL} V_{CL} - \rho_{SL} V_{SL} = Do + Q\theta$

$$\text{Despejando, se tiene: } V_{SL} = \left(\frac{\rho_{CL}}{\rho_{SL}} \right) V_{CL} - \frac{(Do + Q\theta)}{\rho_{SL}} \quad [\text{A.3}]$$

De acuerdo al modelo de valoración monetaria de RES, señalado en modelo N.º 5, se tiene:

$$VRSE_{SL} = \left[\left(\frac{\rho_{CL}}{\rho_{SL}} \right) V_{CL} - \frac{(Do + Q\theta)}{\rho_{SL}} \right] \frac{a_1 \text{ sen}(\pi w)}{BE} \quad [\text{A.4}]$$

$$\text{Donde } w = \text{Riqueza de empresa sin fin de lucro} = \left[\left(\frac{\rho_{CL}}{\rho_{SL}} \right) V_{CL} - \frac{(Do + Q\theta)}{\rho_{SL}} \right] / 10^t$$

Bibliografía

- AÏT-SAHALIA, J. and BRANDT, M. [2001]: «Variable selection for portfolio choice». *Working Paper*, 8127, NBER, USA.
- ANG, A., BEKAERT, G., and LIU, J. [2000]: «Why stocks may disappoint». *Working Paper*, 7783, NBER, USA.
- BAKSHI, G. and CHEN, A. [1996]: «The spirit of capitalism and stock-market prices». *American Economic Review*, 86 (1): 133-57.
- BESTRATÉN, M. y PUJOL, L. [2005]: «Responsabilidad social de las Empresas (I) y (II): Notas técnicas de prevención (NTP N.º 643 y 644)». Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, (<http://www.mtas.es/insht/ntp>), Madrid, España.
- BREALEY, R y MYERS, S. *Principios de Finanzas Corporativas*. Edi. McGraw-Hill, 2003, Séptima Edición, Cap.7. Madrid, España.
- CANNON, T. [1994]: *La responsabilidad de la empresa*; Ediciones Folio, S.A., Barcelona, España.
- CARROLL, C., LAFFONT L., and INHABER, H., [1992]: *How Rich is Too Rich?* Praeger Publisher, One Madison Avenue, N.J., N.Y. 10010.
- CARROLL, C. [1998]: «Why do the rich save so much», *Working Paper*, The Johns Hopkins University, // sun1.econ.jhu.edu/pub/ccarrollo/rich.
- [2000]: «Portfolios of the rich», *Working Paper*, 7826. National Bureau of Economic Research, USA.

- COPELAND, T. and WESTON, F. [1992]: *Financial Theory and Corporate Policy*, Addison-Wesley Publishing Company, New York.
- DAGUM, C. [1995]: «Alcance y método de la Economía como ciencia». *El Trimestre Económico*, Vol. LXII (3), Jul-Sep. 1995, México.
- DEBREU, G. [1966]: *Téhorie de la valeur*, Dunod, Paris, France.
- DIXIT, A. and STIGLITZ, J. [1977]: «Monopolist competition and optimum product diversity». *American Economic Review* 67, págs. 297-308.
- DIXON, B. [1990]: «La investigación científica», *Futuro de la Ciencia*, 5, Editorial Grijalbo, España.
- Centro de Ética y Ciudadanía Corporativa (CcyCE) de CEDICE [2004]: *Manual de conceptos básicos e indicadores de responsabilidad social, según Instituto Ethos de Brasil*. Sao Pablo, Brasil.
- FRIEND, I. and BLUME, M. [1975]: «The demand for risky assets». *American Economic Review*, Dec. 1975: 900-22.
- HESSEN, J. [1993]: *Teoría del Conocimiento*, Editores Unidos, México, 3ra. reimpresión, octubre.
- HWANG, S. and SATCHELL, S. [2001]: «Valuing information using utility functions: How much should we pay for forecasts of return?», *Working Paper*, Faculty of Economics and Politics and Trinity College, Cambridge University, UK.
- KYDLAND, F.E., and PRESCOTT, E.C. [1982]: «Time to build and aggregate fluctuations», *Econométrica* 50: 1.345-70.
- LAFFONT, J.J. [1995]: *The economic of Uncertainty and Information*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, England.
- LOZANO, J. [2003]: «Responsabilidad social de la empresa», ESADE Asociación, N.º 106, Nov.-Dic., Barcelona, España: 55-63.
- MARKOWITZ, H. [1959]: *Portfolio Selection*, Yale University Press, New Haven.
- MEHRA, R. And PRESCOTT, E.C. [1985]: «The equity premium: A puzzle». *Journal of Monetary Economics* 15:146-146.
- PARADA D.J.R. [2004]: «The utility function and the emotional well-being function». *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies* (<http://ejbo.jyu.fi>), Vol. 9 N.º 2, Oct. 2004. 22-29.
- [2003]: *Finanzas. Su dimensión ética*. Editorial Gestión 2000, Barcelona, España.
 - [2001]: «Aspectos económicos de empresas sin fines de lucro, caridad y donación», *Revista Universidad EAFIT*, N.º 124 oct-dic, 55-65, Colombia.
- ROBINSON, J. [1962]: *Economic Philosophy*, Ch. 3. Aldine, Chicago.
- ROBBINS, S. y COULTER M. [2005]: *Administración*. Cap V. «Responsabilidad social y ética administrativa». Edit. Pearson Educación-Prentice Hall, México, 8.ª. Edición, 99-132.
- RODRÍGUEZ G., SLOF J., SOLÁ T., TORRENT M., y VILARDELL I. [2006]: *Contabilidad Europea 2005. Análisis y Aplicación de la NIIF*, Edit. McGraw-Hill, Madrid, España.
- SCHUMPETER, J. [1954]: *History of Economic Analysis*. Oxford University Press. En castellano, *Historia del Análisis Económico*, Ediciones Ariel, S.A., España, 1971.
- SMITH, G. and PARR, R. [1989]: *Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets*. John Wiley & Sons, Inc. USA.
- VON MISES, L. [1968]: *La acción humana (tratado de economía)*, Edit. Sopec, Madrid, España.

IMPACTO DE LA PRIVATIZACIÓN Y LA LIBERALIZACIÓN EN ENDESA: ADAPTACIÓN AL CAMBIO

MARÍA TERESA BOSCH BADIA

*Profesora de la Universidad Autónoma de Barcelona.
Departamento de Economía de la Empresa*

Extracto:

EN 1998 tuvo lugar la privatización total de Endesa y el inicio de la liberalización del sector eléctrico español. Este artículo analiza, desde una perspectiva temporal que abarca los años 1988 a 2004, la adaptación de Endesa a ambos acontecimientos: los cambios en su estrategia, en su estructura y en la evolución de los indicadores de rentabilidad y productividad de su actividad tradicional en España. Esta evolución se compara con la del sector eléctrico español. Los cambios estructurales y estratégicos se concretan en la transformación de la empresa pública Endesa en una multinacional que adopta una estrategia de diversificación y crecimiento, adaptando paulatinamente su estructura organizativa a estos objetivos. Tras la privatización, los cambios en su indicador de productividad global y en su rentabilidad denotan una pérdida de eficiencia respecto al sector. Se concluye que la privatización ha tenido un doble efecto contrapuesto: crecimiento internacional acompañado de una pérdida de eficiencia de su actividad tradicional en España.

Palabras clave: Endesa, privatización, eficiencia y liberalización.

Sumario

1. Introducción.
2. Liberalización del sector eléctrico y privatización de Endesa.
 - 2.1. Causas de la liberalización del sector y de la privatización de Endesa.
 - 2.2. El nuevo escenario del sector eléctrico.
3. Cambios en la estrategia y estructura organizativa de Endesa: respuesta a los cambios en la regulación y en la estructura de propiedad.
 - 3.1. La estrategia de Endesa como empresa pública.
 - 3.2. La estrategia de Endesa como empresa privada.
 - 3.3. Cambios en la estructura organizativa de Endesa.
4. Cambios en la productividad y la rentabilidad.
 - 4.1. Evolución de los indicadores de Endesa y del sector.
 - 4.2. Sector eléctrico: cambios tras la liberalización.
 - 4.3. Endesa: cambios tras la liberalización y la privatización
 - 4.4. Comportamiento diferencial: el efecto de la privatización en Endesa.
5. Conclusiones.

Bibliografía.

Apéndice.

- A.1. Líneas de tendencia y cambios estructurales de los indicadores.
- A.2. El índice de variación de precios.

1. INTRODUCCIÓN

La privatización de Endesa marcó un hito en la transformación de la que fue una empresa pública española en una empresa multinacional del sector eléctrico. Su privatización total en 1998 coincidió a la vez con la liberalización del sector en España siguiendo las directrices de la Unión Europea.

El propósito de este artículo es el análisis en profundidad del Grupo Endesa. En concreto, estudiar la adaptación de Endesa a su propia privatización y a la liberalización del sector eléctrico. El período estudiado se extiende desde 1988 hasta 2004. Abarca, por tanto, la etapa de regulación del sector eléctrico conocida como Marco Legal Estable, vigente desde 1988 hasta 1997, y la posterior etapa de liberalización del sector cuyo inicio coincidió con la privatización total de Endesa.

Se desarrolla este estudio a dos niveles: en primer lugar, los cambios llevados a cabo por Endesa en su estrategia y en su estructura y, seguidamente, las variaciones experimentadas por su desempeño (*performance*) económico, concretado en los indicadores de rentabilidad y productividad. A partir del resultado obtenido y, en particular, de la identificación de las variables que comporta, se examina la evolución de dichas variables antes y después de la privatización de Endesa y la liberalización del sector. El objetivo de este análisis es investigar la posible presencia de un cambio estructural en las variables analizadas situado en torno al año de la privatización y liberalización.

Del mismo modo, se desarrolla el análisis de la evolución de los indicadores de rentabilidad y productividad en el sector eléctrico nacional con el objetivo de dilucidar si los posibles cambios estructurales observados en Endesa son consecuencia de la transformación y adaptación de la propia empresa a la nueva situación o, por el contrario, son comunes a todas las empresas del sector como consecuencia de los cambios en la regulación del sector o de la coyuntura económica nacional e internacional ¹.

2. LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR ELÉCTRICO Y PRIVATIZACIÓN DE ENDESA

2.1. Causas de la liberalización del sector y de la privatización de Endesa.

La raíz de la liberalización del sector eléctrico se encuentra en el objetivo de la Unión Europea de crear un mercado interno único que, en el caso específico de este sector, se justifica por los beneficios derivados del libre comercio de electricidad los cuales, como señala BIELECKI (2004, págs. 7-8)

¹ Este artículo está basado en la tesis doctoral de la autora, *Efectos de la privatización en el grado de eficiencia de la empresa pública: el caso de España*, dirigida por el doctor Joaquim VERGÉS, cuyo trabajo de dirección agradezco mucho.

son: seguridad en el suministro, diversificación de las fuentes de producción, mayor respeto por el medio ambiente y mayor eficiencia económica debida particularmente a economías de escala y a la introducción de competencia entre las empresas del sector. La introducción de competencia en los mercados eléctricos requería la liberalización del sector limitando su regulación al ámbito estricto del monopolio natural eléctrico, la red de distribución. Con este espíritu se promulgó la Directiva 1996/92/CE sobre las reglas comunes de un mercado eléctrico interno único en la Unión Europea, posteriormente sustituida por la Directiva 2003/54/CE.

La Ley 54/1997 del Sector Eléctrico concreta la liberalización del sector en España estableciendo objetivos más ambiciosos que los marcados en la Directiva 96/92/CE. Abandona esta ley, según especifica su exposición de motivos, la concepción del sistema eléctrico como servicio público, limitando el papel del Estado al de regulador del sector a quien corresponde garantizar suministro, calidad y coste razonable, señalando literalmente que no se considera necesario que el Estado se reserve para sí el ejercicio de ninguna de las actividades que integran el suministro eléctrico. A partir de aquí la titularidad pública de empresas eléctricas dejaba de tener sentido.

2.2. El nuevo escenario del sector eléctrico.

El nuevo escenario del sector eléctrico creado por la Ley 54/1997 supuso un cambio substancial respecto al escenario vigente desde 1988, el Marco Legal Estable, al introducir la competencia en un mercado hasta entonces totalmente regulado. De las cuatro actividades del sector eléctrico (generación, transporte, distribución y comercialización), se mantenía regulada la parte propia del monopolio natural, es decir, el transporte (alta tensión) y la distribución (baja tensión), abriéndose inmediatamente a la competencia la generación y, paulatinamente, la comercialización. Se creó el mercado organizado OMEL², denominado operador económico del sistema por la Ley 54/1997, en cuyas subastas los grupos eléctricos quedaban obligados a vender la energía producida y a adquirir la energía que precisaban para comercializarla directamente o venderla a empresas comercializadoras. Se abría así totalmente a la competencia la generación de electricidad, fomentándose el uso eficiente de los recursos energéticos utilizados en su producción. Para hacer posible esta nueva relación de oferta y demanda, la ley dictaminó la separación de las actividades (*unbundling*) de los grupos eléctricos que debieron constituir una sociedad formalmente independiente para cada fase, aunque sus acciones podían –y pueden– pertenecer a una misma empresa matriz³.

La transformación del mercado minorista en un mercado competitivo ha sido más gradual e imperfecta al mantenerse la tarifa regulada en función de las características de los consumidores finales. Los consumidores pueden optar por la tarifa regulada de las empresas distribuidoras o por la tarifa libre de las empresas comercializadoras, desde el momento que pueden elegir suministrador.

² En 2004 los Gobiernos de España y Portugal acuerdan la constitución del Mercado Ibérico de la Energía Eléctrica (MIBEL) cuya base es la fusión de los operadores del mercado español (OMEL) y portugués (OMIP). El inicio de las operaciones se aplazó al año 2006.

³ Las características del nuevo modelo del sector eléctrico español son estudiadas entre otros trabajos por ARIÑO (2004) y FABRA (2004).

Una de las transformaciones de mayor trascendencia del nuevo escenario liberalizado fue el cambio en los criterios de inversión de las empresas eléctricas. En la etapa del Marco Legal Estable las tarifas eléctricas se calcularon con el objetivo de garantizar explícitamente una rentabilidad satisfactoria de las inversiones de las empresas, por lo cual estas podían llevarse a cabo siguiendo criterios de política energética general. Por el contrario, en el nuevo escenario las empresas deberían aplicar exclusivamente criterios de mercado al analizar la viabilidad de sus inversiones. El cambio de regulación impedía recuperar determinados costes de las inversiones anteriores, esto es, originaba costes varados. Para compensarlas, entre 1998 y 2010, se introdujo en el cálculo de la tarifa eléctrica regulada la partida denominada Costes de Transición a la Competencia. Por otra parte, la liberalización del mercado eléctrico de la Unión Europea abrió a las eléctricas españolas nuevas oportunidades de inversión.

3. CAMBIOS EN LA ESTRATEGIA Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE ENDESA: RESPUESTA A LOS CAMBIOS EN LA REGULACIÓN Y EN LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

3.1. La estrategia de Endesa como empresa pública.

En la evolución de la estrategia de Endesa se distinguen claramente dos etapas: 1) desde su creación hasta su primera salida a bolsa; 2) desde ese momento hasta su privatización total.

En su *primera etapa* como empresa pública, que podríamos denominar etapa de empresa pública pura, Endesa es utilizada como instrumento de política económica. Las decisiones estratégicas aparecen vinculadas claramente a la política energética del Gobierno: su propia creación en 1944 incorpora el objetivo de utilizar carbón nacional en la producción de energía eléctrica, y, pasando directamente a una época más reciente, la constitución del Grupo Endesa en 1983 sirve al propósito de reordenar las participaciones del Instituto Nacional de Industria en el sector eléctrico integrándolas en un solo grupo empresarial encabezado por Endesa. La creación del grupo, del que pasó también a formar parte la empresa minera ENCASUR, fue de una importancia estratégica crucial para el futuro de Endesa, pues pasaba de ser una empresa generadora de electricidad a un grupo empresarial que, al igual que el resto de grupos eléctricos españoles, integraba todas las fases del sector (generación, transporte y distribución-comercialización). Tuvo Endesa un papel central, junto con la compañía eléctrica privada Iberdrola, en el intercambio de activos de 1985 entre empresas eléctricas, promovido por el Gobierno, por el que las empresas eléctricas saneadas adquirirían activos de aquellas empresas eléctricas que se hallaban en dificultades financieras⁴. Como consecuencia de esta operación, Endesa registró una importante incorporación de centrales nucleares equivalentes al 13% de su potencia instalada, frente a un 77% de térmicas convencionales y un 10% de centrales hidroeléctricas. Asimismo, en 1985 participó en la creación de Red Eléctrica de España (REE) aportando el 50% del capital de esta empresa, con lo que

⁴ El detalle del porcentaje de las compras de activos respecto al total de estos intercambiados en 1985 para las compañías eléctricas españolas se concretó en: 43% Endesa, 44% Iberdrola, 8% Compañía Sevillana y 5% Hidroeléctrica del Cantábrico.

contribuía sustancialmente al cumplimiento de la normativa que exigía que el 51% de las acciones de REE fuese propiedad directa o indirecta del Estado ⁵. En consecuencia, en esta etapa de empresa pública pura, Endesa evoluciona desde ser una empresa centrada en la generación de electricidad a constituirse en un grupo empresarial que abarca todas las fases del sector.

El inicio de la *segunda etapa* de Endesa como empresa pública puede situarse en 1987 cuando tiene lugar su primera salida a bolsa mediante una OPV. En el año siguiente se repite esta operación, pasando a cotizar en el mercado bursátil, como consecuencia de ambas OPV, aproximadamente el 25% del capital de Endesa. En el **cuadro 1** puede verse la evolución de la participación de capital privado en Endesa.

CUADRO 1. *Evolución de la participación de capital pública y privada.*

Año	% capital privatizado	% participación capital privado	% participación capital público
1987		4,34	95,66
1988	20,38	24,72	75,28
1994	8,7	33,42	66,58
1997	25,44	58,86	41,14
1998	38,19	97,05	2,95

FUENTE: *Elaboración propia a partir de los Informes Anuales.*

La decisión de salir a bolsa marca un hito fundamental en la estrategia de Endesa, pues a partir de aquel momento debe compartir los objetivos propios de una empresa pública y regulada con los objetivos de una empresa que cotiza en bolsa. A lo largo de estos años, Endesa centró su estrategia en consolidarse como grupo eléctrico español e inició una moderada expansión internacional y una diversificación de actividades en sectores próximos. Entre 1991 y 1993 Endesa amplió su presencia en el sector eléctrico español aumentando significativamente su presencia en otras empresas eléctricas ⁶. Además, en 1993, participó en un nuevo intercambio de activos de importancia menor que el de 1985. La expansión internacional se inicia en 1992 con inversiones en Sudamérica. La diversificación de actividades se inicia en 1994 con su entrada en el capital de Agbar (12%) y continúa en los años siguientes con las participaciones en el capital de las empresas de telecomunicaciones Airtel y Retevisión. En 1996, las inversiones de Endesa fuera del sector eléctrico español suponían el 3% de sus activos.

⁵ La Ley 54/1997 dispuso que ninguna participación accionarial en REE podía exceder del 10% y que el conjunto de acciones de empresas que realizan actividades en el sector eléctrico no podía exceder del 40% estando sujetas estas últimas acciones a la prohibición de sindicarse. Endesa, que junto a su filial ENHER poseía el 51% de las acciones de REE, tuvo que adaptar su participación al igual que las compañías eléctricas privadas que en conjunto poseían el 49% restante. El Real Decreto-Ley 5/2005 de reformas urgentes para el impulso a la productividad y para la mejora de la contratación pública modifica de nuevo los porcentajes del accionariado de REE. En concreto, se reduce a un porcentaje máximo del 1% del capital de REE para cada una de las empresas del sector eléctrico.

⁶ Adquiere un 87,6% de Electra de Viesgo, 40% de FECSA, 33,5% de Sevillana, 24,9% de Nansa en 1991 y el 55% de Hecsa en 1993.

Al igual que para el resto de empresas eléctricas, la reducción de costes ocupaba un lugar central en la estrategia de Endesa pues la estricta regulación de tarifas tanto en el mercado mayorista como en el mercado minorista creaba un marco de competencia contra baremo (*yardstick competition*) en el que el único camino para aumentar los beneficios consistía en reducir los costes ⁷. En síntesis, en esta etapa de mercado regulado, la estrategia de Endesa se concretó en su consolidación como grupo eléctrico español y en la construcción de la base de una futura expansión.

3.2. La estrategia de Endesa como empresa privada.

En el momento de su privatización total en 1998 ⁸, Endesa era un grupo eléctrico financieramente saneado, con una excelente posición en el mercado español, con un *know-how* considerable en generación de electricidad debido, en particular, a su experiencia en la gestión de diversos tipos de centrales y que ya había iniciado una moderada expansión internacional en Sudamérica. Reunía, pues, las condiciones técnicas y financieras para iniciar un proceso de expansión. La liberalización del mercado europeo abría la oportunidad de una estrategia de crecimiento. Además, la creciente necesidad de producción eléctrica en economías emergentes potenciaba la oportunidad de crecer más allá de las fronteras de la Unión Europea. Se unían, pues, las condiciones internas y externas para iniciar un proceso de expansión internacional y, al tiempo, la transformación paulatina del grupo en una empresa multinacional. Endesa adoptó, en efecto, una estrategia de crecimiento que consistió en potenciar sus inversiones en Sudamérica, convirtiéndose en la primera multinacional privada del continente, NEWBERRY (2001) estudia sucintamente este proceso. Asimismo, emprendió inversiones en empresas europeas generadoras de electricidad ⁹; inversiones en centrales del norte de África, específicamente Marruecos, y participación en diversos mercados organizados de electricidad en Europa. Se potenciaron las exportaciones de electricidad a otros países europeos tanto directamente a empresas distribuidoras como a clientes finales a través de empresas comercializadoras. Paralelamente, con el objetivo de diversificar, Endesa aumentó su penetración en el sector del gas natural y las inversiones en empresas de telecomunicaciones. Esta estrategia de crecimiento fue acompañada de una reordenación de sus inversiones en España y regulaciones de plantilla. En suma, tras la liberalización del mercado eléctrico de la Unión Europea y su propia privatización, Endesa siguió una estrategia de expansión que la ha convertido en una multinacional del sector eléctrico. Con ello, siguió la opción efectuada por las grandes empresas privatizadas como indican CARRERAS, TAFUNELL y TORRES (2000).

En el **cuadro 2** se detalla la evolución de las inversiones de Endesa, comparando el año 1996 y el año 2004 cuando la empresa era ya una multinacional de referencia en el sector eléctrico internacional. A continuación, el **cuadro 3** muestra la evolución del peso del activo del negocio eléctrico de Endesa en España y Portugal, donde predomina ampliamente la inversión en España, sobre el activo total nacional del sector eléctrico. El 19,4% de 1988 deviene un 46,10% en 2004, habiendo alcanzado este peso un máximo del 57,80% en 2001.

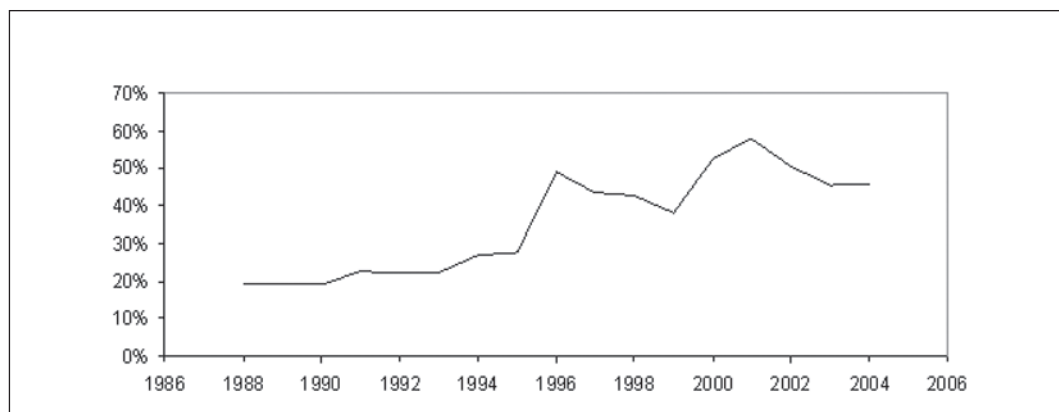
⁷ La Administración fijó la tarifa de la producción de Endesa a partir de un doble componente que incorporó el coste estándar reconocido y el factor especial de retribución (FER) constituido por una prima del 39% sobre este coste estándar.

⁸ SEPI mantuvo una participación en el capital de Endesa del 2,95%.

⁹ Con participación del 80% del capital de Endesa Italia, 65% de la francesa Snef y 25% de la también francesa Soprolif, entre otras.

CUADRO 2. *Evolución de las inversiones de Endesa.*

	1996	%	2004	%	% aumento inversión
Negocio eléctrico en España y Portugal	22.093	97%	24.900	51,84%	12,71%
Negocio eléctrico en Latinoamérica			14.870	30,96%	
Negocio eléctrico en Europa			6.218	12,95%	
Otros negocios			2.043	4,25%	
Total inversión ajena al negocio eléctrico en España y Portugal	683	3%	23.131	48,16%	3.285,29%
Total	22.776	100%	48.031	100%	110,88%

FUENTE: *Informe Anual 2004.***CUADRO 3.** *Activo de Endesa vs. activo del sector eléctrico nacional.*FUENTE: *Elaboración propia a partir de las memorias de Endesa y Unesa.*

3.3. Cambios en la estructura organizativa de Endesa.

Los cambios en la estructura organizativa han evolucionado paralelamente a los cambios en la estrategia. A lo largo de los años Endesa ha ido variando su estructura para adaptarla a la evolución de su estrategia.

La organización interna del Grupo Endesa se ha articulado desde su inicio sobre la base del enfoque prioritario del negocio básico, constituido por la generación, distribución y comercialización de energía eléctrica. En sus inicios como grupo de empresas a mediados de los años ochenta,

la compañía diseñó una estructura organizativa matricial. Desde la empresa matriz Endesa, el gobierno corporativo del grupo centralizó determinadas actuaciones de gestión y control. Simultáneamente, las distintas filiales disponían de sus propias direcciones funcionales. En concreto, el ente corporativo estaba compuesto por el Presidente Ejecutivo, la Secretaria General y cuatro direcciones corporativas: Control, Financiera, Técnica y Adjunta. En 1992, coincidiendo con el inicio de la estrategia de expansión internacional, se modificó parcialmente la estructura organizativa para adaptarla al rápido crecimiento de la compañía. Se crearon la Dirección de Organización y Recursos Humanos y la Dirección de Operaciones Internacionales y Diversificación del Grupo. Ambas direcciones funcionales se integraron con las ya existentes en los órganos corporativos de gestión y control.

En 1998 el grupo Endesa inició una importante reorganización interna y societaria para adaptarse al nuevo marco legal que liberalizaba el sector. Las filiales del grupo se organizaron por líneas de negocio. Endesa SA pasó a convertirse en una sociedad *holding* centrada fundamentalmente en la gestión y prestación de servicios a su grupo empresarial. Las direcciones corporativas quedaron definidas en cinco: Auditoría, Planificación y Control, Organización y Recursos Humanos, Comunicación y Económico-Financiera. Desaparecía la Dirección de Operaciones Internacionales y Diversificación quedando sus actividades distribuidas entre la sociedad matriz y las empresas participadas de nueva creación especializadas en áreas geográficas. Con el objetivo de ordenar sus líneas de negocio, Endesa constituyó las siguientes compañías participadas al 100% por el grupo: Endesa Generación, Endesa Red, Endesa Energía, Endesa Europa, Endesa Internacional, Endesa Participadas y Endesa Servicios. Al mismo tiempo y en base a su estrategia, estableció tres grandes líneas de negocio, basada cada una de ellas en un área geográfica bien definida: España y Portugal, que son gestionadas desde entonces como un mercado integrado, resto de Europa y Latinoamérica.

La nueva estructura societaria contaba, pues, con una sociedad encargada de cada una de las fases de actividad del sector eléctrico (generación, distribución y comercialización) quedando solamente fuera de su actividad el transporte por líneas de alta tensión reservada a REE. El conjunto de estas tres sociedades otorgaba al grupo Endesa las características de un grupo eléctrico integrado verticalmente en España, mientras que el conjunto de las cuatro sociedades restantes básicas en la estructura del grupo Endesa (Endesa Internacional, Endesa Participadas, Endesa Europa y Endesa Servicios) le daba las características propias de una empresa multinacional integrada horizontalmente y diversificada en el marco de las industrias de red. Esta estructura permite a la sociedad matriz definir la estrategia del grupo asignando objetivos a las empresas participadas a las cuales controla y financia. A su vez las participadas concentran su actividad en la consecución de los objetivos específicos que han sido asignados por la matriz a partir de la ventaja de su especialización funcional o geográfica.

Cabe, pues, concluir este análisis de los cambios en la estrategia y la estructura organizativa de Endesa señalando que ambas cambiaron profundamente tras la privatización, habiendo sido, no obstante, su principal motor la liberalización de los mercados. La nueva estrategia de Endesa dirigida a transformarse en una multinacional eléctrica concuerda con las estrategias, expuestas por HARRIS (2006), que predominan en las empresas eléctricas de la Unión Europea a partir de la liberalización del sector. A continuación, en el **cuadro 4** se recogen los cambios más relevantes acaecidos en Endesa y el sector.

CUADRO 4. Hitos destacados de Endesa y la regulación del sector eléctrico nacional.

Año	Regulación	Estructura propiedad		Estrategia	Estructura organizativa	Presidencia
		Pública	Privada			
1983/1984		95,97	4,03	Actividades: generación, transporte y distribución.	Empresa matriz con filiales.	
1985	Creación de REE. Las empresas eléctricas transfieren sus líneas de alta tensión y sub-estaciones a REE. Primer intercambio de activos empresas eléctricas.			Inicio de la generación mediante centrales nucleares.		
1988	Inicio Marco Legal Estable (RDL1538/1987).	75,28	24,72			
1992				Inicio de inversiones en otras industrias de red. Adquisiciones y alianzas con eléctricas de Europa y Latinoamérica.	Creación de las direcciones de: • Organización y RRHH. • Operaciones Internacionales y diversificación.	Feliciano Fuster
1993	Segundo intercambio de activos empresas eléctricas.			Ampliación mix actividades: distribución.		
1994	Ley 40/1994 de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional, LOSEN. (No llegó a aplicarse). Moratoria nuclear.	66,58	33,42			
1996	Directiva 96/92/CE de liberalización del sector eléctrico de la Unión Europea.					
1997	Ley 54/1997 del Sector Eléctrico: red única de alta tensión, separación jurídica de actividades, progresiva liberalización del suministro y reconocimiento de los CTC. Reducción al 10% de la participación de las empresas eléctricas en el accionariado de REE.	41,14	58,86			Rodolfo Martín Villa
						.../...

.../...			2,95	97,05	Nuevas inversiones en Latinoamérica.	Rodolfo Martín Villa
EMPRESA PRIVATIZADA						
1998						
1999					Primera multinacional eléctrica en Latinoamérica. Inversión en telecomunicaciones. Separación jurídica de actividades. Absorción de varias empresas del grupo.	Rodolfo Martín Villa
2000	Libertad de elección de suministrador eléctrico para los clientes no domésticos.					
2001					Desinversión en activos de generación eléctrica y aumento de las inversiones en la actividad de distribución. Inversiones en eléctricas de Francia e Italia.	
2002						Manuel Pizarro
2003	Libertad de elección de suministrador eléctrico para los clientes domésticos. Directiva 2003/54/CE (sustituye la Directiva 96/92/CE).					
2004	Acuerdo entre los gobiernos de España y Portugal para la creación de MIBEL.				Aumento de participaciones en Francia e Italia.	
2005	RDL 5/2005 sobre Reformas Urgentes para el impulso de la productividad: Reducción al 1% de la participación de las empresas eléctricas en el accionariado de Red Eléctrica					

4. CAMBIOS EN LA PRODUCTIVIDAD Y LA RENTABILIDAD

Tras el análisis del impacto de la privatización y la liberalización en la estrategia y en la estructura de Endesa, nos ocupamos a continuación de su incidencia en la productividad y la rentabilidad de las actividades tradicionales de Endesa en España, es decir, la generación, distribución y comercialización de electricidad en España, con el objeto de excluir los efectos de su posterior expansión internacional. El estudio de este impacto requiere en buena lógica comparar la evolución de los indicadores de las actividades tradicionales de Endesa con la evolución de los indicadores del sector eléctrico nacional. En efecto, la comparación de los indicadores de productividad y rentabilidad de las actividades tradicionales de Endesa con los indicadores equivalentes del sector permite aislar el comportamiento diferencial de la productividad y la rentabilidad de Endesa, antes y después de su privatización. En particular, estudiamos si se pueden identificar cambios estructurales, es decir, rupturas en su evolución temporal.

Para analizar la productividad, tomamos como punto de referencia principal el indicador de productividad global, IPG, y como punto de referencia complementario el indicador de productividad parcial del trabajo, IPAT. En el análisis de la rentabilidad, tomamos como indicador la rentabilidad de la explotación o del activo, ROA, por el hecho de expresar el desempeño de la actividad económica de la empresa y recoger el impacto de las variaciones de su eficiencia productiva. Como es habitual, medimos la rentabilidad de la explotación mediante el cociente entre el beneficio de la explotación y el activo, consistiendo el primero en la diferencia entre los ingresos de explotación y los costes de explotación antes de impuestos e intereses. Asimismo, en la elaboración de los indicadores de productividad, y como es frecuente en este tipo de aplicación, no ha sido posible obtener los *outputs* e *inputs* en unidades físicas y los precios de ponderación de ambos. Por ello, para el indicador de productividad global, se ha procedido a efectuar aproximaciones basadas en los ingresos y costes de explotación que figuran en la cuenta de resultados de la empresa. Para eliminar el efecto de los precios sobre las variables analizadas, se ha calculado su valor a precios reales, mediante los índices de precios correspondientes a cada caso, tomando como año base 1988, año de inicio del estudio. En concreto, para efectuar la aproximación sobre los *outputs*, los ingresos de explotación se han deflactado aplicando los promedios de aumento medio de las tarifas eléctricas facilitado por UNESA. En cuanto a los *inputs*, para efectuar la correspondiente aproximación de los costes se han aplicado distintos índices según su naturaleza. En los aprovisionamientos se ha aplicado la serie de precios relativa a la extracción y preparación de minerales, ya que la mayoría de las centrales utilizaban el carbón como materia prima principal. En el capítulo relativo a otros gastos de explotación, hemos aplicado el índice industrial general. Para la elaboración del índice parcial de costes de personal hemos utilizado el índice de coste salarial facilitado por el Banco de España. En los costes por amortizaciones hemos optado por utilizar el índice de precios de bienes de equipo al no disponer de datos concretos sobre la composición de estas amortizaciones.

Por último, para el cálculo del indicador de productividad parcial del trabajo, que consiste en el cociente entre los *outputs* y el número de trabajadores, se ha procedido a efectuar la aproximación de los *outputs* del mismo modo que para el indicador de productividad global.

4.1. Evolución de los indicadores de Endesa y del sector.

Los indicadores calculados de Endesa y del sector se presentan en el **cuadro 5**. Para su elaboración se ha utilizado la información facilitada en los informes anuales de la empresa y las memorias de la Asociación Española de la Industria Eléctrica, UNESA, en su capítulo correspondiente a las actividades eléctricas nacionales. En concreto, las empresas consolidadas son Grupo Endesa, Grupo Iberdrola, Grupo Unión Fenosa, Grupo Hidrocantábrico y Viesgo-Grupo Enel.

CUADRO 5. *Indicadores de Endesa y sector eléctrico nacional.*

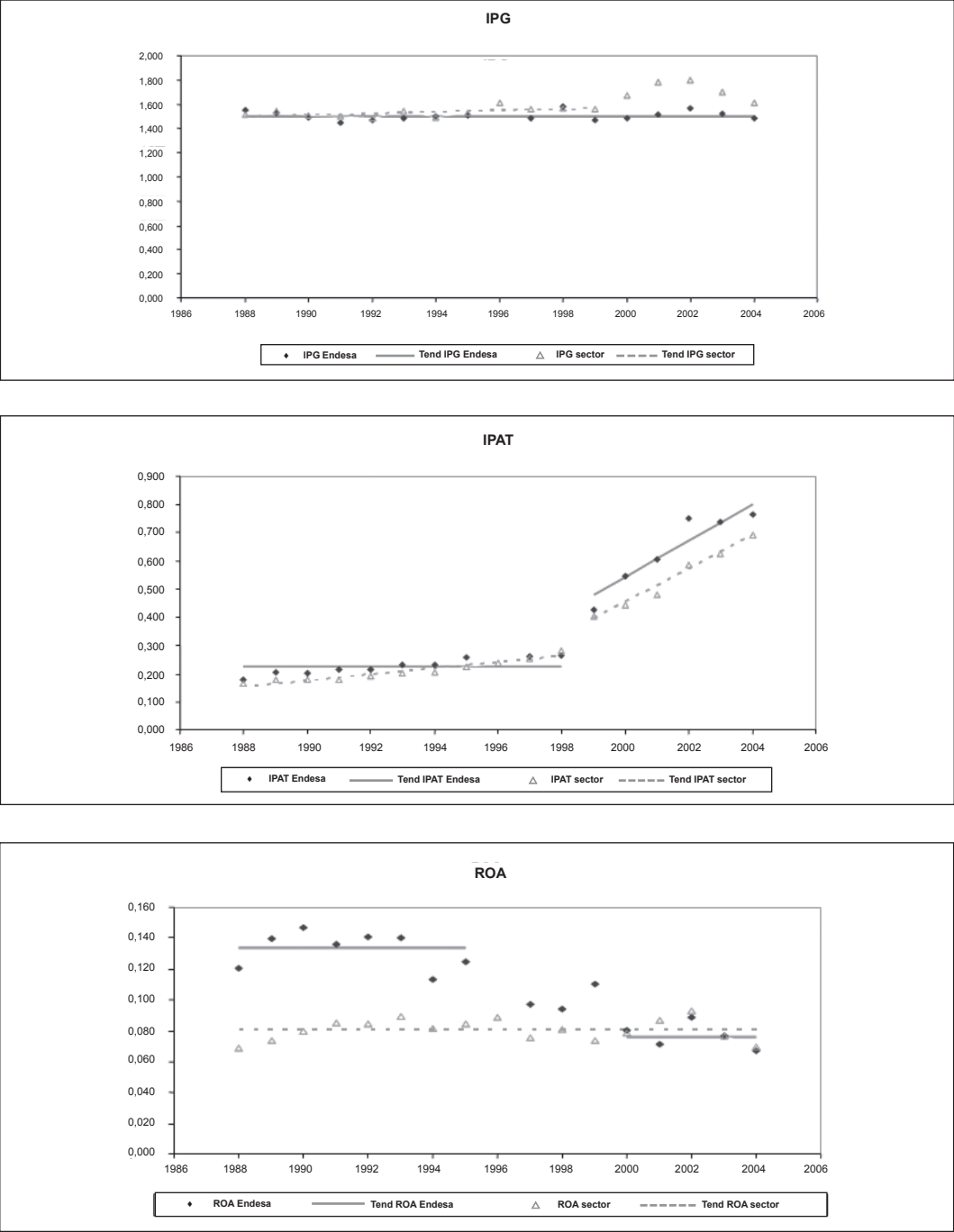
AÑO	IPG		IPAT		ROA (%)	
	Endesa	Sector	Endesa	Sector	Endesa	Sector
1988	1,550	1,515	0,179	0,166	12,036	6,874
1989	1,529	1,547	0,206	0,177	13,985	7,399
1990	1,492	1,510	0,202	0,180	14,705	7,974
1991	1,448	1,497	0,215	0,180	13,583	8,505
1992	1,469	1,482	0,216	0,191	14,055	8,446
1993	1,487	1,542	0,231	0,203	14,013	8,908
1994	1,434	1,491	0,233	0,206	11,300	8,138
1995	1,509	1,529	0,256	0,224	12,464	8,471
1996 ¹⁰	nd	1,613	nd	0,237	nd	8,890
1997	1,483	1,560	0,261	0,256	9,684	7,559
1998	1,580	1,565	0,265	0,280	9,384	8,077
1999	1,473	1,561	0,426	0,405	11,000	7,347
2000	1,485	1,674	0,546	0,445	8,026	7,829
2001	1,513	1,782	0,606	0,480	7,146	8,676
2002	1,564	1,802	0,750	0,587	8,872	9,318
2003	1,519	1,702	0,737	0,625	7,657	7,692
2004	1,485	1,614	0,764	0,692	6,715	6,979

FUENTE: *Elaboración propia.*

El **cuadro 6** presenta los gráficos de los indicadores de productividad y rentabilidad del sector eléctrico nacional y Endesa junto con las líneas de tendencia de su evolución, estimadas según se describe en el apéndice.

¹⁰ Para el ejercicio de 1996 la memoria y el resto de documentación facilitada por Endesa no desglosaba las cifras referidas a España del resto de actividades de la compañía, por lo que este año se ha excluido del estudio.

CUADRO 6. Gráficos indicadores de Endesa y sector y líneas de tendencia.



FUENTE: *Elaboración propia.*

4.2. Sector eléctrico: cambios tras la liberalización.

En la evolución del IPG del sector eléctrico nacional, se observan dos etapas diferenciadas: entre 1988 y 1999 el IPG se sitúa, con ligeras oscilaciones, en un valor medio de 1,49 puntos, para aumentar por encima de este valor a partir del año 2000 aunque sin seguir una tendencia sistemática, alcanzando un máximo de 1,80 puntos en 2002 para descender a continuación y situarse en 1,61 puntos en 2004. Puede decirse que existe un cambio estructural en el año 2000 que da lugar a una nueva etapa caracterizada tanto por el aumento de los valores como por su volatilidad. El IPAT, por su parte, presenta un cambio estructural en 1999. La moderada tendencia de aumento que sigue entre 1988 y 1998 se convierte a partir de 1999 en una tendencia claramente más pronunciada asimilable a un cambio estructural estadísticamente significativo. La rentabilidad de la explotación, por el contrario, no presenta cambio estructural alguno, pues se mueve a lo largo del período estudiado en torno a un valor medio del 8% con una muy baja volatilidad.

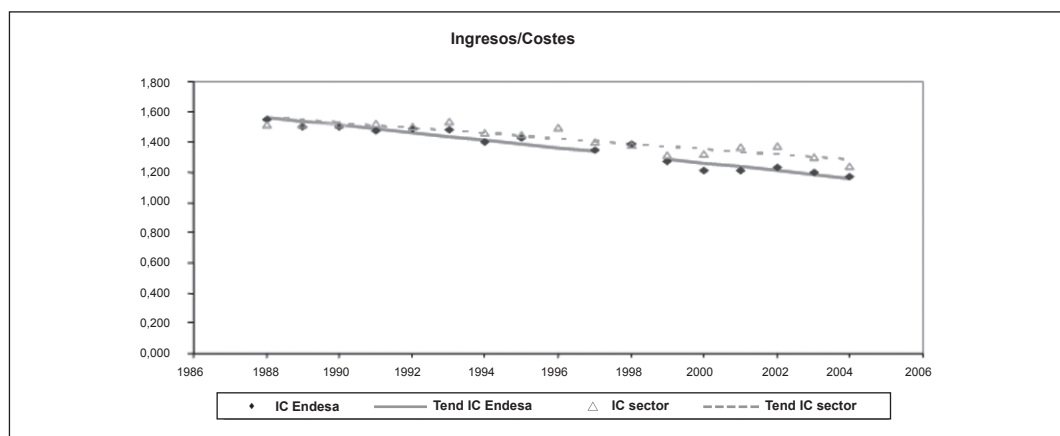
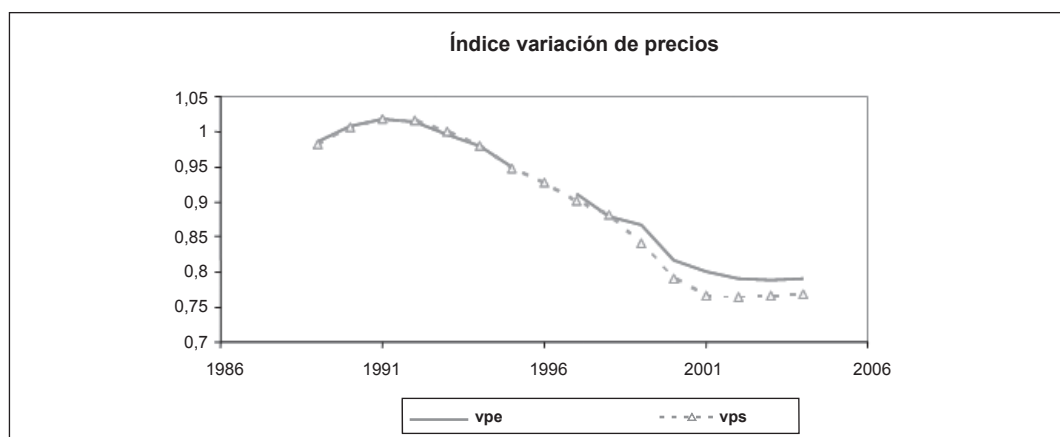
Por tanto, la liberalización del sector va acompañada de sendos cambios estructurales en IPG e IPAT, ambos de signo positivo, aunque el primero no puede asociarse a una tendencia concreta. En cuanto a su impacto sobre la rentabilidad de la explotación, la liberalización del sector se ha mostrado neutral.

4.3. Endesa: cambios tras la liberalización y la privatización.

Los indicadores de Endesa recogen el doble impacto de la privatización y la liberalización. Se constata la práctica constancia del IPG que no se modifica ni con el paso del Marco Legal Estable a la liberalización del sector ni con la simultánea privatización de la compañía. El IPAT se mantiene prácticamente estable hasta la liberalización del sector y la privatización de la empresa, registrando un significativo cambio estructural de signo positivo en 1999, doblando su valor en dos años.

La evolución de la rentabilidad de la explotación muestra inestabilidad en torno a los años de la privatización y la liberalización. En efecto, tras una primera fase estable siguen unos años de inestabilidad que conducen a una nueva estabilidad caracterizada por una reducción de la rentabilidad que tras situarse en un valor medio del 13% entre 1988 y 1995, se reduce aproximadamente en 5,5 puntos entre 2000 y 2004.

Teniendo en cuenta que el IPG resulta de deflactar los ingresos y los costes de explotación, la relación entre la ratio ingresos y costes, que designamos I/C, y el propio IPG nos proporciona un índice de variación de los precios de los *outputs* respecto de los precios de los *inputs*, al que denominamos vp. Tratándose de una empresa y un sector regulado, este índice no solo recoge la incidencia de las oscilaciones de los precios del mercado, sino también el impacto de las decisiones del regulador. Por una parte, las variaciones de los precios de los *inputs* son la principal variable que el regulador tiene en cuenta al fijar los precios de los *outputs* y, por otra, las decisiones del regulador respecto a la liberalización del mercado cabe esperar que se vean igualmente reflejadas en el índice de variación de precios. Por tanto, recoge este índice el impacto de la liberalización en los precios, así como los indicadores de productividad recogen la adaptación de la empresa a este entorno. Los cuadros 7 y 8 muestran la evolución para el sector y la empresa de ambas magnitudes.

CUADRO 7. *Ratio ingresos costes de Endesa y sector eléctrico.***CUADRO 8.** *Índice de variación de precios de Endesa y sector eléctrico.*FUENTE: *Elaboración propia.*

La ratio ingresos/costes sigue, en todo el período estudiado, una evolución decreciente tanto para Endesa como para el sector eléctrico nacional; la tendencia del sector se mantiene sistemáticamente por encima de la tendencia de la empresa, aumentando esta diferencia tras la liberalización y la privatización.

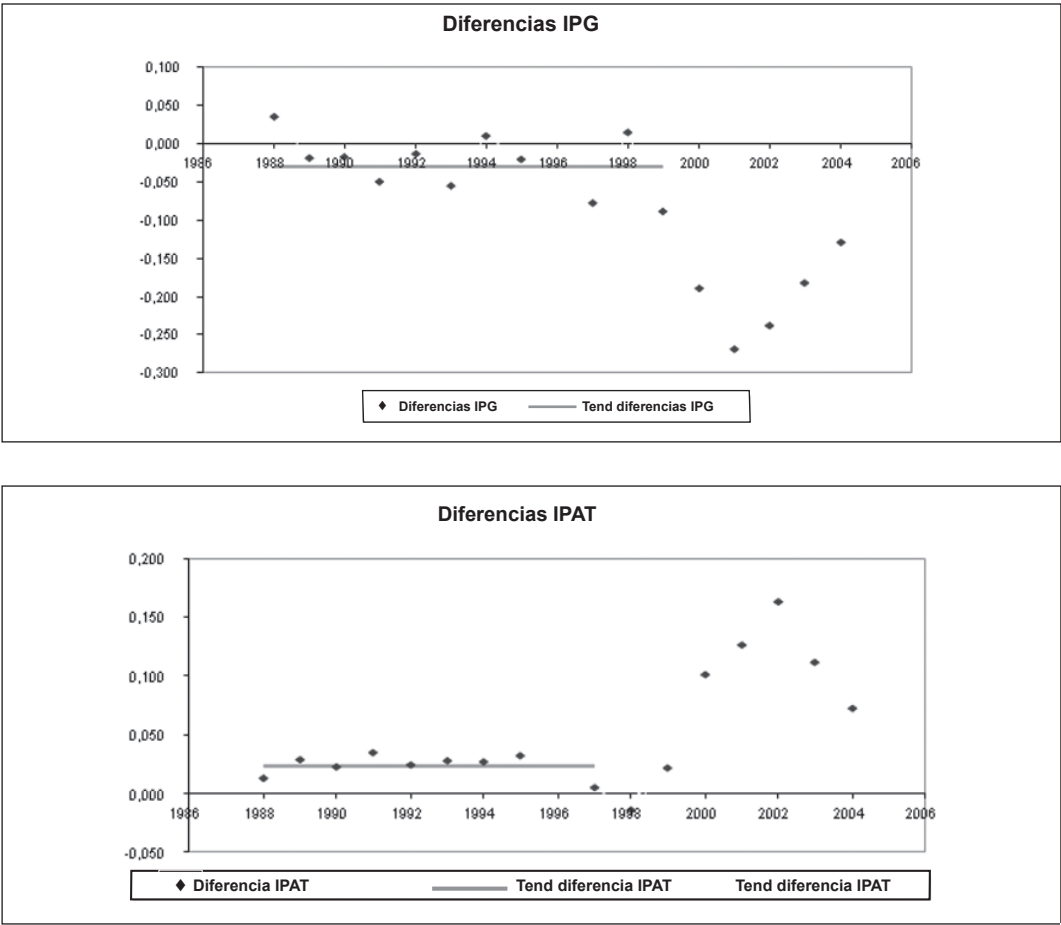
La evolución del índice de variación de precios, cuyo cálculo exponemos en el apéndice, capta el efecto de la política de reducción de tarifas eléctricas seguida por el gobierno español entre 1995 y 2000 presentando una tendencia decreciente considerable en estos años. A partir de 1993 el índice de variación de precios se sitúa por debajo de la unidad. Sin embargo, a partir de la liberalización del sector la evolución del índice es menos desfavorable para Endesa.

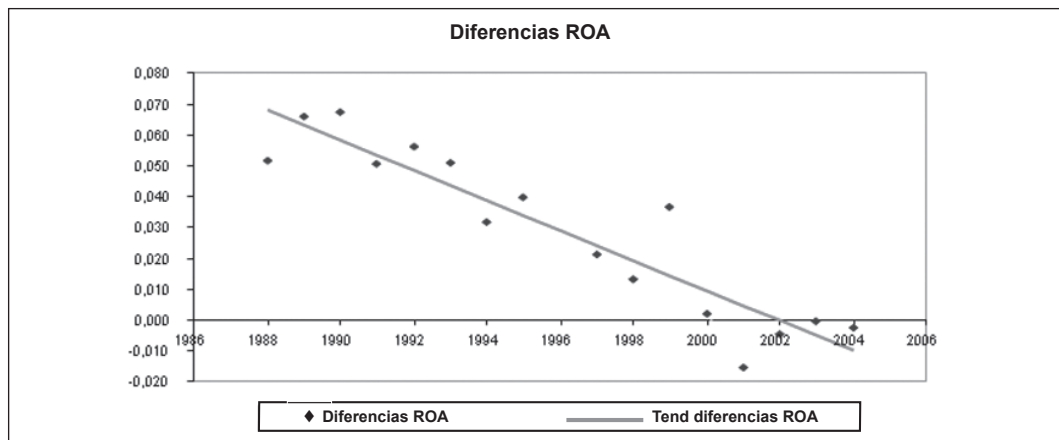
En suma, en este análisis comparativo de la rentabilidad y la productividad de Endesa y el sector eléctrico nacional, se observan cambios estructurales de distinto signo en ROA e IPAT, destacando asimismo la constancia del IPG el cual se muestra insensible al impacto de la privatización y la liberalización.

4.4. Comportamiento diferencial: el efecto de la privatización en Endesa.

Con el objetivo de aislar en lo posible el efecto de la privatización de Endesa del impacto de la liberalización del sector, se ha procedido a calcular las diferencias entre los valores de los indicadores de Endesa y el sector, analizando a continuación la evolución que presentan. Hemos procedido a estimar su tendencia según se indica en el apéndice y se muestra en el **cuadro 9**.

CUADRO 9. Gráficos de las diferencias entre Endesa y sector.





FUENTE: *Elaboración propia.*

La diferencia entre la rentabilidad de explotación de Endesa y el ROA del sector sigue una evolución negativa puesta de manifiesto en la pendiente que indica una reducción media anual del 0,48% en la rentabilidad de Endesa. La principal consecuencia de esta evolución es que la rentabilidad de la explotación de Endesa se sitúa por debajo de la rentabilidad de la explotación del sector a partir del año 2002, cuando al principio del estudio se situaba un 7% por encima.

La evolución de las diferencias entre IPG e IPAT muestran cómo, hasta el momento de la privatización, presentan una y otra valores constantes, aunque de distinto signo. A partir de la privatización ambas diferencias presentan un importante aumento de la volatilidad: la diferencia en el IPG resulta más negativa hasta el año 2001 recuperándose a partir de entonces, mientras que la diferencia en el IPAT registra un aumento hasta el año 2002 y desciende a partir de ese momento.

En suma, tras la privatización de Endesa observamos un aumento en la volatilidad de las diferencias de los tres indicadores, siendo remarcable la continuada reducción de la rentabilidad de Endesa respecto del sector.

5. CONCLUSIONES

Endesa afrontó en 1998 un doble cambio que modificaba profundamente el tipo de empresa que hasta entonces había sido: pasaba de ser una empresa pública en un sector regulado a ser una empresa privada en un sector liberalizado. La privatización de Endesa y la liberalización del sector marcaron de un modo significativo la evolución de la compañía. En este artículo se ha analizado cómo estos cambios en la estructura de propiedad y en el sector eléctrico se tradujeron en cambios en la propia empresa y, por tanto, en su capacidad de adaptación en los ámbitos de la propiedad y la

competencia tanto a nivel de estrategia y estructura como a nivel de desempeño económico. A lo largo del período analizado se observa un importante esfuerzo para adaptarse a la nueva situación. La respuesta de la empresa consistió en una nueva estrategia que a su vez dio lugar a una transformación de la estructura organizativa, orientadas ambas a transformar a Endesa en una empresa multinacional.

A la luz de estos cambios, caben definir dos etapas nítidamente diferenciadas en los años estudiados:

- Etapa de empresa pública, 1988-1997.
- Etapa de transformación a multinacional, 1998-2004.

Los indicadores del desempeño económico igualmente recogen un cambio de etapa como se constata en los **cuadros 6 y 9**. En concreto, el IPG y la rentabilidad de la explotación denotan una pérdida de eficiencia respecto del sector. El IPG, manteniéndose constante, queda por debajo de la favorable evolución de este indicador en el sector, aunque sus valores se aproximan en los dos últimos años del estudio.

La rentabilidad de la explotación de Endesa, tras experimentar un fuerte descenso, es el indicador cuya evolución más difiere respecto del sector eléctrico donde la rentabilidad se mantiene prácticamente constante. En efecto, mientras en el sector observamos un valor medio constante a lo largo de los años analizados, la rentabilidad de la explotación de Endesa presenta un cambio estructural muy significativo que recoge su evolución desde un valor notoriamente superior a la media a un valor ligeramente inferior. Concretando, la rentabilidad de la explotación de Endesa fue hasta 1994 significativamente superior a la del sector, reduciéndose esta diferencia a partir de entonces y situándose la rentabilidad de la explotación de Endesa por debajo de la media del sector a partir del año 2000. La disparidad de esta evolución aparece asociada a los siguientes hechos: la pérdida del trato preferencial que el Marco Legal Estable otorgó a Endesa entre 1988 y 1994, el intercambio de activos de 1993 que dio lugar a un aumento considerable de sus activos de distribución, la estrategia de un aumento continuado de la inversión en activos de distribución acompañada de una reducción de las inversiones en activos de generación, así como a la reducción de la ratio de ingresos sobre costes. La evolución del índice de variación de precios ha sido desfavorable tanto para Endesa como para el sector, aunque en Endesa en menor medida, por lo que no puede considerarse la causa de la pérdida relativa de rentabilidad de Endesa en sus actividades nacionales. La evolución favorable del IPAT, claramente por encima de la media del sector, no ha podido compensar otros efectos negativos en la productividad global y en la rentabilidad de la explotación.

En síntesis, la evolución de Endesa pone de manifiesto un aumento de su espíritu emprendedor, que se ha concretado en una expansión sistemática de su orientación internacional, transformándose la empresa en una multinacional del sector. En contrapartida, la evolución del desempeño económico del negocio nacional no ha sido favorable tras la privatización y la liberalización del sector.

Bibliografía

- ARIÑO, G. [1997]: «El mercado eléctrico y los costes de transición a la competencia». *Economía Industrial*, n.º 316, págs. 93-108.
- ARIÑO, G. (dir.) [2004]: *Privatizaciones y liberalizaciones en España: balance y resultados (1996-2003)*. Editorial Comares.
- ARIÑO, G. y LÓPEZ DE CASTRO, L. [1998]: *El sistema eléctrico español: regulación y competencia*. Editorial Montecorvo, Madrid.
- AROCENA, P. y WADDAMS PRICE, C. [2002]: «Generating efficiency: economic and environmental regulation of public and private electricity generators in Spain». *International Journal of Industrial Organization*, 20, págs. 41-69.
- BIELECKI, J. y GEBOYE, M. [2004]: «Electricity trade in Europe». *Review of the Economic and Regulatory Challenges*. Kluwer law.
- CABEZA, L. [2007]: «Determinantes de la mejora en la *performance* de las empresas españolas privatizadas». *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 295, octubre 2007, págs. 143-180.
- CABEZA, L. y GÓMEZ, S. [2007]: «The Spanish privatization process: implications on the divested of divested firms». *International Review of Financial Analysis*, 16 [4], págs. 390-409.
- CARRERAS, A., TAFUNELL, X. y TORRES, E. [2000]: «The rise and decline of spanish state-owned firms» en *The rise and fall of state-owned enterprise in the western world*. Cambridge, University Press.
- COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA [2000]: *Energía: del monopolio al mercado*. CNE, diez años en perspectiva. Ed. Thomson Civitas.
- COMISIÓN DEL SISTEMA ELÉCTRICO NACIONAL [1996]: *Información básica del sector eléctrico*.
- [1997]: «La transición a la competencia y las empresas eléctricas», *Documentos sobre el Proyecto de Ley del Sector Eléctrico*, n.º 3.
- CUERVO, A. [1995]: «Proceso de privatización de empresas públicas españolas». *Economistas*, 63, pág. 6-13.
- [1997]: *La privatización de la empresa pública*. Ediciones Encuentro, Madrid.
 - [1998]: «La privatización de las empresas públicas. Cambio de propiedad, libertad de entrada y eficiencia». *Información Comercial Española*, 772, págs. 45-57.
 - [2004]: «Empresa pública y privatización». *Papeles de Economía Española*, 100, págs. 147-163.
- CUERVO, A. y VILLALONGA, B. [2000]: «Explaining the variance in the performance effects of privatization». *Academy of Management Review*, 25 [3], págs. 581-590.
- DE LA DEHESA, G. [1992]: «Privatización europea: el caso de España». *Información Comercial Española*, 707, págs. 55-71.
- D'SOUZA, J. y MEGGINSON, W. [1999]: «The financial and operating performance of privatized firms during the 1990s». *Journal of Finance*, 54 [4], págs. 1.397-1.437.

- D'SOUZA, J., MEGGINSON, W. Y NASH, R. [2005]: «Effect of institucional and firm specific characteristic on post-privatization performance: evidence from developed countries». *Journal of Corporate Finance*, 11 [5], págs. 747-766.
- HARRIS, C. [2006]: *Electricity markets. Pricing, structures and economics*. John Wiley & Sons.
- FABRA UTRAY, J. [2004]: *Un mercado para la electricidad*, Marcial Pons, Madrid.
- FERNÁNDEZ, Z. [1995]: «Formas de privatización de empresas». *Economistas*, 63, págs. 21-30.
- HERNÁNDEZ DE COS, P. [2004]: «Empresa pública, privatización y eficiencia». *Estudios Económicos* n.º 75. Banco de España.
- HERNÁNDEZ DE COS, P., ARGIMON, I. y GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. [2004]: «Public ownership and business performance in the spanish manufacturing sector, 1983-1996». *Public Finance Review*, 32 (2), págs. 148-182.
- MARTIN, S. y PARKER, D. [1995]: «Privatization and economic performance in the UK Business Cycle». *Managerial Decision Economics*, 16, págs. 225-237.
- [1997]: *The impact of privatization. Ownership and corporate performance in the UK*. Routledge, London.
- MELLE, M. [1999]: «Algunos resultados efectivos de las privatizaciones en España: una primera aproximación». *Economía Industrial*, 330, 1999/IV, págs. 141- 158.
- MILLWARD, R. [2005]: *Private and public enterprise in Europe. Energy, telecommunications and transport, 1830-1990*. Cambridge University Press.
- NEWBERRY, D.M. [2000]: *Privatization, restructuring, and regulation of network utilities*. (Walras-Pareto Lectures) MIT Press.
- SALAS, V. y ROSELL, J. [2006]: *El sector energético analizado desde los estados financieros de las empresas en Energía: del monopolio al mercado. CNE, diez años en perspectiva*. Thomson Civitas.
- VERGES, J. [2000]: «Privatizations in Spain: process, policies and goals». *European Journal of Law and Economics*, 9 [3], págs. 255-280.
- VILLALONGA, B. [2000]: «Privatization and efficiency: differentiating ownership effects from political, organizational and dynamics effects». *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 42, págs. 43-74.

APÉNDICE

A.1. Líneas de tendencia y cambios estructurales de los indicadores.

Esta primera sección del apéndice expone las estimaciones de las tendencias observadas en los datos estudiados de Endesa y del sector eléctrico nacional y, en particular, los cambios estructurales, representados mediante variables binarias, que se han observado al analizar estas tendencias. Tanto para Endesa como para el sector, se han estudiado los comportamientos de IPG, IPAT y ROA, complementados con la ratio ingresos/costes según se ha indicado en el texto. Las regresiones de correspondientes a estos cuatro indicadores se han calculado aplicando el método SUR (*Seemingly Unrelated Regression*) para tener en cuenta la posible correlación entre las perturbaciones de las ecuaciones estimadas.

A.1.1. Sector eléctrico nacional.

El IPG muestra una evolución creciente entre 1988 y 1999. Entre 2000 y 2003 su comportamiento no puede sintetizarse en una tendencia, quedando el valor de 2004 incluido en la tendencia inicial. Las exclusiones de los años cuyos valores se sitúan fuera de la tendencia las representamos mediante las variables binarias x_τ que toman valor uno en el año τ y valor cero en los restantes años. No incluimos en las ecuaciones de las tendencias los valores de los coeficientes de estas variables, representados genéricamente por $\beta_{indicador;\tau}$, dado su escaso contenido económico y para facilitar la lectura de los resultados relevantes. Concretando, la tendencia del IPG queda representada por la ecuación siguiente:

$$IPG = 1,493 + 0,0064 \times \tau + \sum_{\tau=2000}^{2003} \beta_{ipg\tau}^{sector} \times X_\tau$$

(111,54) (4,27)

donde la cifra entre paréntesis indica el valor del estadístico t correspondiente al parámetro.

$$R^2 = 0,92$$

Valor p o nivel marginal de significación $p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

La ratio ingresos/costes muestra una tendencia decreciente en el tiempo:

$$I/C = 1,583 - 0,017 \times \tau$$

(140) (-22,94)

$$R^2 = 0,84$$

Valor $p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

El IPAT muestra una evolución creciente en el tiempo con un cambio estructural en 1999, con cambios de constante y de pendiente, representado por la variable binaria D99 que toma valor cero entre 1988 y 1998 y valor uno desde 1999 hasta 2004. La función obtenida es:

$$IPAT = 0,143 + 0,011 \times \tau + 0,049 \times D_{99} \times \tau - 0,473 \times D_{99}$$

(20,08)
(10,94)
(18,02)
(-12,65)

$$R^2 = 0,99$$

Valor $p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

La rentabilidad de la explotación, ROA, oscila durante los años estudiados en torno a un valor medio del 8%, presentando una tendencia constante:

$$ROA = 0,806$$

(0,0016)

$p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

Valor p o nivel marginal de significación $p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

La hipótesis de normalidad de las perturbaciones del sistema de ecuaciones del sector no resulta rechazada por los datos.

A.1.2. Endesa.

El IPG oscila a lo largo del período estudiado en torno a un valor medio de 1,50 puntos:

$$IPG = 1,501$$

(154)

$p(t) < 1\%$.

La ratio ingresos/costes muestra una tendencia lineal decreciente a lo largo del tiempo, situándose fuera de esta tendencia la observación correspondiente a 1998:

$$I/C = 1,590 - 0,025 \times \tau + 0,070 \times X_{98}$$

(125)
(-20)
(2,805)

$$R^2 = 0,96$$

Valor $p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

El IPAT experimenta un cambio estructural en 1999. Desde 1988 hasta 1998 oscila en torno a un valor medio de 0,226, pasando a crecer linealmente a partir de 1999:

$$IPAT = 0,226 + 0,064 \times \tau \times D_{99} - 0,512 \times D_{99}$$

(22,49)
(9,26)
(-5,07)

$$R^2 = 0,98$$

$p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

La rentabilidad de la explotación, ROA, presenta un cambio estructural en el año 2000 con un descenso de 5,726 puntos en su valor medio, atravesando una fase de inestabilidad entre 1997 y 1999.

$$ROA = 13,337_{(42,89)} - 5,726_{(-11,50)} \times D_{2000} + \sum_{\tau=97}^{1999} \beta_{ROA\tau}^{Endesa} \times X_{\tau}$$

$$R^2 = 0,88$$

El valor p para el coeficiente de la variable que excluye la observación de 1999 es del 3,46%, siendo menores al 1% el resto de valores p .

La hipótesis de normalidad de las perturbaciones del sistema de ecuaciones de Endesa no resulta rechazada por los datos.

A.1.3. Diferencias entre Endesa y el sector.

Con objeto de analizar el comportamiento diferencial de Endesa con respecto a la media del sector, se ha estudiado el comportamiento de las variables ΔIPG , ΔIC , $\Delta IPAT$ y ΔROA que representan, respectivamente, las diferencias entre los valores de Endesa y el sector correspondientes a IPG, IC, IPAT y ROA.

Tanto las diferencias en los indicadores de productividad global como en las ratios ingresos/costes experimentan sendos cambios estructurales de signo negativo en el año 2000, presentando un valor fuera de la tendencia la diferencia de IPG correspondiente a 1991:

$$\Delta IPG = -0,029_{(-2,76)} - 0,167_{(-8,71)} \times D_{2000} - 0,048_{(-2,96)} \times X_{01}$$

$$R^2 = 0,83$$

$p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

$$\Delta IC = -0,025_{(-2,88)} - 0,089_{(-5,70)} \times D_{2000}$$

$$R^2 = 0,67$$

$p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

Las diferencias en el IPAT muestran un cambio estructural en 1998 del cual se excluyen, sin embargo, las observaciones de 2003 y 2004.

$$\Delta IPAT = 0,0236_{(7,69)} - 0,537_{(-14,77)} \times D_{98} + 0,046_{(16,41)} \times \tau \times D_{98} - 0,109_{(-8,65)} \times X_{03} - 0,196_{(-13,46)} \times X_{04}$$

$R^2 = 0,96$

$p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

En cuanto a las diferencias en la rentabilidad de la explotación, se observa cómo la diferencia positiva inicial a favor de Endesa se va reduciendo paulatinamente a lo largo del tiempo, para resultar negativa a partir de 2002.

$$\Delta ROA = \underset{(14,76)}{7,259} - \underset{(-10,35)}{0,487} \times \tau$$

$R^2 = 0,85$

$p(t)$ para todos los coeficientes estimados $< 1\%$.

La hipótesis de normalidad de las perturbaciones del sistema de ecuaciones de las diferencias no resulta rechazada por los datos.

Una característica común de la evolución de las diferencias del IPG, IPAT y ROA a partir de 1999 es el aumento de volatilidad. Aunque la evolución del IPAT resulta estadísticamente significativa por lo que se integra como tendencia en la función, parece razonable, a la vista de los valores de las diferencias de este indicador a partir de 1999, tomar como característica esencial de esta evolución la volatilidad por encima de la tendencia.

A.2. El índice de variación de precios.

Presentamos a continuación el análisis de la evolución del índice de variación de precios (vp) obtenido a partir del IPG y de la ratio ingresos de la explotación sobre costes de la explotación (I/C). En efecto, dado que el IPG se ha calculado deflactando ingresos y costes, la relación entre este indicador y la ratio I/C expresa la variación de precios de los *outputs* respecto de la variación de precios de los *inputs*. Al proceder de dos magnitudes de base unitaria se calcula este índice también en base uno. El **cuadro A.1** presenta los valores de este índice para la empresa y el sector, así como sus diferencias.

CUADRO A.1. *Índice de variación de precios.*

Año	vp Endesa	vp Sector	Diferencia
1988	1	1	0
1989	0,984	0,982	0,002
1990	1,007	1,005	0,003
1991	1,0182	1,018	0,000
1992	1,013	1,016	- 0,003
.../...			

...	...		
1993	0,996	0,999	– 0,002
1994	0,979	0,980	– 0,0007
1995	0,948	0,947	0,001
1996	nd	0,926	nd
1997	0,910	0,900	0,010
1998	0,880	0,882	– 0,002
1999	0,867	0,841	0,026
2000	0,817	0,790	0,027
2001	0,801	0,766	0,035
2002	0,791	0,764	0,027
2003	0,788	0,765	0,023
2004	0,790	0,769	0,022

FUENTE: *Elaboración propia.*

El estudio por mínimos cuadrados ordinarios de las diferencias entre el índice de variación de precios y el sector muestra un cambio estructural de sentido positivo para Endesa en el año 1999. Concretamente, este índice presenta una evolución desfavorable tanto para Endesa como para el sector, siendo a partir del año 2000 menos desfavorable para la empresa.

$$\Delta vp = \underset{(0,66)}{0,001} + \underset{(11,40)}{0,025} \times D_{99}$$

$$R^2 = 0,91$$

$p(t)$ para la variable *dummy* <1%.

La hipótesis de normalidad de las perturbaciones no resulta rechazada por los datos.

LA ELIMINACIÓN INVERSIÓN-FONDOS PROPIOS EN EL PROCESO DE CONSOLIDACIÓN DE CUENTAS ANUALES: LA NORMATIVA INTERNACIONAL

JOSÉ LUIS MÍNGUEZ CONDE

Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.

Universidad de Valladolid

Extracto:

LA irrupción de la normativa internacional en nuestro derecho contable, obligatoria ya para determinados grupos empresariales, ha provocado no pocos cambios en materia de consolidación de estados financieros. La ya iniciada reforma, cuyo objetivo no es otro que la armonización de nuestro ordenamiento mercantil y contable con el internacional asumido por la Unión Europea, será el cauce para que dichos cambios afecten a la totalidad de los grupos obligados a consolidar. La concepción de grupo, la valoración de las diferentes partidas que intervienen en los métodos de consolidación y el tratamiento diferencial que de las mismas se efectúa en las normas internacionales de contabilidad son analizadas en este trabajo en lo referente a una de las operaciones más importantes que han de realizarse en la confección de cuentas consolidadas, la eliminación inversión-fondos propios.

Palabras clave: consolidación, normas internacionales y métodos.

Sumario

1. Introducción.
2. El nuevo concepto de grupo: sus cuentas anuales.
 - 2.1. Aplicación obligatoria de las normas internacionales.
 - 2.2. Obligación de consolidar en la normativa internacional.
3. Los negocios controlados conjuntamente.
4. Las empresas asociadas.
5. Los métodos de consolidación en la norma internacional.
 - 5.1. El método de integración global.
 - 5.2. El método de integración proporcional.
 - 5.3. El método de la participación.
6. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

Consecuencia directa de la aprobación del Reglamento CE/1606/2002, de 19 de julio, ha sido la promulgación de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre. Esto ha supuesto modificaciones tanto en el Código de Comercio (CCom.) como en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, que constituyen un primer paso para el acercamiento de nuestro derecho contable a la normativa comunitaria relativa a la implantación de las normas internacionales de contabilidad, afectando en aspectos sustanciales a la formulación cuentas anuales consolidadas.

Así, los grupos de sociedades cotizados deben, desde el 1 de enero de 2005, en sus cuentas anuales consolidadas, desmarcarse del desarrollo reglamentario que del CCom. realizan las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas (NFCAC) contenidas en el Real Decreto 1815/1991. Lo que se hace extensivo a los grupos que no coticen pero alguna de las sociedades pertenecientes al mismo haya emitido valores admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea.

Por consiguiente, ya se ha perdido la competencia normativa de los Estados miembros de la Unión Europea en materia de consolidación de cuentas anuales para las sociedades cotizadas, teniendo que atenerse a las normas internacionales asumidas en Europa a través de diferentes reglamentos.

Esta normativa (Reglamento CE/1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre) va a suponer un esfuerzo de adaptación a todos los profesionales relacionados con la contabilidad en aras de conseguir una mayor armonización contable y que en un primer acercamiento ha empezado por los grupos empresariales. Así, para aquellos grupos que apliquen la normativa internacional, bien por estar obligados o por hacerlo de forma voluntaria, deberán tener en cuenta toda una serie de aspectos diferenciadores que esta nueva regulación introduce respecto a las normas hasta ahora aplicables y que son el detonante de un proceso de reforma ya iniciado.

2. EL NUEVO CONCEPTO DE GRUPO: SUS CUENTAS ANUALES

Las modificaciones que, tanto en los artículos 42 a 45 de nuestro CCom. como en el desarrollo reglamentario que realizan las NFCAC, ha provocado la Ley 62/2003 han resultado de una contundencia importante. Ello es así por producir cambios en el mismo concepto de grupo, que es el que delimita la obligación de formular y presentar estados financieros consolidados¹. Así, al igual que en el derecho contable español, la formulación de cuentas anuales consolidadas descansa en el presupuesto necesario de la existencia de grupo. En el conjunto de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), o Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), encargadas de establecer las previsiones sustanciales del proceso de consolidación, se hace uso del concepto de grupo mercantil partiendo de la definición de control. El Internacional Accounting Standard Board (IASB), en su NIC 27, identifica el

¹ Balance, cuenta de Pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de tesorería y memoria consolidada.

control con el «poder de dirigir las políticas financieras y de explotación de una entidad, con el fin de obtener beneficios de sus actividades», de tal forma que el grupo se define como «el conjunto formado por una dominante y todas sus dependientes»; siendo dominante la entidad que controla a otra, presumiéndose la existencia de control cuando se posea, directa o indirectamente, más de la mitad de los derechos de voto, salvo que realmente no se pudiese ejercer dicho control y, como menciona expresamente esta norma, se pueda «demostrar claramente».

Pueden, efectivamente, existir situaciones en las que la mayoría de derechos de voto no otorga el control sobre otra entidad. La existencia de instrumentos financieros derivados puede provocar situaciones en las que la presencia de potenciales derechos de voto no otorgue el control al poseedor de la mayoría de los mismos. La existencia de *warrants*, que otorgan la opción de suscribir acciones, opciones de compra de acciones, o cualquier instrumento de pasivo que tenga la condición de convertible, que sean ejercitables en un momento determinado, deben ser considerados como derechos de voto potenciales. No computarán como derechos de voto potenciales los que provengan de derivados financieros o pasivos convertibles y sean ejercitables únicamente en una fecha futura, como tampoco se puede tener en cuenta cualquier situación que sea previsible en función de intenciones manifestadas por la dirección.

Además, como supuestos adicionales a la mayoría en el órgano soberano de la entidad, se puede establecer el control cuando, sin poseer más de la mitad de los derechos de voto, se pueda disponer de dicha mayoría en virtud de acuerdos celebrados con otros inversores o se pueda dirigir la política financiera y de explotación mediante alguna disposición legal o estatutaria.

Se añaden dos supuestos relativos al órgano de administración de la controlada: uno, cuando la dominante está en disposición de poder nombrar o destituir a la mayoría de sus miembros y, dos, cuando pueda emitir la mayoría de los votos en dicho órgano; y que también otorgan el control a la dominante. Nuestra reforma se inclina por mantener estas presunciones de control de forma similar a través de lo que se intuye será la nueva redacción del artículo 42 del CCom.

Esta forma de definir el grupo de empresas, que en ningún momento se supedita a una determinada participación accionarial, tal es el caso de entidades en las que la composición del órgano de administración dé lugar a una dirección única de las políticas financieras y de explotación, implica la posible existencia de grupo en casos en los que no se posee la mayoría de derechos de voto. En estos casos en los que se cumplen los preceptos que conllevan la existencia de una entidad controlada y otra que controla, y que sin embargo no existen participaciones mayoritarias en ningún sentido, no resulta fácil identificar el papel que cumple cada entidad; en ese caso la adquiriente se determina considerando la entidad de mayor dimensión. Esta cuestión también se suscitó en nuestro entorno, para el caso de grupos horizontales, siendo contestada por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), consulta 1 de su boletín (BOICAC) número 62, afirmando que, en el caso de que los miembros del consejo sean los mismos en dos entidades y existan unas participaciones mayoritarias concentradas en los mismos inversores, se considerará como entidad dominante o controladora la que posea mayor volumen de activos. No obstante, nuestra reforma contempla la desaparición de los llamados grupos de coordinación o grupos horizontales², algo que parece será definitivo en 2008, ya que no se recogen tales grupos en el ámbito internacional.

² Aun así, el dictamen sobre el proyecto de ley publicado en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el 8 marzo de 2007, en la redacción de la sección sexta del Capítulo VII del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, establece que las sociedades de mayor activo sometidas a una misma unidad de decisión deberán suministrar información sobre

Las NIIF mantienen en todo momento el carácter mercantil de los grupos de sociedades, quizá de forma más expresa que nuestro propio ordenamiento, recalcando la NIIF 3 (párrafo 4) que «si una entidad obtuviese el control de una o más entidades que no son negocios, la reunión de esas entidades no será una combinación de negocios», teniendo en cuenta que la combinación de negocios es la «unión de entidades o negocios separados en una única entidad que informa».

Como se puede observar, el concepto de grupo introducido por las NIIF es a todas luces más amplio y menos constreñido que el estipulado por la normativa española, por lo que hay que tener en cuenta que la dimensión de un grupo puede variar a la hora de comparar ambas normativas. Y dado que la existencia de grupo es lo que establece la obligación, por parte de la dominante, de presentar cuentas anuales consolidadas, es posible encontrar divergencias en cuanto a este deber entre ambas normativas.

Por otro lado, como sucede en nuestro derecho contable, para las entidades del grupo se propone como método de consolidación el de integración global que se define en la NIC 27 como el consistente en combinar «los estados financieros de la dominante y sus dependientes línea por línea, agregando las partidas que representen activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos y gastos de contenido similar. Con el fin de que los estados financieros consolidados presenten información financiera del grupo, como si se tratase de una sola entidad económica». Algo que de forma sutil cambia el planteamiento de lo que los estados financieros consolidados representan, ya que nuestras NFCAC señalan de forma explícita que las «cuentas anuales consolidadas constituyen una prolongación de las de la matriz o sociedad dominante».

2.1. Aplicación obligatoria de las normas internacionales.

El Reglamento CE/1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad, que se publicó en el Diario Oficial de la Comunidades Europeas en 11 de septiembre de ese año a través de sus artículos 4 y 6, sentaba las primeras directrices en cuanto a las primeras entidades obligadas a presentar sus estados financieros aplicando la normativa internacional asumida por los Estados miembros.

De esta forma, para los ejercicios que comiencen desde el 1 de enero de 2005, las sociedades sometidas a la legislación comunitaria elaborarán sus cuentas anuales consolidadas atendiendo a las normas internacionales si en la fecha de cierre sus valores han sido admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro. Así, están obligados a utilizar las NIIF en la elaboración de sus cuentas anuales, a partir de dicha fecha, los grupos en los que alguna de sus sociedades haya emitido valores admitidos a cotización.

No obstante, también a partir de dicha fecha, las cuentas anuales consolidadas de los grupos en los que no concurran tales circunstancias podrán elaborarse conforme a la normativa internacional, en cuyo caso no podrán retomar su antigua normativa.

determinadas magnitudes de las demás sociedades, en su memoria, «una vez efectuadas las eliminaciones inherentes a la consolidación». El resto deberá indicar, también en su memoria, la unidad de decisión a que pertenece y el registro mercantil en que se estén depositadas las cuentas anuales de la sociedad de mayor activo citada, quedando excluidas de todo lo anterior las sociedades públicas no mercantiles.

En el caso de cuentas anuales de los grupos que a fecha de cierre solo hayan emitido valores de renta fija con cotización, estas pueden ser presentadas de acuerdo con la normativa española hasta el ejercicio 2007, siempre que no sean entidades de crédito. A partir de 2008 elaborarán las cuentas anuales consolidadas conforme a la normativa internacional.

Para las sociedades cotizadas que solo elaboren cuentas anuales individuales, quedan obligadas exclusivamente, desde 2005, a mencionar en la memoria del impacto que se originaría en los fondos propios y en la cuenta de Pérdidas y ganancias si hubieran aplicado las normas internacionales.

En todo caso, la presentación en el registro de las cuentas anuales consolidadas confeccionadas conforme a la normativa internacional contable asumida por los Reglamentos de la Unión Europea se realiza con base en modelos aún no normalizados, consecuencia de la ausencia de estos en las citadas normas; aspecto que nuestra reforma ya contempla en la disposición adicional primera del proyecto de ley.

2.2. Obligación de consolidar en la normativa internacional.

Los estados financieros consolidados son definidos en la normativa internacional (NIC 27) como los elaborados por el grupo, controladora y controladas, como si de una única unidad económica se tratase, quedando, por consiguiente, obligado todo grupo a presentar cuentas anuales consolidadas, que no cumpla con las exenciones preceptuadas.

Respecto a las exenciones que permiten a un grupo la no presentación de cuentas anuales consolidadas, puede afirmarse que la normativa del IASB tiene un carácter más restrictivo que la que se ha venido aplicando en nuestro país. Afirmación sustentada en que la NIC 27 no propone otra exención que la meramente motivada por razones de subgrupo³. Así, se establece, en el párrafo 10 de esta norma, que no será necesario que una sociedad dominante presente estados financieros consolidados cuando:

- a) Dicha dominante es, a su vez, una dependiente total o parcialmente dominada por otra entidad, y sus restantes propietarios, incluyendo aquellos que no tendrían derecho a votar en otras circunstancias, han sido informados y no han manifestado objeciones a que la dominante no elabore estados financieros consolidados;
- b) Los instrumentos de pasivo o de patrimonio neto de la dominante no se negocian en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado no organizado, incluyendo los mercados regionales y locales);
- c) La dominante no registra, ni está en proceso de registrar, sus estados financieros en una comisión de valores u otra organización reguladora, con el fin de emitir algún tipo de instrumentos en un mercado público; y
- d) La dominante última, o alguna de las dominantes intermedias, elaboran estados financieros consolidados, disponibles para el público, que cumplen con las NIIF.

³ Todo parece indicar que nuestra reforma exigirá una participación del 50% (actualmente 90%) o más en la dependiente y no haber emitido valores admitidos a negociación en mercado regulado, independientemente de los requisitos informativos que las entidades acogidas a esta dispensa deban cumplir.

No contemplando ningún tipo de exención por razón del tamaño, como por el contrario sucede en nuestras NFCAC, de tal forma que la dimensión de una sociedad perteneciente al grupo solo tendría relevancia en cuanto a su grado de significatividad dentro de las cuentas consolidadas. Algo que nos hace recapacitar sobre si el gran número de pequeñas y medianas empresas, que en virtud de esto se verían obligadas a consolidar, y consecuentemente a ser auditadas, verían con buenos ojos el incremento de gastos que estas dos nuevas obligaciones conllevan. Para paliar esta situación, nuestra reforma, como no podía ser de otra forma, sigue incorporando una exención por razón de tamaño, algo que sucede en todos los Estados miembros que acometen una reforma con el objetivo de armonizar su ordenamiento contable a las nuevas normas que nos ocupan.

De forma muy similar a lo que establece la normativa española (CCom., art. 43 y NFCAC, art. 9) la NIC 27, en su párrafo 41, reclama una determinada información a revelar, de forma que las entidades acogidas a la dispensa por razón de subgrupo deben advertir sobre los siguientes aspectos:

- a) Que se ha hecho uso de la exención de consolidar y que las cuentas anuales representan estados financieros separados, indicando la nacionalidad, nombre, domicilio, junto con la dirección donde se pueden encontrar los estados financieros consolidados elaborados conforme a las NIIF;
- b) Relación de las inversiones, salvo que no fuesen significativas, en dependientes, entidades controladas de forma conjunta, y asociadas, revelando su nombre, domicilio y porcentaje de participación (y de voto si no coincidiese) y,
- c) Descripción del método utilizado en la contabilización de estas inversiones en los estados separados (al coste o conforme a la NIC 39, para cualquier inversión no mantenida para la venta).

Información a revelar que, como puede comprobarse, no se aparta de lo ya estipulado en nuestra normativa.

3. LOS NEGOCIOS CONTROLADOS CONJUNTAMENTE

Los negocios que la normativa del IASB califica de controlados conjuntamente, aquellos sobre los que se ejerce gestión conjunta según las NFCAC, dan lugar a un segundo tipo de sujetos de la consolidación. Así, nuestras sociedades multigrupo encuentran su imagen en los denominados negocios controlados conjuntamente en la normativa internacional.

Regulados en la NIC 31 ⁴, se pone de manifiesto la importancia de este tipo de entidades dentro del proceso de consolidación, como en cualquier otra normativa referida al tema.

⁴ No es de aplicación a la participación en negocios conjuntos de entidades de capital riesgo, ni de instituciones de inversión colectiva, siempre y cuando, desde el comienzo, «hayan sido designadas para ser contabilizadas al valor razonable con cambios en el resultado del ejercicio, o se hayan clasificado como mantenidas para negociar y se contabilicen de acuerdo con la NIC 39».

La definición de negocio controlado conjuntamente exige la existencia de un acuerdo contractual por el que se comparte el control ⁵. Este control conjunto solo existe «cuando las decisiones estratégicas, tanto financieras como de explotación, relativas a la actividad requieran el consentimiento unánime de todos» los partícipes que le comparten (NIC 31, párrafo 3).

Pero esa existencia de una relación contractual, supuesto necesario para que un negocio sea calificado como conjunto, no es suficiente por sí sola, ya que pueden darse situaciones, que si bien pueden considerarse extremas, en las que tal conjunción en la gestión pudiera no tener lugar a pesar de la existencia de un contrato que lo estipulase; tal es el caso de que la participada se encuentre en un proceso concursal o de reorganización legal, o bien esté operando bajo restricciones a largo plazo que condicionen sustancialmente la capacidad de transferencia de fondos al partícipe.

En cuanto al método de consolidación aplicable a este tipo de entidades, el propuesto es el de integración proporcional, que a pesar de haber sido cuestionado en ocasiones, sobre todo en el ámbito anglosajón, es sin duda la solución más adecuada para reflejar en los estados financieros consolidados la existencia de estas inversiones; opcionalmente se puede aplicar el método de la participación, igual que proponen las NFCAC, que es como denomina la norma internacional al procedimiento, si es que se puede seguir denominando así dada su relevancia, de puesta en equivalencia. Por lo que, en cuanto a la técnica aplicable a este tipo de entidades, la normativa internacional plantea soluciones análogas a las establecidas en nuestro ordenamiento, si bien declarando de forma explícita su inclinación por el método de integración proporcional. Por lo que hemos de entender que es este y no otro el método natural de integrar la información referida a los negocios conjuntos en los estados financieros consolidados, según las NIIF.

Establece, sin embargo, la NIC 31 unas condiciones más numerosas que las NFCAC que permiten la no aplicación de los métodos de consolidación propuestos, ya que en su párrafo 2 indica de forma explícita que una sociedad dominante quedará exenta de aplicar el método de consolidación proporcional y el de la participación, siempre que se cumpla lo siguiente:

- a) Que la participación se clasifique como mantenida para la venta, de acuerdo con la NIIF 5, o
- b) Sea aplicable la excepción del párrafo 10 de la NIC 27.

No obstante, hay que matizar que la NIC 31, en su párrafo 7, distingue entre tres tipos diferentes de negocio controlado de forma conjunta, las explotaciones, los activos y las entidades, en los que se cumple que «tienen dos o más partícipes ligados por un acuerdo contractual» y dicho acuerdo «establece la existencia de control conjunto». Aunque en el caso de los dos primeros el método o procedimiento de consolidación aplicable no existe como tal al no existir una entidad con personalidad jurídica distinta de la del inversor con la que se realicen diferentes operaciones, incluida la propia inversión, por lo que contablemente su relevancia se supedita al registro proporcional de la propiedad y de los activos, pasivos, ingresos y gastos que se originen. Por consiguiente, en lo que al proceso de formular cuentas anuales consolidadas se refiere, son las entidades controladas conjuntamente, independientemente del tipo que sean, las que precisarán de los ajustes pertinentes al llevar sus propios registros contables, es decir, necesitan de un método de consolidación.

⁵ Aspecto contemplado en el nuevo Plan General de Contabilidad.

4. LAS EMPRESAS ASOCIADAS

Dando lugar al tercer tipo de sujeto interviniente en la consolidación de estados financieros, análogamente a lo estipulado en las normas españolas, se contemplan en la NIC 28 las previsiones relativas a las empresas asociadas, definidas en el párrafo 2 de esta norma como las entidades⁶, incluso las que no tengan forma jurídica definida, sobre las que un inversor «posee influencia significativa, y no es una dependiente ni constituye una participación en un negocio conjunto».

A la hora de identificar a estos sujetos de la consolidación, la normativa internacional define de forma más pormenorizada el precepto de partida, basado en el concepto de influencia significativa o influencia notable en el argot de nuestras NFCAC. De tal forma que si estas últimas describen tal influencia como una vinculación duradera, contribuyendo a la actividad de la empresa asociada, a la vez que se participa en ella, la NIC 28, párrafo 2, indica que la «influencia significativa es el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de explotación de la participada, sin llegar a tener el control absoluto ni el control conjunto de la misma», estableciendo (párrafo 6) que siempre que se posea el 20% o más del poder de voto, se presume la existencia de influencia significativa (salvo prueba en contra). También se describe una serie de situaciones (párrafo 7) que constituyen evidencias de la existencia de esta influencia; son las siguientes:

- Representación en el órgano de gobierno de la entidad participada.
- Participación en los procesos de fijación de políticas, como de reparto de dividendos y otras distribuciones.
- Que se realicen «transacciones de importancia relativa entre el inversor y la participada».
- Intercambio de personal directivo.
- Que se proporcione información técnica esencial.

También matiza esta norma que ha de presumirse que no existe tal influencia significativa si no se posee ese 20% del poder de voto, a no ser que se demuestre lo contrario, afirmando a su vez que «la existencia de otro inversor, que posea una participación mayoritaria o sustancial, no impide necesariamente que se ejerza influencia significativa». Como puede apreciarse, la NIC 28 omite intencionadamente toda mención al grado de participación que se ostente y, siguiendo la filosofía preconizada por estas normas, se apoya sustancialmente en el grado de control que efectivamente se ejerce mediante los derechos de voto. Pero donde existe divergencia con nuestra normativa es en que las NFCAC, artículo 5, establecen como presunción única de la influencia notable que se posea una participación, sin mencionar el poder de voto, del 20% o más, o del 3 si cotiza en Bolsa (influencia que se entiende cuando, existiendo una participación, se crea una vinculación estable que contribuye a la actividad de la asociada). La cuestión es qué ocurre con estas entidades en el caso de cambio

⁶ No es de aplicación a las inversiones en asociadas de entidades de capital riesgo ni las de instituciones de inversión colectiva, siempre y cuando, desde el comienzo, «hayan sido designadas para ser contabilizadas al valor razonable con cambios en el resultado del ejercicio, o se hayan clasificado como mantenidas para negociar y se contabilicen de acuerdo con la NIC 39».

obligatorio de normativa, ya que se perdería la presunción de influencia significativa sobre las sociedades cotizadas en las que la participación se encuentra entre el 3 y el 20%. Las futuras normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas, que previsiblemente verán la luz al amparo de nuestra reforma para la adaptación a la normativa europea, quizá aclaren este pormenor. De hecho, el proyecto de ley encargado de canalizar esta reforma, publicado en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el 12 de mayo de 2006, dando nueva redacción al artículo 47 del CCom., señala que se presumirá la existencia de una participación de carácter duradero y que contribuye a la actividad de la sociedad cuando una o varias sociedades del grupo «posean, al menos, el 20% de los derechos de voto». Si bien, en esta propuesta de reforma, en la que ya se hace mención a los derechos de voto y no al porcentaje de propiedad, no se establece ninguna presunción para las participaciones en sociedades cotizadas ⁷.

La pérdida de condición de asociada sobreviene por la extinción de la influencia significativa o, lo que es igual, por el cese de la capacidad de influir en la política financiera y de explotación de la firma, sin que necesariamente conlleve una alteración en el porcentaje de inversión, o, cuando adquiera la consideración de empresa controlada o controlada de forma conjunta, dicho de otra forma, cuando se transforme en otro tipo de sujeto de la consolidación.

De forma análoga a lo que sucede en nuestro ordenamiento, la única opción que se da en el proceso de consolidación a las asociadas es la utilización del método de puesta en equivalencia, de la participación, denominado en las NIIF. Aunque, paralelamente a lo que sucede para las entidades controladas conjuntamente, no se aplicará este método cuando la participación se clasifique como mantenida para la venta (NIIF 5) y sea aplicable la excepción del párrafo 10 de la NIC 27.

No obstante, el inversor dejará de aplicar el método de la participación en el momento en que cese su influencia significativa; instante a partir del cual se considerará como coste de la inversión el último valor en libros de esta contabilizada conforme a este método.

5. LOS MÉTODOS DE CONSOLIDACIÓN EN LA NORMA INTERNACIONAL

Como puede comprobarse, la aplicabilidad de cada método o procedimiento de consolidación propuesta por el ordenamiento contable internacional asumido por la Unión Europea no difiere de lo estipulado en el nuestro, una vez tipificadas las entidades que intervienen en todo el proceso de consolidación. Otra cosa es la delimitación del conjunto consolidable y del perímetro de consolidación, o dicho de otra forma, la calificación que cada entidad tenga, lo que delimita el método o procedimiento aplicable a cada firma. Así, a las entidades controladas se les aplica la integración global sin excepción explícita, a las entidades controladas conjuntamente la integración proporcional, o subsidiariamente el método de la participación, y este último para las asociadas. Solo la ausencia de significatividad de una entidad permitiría la no aplicación de alguno de los métodos y procedimiento propuestos para cada sujeto de la consolidación.

⁷ Texto que permanece inalterado en el Dictamen de la Comisión publicado el dicho boletín el 8 de marzo de 2007.

5.1. El método de integración global.

La NIC 27 y la NIIF 3 regulan el método por excelencia del proceso de confección de estados financieros consolidados, la integración global. Dentro de la descripción que las normas internacionales hacen del método se distinguen las mismas fases que en las NFCAC, la homogeneización, la integración y las eliminaciones, lo que en cierto modo simplifica su análisis y comprensión.

La definición del método queda plasmada en el párrafo 22 de la primera norma citada al indicar que «la entidad combinará los estados financieros de la dominante y sus dependientes línea por línea, agregando las partidas» de contenido similar. Previamente a esta agregación, que permite la posterior fase de eliminación, la homogenización es tratada en los párrafos 26 a 28, en donde se indica que los criterios de valoración han de ser uniformes, no dando predominancia a los aplicados por la dominante, al contrario de lo prescrito por nuestras normas en su artículo 18, párrafo 2. Existirá un buen número de ajustes para llevar a cabo esta homogeneización en la confección de cuentas anuales consolidadas de aquellos grupos regidos por las NIIF y que estén conformados por entidades que aún no apliquen tal normativa.

Sí existe, sin embargo, una conjunción en la forma de entender la homogeneización temporal, ya que los estados financieros de todas las sociedades del grupo «deberán estar referidos a la misma fecha de presentación»; lógicamente han de comprender períodos de igual duración. Se permite, no obstante, la utilización de estados cuya fecha de cierre no difiera en más de tres meses, siempre que se reflejen las operaciones significativas registradas en dicho intervalo; cierto es que las NFCAC consideran el plazo citado en una única dirección al prescribir, en su artículo 17, que el plazo de tres meses se refiere al período anterior máximo en que deben haberse cerrado los estados financieros de la dependiente para que puedan ser utilizados en la consolidación. Es necesario recordar, como preconizan ambas normativas, que solo se tendrán en cuenta los resultados acaecidos desde la fecha de adquisición de la participación y el de cierre de las cuentas consolidadas, integrando la cuenta de Pérdidas y ganancias correspondiente a ese período, en el ejercicio en que la dependiente pase a formar parte del grupo. Al contrario, cuando una sociedad dependiente pierda tal condición, la cuenta de Pérdidas y ganancias a incluir en la consolidación se referirá al período de tiempo en que dicha firma formó parte del grupo.

En cuanto a los otros dos tipos de homogeneización contemplados en las NFCAC, la homogeneización por operaciones internas y para realizar la agregación, las NIIF no hacen mención alguna, pero por lo obvio de su existencia no parece relevante tal omisión.

En cuanto a las eliminaciones a practicar tras la agregación de los estados financieros, esta NIC 27, en su párrafo 24, prescribe que se eliminen «en su totalidad los saldos, transacciones, ingresos y gastos intragrupo». No obstante, será necesario tener en cuenta a la hora de efectuar ajustes o eliminaciones que los estados financieros constan, además del balance y de la cuenta de resultados, de dos estados más en los que se pueden practicar estas operaciones, el estado de cambios en el patrimonio neto y estado de flujos de efectivo. No obstante, en cuanto a la elaboración del estado de flujos de efectivo, parece más recomendable su confección partiendo de los estados ya consolidados, por lo que lo anterior se aplicaría exclusivamente al estado de cambios en el patrimonio neto.

5.1.1. La eliminación inversión fondos propios en la integración global.

La eliminación de todas las transacciones realizadas entre las entidades del grupo conlleva la eliminación de las inversiones registradas en la dominante con la parte representativa del patrimonio neto de las dependientes; y que aparecen de forma simultánea en los estados generados tras realizarse la fase de agregación. Al respecto, señala esta NIC 27 en el párrafo 22 antes citado que «el importe en libros de la inversión de la dominante en cada una de las dependientes será eliminado junto con la porción del patrimonio neto», identificando, no solo su participación en resultados y activos netos, sino también la de los intereses minoritarios, que figurarán de forma diferenciada al patrimonio neto de la dominante en los estados consolidados; a estos accionistas les afectarán todos los ajustes derivados del proceso de consolidación que alteren los resultados no realizados en la dependiente. Estos accionistas, que han de figurar en el patrimonio neto del grupo, conforme indica la NIIF 3, lo harán tanto por su importe en la fecha de incorporación al grupo de la dependiente o controlada, afectándoles las valoraciones que se deriven del método de adquisición⁸, como por su participación en las alteraciones patrimoniales producidas desde tal fecha. Su participación absorberá posibles pérdidas hasta el límite de su valor, imputándose el resto a la mayoría, la cual se resarcirá de las mismas en el caso de una posterior generación de beneficios.

Es necesario aclarar que su participación se calcula de forma independiente a los derechos voto, incluidos los potenciales.

Inicialmente es necesario tener en cuenta el registro de esa participación en los estados de la entidad dominante. La NIIF 3, párrafo 14, indica que «todas las combinaciones de negocios se contabilizarán aplicando el método de adquisición». Esta norma establece toda una serie de previsiones sobre la contabilización de las participaciones en combinaciones de negocios (casi siempre grupos) de forma más extensa que la normativa española.

Se presenta el método de adquisición dividido en tres fases, a saber:

- Identificación de la entidad adquiriente.
- Valoración del coste de la combinación.
- Distribución, en fecha de adquisición, del coste de la combinación de negocios entre los activos, los pasivos y los pasivos contingentes adquiridos.

La adquiriente queda identificada por ser la que adquiere el control conforme a lo estipulado en el párrafo 13 de la NIC 27. Cuando no se dilucide con facilidad qué entidad es la dominante (NIIF 3, párrafo 20) es posible apoyar la identificación en indicativos tales como cuál es la que posee un valor razonable significativamente superior, quién efectúa la entrega de efectivo, quiénes realizan la selección del equipo directivo o, en caso de existir intercambios accionariales, quién es la emisora.

⁸ El nuevo Plan General de Contabilidad contempla una norma de valoración dedicada a combinaciones de negocios en donde describe este método.

En cuanto al coste de la participación, la normativa internacional diferencia dos componentes al definir este como la suma de los valores razonables de activos entregados, pasivos incurridos e instrumentos de patrimonio emitidos, más cualquier coste atribuible, como honorarios de profesionales independientes o similares. No tendrá cabida, sin embargo, la imputación de costes generales o de administración, aun cuando guarden cierta relación con la adquisición, como podría ser el caso de los costes de un departamento de análisis de inversiones. Tampoco se podrá incluir como coste el derivado de una emisión de pasivos financieros. El coste de la participación deberá determinarse con iguales criterios en otras formas de adquisición tales como:

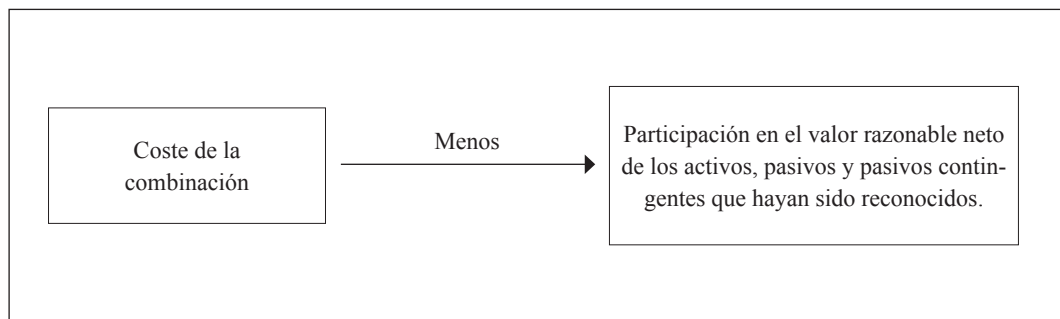
- Canje de acciones.
- Mediante acciones liberadas.
- Cobro de dividendos pagados con acciones.
- Adquisición de acciones mediante permutas de activos materiales.

Otro aspecto a tener en cuenta es que la NIIF 3 contempla la posibilidad de efectuar ajustes debidos a contingencias por futuros eventos. Se puede, por lo tanto, atribuir al coste de la combinación de negocios cualquier ajuste derivado de hechos futuros que además de posibles sean probables, siempre que sean susceptibles de valoración y figuren en el acuerdo de adquisición.

La entidad adquiriente deberá distribuir el coste de la combinación de negocios entre los valores razonables asignados a los activos adquiridos y pasivos sumidos, contingentes o no, siempre que los activos vayan a generar beneficios futuros y, en el caso de pasivos, cuando sea probable que la salida de recursos económicos incorpore beneficios. En todo caso, el valor razonable de cualquier partida se ha de poder estimar de forma fiable.

En cuanto al momento que debe servir de base para la determinación de la diferencia de primera consolidación la NIIF 3, en su párrafo 25, establece de una forma inequívoca que «la fecha de adquisición es aquella en la que la entidad adquirente efectivamente obtiene el control sobre la entidad adquirida». En cambio, en las NFCAC se define como fecha de primera consolidación aquella en la que se produce la incorporación al grupo de la dependiente, pero, no obstante, se puede tomar como tal fecha la de inicio del ejercicio en que el grupo estuviese obligado a consolidar por primera vez o bien lo hiciera voluntariamente, siempre que esta fecha sea posterior a la de dicha incorporación, lo que puede dar lugar a diferentes cálculos de la diferencia de primera consolidación, al efectuarse estos en la fecha de primera consolidación, aspecto un tanto ambiguo que con la definitiva adaptación de nuestro ordenamiento contable a las NIIF todo apunta hacia su desaparición, ya que solo se menciona en el proyecto de reforma una única fecha denominada de adquisición.

Respecto a los cálculos sobre la diferencia de primera consolidación, el párrafo 51 de la NIIF 3 nos indica que la entidad adquiriente reconocerá en la fecha de adquisición el posible fondo de comercio adquirido, que debe valorarse inicialmente por su coste. El coste del fondo de comercio se calculará como la diferencia de los siguientes conceptos:



Posteriormente al reconocimiento inicial del fondo de comercio por su coste, su valoración en los estados financieros se determinará atendiendo a su posible deterioro de valor conforme a la NIC 36⁹, ya que las normas internacionales no permiten su amortización (NIIF 3, párrafo 55), algo que nuestra reforma incorporará plenamente. Asimismo, las normas internacionales parecen no asumir fácilmente una diferencia negativa de consolidación, ya que esta última norma establece que si la diferencia entre el coste de la combinación y la participación en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes fuese negativa, el adquiriente deberá:

- Reconsiderar la identificación y valoración de los componentes de la participación, así como del coste de la combinación.
- Imputar a resultados tal diferencia negativa si siguiera persistiendo tras la revisión anterior.

La propia norma enumera las posibles causas que pueden provocar la aparición de una diferencia negativa de consolidación, errores de medición en valores razonables, la utilización del valor razonable para partidas no valoradas de igual forma en los estados individuales o, en último lugar, simplemente tratarse de una compra ventajosa.

La eliminación inversión-fondos propios se ve condicionada lógicamente por los dos componentes que dan lugar a su nombre. Así, un aspecto relevante a tener en cuenta es la concepción que de los fondos propios tiene la norma internacional, concepto, en nuestra opinión, no desarrollado de forma muy extensa en este conjunto normativo. Si bien, en el marco conceptual de las NIIF se define el patrimonio neto como la porción residual de los activos netos, este concepto está cargado de no pocas connotaciones, muchas de ellas aclaradas en las NIC 32 y 39 dedicadas a instrumentos financieros, los cuales forman parte del patrimonio cuando el emisor conserva la potestad del reembolso y de efectuar los posibles pagos a que diesen lugar.

En cuanto a las precisiones de incumbencia para la formulación de estados financieros consolidados, y a diferencia de lo que estipulan las NFCAC, que establecen para los minoritarios un apartado propio en el balance consolidado, las normas internacionales establecen como partida de patrimonio neto los intereses de los socios externos, como se ha mencionado, al no encontrar en su propio marco conceptual argumentos que justificasen su clasificación como un pasivo.

⁹ Norma referida al deterioro de valor de activos (distintos de los enumerados en su párrafo 2).

Así, de forma esquemática, el patrimonio neto en los estados consolidados estará compuesto por los fondos propios, los ajustes al valor razonable y los accionistas externos. Accionistas externos, a los que las normas internacionales imputan su parte correspondiente de las valoraciones experimentadas por los activos, pasivos y pasivos contingentes en el cálculo de la diferencia de primera consolidación (de la cual no se les atribuye importe alguno). No obstante, también es preciso matizar que los ingresos a distribuir en varios ejercicios, tales como subvenciones de capital, son también parte integrante del patrimonio neto, figurando por un importe neto de impuestos.

5.1.1.1. Determinación de la diferencia de primera consolidación.

Para la determinación de la diferencia de primera consolidación deben valorarse a valor razonable los activos y pasivos de la entidad controlada, incluyendo aquellas contingencias que se puedan medir de forma fiable. En ningún caso se podrán reconocer pasivos por pérdidas futuras; sí se deben reconocer aquellas contingencias desde el momento en que estas sean posibles y probables. También será posible reconocer activos que no lo hubieran sido por la controlada, pudiendo ser frecuente que determinados activos, como proyectos de investigación o créditos de naturaleza impositiva, adquieran las condiciones necesarias para su activación precisamente como consecuencia de la combinación de negocios. Cualquier diferencia existente tras las mediciones anteriores entre la inversión y la participación en el patrimonio neto de la entidad adoptará la forma de fondo de comercio en caso de ser positiva o de diferencia negativa de consolidación en el caso contrario, con el tratamiento que para ambas partidas se ha visto anteriormente.

EJEMPLO 1:

La firma «X S.A.» adquiere el 90% de las acciones, todas con derecho a voto, de «Y S.A.» a finales del presente ejercicio, cuando el patrimonio neto de la controlada ascendía a 800.000 €, pagando por la participación un total de 945.000 €.

En el momento de la adquisición la sociedad «Y» posee activos financieros de valor contable 500.000 € y cuyo valor razonable es 50.000 € superior. A su vez, y como consecuencia de la combinación de negocios, se estima aflore un pasivo contingente, consecuencia de una provisión no contabilizada, de un importe, estimado de forma fiable, de 100.000 €.

Concepto	Importe
Capital	600.000
Reservas	200.000
Total	800.000

¹⁰ Fondos Propios de «Y S.A.».

.../...

A los accionistas externos se les atribuye no solo su porcentaje de participación en el neto patrimonial de la sociedad, en este caso el 10%, si no que también se les imputa, en función de tal porcentaje, la parte correspondiente en las valoraciones efectuadas de las distintas partidas, teniendo en cuenta la aplicación del valor razonable.

Atribución a accionistas minoritarios (10%)	
Patrimonio neto	80.000
Activos financieros	5.000
Pasivos	(10.000)
Total	75.000

Para la determinación de la diferencia de primera consolidación, solo puede utilizarse la fecha en la que se adquiere el control.

Cálculo de la diferencia de 1.ª consolidación	
Inversión	945.000
Participación 90%	(720.000)
Por valores razonables	(45.000)
Por contingencias	90.000
Fondo de comercio	270.000

Ajuste por la eliminación inversión-fondos propios.

50.000 *Activos financieros*

600.000 *Capital*

200.000 *Reservas*

270.000 *Fondo de comercio de
consolidación*

a Pasivos contingentes 100.000

*a Inversiones financieras
empresas del grupo* 945.000

a Accionistas externos 75.000

_____ x _____

El fondo de comercio surgido en la combinación de negocios no se amortiza, pero sí estará sometido a las posibles pérdidas por deterioro. La NIC 36 determina que anualmente debe comprobarse cualquier deterioro de valor posible, no teniendo que coincidir la fecha en la que se realice la comprobación con la del cierre del ejercicio. El test que anualmente determina si existe un deterioro

del valor compara el importe en libros con el valor recuperable. Este último se define en la NIC 36, párrafo 6, como el mayor de los dos siguientes importes:

- Valor razonable menos los costes de venta.
- Valor de uso.

El valor de uso es la actualización de flujos de efectivo estimados para un activo o unidad generadora de efectivo. En el caso del fondo de comercio, al no constituir por sí mismo una unidad generadora de efectivo, debe ser distribuido entre las que puedan identificarse de la entidad adquirente.

En el caso de existir una diferencia negativa de consolidación, esta será llevada a resultados en el momento en que surja, por lo que no existe en la normativa internacional ningún criterio de imputación a resultados. En ningún caso afecta a la valoración de los accionistas externos.

EJEMPLO 2:

La sociedad «K S.A.» adquiere finales del ejercicio actual el 80% de «L S.A.» tras su distribución de resultados. La adquirida posee activos con un valor en libros de 6.000.000 €, cuyo valor razonable se estima en 1.000.000 € más. Los pasivos de «Y S.A.» tienen un importe de 2.000.000 €, mientras el capital asciende a 3.000.000 € y las reservas a 1.000.000 €.

Aplicando el método de adquisición, la inversión se valora en 3.500.000 €.

Cálculo de la diferencia de 1.ª consolidación	
Inversión	3.500.000
Participación	3.200.000
[80% (6.000.000 – 2.000.000)]	
Por valores razonables	800.000
Diferencia negativa	500.000

Ajuste por la eliminación inversión-fondos propios en balance.

1.000.000 *Activos*

3.000.000 *Capital*

1.000.000 *Reservas*

*a Inversiones financieras
empresas del grupo 3.500.000*

a Accionistas externos 1.000.000

*a Pérdidas y ganancias (ingreso
por diferencias negativas) 500.000*

_____ x _____

.../...

.../...

Las consolidaciones posteriores se ven afectadas por la lógica evolución de las reservas y por el resto de partidas componentes del patrimonio neto de la entidad controlada, incluidos los ajustes efectuados por la aplicación del valor razonable.

5.1.1.2. Las adquisiciones por tramos o etapas.

Las adquisiciones que representen un importe significativo se tratarán de forma totalmente independiente, señala la NIIF 3 en su párrafo 58. En todo caso pueden distinguirse dos situaciones diferentes en las adquisiciones efectuadas por etapas, por un lado las que suponen el incremento de una participación ya mayoritaria, cuando ya se posee el control, y por otro, las que previamente a la toma de control conducen al mismo.

Respecto de aquellas adquisiciones adicionales a la toma de control, efectuadas, por lo tanto, en un momento posterior a dicho control, las NIIF no estipulan previsión alguna, por lo que pueden establecerse varias opciones a la hora de determinar en cada adquisición una posible diferencia de consolidación. Dos pueden ser las formas fundamentales de determinar dicha diferencia:

- Determinando la diferencia de consolidación únicamente como la existente entre el coste de la inversión y el valor en libros de la parte proporcional del patrimonio neto correspondiente a dicha inversión.
- O bien, en consonancia con el SFAS (Statement of Financial Accounting Standard) 141 de Estados Unidos, relativo a combinaciones de negocios, determinando la diferencia de consolidación como el diferencial existente entre el coste de la inversión y el valor en libros de la parte proporcional del patrimonio neto correspondiente a dicha inversión más las variaciones experimentadas en los valores razonables de los elementos patrimoniales, en lo que podría considerarse la opción más acorde con la filosofía de las NIIF.

Por lo que se refiere a las adquisiciones previas a la toma de control (NIIF 3, párrafos 58 a 60), habrá que reconocer por su valor razonable, en el momento de toma de control, los activos, pasivos y pasivos contingentes, sin perjuicio de que todas las participaciones efectuadas hasta ese momento sean revalorizadas por los incrementos de los valores razonables de los elementos patrimoniales de la participada, y con independencia de las posibles diferencias surgidas entre la inversión y el patrimonio neto de dicha entidad en cada una de las adquisiciones, lo que supone un cambio importante a la hora de contabilizar este tipo de operaciones de inversión y que nuestra reforma deberá incorporar a través de unas nuevas NFCAC.

Hasta ahora nuestro ordenamiento contable distingue tres situaciones tras la formación del grupo, aunque basándose en que cada adquisición debe seguir el mismo tratamiento que la mayoritaria:

- Cuando un incremento de la inversión lleva aparejado un aumento del porcentaje de participación, en cuyo caso en cada una de las adquisiciones se aplican las reglas del artículo 28 de las NFCAC, es decir, calculando para cada tramo la diferencia de consolidación que pudiese existir, sin perjuicio de que aquellas que tuviesen signo contrario se compensen. Aunque es probable que una diferencia negativa posterior al registro de un fondo de comercio esté evidenciando un deterioro de valor del mismo, o al contrario, que dos diferencias positivas consecutivas constituyan un indicio del mantenimiento o incluso incremento de dicho fondo, por lo que su amortización solo se sostiene por prescripción normativa.
- Cuando un incremento de la inversión no lleva aparejado un aumento del porcentaje de participación, caso típico de las ampliaciones de capital en la dependiente, en cuyo caso no es necesario el cálculo de nuevas diferencias.
- O cuando sin efectuar inversiones adicionales se incrementa el porcentaje de participación, análogamente al caso anterior, no es necesario modificar las diferencias inicialmente calculadas.

En lo referente a las adquisiciones previas a la toma de control, el tratamiento que el ordenamiento doméstico ha venido dando hasta ahora descansa sobre la dualidad opcional de considerar la fecha de primera consolidación en el momento de incorporación al grupo o en el primer ejercicio de consolidación. Así, se puede calcular la diferencia de consolidación de cada una de las inversiones en el momento de efectuarse, o bien de forma única, restando del valor contable acumulado en la inversión el valor teórico de la misma cuando sea obligatorio consolidar, algo que puede resultar cronológicamente poco correcto, ya que se comparan valores teóricos y valores contables en fechas diferentes, y que la asunción de las NIIF elimina.

El nuevo Plan, en su norma valorativa 19, hace referencia a las combinaciones de negocios distintas de las sometidas a normas de consolidación (tales como fusiones, escisiones o la adquisición de todos los elementos patrimoniales de una empresa). En esta regulación, y en lo que a las combinaciones de negocios realizadas por etapas encaminadas a la adquisición del control de la adquirida se refiere, se señala que «en cada una de las transacciones individuales se determinará el fondo de comercio o diferencia negativa», lo que nos da una clara idea de lo que previsiblemente estipularán las futuras normas de consolidación.

5.2. El método de integración proporcional.

El método de integración proporcional es el que opcionalmente pueden aplicar las entidades que constituyen un negocio conjunto, aunque se califica de forma expresa como el más idóneo para este tipo de sujetos de la consolidación en la normativa internacional. No presenta aspectos novedosos respecto a lo que en esencia ya se estipula en las NFCAC.

Establece la NIC 31 dos excepciones a la aplicación de este método (y del de la participación), aparte de la falta de significatividad de la entidad a consolidar proporcionalmente, algo que implíci-

tamente hemos de entender dentro del ámbito de las políticas contables preconizadas en esta normativa. Estas dos excepciones abarcan dos estados diferentes. Uno, cuando la participación se haya clasificado «como mantenida para la venta» en consonancia con la NIIF 5 (activos no corrientes mantenidos para la venta y actividades interrumpidas), en cuyo caso se contabilizará conforme a dicha NIIF. Y dos, cuando dicha entidad deje de cumplir los requisitos para ser considerada una entidad controlada conjuntamente y adopte la forma de cualquier otro sujeto de la consolidación, en cuyo caso más que una excepción a la aplicación del método se trata de que las condiciones de aplicabilidad desaparecen.

La forma de integrar proporcionalmente los estados financieros de las entidades controladas conjuntamente en los consolidados se realiza bien «línea a línea», agregando la proporción correspondiente a la participación ostentada en las mismas partidas que presenta la dominante, o bien, reflejando en partidas separadas los importes provenientes del negocio conjunto.

5.2.1. La eliminación inversión-fondos propios en la integración proporcional.

Las fases a aplicar en el método de integración proporcional son idénticas a las del método de integración global, con las siguientes matizaciones, que la agregación y las posibles eliminaciones se efectúan exclusivamente por el porcentaje de participación que el grupo ostente y que, en buena lógica, no se reflejará importe alguno correspondiente a los socios minoritarios.

5.3. El método de la participación.

Esta es la denominación que la normativa internacional establece para el procedimiento de puesta en equivalencia regulado en los artículos 46 a 51 de las NFCAC.

Como tal, no es en esencia un método de consolidación sino más bien un criterio valorativo, aunque su aplicación e importancia podría corresponder a la denominación de procedimiento, por lo tanto, no puede hablarse de la existencia de una eliminación inversión-fondos propios en el caso del método de la participación o puesta en equivalencia, si no más bien de una valoración de la inversión.

La NIC 28 define el método de la participación como aquel en el que, tratándose de la inversión esta, «incrementará o disminuirá su importe en libros para reconocer la porción que corresponde al inversor en el resultado del ejercicio obtenido por la entidad participada, después de la fecha de adquisición», ajustándose también la inversión por los cambios habidos en el patrimonio neto de la asociada. La aplicación de este método requiere, al igual que los dos anteriores, que los estados financieros de la asociada se refieran a la misma fecha, es decir, que si es preciso, sean sometidos a una homogeneización temporal (NIC 28 párrafos 24 y 25). De igual forma, los estados financieros han de estar confeccionados mediante la aplicación de iguales políticas contables, como prescribe la anterior norma en sus párrafos 26 y 27.

EJEMPLO 3:

«J S.A.» dominante de un grupo societario al elaborar sus estados financieros consolidados y en aplicación del método de la participación a su asociada «K S.A.», cuya inversión del 25% se valoró en 7.000.000 €, cuenta con la siguiente información:

Fondos propios de «K S.A.» a comienzos del ejercicio N, fecha de adquisición.

Concepto	Importe
Capital	15.000.000
Reservas	3.200.000
Ajustes por cambios de valor	1.300.000
Pérdidas y ganancias	2.100.000
Total	21.600.000

Se sabe además que el patrimonio neto debe incrementarse en 800.000 € por el valor razonable de un edificio (amortización al 4% anual).

Determinación del fondo de comercio surgido.

Cálculo de la diferencia de 1.ª consolidación	
Inversión	7.000.000
Participación [25% (21.600.000 + 800.000)]	5.600.000
Fondo de comercio	1.400.000

Al cierre del ejercicio N+1 su patrimonio neto responde a la siguiente configuración.

Concepto	Importe
Capital	15.000.000
Reservas	6.300.000
Ajustes por cambios de valor	1.300.000
Pérdidas y ganancias	2.800.000
Total	25.400.000

La aplicación del método de la participación se expresaría en los estados financieros consolidados con el siguiente ajuste.

5.850.000 *Participaciones método
de participación*
[(22.600.000 + 800.000) ×
× 25%]

1.400.000 *Fondo de comercio de
consolidación*

a *Reservas en sociedades por
método de la participación* 250.000

a *Inversiones financieras
empresas asociadas* 7.000.000

_____ x _____

.../...

.../...

Por el reconocimiento de los resultados de la asociada ($25\% \times 2.800.000$)

700.000	<i>Participaciones método de participación</i>	
	<i>a Pérdidas ganancias</i>	700.000
_____	x _____	

Por el reconocimiento de los resultados de la asociada en la cuenta de resultados.

700.000	<i>Saldo de Pérdidas y ganancias</i>	
	<i>a Participación en beneficios de sociedades por método de la participación</i>	700.000
_____	x _____	

Al haber reconocido en la asociada un valor razonable ¹¹ del edificio que supera en 800.000 € su importe en libros a comienzos del ejercicio anterior, debe valorarse el impacto de la amortización, lo que daría lugar al siguiente ajuste en balance.

8.000	<i>Pérdidas y ganancias</i> [(800.000 × 4%) × 25%]	
8.000	<i>Reservas en sociedades por método de la participación</i>	
	<i>a Participaciones método de participación</i>	16.000
_____	x _____	

En la cuenta de Pérdidas y ganancias consolidada.

8.000	<i>Participación en beneficios de sociedades por método de la participación</i>	
	<i>a Saldo de Pérdidas y ganancias 8.000</i>	
_____	x _____	

La aplicación de este método se extingue con la pérdida de la influencia significativa, bien porque la entidad pase a ser dependiente o porque, adoptando la forma de entidad controlada conjuntamente, optase por la integración proporcional.

En el momento en el que se perdiera la influencia significativa, la inversión pasará a contabilizarse conforme a la NIC 39, considerando como coste inicial de la misma el importe en libros que existiese en dicho instante.

¹¹ En el caso de que fuese que se tratase de resultados directamente reconocidos en el patrimonio neto por parte de la asociada, es conveniente realizar ajustes en el mismo estado de cambios de patrimonio, cargando o abonando al total de ingresos y gastos reconocidos.

6. CONCLUSIONES

La aplicación obligatoria, para determinados grupos societarios, de la normativa internacional ha provocado no pocos cambios en materia de consolidación de estados financieros. Cambios que, por otro lado, verán su incorporación a las cuentas anuales de todos los grupos nacionales con la finalización de la ya iniciada reforma, cuyo objetivo no es otro que la armonización de nuestro ordenamiento con el internacional asumido por la Unión Europea.

La propia concepción de considerar las cuentas anuales consolidadas como una extensión de las de la dominante cambia y estas son consideradas como cuentas de una unidad económica única.

Entre estos cambios cabe destacar la propia concepción de grupo, basada en el control y no en la unidad de decisión de hecho, la desaparición de los grupos horizontales será algo que deba caracterizar a unas nuevas NFCAC. Lo que hará desaparecer la paradoja existente de que un grupo horizontal obligado a aplicar las NIIF no deba consolidar de acuerdo con esta normativa.

También la dispensa de consolidar por razón de subgrupo verá reducido el porcentaje de participación mínimo al 50%, actualmente exige el 90, suavizándose también la aprobación necesaria de los minoritarios, ya que pasará a recaer sobre ellos la obligación de confeccionar una solicitud en que se manifieste el interés por que la entidad formule cuentas anuales consolidadas; solicitud que deberán realizar al menos con una antelación de seis meses al cierre de ejercicio para que tal dispensa no sea llevada a cabo, algo que se presupone en función de lo que el proyecto de ley de reforma, en transcripción de las normas internacionales, establece en su modificación del artículo 43 del CCom.

Aspecto esencial es, asimismo, el porcentaje de derechos de voto que establece la presunción de influencia significativa, y que determina la calificación de una empresa como asociada, en donde por mimetismo con las NIIF nuestra reforma mercantil solo menciona un mínimo de derechos de voto del 20% de forma general, sin que, como en la norma nacional sucede respecto al porcentaje de participación, se prescriba ninguno para el caso de empresas cotizadas, lo que puede invitar a la reflexión de si unas futuras normas de consolidación debieran hacerlo.

Por otro lado, existen tratamientos diferentes que las normas internacionales dan a determinados aspectos de gran importancia y que serán asumidos por nuestro derecho contable con casi total seguridad si se pretende una auténtica armonización en la materia que nos ocupa. Nos referimos, por ejemplo, a la desaparición de la doble opción en cuanto a la determinación de la fecha de primera consolidación, quedando, pues, definida únicamente como aquella en la que se produce la efectiva toma de control. O, la atribución a los accionistas externos, que pasan a enclavarse dentro del patrimonio neto, de las diferencias ocasionadas por la medición que a valor razonable se realice de los elementos patrimoniales de la adquirida, lo que altera considerablemente la fisonomía del ajuste de eliminación inversión-fondos propios, tal y como se estipula las NIIF.

Otro factor diferencial a tener en cuenta en el desarrollo de los diferentes métodos de consolidación son la no amortización del fondo de comercio de consolidación y la inmediata imputación a resultados de las diferencias negativas de consolidación.

Sería deseable, finalmente, que operaciones tales como las adquisiciones adicionales a la toma de control por parte de la dominante, no reguladas de forma expresa en la normativa internacional, fuesen objeto de atención en unas normas aplicables a los estados consolidados que, cuando vean finalizado su proceso de reforma, vendrán a completar nuestro marco normativo relativo a la contabilidad.

Bibliografía

- CÓNDOR LÓPEZ, V. [1992]: *Metodología de las cuentas consolidadas en Europa*. Ed. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.
- GONZALO ANGULO, J.A. [1994]: *Cuentas anuales consolidadas*. Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- HERAS MIGUEL, L. [1996]: *Normas de consolidación (comentarios y casos prácticos)*. Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- LÓPEZ ALBERTS, H. [2000]: *Consolidación contable e introducción a sus aspectos fiscales*. Ed. CISSPRAXIS, Valencia.
- [2003]: *Consolidación contable y fiscal de los grupos de sociedades*. Ed. CISSPRAXIS, Valencia.
- REAL DECRETO 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas.
- REGLAMENTO (CE) N.º 1606/2002 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad.
- REGLAMENTO (CE) N.º 1725/2003 DE LA COMISIÓN de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.
- REGLAMENTO (CE) N.º 2238/2004 DE LA COMISIÓN de 29 de diciembre de 2004, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad, de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la NIIF 1, a las NIC números 1 a 10, 12 a 17, 19 a 24, 27 a 38, 40 y 41 y a las SIC números 1 a 7, 11 a 14, 18 a 27, 30 a 33.
- REGLAMENTO (CE) N.º 2236/2004 DE LA COMISIÓN de 29 de diciembre de 2004, que modifica el Reglamento (CE) n.º 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32.
- TUA PEREDA, J. [1997]: *Contabilidad Superior: Consolidación y normas relativas a las cuentas consolidadas*. Ed. Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.

Recensiones Bibliográficas

Corresponsabilidad fiscal y financiación de los servicios públicos fundamentales

Antonio CAYÓN GALIARDO (director)

Consejo Económico y Social, Madrid, 2006, 486 págs.

Dentro de la Colección *Estudios*, el Consejo Económico y Social publicó este libro colectivo, procedente del trabajo que obtuvo el Premio de Investigación de dicho organismo en la convocatoria del año 2004 y que ha sido dirigido por Antonio CAYÓN GALIARDO, Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid.

La obra está dividida en cuatro grandes partes, precedidas de una breve presentación firmada por el director del grupo de investigadores y, al final, aparece una *addenda* y la oportuna referencia de la bibliografía utilizada. Aquellas estructuran las diferentes ponencias de los autores en torno a las siguientes cuestiones: 1.^a La corresponsabilidad fiscal: cuestiones generales, sistemas comparados y sistema español; 2.^a Los servicios públicos fundamentales y su financiación; 3.^a Conclusiones, y 4.^a Propuestas.

La primera parte consta de once capítulos. Cinco más reúne la segunda parte y otros dos aparecen en la tercera. Las propuestas formuladas se sistematizan en torno a tres apartados, dedicados a la reforma del sistema de financiación autonómica, a la financiación local y otras propuestas hechas desde una perspectiva institucional para mejorar la corresponsabilidad en el sistema de financiación autonómica. En el apéndice se concitan el texto de una conferencia de Juan A. GIMENO ULLASTRES sobre los «Mecanismos de financiación alternativos: nuevas perspectivas y propuestas de corresponsabilidad» y una escueta «Nota sobre la posibilidad de introducir un impuesto cedido sobre el consumo minorista que no tenga el carácter de impuesto sobre el volumen de negocios» de Pedro M. HERRERA MOLINA.

Yendo ya al contenido fundamental de la investigación –las dos primeras partes del estudio–, se observa una diferencia de tratamiento que se constata en la extensión que tiene el tratamiento de la corresponsabilidad fiscal (unas doscientas ochenta páginas) y de los servicios públicos fundamentales (noventa páginas, aproximadamente) y que el director del trabajo explica así: «Mientras que los temas relativos a la *corresponsabilidad fiscal* tienen un importante desarrollo en la teoría económica y sus instrumentos se encuentran bien definidos, de forma que es posible estudiarlos también en su vertiente jurídica con cierta precisión, el problema de los *servicios públicos fundamentales* resulta absolutamente impreciso en su perspectiva jurídica y económica. Posiblemente se trate de un concepto de gran trascendencia en un plano sociológico o político, pero simplemente intentar su concreción e individualización para proceder a un estudio jurídico o económico de los mismos, es una labor en la que podríamos encontrar tantas opiniones como especialistas a los que quisiéramos

preguntar. Por este motivo, nuestra preocupación se ha limitado, huyendo de apreciaciones personales escasamente objetivas, a examinar aquellas normas de nuestro ordenamiento vigente en las que tal concepto estaba expresamente recogido y a ofrecer unas estimaciones cifradas sobre aquellos servicios que, tras una larga discusión, se concluyó que podían tener este carácter».

El primer capítulo se titula «La corresponsabilidad fiscal: noción y contenido» y en él participaron Juan A. GIMENO ULLASTRES, Antonio CAYÓN GALIARDO, M.^a Amparo GRAU RUIZ y Susana ROLDÁN AYUSO. La determinación del primer aspecto se realiza a partir de la relación de la noción –entendida, a su vez, como uno de los principios básicos que han de guiar el sistema de financiación descentralizada– con los principios de autonomía financiera, equivalencia y suficiencia. Luego se reflexiona sobre los términos responsabilidad y corresponsabilidad deduciendo que esta última supondría que la provisión de los servicios públicos fundamentales es una responsabilidad compartida por los distintos niveles territoriales de gobierno, asignándose la competencia específica de gestión al nivel más eficiente en cada caso, con la responsabilidad tan amplia como reconozcan las leyes en los distintos supuestos. Así resulta que cada Administración territorial debe tener plena autonomía para la materialización de sus competencias, lo que implica recursos financieros suficientes y capacidad para decidir su nivel y composición, y que dicha autonomía vaya acompañada de un sistema cooperativo entre las distintas Administraciones, lo que implica la asunción de las responsabilidades ajenas como parcialmente propias. El silencio de la Constitución no impide a estos autores considerar que la exigencia de responsabilidad fiscal está implícita en los principios de autonomía, eficiencia y eficacia, razonándose más adelante que el sistema de corresponsabilidad debe responder a los criterios de suficiencia, autonomía, cooperación y solidaridad.

En el siguiente capítulo, M.^a Amparo GRAU RUIZ y Ana HERRERO ALCALDE siguen reflexionando sobre la corresponsabilidad fiscal, solo que observando la experiencia comparada. La información se organiza en tres bloques: 1.º Distribución de competencias de ingreso y gasto entre distintos niveles de gobierno en países del denominado *federalismo competitivo* (EE.UU. y Suiza); 2.º Países donde se da un *federalismo cooperativo* (Canadá, Alemania y Australia), en los que el grado de cooperación intergubernamental es elevado, teniendo el gobierno federal un importante papel en la garantía de la cohesión interterritorial, y 3.º Distribución de competencias en países unitarios (Dinamarca y Reino Unido), donde los gobiernos locales desempeñan una importante función en la provisión de servicios públicos.

Antonio CAYÓN y Amparo GRAU se ocupan de la corresponsabilidad fiscal en la Unión Europea en el siguiente capítulo. Aunque tampoco el Derecho comunitario haga alusión al principio examinado, se estudia el origen y evolución del sistema de recursos propios, su propia tipología y peso relativo en la financiación comunitaria, valorando críticamente las propuestas realizadas por la Comisión Europea para llevar a cabo la reforma de los recursos propios con la introducción de un mecanismo generalizado de corrección de los desequilibrios presupuestarios excesivos y de otro verdadero recurso propio de carácter fiscal a partir de 2014.

La ponencia que viene después se refiere al anclaje y límites constitucionales del principio de corresponsabilidad fiscal. En ella, José Manuel ALMUDÍ CID parte de la constatación de la premeditada laxitud del sistema financiero diseñado por la Constitución de 1978, de manera que el modelo imperante durante gran parte de su desarrollo, basado en transferencias del Estado central a los entes

autonómicos o locales, siempre que respete el principio de suficiencia, no resultaría contrario a la norma fundamental. Sin embargo, en su opinión, un sistema financiero inspirado en la idea de la corresponsabilidad resulta igualmente acorde con aquella y hasta más coherente con la evolución que ha tenido el sistema de financiación y la concepción de principios como el de autonomía.

Los tres siguientes capítulos confrontan la idea de la corresponsabilidad fiscal con la concreta evolución del sistema de financiación autonómica. Así, en el capítulo quinto, Miguel Ángel MARTÍNEZ LAGO y Susana ROLDÁN AYUSO escriben sobre el origen, desarrollo y distintos modelos de financiación de las Comunidades de régimen común. Luego esta misma autora y Fernando SERRANO ANTÓN analizan en profundidad el desarrollo de la corresponsabilidad en la vertiente de los ingresos, comentando el sistema de financiación de las Comunidades Autónomas de régimen general. Finalmente, Ana HERRERO valora los resultados del sistema de financiación autonómica en el año 2004.

Completan la primera parte de la investigación cuatro estudios de variado contenido. Así, en el capítulo octavo, Antonio CAYÓN considera ampliamente la corresponsabilidad fiscal en el sistema de financiación local. Luego, Yanna GUTIÉRREZ FRANCO y José Manuel DÍAZ PULIDO firman una ponencia sobre federalismo fiscal y tributación medioambiental en España en la que se hacen eco de las propuestas de acometer una auténtica reforma fiscal verde en nuestro país. Sigue un capítulo dedicado al marco de la corresponsabilidad fiscal en el Derecho europeo, en el que participaron Belén GARCÍA CARRETERO, Cristina GARCÍA-HERRERO y Pedro M. HERRERA MOLINA. Por último, Rosa M.^a GALÁN SÁNCHEZ, Cristina GARCÍA-HERRERO y M.^a Amparo GRAU RUIZ se refieren a diversos aspectos institucionales y orgánicos, entre los que destacan el papel del Senado y de las Cámaras legislativas en la materialización y control de los instrumentos de corresponsabilidad, así como los trabajos efectuados por el Consejo de Política Fiscal y Financiera.

Ya en la segunda parte del libro, dedicada a la financiación de los servicios públicos fundamentales, José Manuel DÍAZ PULIDO y Javier LOSCOS FERNÁNDEZ recuerdan los componentes fundamentales de la teoría del federalismo fiscal, de la que deducen que «es un instrumento conceptual de mucha utilidad para el análisis positivo de los costes y las ganancias de la descentralización de las políticas de Bienestar. No obstante, sus conclusiones distan aún de ser claras y unívocas, y sus implicaciones normativas son controvertidas en muchas ocasiones. En cualquier caso, su profundización y desarrollo aparecen como una vía fundamental para la construcción racional del reparto de competencias en los servicios públicos del bienestar entre distintos niveles de gobierno».

En el siguiente capítulo, Ana HERRERO, Luz RUIBAL PEREIRA y Pedro HERRERA se formulan varias preguntas: ¿cuáles son los criterios que permiten delimitar el concepto de servicios públicos fundamentales? ¿Qué mecanismos normativos han de utilizarse para decidir, en concreto, cuáles son tales servicios? ¿Qué servicios responden efectivamente a dicho concepto en el momento actual? ¿Cuál es el nivel mínimo de prestación exigido? ¿Qué mecanismos de solidaridad financiera existen para hacer posible dicha prestación? ¿Existen instrumentos de control para garantizar que los mecanismos de solidaridad no se utilicen como excusa para no ejercitar las propias competencias financieras o bien como medio para financiar otros gastos públicos?

Como estos mismos autores plantean, en la resolución de los anteriores interrogantes se entrelazan problemas económicos y jurídicos, por lo que puede que no coincida la determinación

respectiva que se haga de los servicios públicos fundamentales. Y entonces, «cabría cuestionarse si la norma legal que precisa los servicios públicos fundamentales es insatisfactoria desde una perspectiva política –reforzada por consideraciones económicas– o bien si resulta inconstitucional por no tener en cuenta algunas exigencias asumidas como rasgos característicos de un concepto jurídico indeterminado creado por la Constitución».

Después viene una ponencia de Miguel Ángel MARTÍNEZ LAGO y Marta VERDESOTO GÓMEZ sobre la corresponsabilidad en el gasto público autonómico, donde observan las facultades que, con arreglo a la Constitución y los Estatutos de Autonomía, tienen las Comunidades Autónomas en materia de gasto y sobre sus Presupuestos. Luego se refieren a cada uno de los «preceptos presupuestarios» de la Ley Orgánica de Financiación de las mismas y analizan la evolución que ha tenido el sistema y el papel que en su desarrollo ha tenido el Consejo de Política Fiscal y Financiera con sus acuerdos sobre coordinación presupuestaria, endeudamiento de las Comunidades Autónomas y suministro de información al Ministerio de Economía y Hacienda y al propio Consejo de Política Fiscal para el desarrollo de las funciones que a ambos órganos les otorga la legislación sobre estabilidad presupuestaria. Al final se consideran las exigencias comunitarias en materia de equilibrio presupuestario y se comentan las leyes de estabilidad que se aprobaron en 2001 y que se han reformado en un sentido flexibilizador semejante a las modificaciones registradas en 2005 por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

Por su parte, Rosa M.^a GALÁN SÁNCHEZ se refiere a los límites que esa legislación estabilizadora ha supuesto para las Entidades Locales, restringiendo su capacidad de endeudamiento y el desarrollo de un sistema de cofinanciación estatal de la inversión en infraestructuras. Y cierra esta parte del trabajo la valoración de Ana HERRERO sobre cuantificación de los servicios públicos, donde trata de delimitar las necesidades de gasto para conocer después el peso que, dentro de cada nivel de gobierno, tiene cada uno de los territorios que forman parte de la unidad política estudiada.

La tercera parte distingue, en dos capítulos, las conclusiones alcanzadas sobre la corresponsabilidad fiscal y la determinación y financiación de los servicios públicos fundamentales.

Miguel Ángel Martínez Lago

La fiscalidad directa del turismo residencial en España

José Manuel ALMUDÍ CID

Live in Spain, Madrid, 2007, 95 págs.

La Asociación «LIVE IN SPAIN», integrada por más de una treintena de empresas inmobiliarias españolas, constructoras, promotoras e intermediarias, que se han unido con el objetivo de promover especialmente entre los ciudadanos de la Unión Europea la inversión extranjera en segunda residencia en nuestro país, acaba de publicar esta importante monografía de José Manuel ALMUDÍ CID, profesor titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid. En ella, el autor aborda una cuestión de sustancial interés para uno de los sectores que han actuado en los últimos años como motores de la economía nacional: la fiscalidad directa del turismo residencial y su problemática compatibilidad con el Ordenamiento comunitario. Hay que decir que el trabajo del que ahora damos noticia proviene del informe que la citada asociación hizo público el pasado 23 de mayo de 2007 y del que ya se hicieron eco los más importantes medios de comunicación. Por otro lado, una versión resumida del trabajo ha resultado publicada hace muy poco por la «Asociación Española de Asesores Fiscales» (*Revista Técnica Tributaria*, núm. 77, 2007, págs. 21 y ss.).

La obra arranca con la exposición del concepto de turismo residencial, que no resulta pacífico en la doctrina, llegándose a la conclusión de que, en materia tributaria, el turista residencial ha de equipararse, en buena parte de los supuestos, a un contribuyente no residente que ha realizado una inversión inmobiliaria en territorio español que es utilizada principalmente con fines residenciales.

Desde esta perspectiva, el trabajo que comentamos se encarga de desgranar los diferentes problemas que, desde la perspectiva del Derecho comunitario, plantean los diferentes hechos imponibles que afectan al turista residencial.

En primer término, se hace alusión al Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR). A juicio del profesor ALMUDÍ CID, pese a que la Ley 35/2006, de modificación parcial del IRPF, del Impuesto sobre Sociedades y del IRNR, ha equiparado el tipo de gravamen aplicable a las plusvalías inmobiliarias obtenidas por los contribuyentes residentes y no residentes, fijándose para ambas en un 18 por 100 a partir del 1 de enero de 2007, la jurisprudencia comunitaria dictada en materia de fiscalidad directa en los últimos años permitiría a los contribuyentes establecidos en otros Estados comunitarios, o en países pertenecientes al Espacio Económico Europeo que cuenten con un efectivo intercambio de información tributaria con nuestro país, solicitar la devolución de las cantidades indebidamente ingresadas en los cuatro ejercicios anteriores a la entrada en vigor de la citada norma. Si tenemos en cuenta que el tipo aplicable a las plusvalías inmobiliarias en la redacción anterior al año 2007 era del 35 por 100 y que las personas físicas residentes podían disfrutar de un tipo de gravamen del 15 por 100, se toma consciencia del indudable interés que, en términos recaudatorios, cobra dicho planteamiento.

De igual modo, se cuestiona en el trabajo la compatibilidad con el Derecho comunitario de la retención prevista en el artículo 25.2 del Texto Refundido de la Ley del IRNR, y que ha sido fijada en un 3 por 100 tras la entrada en vigor de la Ley 35/2006, que afecta a la transmisión de

inmuebles por sujetos no residentes. A estos efectos, se trae a colación la sentencia dictada por el Tribunal de Luxemburgo el 3 de octubre de 2006, en el caso «FKP Scorpio Konzertproduktionen GmbH» (C-290/04), en la que se puso de manifiesto que un mecanismo como el español, que toma como base de la retención los rendimientos brutos del contribuyente —en este caso, el importe de la compraventa inmobiliaria—, resultará contrario al Derecho comunitario, al existir una discriminación respecto a los contribuyentes residentes, a pesar de que en la declaración del IRNR el contribuyente no residente pueda tomar como referencia su renta neta, compensando en la cuota el importe retenido o ingresado a cuenta por el adquirente.

El anterior razonamiento lleva a cuestionar la compatibilidad con el Derecho comunitario originario del método de cálculo de las ganancias patrimoniales previsto por el IRNR. De acuerdo con el artículo 24.4 del Texto Refundido de la Ley del IRNR, la base imponible de las ganancias patrimoniales obtenidas por el no residente deberá incluir las alteraciones que se produzcan como consecuencia de la división de la cosa común, de la disolución de la sociedad de gananciales o de los supuestos en los que se extinga el régimen económico de participación o, también, cuando se produzca una disolución de una comunidad de bienes.

En virtud de lo anterior, la situación del no residente que resulte afectado por la disolución de una comunidad de bienes que afecta a un inmueble situado en España resultará más gravosa que la aplicable a un sujeto residente que se encontrase en su misma situación. Lo mismo sucedería en el supuesto de que el no residente, al que podría resultar aplicable alguno de los regímenes económico-matrimoniales se viese afectado por la disolución o la extinción de los mismos. Desde esta perspectiva, parece claro que la normativa del IRNR que regula la determinación de la base imponible en las ganancias patrimoniales resulta contraria a las libertades fundamentales comunitarias, dado que, en este aspecto, el residente y el no residente se encontrarían en situaciones plenamente comparables, no resultando admisible desde la óptica comunitaria una discriminación como la señalada.

Especialmente interesantes me parecen las reflexiones que el autor realiza en torno a la compatibilidad con el Derecho comunitario del denominado Gravamen Especial sobre Bienes Inmuebles de Entidades No Residentes, previsto en los artículos 40 a 45 del Texto Refundido de la Ley del IRNR, en las que se traen a colación unas recientes conclusiones del Abogado General, dictadas el 26 de abril de 2007, en el caso «Européenne et Luxembourgeoise d'investissements SA». En las mismas, el Abogado General, enjuiciando una norma francesa casi idéntica a la española llega a la conclusión de que la citada normativa va más allá de lo necesario para reaccionar contra la elusión fiscal que podría lograrse a través de la interposición de sociedades en el extranjero que oculten la verdadera titularidad del propietario de bienes inmuebles situados en territorio francés, dado que siempre cabría excluir de la citada tributación a aquellos contribuyentes que aporten a la Administración la documentación probatoria que permita concluir que no se pretende eludir el impuesto.

También planteará problemas de adecuación al Derecho comunitario la explotación de los bienes inmuebles por el turista residencial. Téngase presente que, como recuerda José Manuel ALMUDÍ, el contribuyente no residente en España que obtenga rendimientos del capital inmobiliario no podrá deducir de la base imponible ninguno de los conceptos que la Ley del IRPF contempla a efectos de determinar el rendimiento neto; esto es, los gastos necesarios para la obtención del rendimiento. En

el párrafo 23 de la sentencia dictada en el caso «Centro Ecuestre de Lezíria Grande LDA» el Tribunal de Luxemburgo advirtió expresamente que «por lo que se refiere a los gastos profesionales que tengan una relación directa con la actividad ejercida por un no residente en un Estado miembro y que hayan generado en él ingresos imposables, su cómputo debe realizarse, en principio, en este Estado si los ingresos netos obtenidos por los residentes están sujetos a tributación después de la deducción de dichos gastos. En efecto, en el apartado 27 de su sentencia Gerritse, el Tribunal de Justicia declaró que, para el cómputo de tales gastos, los residentes y los no residentes se encuentran en una situación comparable. Por consiguiente, en la medida en que un Estado miembro concede a los residentes la posibilidad de deducir tales gastos, no puede, en principio, impedir el cómputo de los mismos en el caso de los no residentes».

Dejando al margen el IRNR, el trabajo del profesor ALMUDÍ también identifica problemas de compatibilidad con el Derecho comunitario en el ámbito del Impuesto sobre el Patrimonio. Así, por un lado, se sostiene, siguiendo la doctrina sentada por la jurisprudencia comunitaria en los casos «Schumacker» de 14 de febrero de 1995 (C-279/93) y «D» de 5 de julio de 2005 (C-376/03), que el Impuesto sobre el Patrimonio español resulta contrario al Derecho comunitario habida cuenta de que no contempla la posibilidad de que aquellos turistas residenciales establecidos en otros Estados comunitarios, que cuenten con la mayor parte de su patrimonio en España, tributen en nuestro país por obligación personal.

Por otro lado, se razona también que el citado impuesto resultará igualmente contrario al ordenamiento comunitario cuando el contribuyente no residente no cuente con el grueso de sus bienes y derechos en territorio español. En este sentido, se advierte de que debemos tener presente que el artículo 5.Uno a) de la Ley 19/1991 establece que aquellos contribuyentes residentes en España que pasen a tener su residencia en otro país –sin que necesariamente deba tratarse de un país comunitario–, podrán seguir tributando en España por obligación personal. A juicio del autor, dicha posibilidad, que afecta únicamente a los sujetos que han sido previamente residentes en España, constituye una discriminación contraria al Ordenamiento comunitario, que no encuentra justificación y que, en consecuencia, debe dar lugar a que aquellos contribuyentes comunitarios que se encuentran en una situación análoga o equiparable a los sujetos no residentes en España a los que les resulte aplicable el artículo 5.Uno-a) de la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio, se beneficien de la aplicación del mínimo exento previsto por el artículo 28.2 de dicha norma.

Obviamente, en este supuesto se englobarán no solo aquellos contribuyentes no residentes en España que tengan ubicado la mayor parte de su patrimonio en nuestro país, sino también aquellos otros que, contando en nuestro país con una porción mínima del mismo, podrían resultar discriminados frente a aquellos sujetos no residentes que disfrutan de la aplicación de la exención de 108.182,18 euros en la base imponible al haber residido previamente en España a efectos fiscales.

Por último, el libro editado por «LIVE IN SPAIN» aborda una cuestión de sustancial interés, como es la inaplicación de los beneficios fiscales previstos por las distintas Comunidades Autónomas, tanto en el ámbito del Impuesto sobre el Patrimonio, como en el del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, al turista residencial, al que, como contribuyente no residente, le resultará aplicable la normativa estatal. La Ley 21/2001, en la que se establecen los puntos de conexión que permiten atribuir competencias normativas y de gestión a las diferentes Comunidades Autónomas, utiliza

como punto de referencia el de la residencia fiscal del contribuyente a efectos del IRPF, por lo que resulta difícil equipar la situación del residente fiscal en otro Estado miembro con la de un sujeto residente en una Comunidad Autónoma. En este supuesto, el autor concluye que el actual desarrollo jurisprudencial de las libertades comunitarias no permite alcanzar una conclusión definitiva sobre esta cuestión, aunque, a su juicio, podrían plantearse problemas cuando el grueso de los bienes y derechos que resultan afectados por dichos tributos se encuentren gravados en una Comunidad Autónoma que otorgue los citados beneficios fiscales.

Miguel Ángel Martínez Lago

El estado actual de los derechos y de las garantías de los contribuyentes en las Haciendas Locales

Fernando SERRANO ANTÓN (director) y varios autores más
Coedición entre Thomson-Civitas y la Oficina del Defensor del Contribuyente del
Ayuntamiento de Madrid, Navarra, 2007, 1.435 págs.

La elección de este libro me ha traído a la memoria que al poco de que se iniciara desde esta Revista la reseña de las novedades bibliográficas que van apareciendo en el mercado sobre temática financiera y tributaria, tuve la oportunidad de comentar, en una de mis primeras recensiones aquí aparecidas, el libro que publicó el CEF, en 1999, sobre la Ley de Derechos y Garantías de los Contribuyentes (LDGC) (nuestro comentario puede verse en las págs. 255-261 del número 204/2000 de esta *Revista de Contabilidad y Tributación*).

En aquella obra, el Director General del CEF, Roque de las Heras Miguel, que por aquel entonces pertenecía al primer Consejo para la Defensa del Contribuyente que se constituyó, comentaba que muchos juristas se habían preguntado sobre la propia conveniencia y oportunidad de la Ley 1/1998, de 26 de febrero, por entender que su contenido ya se encontraba recogido en la Constitución y, también, en las leyes generales que disponen las relaciones de la Administración con los administrados. Frente a las argumentaciones de esa índole, el prologuista sugería que «debemos situar la Ley 1/1998 en el momento histórico en que se publica, en el que se exigía poner orden jurídico después de un largo decenio de determinados desórdenes en aras de la eficacia en la gestión, en la recaudación, donde a veces los derechos y garantías de los contribuyentes resultaban despreciados».

Teniendo en cuenta este razonamiento que compartía, desde luego, advertí en mi comentario de aquella obra que, pese a entender que la LDGC no contenía todos los derechos posibles que los obligados tributarios tienen en los distintos procedimientos de aplicación y revisión de los actos que en los mismos se hayan adoptado en relación a los tributos, y aunque pudiera dudarse de la eficacia de aquella norma que no pasaba de ser una declaración de intenciones situada en el contexto sombrío que señalaba Roque de las Heras, sin embargo podía desempeñar un grueso servicio a la «cultura tributaria» de Administración y administrados en España.

Ahora aparece esta nueva obra sobre el estado actual de los derechos y garantías de los contribuyentes en las Haciendas Locales que se ha encargado de dirigir mi buen amigo y excelente profesional, Fernando SERRANO ANTÓN, Defensor del Contribuyente del Ayuntamiento de Madrid y Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad Complutense. En ella se dan cita los trabajos de un total de treinta y ocho autores, algunos coincidentes con aquella otra publicación de hace ocho años –tal es el caso, aparte del propio director del nuevo libro, de las colaboraciones que en este se dan de los profesores HERRERA MOLINA, MARTÍN FERNÁNDEZ, RODRÍGUEZ MÁRQUEZ, SOLER ROCH y YEBRA MARTUL-ORTEGA– y que, pese a la procedencia principal académica, también reúne los trabajos de nueve profesionales destacados de los servicios fiscales del Ayuntamiento de Madrid. Este es el caso de DELGADO MERCÉ, GÓMEZ SÁNCHEZ, GONZÁLEZ PUEYO, JIMÉNEZ BELLOCH, MARTÍN HERNÁNDEZ, NAVARRO HERAS, LARRONDO AYMERICH, SÁNCHEZ ONDAL y SANZ MORENO. Para completar la nómina de firmantes, citamos ahora a otros profesores

de la misma especialidad ya citada: ADAME MARTÍNEZ, ÁLVAREZ MARTÍNEZ, ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, CAYÓN GALIARDO, CHECA GONZÁLEZ, CHICO DE LA CÁMARA, GONZÁLEZ MÉNDEZ, JIMÉNEZ COMPAIRED, LAGO MONTERO, MALVÁREZ PASCUAL, MARTÍN QUERALT, MARTÍNEZ LAGO, MARTÍNEZ MUÑOZ, MENÉNDEZ MORENO, MORENO FERNÁNDEZ, NIETO MONTERO, PALAO TABOADA, DE LA PEÑA VELASCO, RUIBAL PEREIRA y VERDESOTO GÓMEZ. En conjunto, son catorce las universidades españolas «representadas» en el libro del que damos noticia y aún hay que añadir las contribuciones de los profesores Pasquale PISTONE, de la Universidad de Salerno y de la Wirtschafsuniversität de Viena, y de Heleno TAVEIRA TORRES, de la Universidad de São Paulo. Estos últimos centran su atención, respectivamente, en la situación de los derechos y garantías de los contribuyentes en la Unión Europea y en América Latina.

Aunque los trabajos que conforman esta obra han estado presididos por el común denominador de ofrecer una especial atención a la perspectiva local o municipal, dada la carencia en dicho ámbito de estudios en profundidad sobre los derechos y garantías ejercitables en los procedimientos tributarios locales, el resultado final alcanzado excede en mucho esa sola preocupación.

Por otro lado, las diferentes aportaciones recogidas también sobrepasan el exclusivo tratamiento del amplio listado de derechos y garantías recogido por el artículo 34 de la nueva Ley General Tributaria (LGT), situado a modo de preámbulo del capítulo dedicado a los obligados tributarios.

De dicho precepto –que recoge y amplía el catálogo que anteriormente enunciaba el art. 3 de la LDGC– se ha señalado (PÉREZ ROYO) que recoge un inventario bastante heterogéneo, apareciendo derechos de muy diverso calado, y que su señalamiento por la LGT representa una tarea absolutamente inútil porque se trata de derechos que caen por su propio peso, o se encuentran reconocidos, como es debido, en el marco de la regulación de cada procedimiento tributario.

En el prólogo de este libro, Gaspar DE LA PEÑA discrepa de planteamientos de ese tipo y sistematiza los derechos que recoge el artículo 34 de la LGT en tres grandes grupos. La clasificación se hace depender de lo dispuesto en la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, sobre Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común. Así tenemos:

«Aquellos que son una copia casi literal de los que se establecen en el artículo 35 de la Ley 30/1992. Son, entre otros, el derecho a ser informado y asistido por la Administración sobre el ejercicio de los derechos y cumplimiento de las obligaciones; el derecho a utilizar las lenguas oficiales en el territorio de su comunidad; el derecho a conocer el estado de tramitación de los procedimientos en los que sea parte; el derecho a formular alegaciones y aportar documentos, etc.

Un segundo grupo de derechos se recoge también en la Ley 30/1992 pero se configuran en términos más restrictivos en el ámbito tributario. Son, entre otros, los casos del derecho a no aportar documentos que ya se encuentren en poder de la Administración actuante (si bien el ejercicio de este derecho se condiciona a que hayan sido presentados "por ellos mismos" y a que "se indique el día y procedimiento en el que los presentó", luego si no se cumple esta exigencia o el documento ha sido

aportado por tercero, el obligado no está eximido de la obligación, no tiene el derecho a no volver a presentar idénticos documentos); o el derecho a obtener copia a su costa de los documentos que integren el expediente administrativo "en el trámite de puesta de manifiesto del mismo" (exigencia esta última que no se recoge en la Ley 30/1992).

Finalmente otro grupo de derechos y garantías son específicos de los procedimientos tributarios, como son los casos del derecho a obtener devoluciones derivadas de la normativa de cada tributo; al reembolso del coste de las garantías necesarias para obtener la suspensión de la ejecución de un acto administrativo que haya sido objeto de recurso en el caso de que la pretensión sea estimada; o a ser informado del valor de los inmuebles que van a ser objeto de transmisión con carácter previo a la misma.»

Otra posible clasificación de derechos y garantías es la que sugería el profesor CLAVIJO HERNÁNDEZ en la obra editada por el CEF en 1999, proponiendo la siguiente sistematización:

1. Derechos de información, abarcando los de ser informado y asistido por la Administración tributaria en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, a conocer el estado de tramitación de los procedimientos en los que sea parte, a conocer la identidad de las autoridades y personas bajo cuya responsabilidad se tramitan los procedimientos de gestión tributaria, a ser informado de los valores de los bienes inmuebles que vayan a ser objeto de adquisición o transmisión y a ser informado, al inicio de las actuaciones de comprobación e investigación de la Inspección, sobre la naturaleza y alcance de las mismas.
2. Derechos de tramitación y documentación, como los de solicitar certificación y copia de las declaraciones presentadas, de no aportar documentos, al carácter reservado de los datos obtenidos por la Administración, a formular alegaciones y a aportar documentos, y a ser oído en el trámite de audiencia.
3. Derechos relativos a la relación con el personal de la Administración tributaria, entre los que se encuentran el de obtener un trato respetuoso y que las actuaciones administrativas se realicen de la forma menos gravosa.
4. Derechos en las devoluciones y reembolsos, con abono de los intereses de demora en el primer caso y reembolso del coste de los avales y otras garantías.

Precisamente, a la clasificación anterior se adapta plenamente la estructura del libro que ahora comentamos, donde las explicaciones que los autores realizan a los diferentes derechos y garantías se enmarcan en una especie de «parte especial» que resulta precedida de otras ponencias más generales que vienen a desarrollar las cuestiones siguientes: situación actual y perspectivas de futuro de los derechos y garantías de los contribuyentes; perspectiva constitucional sobre los mismos; aplicación de la LGT a las Haciendas Locales; posición jurídica de los obligados tributarios en este nivel de Hacienda; la protección de los derechos de los contribuyentes por parte de la Intervención Municipal; los derechos y garantías en los procedimientos locales de gestión, inspec-

ción, recaudación, imposición de sanciones y revisión –tanto en la fase de recurso de reposición como en la vía económico-administrativa municipal–; la posición del Catastro, del Defensor del Contribuyente y de la Comisión Especial de Sugerencias y Reclamaciones del Ayuntamiento de Madrid como fórmulas para la protección de los derechos de los contribuyentes; los aspectos más destacados de las notificaciones y de la colaboración social en la aplicación de los tributos locales; la revocación en las Haciendas Locales y, por último, la aplicación del principio de proporcionalidad en las mismas. Al final del libro aparecen los dos estudios de Derecho comparado que más atrás se señalaron.

Miguel Ángel Martínez Lago