

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

ABRIL 2007 – NÚMERO 289

DIRECTOR

Roque de las Heras Miguel

COORDINADORES

M.^a José Leza Angulo
Javier Romano Aparicio

CONSEJO ASESOR

- Eduardo Abril Abadín
(Presidente del Tribunal Económico-Administrativo Central)
- Juan Arrieta Martínez de Pisón
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Castilla-La Mancha)
- Inocencio Carazo González
(Auditor de Cuentas. Carazo&Guillamot Auditores)
- Gabriel Casado Ollero
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Complutense de Madrid)
- José Luis Cea García
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Autónoma de Madrid)
- María Antonia García Benau
(Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Valencia)
- José Ramón González García
(Presidente del ICAC)
- Lorenzo de las Heras Miguel
(Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- Javier Lasarte Álvarez
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Pablo de Olavide de Sevilla)
- Alejandro Larriba Díaz Zorita
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Alcalá)
- Juan Antonio Maroto Acín
(Catedrático de Economía Financiera. Universidad Complutense de Madrid)
- Carlos Palao Taboada
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad Autónoma de Madrid)
- Valentín Pich Rossell
(Presidente del REAF)
- Jesús Ruiz Huertas Carbonell
(Director General del Instituto de Estudios Fiscales del Ministerio de Economía y Hacienda)
- María Asunción Salvo Tambo
(Magistrada de la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional)
- 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)
- Jesús Urias Valiente
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. UNED)
- María Teresa del Val Núñez
(Catedrática del Área de Dirección de Empresas. Universidad de Alcalá)

SUMARIO

	Página
TRIBUTACIÓN	
23/2007 Novedades en el IVA para 2007 (José Manuel de Bunes Ibarra y Francisco Javier Sánchez Gallardo)	3
24/2007 La reaparición del cierre registral y la lucha contra el fraude fiscal en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana en Madrid (Fernando Serrano Antón)	43
TRIBUTACIÓN Y CONTABILIDAD	
25/2007 Las repercusiones contables del cambio de tipos impositivos en el Impuesto sobre Sociedades (Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García)	59
CONTABILIDAD	
26/2007 El nuevo Plan General de Contabilidad (Borrador de 2007) (Sotero Amador Fernández)	93
27/2007 Efectos de las capacidades de gestión del conocimiento en el desarrollo de innovaciones: aplicación a empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT) (Mercedes Segarra Ciprés)	113
28/2007 El tratamiento contable del <i>factoring</i> en las NIIF/NIC (Juan Antonio Astorga Sánchez)	149
29/2007 La convergencia contable trasatlántica .. (Concepción Burgos García y Ubaldo González de Frutos)	173
30/2007 Examen práctico de Inspectores del Banco de España (Juan Carlos Hernández Valero y Javier Dorado Guerrero)	189
RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS	213

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.
Avda. Córdoba, 21 - 2.º 1.ª
28026 MADRID

- DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2007) 125,00 € (IVA no incluido)

Comprende dos volúmenes:

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

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2007) 182,70 € (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.

NOVEDADES EN EL IVA PARA 2007

JÓSE MANUEL DE BUNES IBARRA
FRANCISCO JAVIER SÁNCHEZ GALLARDO
Inspectores de Hacienda del Estado

Extracto:

EN el presente artículo los autores analizan las principales novedades que se han producido en el Impuesto sobre el Valor Añadido, como consecuencia de los cambios introducidos por diferentes normas aprobadas a lo largo del año 2006 (Leyes 3/2006, 4/2006, 6/2006, 26/2006 y 36/2006 y Orden EHA/3958/2006), estructurándolo en dos partes: en la primera, se comentan las modificaciones normativas que tienen como punto común el hecho de que todas ellas tienen su origen en el Derecho comunitario, que ha obligado a la modificación de diversos preceptos de la Ley 37/1992, analizándose en la segunda parte aquellas modificaciones que tienen como nota común que no se trata de la adaptación de la Ley 37/1992 al Derecho comunitario, sino que consiste en cambios en la normativa del tributo que, supondremos que con cobertura en la norma comunitaria, responden exclusivamente a la *voluntas legislatoris* interna (no son cambios que resultaran obligatorios desde la perspectiva del acervo comunitario).

Palabras clave: IVA, grupos de entidades, responsabilidad subsidiaria del adquirente y exención Santa Sede.

Sumario

I. Introducción.

II. Modificaciones con origen en el Derecho comunitario.

1. La adecuación de la prorata a la jurisprudencia comunitaria en materia de subvenciones. La Ley 3/2006.
2. La Ley 26/2006. La mediación en seguros privados.
3. La tributación de los autoconsumos de servicios.
4. La base imponible de las operaciones entre entidades vinculadas.
5. La Orden EHA/3958/2006, la exención de la Santa Sede.
6. La derogación de la Sexta Directiva.

III. Otras modificaciones.

1. La subida de la compensación agraria. La Ley 4/2006.
2. La Ley 6/2006, los vehículos para minusválidos.
3. La responsabilidad subsidiaria del adquirente.
4. El nuevo régimen especial de los grupos de entidades.
 - 4.1. Introducción.
 - 4.2. Carácter del régimen y determinación del grupo de entidades.
 - 4.3. Contenido del régimen especial.
 - 4.4. Gestión del régimen especial: obligaciones y comprobación.
 - 4.5. Regulación en el IVA de las operaciones financieras.

I. INTRODUCCIÓN

A lo largo del año 2006 ha habido diversas modificaciones en la normativa legal o asimilada reguladora del Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA en adelante. Estas modificaciones, excepto la última que se ha apuntado, han incidido en la Ley 37/1992, reguladora del Impuesto, de la Ley 37/1992 en lo sucesivo. En las páginas siguientes se comentan los diferentes cambios acaecidos en el impuesto.

II. MODIFICACIONES CON ORIGEN EN EL DERECHO COMUNITARIO

La primera tanda de modificaciones normativas que se comentará tiene como punto común el hecho de que todas ellas tienen su origen en el Derecho comunitario, que ha obligado a la modificación de diversos preceptos de la Ley 37/1992, fuera por la existencia de cambios en aquel, fuera por la necesidad de adecuar la normativa española a normas comunitarias ya existentes, pero que no habían encontrado correcto acomodo en nuestro ordenamiento interno.

1. La adecuación de la prorrata a la jurisprudencia comunitaria en materia de subvenciones. La Ley 3/2006.

La Ley 3/2006, de 29 de marzo, aunque con fecha de entrada en vigor el 1 de enero –después comentaremos por qué– supuso la adecuación definitiva de la Ley 37/1992 a la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 5 de octubre de 2006 en relación con el tratamiento que se daba a las **subvenciones no vinculadas al precio** de las operaciones.

La modificación legislativa que se comenta eliminó cualquier clase de restricción en el derecho a la deducción derivada de la percepción de subvenciones no vinculadas al precio de las operaciones

sujetas al impuesto. Es importante recordar que no era este el contenido literal de la sentencia, ya que la misma señaló que la citada limitación era procedente cuando el sujeto pasivo receptor de la subvención era lo que, en terminología comunitaria, se califica como sujeto pasivo mixto, esto es, un sujeto pasivo que, por sí mismo, y al margen de la percepción de las meritadas subvenciones, venía obligado a aplicar la regla de prorata para la determinación de su régimen de deducciones.

Esta interpretación, que sin duda es la que se desprende de la letra de la Directiva, carece por completo de lógica (el propio Tribunal ya señaló en su sentencia que la aproximación que hacía al caso el legislador español era preferible desde el punto de vista de la neutralidad tributaria, aunque incompatible con la interpretación literal de la Directiva). Esta carencia de lógica es la que, con buen criterio, ha conducido al legislador patrio a la eliminación de cualquier tipo de restricción en el derecho a la deducción de las cuotas soportadas a consecuencia de la percepción de subvenciones, tanto para el caso de contribuyentes que no tengan este derecho limitado como consecuencia de la realización de operaciones limitativas del mismo como para otros contribuyentes.

Interesa insistir que este nuevo régimen de las subvenciones en el IVA es aplicable a partir del 1 de enero de 2007, pero no antes. Por tanto, los contribuyentes que tuvieran la desgracia de realizar operaciones que les obligaran a aplicar la regla de prorata para determinar el importe de sus deducciones y, a la vez, recibieran subvenciones no vinculadas al precio de sus operaciones, sufrirán la inclusión de este importe en el denominador de esta magnitud, siendo esta la interpretación retroactiva de la condena que el Tribunal de Luxemburgo infringió al Estado español.

De otra parte, hay una cuestión que queda sin resolver; la determinación de los supuestos en que procede la inclusión de las subvenciones en la base imponible de las operaciones, aspecto que ni las propias instituciones comunitarias parecen tener clara, como pone de manifiesto la jurisprudencia comunitaria sobre la materia, difícil de desentrañar en cuanto a su contenido. Si a ello añadimos la variedad de situaciones que dan lugar a la percepción de subvenciones, junto con el hecho de que en la actualidad la inclusión de las subvenciones en la base imponible es la única situación que tiene algún tipo de incidencia en el tributo, parece que todo el énfasis que se haga en cuanto a la trascendencia de esta determinación es poco.

Por último, es de ver que aunque el artículo origen de la controversia era el 102 de la Ley 37/1992, los preceptos que se han visto modificados por la Ley 3/2006 son más, ya que ha sido preciso revisar la redacción de sus artículos 20.Dos, 102, 104, 106, 112 y 123.

2. La Ley 26/2006. La mediación en seguros privados.

La Ley 26/2006, de 17 de julio, de mediación de seguros y reaseguros privados (BOE de 18 de julio de 2006) ha incorporado a nuestro derecho la Directiva 2002/92/CE que fija el marco comunitario de esta actividad. La disposición adicional octava de esta ley ha dado nueva redacción al artículo 20.Uno.16.º de la Ley 37/1992, relativo a la exención de los servicios de seguro, reaseguro y capitalización, así como a los servicios de mediación.

Así, desde la entrada en vigor de la nueva ley, el 19 de julio de 2006, los citados servicios están exentos en la medida en que se trate de servicios de mediación que incluyan la captación de clientes, para la celebración del contrato entre las partes intervinientes en la realización de las operaciones de seguro y reaseguro, con independencia de las condiciones del empresario o profesional que los preste.

La nueva redacción del precepto abunda en la línea de la objetivación de la exención –con independencia de quién preste los servicios, dice–, a la cual ya parece que la jurisprudencia comunitaria obligaba, pero que nunca está de más que se recoja de forma expresa en la norma.

Con todo, en el análisis de la cuestión, es necesario hacer referencia a la contestación de la Dirección General de Tributos (DGT) V1609-06, de 27 de julio de 2006 (NFC023124), en la que con celeridad ejemplar se han concretado los criterios de aplicación del nuevo dispositivo.

El punto de partida de la contestación, como suele ocurrir, es la jurisprudencia comunitaria existente sobre la materia y, en particular, las sentencias dictadas en los Asuntos C-08/01, de 20 de noviembre de 2003 (Taksatorringen) (NFI015615) y C-472/03, de 3 de marzo de 2005 (Andersen) (NFI019065).

El Tribunal, en la sentencia Andersen, señala que para poder hablar de servicios de mediación es preciso que concurra alguno de los aspectos esenciales de la función del mediador, tales como buscar clientes o poner a estos en relación con el asegurador. Así, los apartados 34 a 39 de esta sentencia disponen lo siguiente:

«34. A la luz de tales indicaciones, es preciso señalar que, aun cuando contribuyan al contenido esencial de las actividades de una compañía de seguros, los servicios que presta APMC a UL, que no son operaciones de seguro en el sentido del artículo 13, parte B, letra a), de la Sexta Directiva (véase el apartado 22 de la presente sentencia), tampoco constituyen prestaciones características de un agente de seguros.

35. En efecto, dichos servicios presentan algunas particularidades, como la determinación y el pago de las comisiones de los agentes de seguros, el seguimiento de los contactos con tales agentes, la gestión de los aspectos relativos al reaseguro, así como el suministro de información a los agentes de seguros y a la administración tributaria que, evidentemente, no forman parte de las actividades de un agente de seguros.

36. Además, como subrayó la Comisión de las Comunidades Europeas en sus observaciones escritas y como observó el Abogado General en el punto 32 de sus conclusiones, algunos aspectos esenciales de la función del agente de seguros, como buscar clientes o poner a estos en relación con el asegurador, no concurren en el presente caso. En efecto, de la resolución de remisión resulta, sin que la demandada lo haya negado, que la intervención de APMC solo comienza con la recepción de las solicitudes de seguros que le envían los agentes de seguros por medio de los cuales UL estudia el mercado neerlandés de los seguros de vida.

37. Como la Comisión sostuvo en sus observaciones escritas y en la vista, el contrato de colaboración celebrado entre APMC y UL debe considerarse una subcontrata, en virtud de la cual APMC

pone a disposición de UL los recursos humanos y administrativos de los que esta carece y le suministra una serie de servicios de asistencia en las tareas inherentes a sus actividades de asegurador. A este respecto, resulta significativo que, según las precisiones proporcionadas por el órgano jurisdiccional remitente, el personal de UL solo se corresponda con 2,9ETC, mientras que AIS dedica 17ETC al ejercicio de las actividades de back office, y que el personal de AIS y el de UL compartan el mismo edificio.

38. Los servicios prestados por APMC a UL deben considerarse, en consecuencia, una forma de cooperación que consiste en asistir a UL, a cambio de una retribución, en la realización de actividades que normalmente incumben a esta última, sin establecer relaciones contractuales con los asegurados. Tales actividades constituyen un desmembramiento de las actividades de UL y no prestaciones de servicios efectuadas por un agente de seguros (véase, por analogía, la sentencia de 13 de diciembre de 2001, CSC Financial Services, C-235/00, Rec. p. I-10237, apartado 40).

39. A la luz de las consideraciones anteriores, procede responder a la cuestión planteada que el artículo 13, parte B, letra a), de la Sexta Directiva debe interpretarse en el sentido de que las actividades de back office, que consisten en prestar servicios, a cambio de una retribución, a una compañía de seguros, no constituyen prestaciones de servicios relativas a operaciones de seguro efectuadas por un corredor o un agente de seguros en el sentido de la citada disposición.»

A partir de la sentencia, en la delimitación de lo que deban considerarse servicios exentos, entiende la DGT necesario excluir el puro y simple *back office*, esto es, la prestación de servicios de apoyo que, por sí mismos, no constituyen prestaciones de servicios relativas a operaciones de seguros efectuadas por un corredor o agente de seguros en el sentido de la citada disposición. Por el contrario, los servicios que por sí mismos consisten en la aproximación entre las partes con vistas a la suscripción de contratos de seguro son los que pueden resultar acreedores al beneficio fiscal de la exención.

Con este punto de partida, la DGT analiza diversas figuras vinculadas con la comercialización de seguros:

1.º En primer lugar, se plantea la posibilidad de aplicar a la norma fiscal **el concepto de mediación** recogido en el artículo 2.1 de la Ley 26/2006, según el cual las actividades mercantiles de mediación de seguros y reaseguros privados serán aquellas «*consistentes en la presentación, propuesta o realización de trabajos previos a la celebración de un contrato de seguro o de reaseguro, o de celebración de estos contratos, así como la asistencia en la gestión y ejecución de dichos contratos, en particular en caso de siniestro*».

En la medida en que los servicios descritos contribuyan a la aproximación del asegurador y el asegurado o vayan dirigidos a la búsqueda de clientes para ponerlos en relación con el asegurador, se deberán calificar esos servicios como de mediación en operaciones de seguros, reaseguros y capitalización, quedando exentos del impuesto.

En particular, la DGT entiende exentos de tributación:

- a) Los consistentes en la presentación, propuesta o realización de trabajos previos a la celebración del contrato de seguro o de reaseguro, y ello aunque el contrato de seguro presentado, analizado o propuesto no llegase finalmente a celebrarse. En particular, la captación de clientes está incluida entre estos servicios previos a la celebración del contrato.
- b) Los consistentes en la celebración del citado contrato de seguro o de reaseguro.
- c) Los consistentes en asistir a la entidad aseguradora en la ejecución o gestión del contrato de seguro o de reaseguro o en atender, asesorar o asistir al tomador, asegurado o beneficiario, en particular en caso de siniestro.

2.º Las antedichas consideraciones son plenamente aplicables a las actividades mercantiles de mediación realizadas por los denominados «**operadores de banca-seguros**», que son aquellas sociedades de agencia de seguros, exclusivas o vinculadas, que o bien tienen la consideración de entidad de crédito o bien la de entidad controlada o participada por una entidad de crédito (arts. 7.2 y 25.1 de la Ley de Mediación).

Mereciendo los operadores de banca-seguros la consideración de agentes de seguros a todos los efectos (último párrafo del art. 25.1 de la ley), y en atención a la configuración de las operaciones que realizan, la exención se aplica a todos los servicios de mediación que en los términos antes señalados sean prestados por los citados operadores de banca-seguros a las entidades aseguradoras por cuya cuenta actúen.

Aclara la DGT que igualmente los servicios prestados por las entidades de crédito a los operadores de banca-seguros consistentes en la cesión por las primeras a los segundos de su red de distribución para la mediación en la comercialización de los productos de seguro estarán exentos en la medida en que vayan dirigidos a la búsqueda de clientes o contribuyan a aproximar al asegurador y al asegurado, siempre que los contratos en cuya virtud se articule la correspondiente cesión puedan ser considerados igualmente como contratos de mediación para la suscripción de contratos de seguro.

Por el contrario, no podrá calificarse como servicios de mediación el puro y simple *back office*, es decir, la prestación de servicios consistente en la mera cesión de recursos humanos o la realización de labores administrativas auxiliares a la mediación en la comercialización de seguros. Estas operaciones de *back office* serán operaciones sujetas y no exentas en el IVA, según señala el Tribunal de Justicia en la sentencia Andersen, que se reprodujo parcialmente.

3.º La segunda figura que se analiza es la de los «**auxiliares de los mediadores de seguros**». Según la Ley 26/2006, los mediadores de seguros pueden utilizar los servicios de otras personas o entidades (auxiliares) que, sin vincular jurídicamente a la entidad aseguradora o a los tomadores, promuevan la contratación de seguros o realicen labores de captación de clientela.

La DGT considera que los servicios de captación de clientes de seguros, en la medida en que implican una actividad de búsqueda de clientes para ponerlos en contacto con el asegurador, prestados por los auxiliares externos de los mediadores de seguros, se podrán considerar servicios exentos. Igual-

mente, merecerán la calificación de exentos de tributación los servicios de tramitación administrativa que presten los auxiliares externos de los mediadores de seguros, en tanto en cuanto los mismos son intrínsecamente auxiliares como señala la propia ley y, por ende, accesorios a los de captación de clientes, obviamente, cuando ambos tipos de servicios sean prestados por el mismo auxiliar.

Por el contrario, en la medida en que los servicios prestados por los citados auxiliares externos no se puedan considerar accesorios a los servicios de captación de clientes, entonces dichos servicios quedarán fuera del ámbito de la exención.

4.º Las «**agencias de suscripción**» se contemplan en la disposición adicional tercera de la Ley de Mediación, que señala que las actividades que lleven a cabo las agencias de suscripción de riesgos por cuenta y en representación de las entidades aseguradoras o reaseguradoras se entenderán realizadas directamente por dichas entidades aseguradoras o reaseguradoras y no podrán considerarse que constituyen las actividades de mediación de seguros o reaseguros privados.

Se dispone asimismo que las actividades realizadas por las referidas agencias no tendrán, desde un punto de vista regulatorio, la consideración de actividades de mediación de seguros o de reaseguros privados. La razón de ello es que las agencias de suscripción suelen contar con un poder de representación de las entidades aseguradoras para la celebración de los contratos de seguro o de reaseguro, por lo cual se las asimila, a efectos regulatorios, y salvando la distancia de la diferente naturaleza jurídica de la relación, a los empleados de la entidad aseguradora. En otros términos, la ley niega la condición de mediadores a las agencias de suscripción en virtud de la especial vinculación que las une a las entidades aseguradoras, considerando que la actividad de distribución de seguros que aquellas desarrollen se entenderá realizada directamente por cuenta de estas (art. 4.3 de la ley).

En opinión de la DGT, el anterior régimen regulatorio no significa que las agencias de suscripción no presten a las entidades aseguradoras en nombre de las que actúen servicios de mediación, incluida la captación de clientes, en el sentido expuesto. Si este es el caso, estos servicios merecen un trato fiscal distinto al general, esto es, su consideración como exentos de tributación por el IVA.

5.º En cuanto a los **servicios de mediación prestados en el marco de otras actividades profesionales**, el artículo 3.2 de la Ley 26/2006 establece que la misma no se aplicará a las personas que realicen la actividad de mediación cuando concurren una serie de requisitos que se pueden resumir en los siguientes.

No obstante, apunta la DGT que el hecho de que el legislador español y comunitario hayan considerado adecuado no exigir a estos «mediadores» el cumplimiento de los requisitos regulatorios exigidos a las personas que desarrollan la actividad de mediación con carácter profesional, no significa que las primeras no presten en determinados supuestos verdaderos servicios de mediación, incluida la captación de clientes.

Por esta razón, concluye que las prestaciones de servicios de mediación, tal y como han sido definidos anteriormente, efectuadas por las personas o entidades mencionadas en el artículo 3.2 de la Ley 26/2006, estarán exentas.

6.º La última figura que se analiza es la de los llamados **«acuerdos de distribución entre entidades aseguradoras»**, en virtud de los cuales las entidades aseguradoras podrán celebrar contratos consistentes en la prestación de servicios para la distribución de sus pólizas de seguros por medio de las redes de distribución de otras entidades aseguradoras, bajo su responsabilidad civil y administrativa.

En este caso, pueden producirse supuestos similares al juzgado por el Tribunal de Justicia en el asunto Andersen, es decir, que el acuerdo de distribución sea una subcontrata en virtud de la cual una entidad pone a disposición de otra los recursos humanos y administrativos de los que esta carece y le suministra una serie de servicios de asistencia en las tareas inherentes a la actividad del asegurador. Los servicios prestados por el cedente se consideran una forma de cooperación consistente en asistir a la cesionaria, a cambio de una retribución, en la realización de actividades que normalmente incumben a esta última, sin establecer relaciones contractuales con los asegurados. Se trata de una actividad que llama el tribunal de *back office*.

Estos acuerdos no están, en principio, amparados por la exención; no obstante, cuando los mismos no supongan una pura cesión de recursos materiales o humanos, sino que exista una verdadera labor de mediación en la celebración de contratos de seguros por contribuir a la búsqueda de clientes o a la aproximación de asegurador y asegurado, los citados acuerdos quedarán amparados por la exención del artículo 20.Uno.16.º de la Ley 37/1992.

7.º Para concluir, la DGT añade que las consideraciones anteriores son igualmente aplicables cuando los servicios de mediación, incluida la captación de clientes, se refieran a las denominadas **operaciones de capitalización y a otras modalidades de previsión**.

3. La tributación de los autoconsumos de servicios.

La tercera novedad legislativa con origen en el acervo comunitario se refiere a las condiciones de tributación de los **autoconsumos de servicios**, que regula el ordinal 3.º del artículo 12 de la Ley 37/1992. La nueva redacción del precepto, dada por la Ley 36/2006, sobre medidas de prevención del fraude fiscal, limita la sujeción de las operaciones a los supuestos en que se realizan para fines ajenos a los de la actividad empresarial o profesional de las empresas que las efectúan.

El antecedente de obligada cita en este caso es la Resolución 5/2004, de 23 de diciembre, de la DGT, sobre el tratamiento en el IVA de la cesión, efectuada por los productores, fabricantes y distribuidores de bebidas y productos alimenticios a las empresas comercializadoras, de aparatos o instalaciones relacionadas con la venta o distribución de dichos productos o bebidas, publicada en el BOE del 4 de enero.

La Resolución alude al artículo 6.2 de la entonces vigente Sexta Directiva, actual 26.1 de la Directiva 2006/112, que asimila a las prestaciones de servicio a título oneroso las realizadas a título gratuito, aludiendo a *«las prestaciones de servicios a título gratuito efectuadas por el sujeto pasivo*

para sus necesidades privadas o para las de su personal o, más generalmente, para fines ajenos a su empresa». A partir de este último inciso, parece que solo procede el gravamen de los autoconsumos de servicios si se efectúan para fines ajenos a la actividad empresarial, pero no en otro caso. La nueva redacción de la Ley 37/1992 alinea la norma nacional con la comunitaria. Esta aproximación al hecho imponible es la que se ha incorporado de forma expresa al ordenamiento. Al respecto de la misma, hay algunos comentarios que realizar:

- 1.º En primer lugar, hay que insistir en lo indeterminado del concepto «fines ajenos a su empresa», que es el que determina la sujeción o no de las operaciones. La Resolución de la DGT que se ha mencionado señala algunos ejemplos, cesiones de arcones frigoríficos para la exposición de productos o de grifos con los que dispensar cerveza, pero es evidente que la variedad de situaciones que se pueden presentar es enorme.
- 2.º En segundo caso, es menester llamar la atención sobre lo peculiar que resulta, al menos desde un punto de vista mercantil, admitir la existencia de operaciones realizadas a título gratuito, cuando es evidente que lo propio de las actividades mercantiles es la existencia de un ánimo de lucro.

No es este el momento de extenderse en consideraciones acerca del carácter gratuito u oneroso de las operaciones —la Resolución de la DGT que se ha citado contiene comentarios interesantes sobre el particular—, por lo que nos limitaremos a decir que las normas reguladoras del IVA tanto en España como en la Unión Europea admiten la existencia de estas operaciones, caracterizándolas como aquellas para las cuales no hay una contraprestación específica imputable a las mismas.

Añadiremos que, aunque la Ley 36/2006 entre en vigor al día siguiente de su publicación en el BOE, se puede afirmar que esta modificación, en cuanto simple adaptación de la Ley 37/1992 a una Directiva incorrectamente traspuesta, ya se encontraba en vigor con anterioridad, como atestigua la Resolución de la DGT que se ha citado.

4. La base imponible de las operaciones entre entidades vinculadas.

La segunda modificación que introduce en la normativa del IVA esta Ley 36/2006 se refiere a la fijación de la **base imponible** para los supuestos en los que exista **vinculación** entre las partes intervinientes. En este caso, a diferencia de lo que ocurría con el anterior, sí que hay una clara intención de prevención de determinadas estrategias dirigidas a la realización de actos de consumo sin el oportuno gravamen.

Interesa destacar qué regla especial de valoración para las operaciones entre entidades vinculadas en el IVA ya había, si bien su aplicación no era especialmente amplia, quizá por la conciencia de que su compatibilidad con el Derecho comunitario era dudosa. Como quiera que sea, el artículo 79.Cinco tiene una nueva redacción, que ahora sin lugar a dudas tiene un referente comunitario claro, y que requiere de su estudio.

Quizá convenga apuntar que el texto definitivamente aprobado difiere del que se incorporó al Proyecto de Ley. La evolución de la norma se encuentra en la normativa comunitaria. Así, con fecha 15 de mayo de 2006, el Consejo de Ministros de Economía y Finanzas de la Unión Europea autorizó a España para aplicar una regla especial para determinar la base imponible de las operaciones vinculadas. Esta autorización o derogación del artículo 11 de la Sexta Directiva, concedida en atención al artículo 27 de la norma comunitaria, fue recogida en el Proyecto de Ley. Con posterioridad, el 24 de julio, el Consejo aprobó la Directiva 2006/69/CE, que incorporaba a la Sexta Directiva diferentes derogaciones concedidas a diferentes Estados miembros en cuanto habían demostrado utilidad en la prevención del fraude. Entre estas se encontraba la regla especial de determinación de la base en el valor de mercado en las operaciones vinculadas. La Directiva suponía la derogación de la autorización concedida a España, a la vez que ampliaba su contenido, que ya no se limita al caso más normal, sino que se extiende a otros dos. Quizás por eso en el trámite de la Ley 36/2006 en el Senado se reformó la redacción del artículo 79.Cinco de la Ley 37/1992 para enmarcarlo en el contenido de la mencionada Directiva.

Completaremos la referencia al Derecho comunitario diciendo que en la actualidad la norma que regula la cuestión es el artículo 80 de la Directiva 2006/112.

Centrados ya en el nuevo apartado Cinco del artículo 79, este concreta que la base de las operaciones en las que exista vinculación entre las partes será el **valor normal del mercado** de las mismas.

La regulación previa de la materia remitía su valoración a las reglas existentes para los autoconsumos de bienes o de servicios, lo cual no es equivalente, ya que en dichas operaciones la base imponible viene dada por su coste, convenientemente actualizado para el caso de los autoconsumos de bienes, pero en ningún caso por el valor de mercado.

A la vez, la normativa vigente hasta la fecha únicamente permitía corregir la base imponible pactada por las partes cuando esta era notoriamente inferior a la normal de mercado, requisito que en la nueva redacción del artículo 79.Cinco de la Ley 37/1992 ha desaparecido. Parece claro que en este ámbito hay una mayor amplitud en el espectro de situaciones a las que se va a aplicar esta disposición.

La enumeración de los supuestos de vinculación también se modifica, ya que la nueva versión del 79.cinco enuncia de manera exhaustiva los supuestos de vinculación que abren paso a la aplicación de esta disposición, que son los siguientes:

- a) Cuando así se deduzca de las normas contenidas en las leyes reguladoras de los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas, sobre Sociedades o sobre no Residentes si una de las partes intervinientes es un sujeto pasivo de estos tributos.
- b) Cuando la operación se realice con quien exista relación de carácter laboral o administrativo.
- c) Cuando la operación se realice con el cónyuge o los parientes consanguíneos hasta el tercer grado.

- d) Cuando la operación se realice entre una entidad sin fines lucrativos (con el alcance del art. 2 de la Ley 49/2002) y sus fundadores, asociados, patronos, representantes estatutarios, miembros de los órganos de gobierno o los cónyuges o parientes hasta el tercer grado inclusive de cualquiera de ellos.
- e) Cuando la operación se concierte entre una entidad que sea empresario o profesional y cualquiera de sus socios, asociados, miembros o partícipes.

La norma mantiene la mención de que la vinculación se podrá probar por cualquier medio de prueba admitido en derecho, expresión ciertamente tautológica, ya que así es para cualquier otro extremo con relevancia tributaria.

En cualquier caso, la modificación más importante respecto a las situaciones en las que procede la aplicación de la corrección valorativa se refiere a los supuestos en los que la misma es preceptiva, que se resume en que se trata de casos en que la fijación de una contraprestación distinta a la normal de mercado para las operaciones supone algún tipo de perjuicio para la Hacienda Pública. Este perjuicio se concreta para los tres casos enunciados en la norma:

- a) El general se contiene en la letra a) y exige que el destinatario no tenga derecho a la deducción íntegra de la cuota que se le repercute y, además, que la contraprestación pactada sea inferior a la que correspondería en condiciones de libre competencia. No tiene justificación alterar la regla general de la Directiva en el caso de que el ajuste de base quede contrarrestado por la deducción total de la cuota que se repercutiría. De resultas de ello, en los casos en que el adquirente o destinatario en una determinada prestación es un empresario o profesional con pleno derecho a la deducción de las cuotas soportadas, no procede la corrección de la contraprestación, base imponible, libremente pactada por las partes.
- b) La letra b) se refiere al caso en el que un sujeto pasivo que está obligado a calcular prorratea (porque realiza operaciones que no dan derecho a deducción) minusvalore una operación, en la que exista vinculación, por debajo del valor de mercado con la finalidad de aumentar su porcentaje de prorrata.
- c) El caso de la letra c) es el inverso. El sujeto pasivo obligado a calcular prorratea fija la base de una operación vinculada que da derecho a deducir en un importe superior al valor de mercado con la finalidad asimismo de aumentar el porcentaje de prorrata. Tanto en este caso como en el anterior, la alteración de la contraprestación incide en la prorrata de la entidad que realiza las operaciones y, por tanto, en su régimen de deducciones. En ambos casos, la base queda fijada en ese valor de mercado.

Finalmente, y en cuanto a lo que haya de tomarse por valor de mercado, la norma distingue según exista o no una entrega de bienes o prestación de servicios comparable a la que se analiza. De existir, el valor de mercado será el que se fijaría para adquirir los bienes o servicios en ese mismo momento, en el territorio de aplicación del impuesto, en la misma fase de comercialización en condiciones de libre competencia. De no existir comparable, se estará:

- a) En el caso de las entregas de bienes, a un importe igual o superior al precio de adquisición de esos bienes u otros similares, o, a falta de precio de compra, a su precio de coste determinado en el momento de su entrega.
- b) En caso de prestaciones de servicios, a la totalidad de los costes que su prestación le suponga al empresario o profesional.

Para terminar, la norma contiene una remisión a la redacción del artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, lo que abre la posibilidad de que, en los que sea procedente, quepa aplicar esa normativa. Habrá que entender esta remisión en lo relativo a los métodos de valoración, si bien cabe suponer que siempre con el límite de las reglas contenidas en la dicción legal de la Ley del IVA. Esta referencia, chocante por inhabitual, parece de cierto sentido común, por cuanto si de acuerdo con las normas reguladoras del IS se ha llegado a la conclusión de que el valor normal de mercado de una determinada operación es una magnitud determinada, parece que, con las consecuencias que procedan en cada caso, este valor habrá de aplicarse tanto en el impuesto directo como en el indirecto.

5. La Orden EHA/3958/2006, la exención de la Santa Sede.

La última modificación legislativa «impuesta por Bruselas» ha supuesto la supresión del régimen de privilegios que tenía la Iglesia Católica hasta finales del año pasado. La Orden EHA/3958/2006, de 28 de diciembre, que ha concretado esta supresión, ha establecido igualmente el alcance y los efectos temporales de la supresión de la no sujeción y de las exenciones establecidas en los artículos III y IV del Acuerdo entre el Estado Español y la Santa Sede, de 3 de enero de 1979, respecto al IVA y al IGIC (BOE del 29 de diciembre de 2006).

Los artículos III y IV del Acuerdo entre el Estado Español y la Santa Sede sobre Asuntos Económicos, de 3 de enero de 1979, prevén la no sujeción o exención de ciertas operaciones realizadas para la Iglesia Católica, beneficios fiscales. La adaptación al IVA de estos beneficios fiscales se produjo por una Orden de 29 de febrero de 1988.

La Comisión Europea inició un expediente de infracción en relación con estos beneficios fiscales, ya que entendía estos beneficios contrarios a la normativa comunitaria.

La oportunidad para adoptar las medidas que requería la Comisión ha sido la negociación de la revisión del sistema de asignación tributaria a la Iglesia Católica, regulado en la disposición adicional decimoctava de la Ley de Presupuestos Generales del Estado, en cuyo marco, y a la vista de las previsiones sobre consultas y concertación que contiene el Acuerdo, se ha producido un Canje de Notas el 22 de diciembre de 2006 entre el Estado Español y la Santa Sede en el que la Iglesia Católica renuncia expresamente a estos beneficios.

La plasmación de esta nueva situación se recoge en la citada Orden de 28 de diciembre de 2006, que recoge el nuevo marco aplicable desde 1 de enero de 2007 en esta materia, que puede resumirse como sigue:

- a) Desde 1 de enero de 2007 ya no resultarán aplicables los supuestos de no sujeción y de exención antes mencionados.
- b) Respecto a la exención para las entregas de inmuebles, y en cuanto la misma requería un reconocimiento previo por parte de la Administración tributaria, la Orden mantiene la aplicación del beneficio, siempre que se haya producido este reconocimiento antes de 1 de enero de 2007. En consecuencia, habrá entregas de inmuebles que se produzcan a partir de 1 de enero de 2007 que resulten exentas, a condición de que se hubiese reconocido la exención por la Administración tributaria antes de 31 de diciembre de 2006.
- c) Como es sabido, la exención para las entregas de inmuebles constituía una exención limitada, por lo que determinaba la limitación del derecho a deducir para el transmitente. Evidentemente, las operaciones que resulten exentas a partir de 1 de enero de 2007 por haberse reconocido el beneficio antes de esa fecha seguirán limitando el derecho a la deducción.
- d) Con respecto a la no sujeción prevista para las entregas de objetos destinados al culto, su desaparición da lugar a que ya no resulte aplicable el régimen de devolución previsto para las entregas efectuadas por comerciantes minoristas incluidos en el régimen especial de recargo de equivalencia, que podían obtener por este medio el reintegro del recargo que hubiesen satisfecho a su proveedor por la compra de los bienes que luego hubiesen vendido a la Iglesia.

6. La derogación de la Sexta Directiva.

La Directiva 2006/112/CE, del Consejo, de 28 de noviembre, relativa al sistema común del impuesto sobre el valor añadido (DOUE de 11 de diciembre de 2006), ha supuesto la derogación, desde el 1 de enero de 2007, de la Sexta Directiva, que se ha visto sustituida por un **texto refundido**. La nueva norma comunitaria pretende, como señala su considerando tres, *«garantizar que las disposiciones se presenten de forma clara, racional, y compatible con el principio de legislar mejor»*.

Debe recordarse que la Sexta Directiva había visto cómo su texto se modificaba en más de veinte ocasiones, por lo que el esfuerzo de esquematización que se hace por la nueva Directiva es importante. No obstante, los 34 artículos de la Sexta Directiva se transforman en 414, lo cual puede motivar un cierto desaliento en el manejo de la nueva Directiva. Es de destacar, con todo, que el mismo texto de la Directiva incluye una extensa tabla de correspondencias que se incorpora como Anexo XII y que sirve de apoyo para encontrar cualquier precepto.

Añadiremos que la refundición no afecta, sin embargo, a otras Directivas, como la Octava o Decimotercera, relativas a la devolución a no establecidos.

De cualquier manera, conviene tener presente que, al menos teóricamente, el régimen jurídico que se contiene en una y otra norma ha de ser el mismo, por cuanto la nueva es trasposición de la antigua. No obstante, en caso de discrepancia, lo cierto es que desde el 1 de enero, la norma básica de armonización del IVA en la Unión Europea es la Directiva de refundición.

III. OTRAS MODIFICACIONES

El segundo grupo de modificaciones normativas que analizaremos tiene como nota común que no se trata de la adaptación de la Ley 37/1992 al Derecho comunitario, sino que consiste en cambios en la normativa del tributo que, supondremos que con cobertura en la norma comunitaria, responden exclusivamente a la *voluntas legislatoris* interna. No son cambios que resultaran obligatorios desde la perspectiva del acervo comunitario.

1. La subida de la compensación agraria. La Ley 4/2006.

La Ley 4/2006, de 29 de marzo, ha elevado los porcentajes de compensación que se perciben por los titulares de las explotaciones agrícolas o ganaderas que aplican en **régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca**, en el entendido de que la carestía en el precio de los combustibles había dado lugar a que la función resarcitoria que le corresponde a la susodicha compensación no se cumpliera adecuadamente. Los nuevos porcentajes de compensación que se establecen a partir del 1 de enero de 2007 son:

1.º El **9%** en las entregas de productos naturales obtenidos en **explotaciones agrícolas o forestales** y en los servicios de carácter accesorio de dichas explotaciones.

2.º El **7,5%** en las entregas de productos naturales obtenidos en **explotaciones ganaderas o pesqueras** y en los servicios de carácter accesorio de dichas explotaciones.

A partir del 1 de enero de 2006, fecha a la que retrotrae sus efectos la modificación que comentamos, estos son los porcentajes aplicables, determinantes de la compensación que habrán de percibir los titulares de las explotaciones respectivas y que podrán deducir los empresarios o profesionales adquirentes de la producción.

Quizá la cuestión más polémica en este contexto es la relativa al **régimen transitorio** de la modificación legislativa, aspecto que ha sido tratado por la DGT en varias de sus contestaciones. Por todas ellas, tomaremos la de 22-11-2006, N.º V2312-06 (NFC023857).

La Ley 4/2006 entró en vigor el día 31 de marzo de 2006, fecha de su publicación en el BOE; no obstante, la disposición transitoria segunda de la mencionada Ley 4/2006 recoge una previsión específica para las compensaciones del artículo 130.Cinco, en los términos siguientes:

«Lo dispuesto en la nueva redacción del artículo 130.Cinco de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, dada por el artículo quinto de esta ley, será aplicable a las compensaciones que se paguen a partir de 1 de enero de 2006».

Según la DGT, la finalidad de dicha disposición es, como su propia naturaleza indica, fijar un régimen transitorio, esto es, señalar las condiciones aplicables a aquellas operaciones para las cuales

podría resultar dudoso el porcentaje de compensación que les corresponda. Obviamente, la disposición transitoria citada no puede modificar la normativa del IVA en lo relativo al nacimiento del derecho a percibir la compensación que establece el artículo 130 de la Ley 37/1992, que es el momento en que se produce la operación a la que se aplica el régimen especial.

En consecuencia, a las operaciones que se hubieran realizado con anterioridad al 1 de enero de 2006 se les aplicarán los porcentajes de compensación en vigor en el momento en que se efectuaron, del 7 y el 8%, respectivamente. La circunstancia de que el pago de su precio, y de la compensación que le corresponda, se efectúe con posterioridad al 1 de enero de 2006 resulta, en opinión de la DGT, irrelevante.

Por el contrario, las operaciones efectuadas a partir del 1 de enero de 2006 y cuyos precios se hubieran satisfecho igualmente a partir de dicha fecha serán las que, en aplicación conjunta de lo dispuesto por el artículo 130 de la Ley 37/1992 y la disposición transitoria segunda de la Ley 4/2006, generarán el derecho a la percepción de los porcentajes incrementados de compensación.

Adicionalmente, se analiza la situación de ciertas cesiones de productos naturales que forman parte de operaciones complejas cuya terminación se produce después del 1 de enero de 2006, situación equivalente a la que se suscitó como consecuencia de la aprobación del Real Decreto-Ley 10/2000, de 6 de octubre, que se aclaró mediante la Resolución de la Secretaría de Estado de Hacienda, de 7 de noviembre de 2000, cuyos criterios la DGT ha entendido trasladables a estos efectos. Este es el caso de los siguientes supuestos:

1.º Entregas de productos naturales efectuadas en régimen de **depósito o comisión de venta** a las cooperativas agrarias para que estas últimas efectúen su venta en nombre propio a terceros. En tal caso, y aplicando lo dispuesto en el artículo 75.Uno.3.º de la Ley 37/1992 para el caso de las entregas efectuadas en régimen de depósito o comisión de venta a las cooperativas agrarias para que estas realicen su venta en nombre propio a terceros, la entrega que realiza a la cooperativa el cooperativista empresario incluido en el régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca se entiende producida en el momento en que aquella efectúe la entrega de los productos al tercero adquirente. Por tanto, en las entregas a las Cooperativas Agrarias de productos naturales en depósito o comisión de venta, se aplicará el porcentaje de compensación vigente en el momento de la venta por estas a terceros.

2.º Entregas de productos naturales de la **campana vigente a 1 de enero de 2006**:

- a) Que se realicen de forma fraccionada a lo largo del tiempo y cuyo período de recepción por el adquirente, en el desarrollo de aquella, finalice en dicha fecha o con posterioridad a la misma.
- b) Realizadas antes del 1 de enero de 2006 y que a dicha fecha estuviesen pendientes de documentación por no haber concluido la realización por el destinatario de las mismas de las operaciones relativas a la recepción, transformación y gestión de la referida campaña.

En relación con las operaciones a que se hace referencia en las dos letras anteriores, considerando que el establecimiento del momento en que se produce la entrega de los referidos productos

es complejo, la DGT señala que el porcentaje de compensación aplicable deberá determinarse conforme a la disposición transitoria citada, de manera que, en la medida en que los precios correspondientes se satisfagan a partir del 1 de enero de 2006, los porcentajes correspondientes serán los incrementados, es decir, el 7,5 y el 9%.

Para cualquiera de los casos citados, en el supuesto de que se haya satisfecho la compensación en un porcentaje que no sea el procedente, la DGT apunta que esta podrá rectificarse conforme a lo previsto en el Reglamento sobre facturación, a través de la emisión de un nuevo recibo en el que se hagan constar los datos identificativos del recibo rectificado.

2. La Ley 6/2006, los vehículos para minusválidos.

La Ley 6/2006, de 24 de abril, ha modificado, con fecha de entrada en vigor 25 de abril, el supuesto de tributación reducida que se venía aplicando a las entregas de vehículos destinados al transporte de **personas con minusvalía**.

Tanto el título de la ley como su exposición de motivos señalan que la misma tiene por objeto la clarificación de los supuestos que son acreedores a este beneficio fiscal; no obstante, de la lectura de la nueva redacción del precepto y de su comparación con su redacción previa, se deduce con claridad que lo que realmente ha hecho el legislador es ampliar muy considerablemente los supuestos en los que procede la aplicación del tipo superreducido del 4%, dando cobertura a situaciones que, en justicia, muy probablemente eran acreedoras al beneficio fiscal, si bien con la redacción previa del precepto no encontraban anclaje en el mismo.

A partir de la entrada en vigor de la nueva norma, el 26 de abril de 2006, quedan sujetas a este tipo las entregas, importaciones y adquisiciones intracomunitarias de bienes de:

1. Los vehículos para personas con movilidad reducida a que se refiere la legislación de tráfico. La nueva redacción introduce el concepto «persona con movilidad reducida», ya conocida en la normativa del IRPF, a la vez que actualiza la remisión a la Ley sobre Tráfico, Circulación de Vehículos a Motor y Seguridad Vial, pues la contenida en la Ley 37/1992 estaba obsoleta. Los vehículos a que se refiere la norma en este punto son vehículos con una tara no superior a 350 kilos y que no han de poder alcanzar en llano 45 km/h, entre otras características. Se trata de una categoría que, con ser importante para las personas que los adquieren, no resulta especialmente frecuente, por lo que, al margen de la mejora técnica, no parece que haya grandes avances en ella.

2. Las sillas de ruedas para uso exclusivo de personas con minusvalía, sin que se produzca cambio alguno en cuanto a esta referencia.

3. Los vehículos destinados a ser utilizados como autotaxis o autoturismos especiales para el transporte de personas con minusvalía en silla de ruedas, directamente o previa su adaptación. Tampoco en cuanto a estos vehículos hay cambio alguno en la nueva redacción de la norma.

4. Los vehículos a motor que, previa adaptación o no, deban transportar habitualmente a personas con minusvalía en silla de ruedas o con movilidad reducida, con independencia de quién sea el conductor de los mismos. En esta categoría es donde reside la verdadera ampliación del ámbito de aplicación del precepto, pues va a permitir que se grave al 4% la entrega de cualquier vehículo que se destine a transportar a personas con minusvalía en silla de ruedas o con movilidad reducida, ya se deban adaptar o no, cualquiera que sea su conductor. Nótese que esta segunda referencia es más genérica, pues parece bastar que el vehículo deba transportar a una persona con movilidad reducida, concepto cuya determinación no se efectúa en la norma fiscal por lo que su alcance ha de concretarse en atención a normativa asistencial o sanitaria. A estos efectos, parece indiferente:

- Que el vehículo se adquiera por el minusválido o no.
- Que deba adaptarse o no.
- Quién sea su conductor.

La segunda modificación en este ámbito afecta al artículo 91.Dos.2, que se modifica para adecuarlo al precepto antes comentado, de forma que resulten gravados al tipo del 4% los servicios de reparación de los vehículos para personas de movilidad reducida definidos en la normativa de tráfico, y las sillas de ruedas, y los de adaptación de autotaxis y autoturismos y el resto de vehículos que deban transportar habitualmente a las personas antes referidas.

Evidentemente, la aparición de la nueva norma ha suscitado un cierto revuelo que, entre otras circunstancias, se percibe en el número de consultas evacuado por la DGT sobre el particular, por todas las cuales citaremos la V1485-06 (NFC023041), de 12 de julio de 2006, en la que se comienza por señalar de forma expresa la ampliación que se produce en este ámbito y que se refiere a *«los vehículos a motor que, previa adaptación o no, deban transportar habitualmente a personas con minusvalía en silla de ruedas o con movilidad reducida, con independencia de quién sea el conductor de los mismos»*.

La primera cuestión que aclara la DGT es la relativa a la **habitualidad en el transporte**, de la que se señala que debe entenderse según el sentido usual de la palabra, esto es, como la realización de una actividad o una serie de actos de manera ordinaria o frecuente, como un hábito. No se considerará como transporte habitual el realizado de manera extraordinaria.

El medio principal de prueba para acreditar la habitualidad del transporte será la titularidad del vehículo a nombre del minusválido en silla de ruedas o la persona con movilidad reducida. No obstante, señala la DGT que también se podrán valorar otros medios de prueba, como son:

- El certificado de empadronamiento en la misma vivienda que el titular del vehículo en que resida la persona minusválida en silla de ruedas o con movilidad reducida.
- La coincidencia del domicilio fiscal del adquirente y la persona minusválida en silla de ruedas o con movilidad reducida resultante de las bases de datos tributarias.

- Ser cónyuge de la persona minusválida en silla de ruedas o con movilidad reducida o tener con ella una relación de parentesco en línea directa o colateral hasta el tercer grado incluido.
- Estar inscrito como pareja de hecho de la persona minusválida en silla de ruedas o con movilidad reducida en el Registro *ad hoc* de la Comunidad Autónoma de residencia.
- Tener la condición de tutor, representante legal o guardador de hecho de la persona minusválida en silla de ruedas o con movilidad reducida.
- En el supuesto de que el adquirente sea una persona jurídica, que esta desarrolle actividades de asistencia a personas discapacitadas o, en su caso, que cuente en su plantilla con trabajadores minusválidos en silla de ruedas o con movilidad reducida.

En cuanto a las personas que deben ser transportadas, entiende la DGT que la ley establece dos categorías: por un lado, las personas con minusvalía en silla de ruedas y, por otro, las personas con movilidad reducida.

En cuanto a las **personas con minusvalía**, se consideran como tales aquellas cuyo grado sea igual o superior al 33%. A tal efecto, es necesario que la persona minusválida, además de acreditar el grado de minusvalía antes mencionado, se desplace en silla de ruedas. Si la persona minusválida no necesita la silla de ruedas para realizar sus desplazamientos, entonces se encontrará fuera del ámbito subjetivo del precepto.

La acreditación del grado de minusvalía se realizará mediante certificado o resolución expedidos por el IMSERSO o el órgano competente de la Comunidad Autónoma, efectuándose el procedimiento para el reconocimiento, declaración y calificación del grado de minusvalía conforme a lo dispuesto en el Real Decreto 1971/1999, de 23 de diciembre (BOE de 26 de enero de 2000). La DGT añade que se considerarán afectados por una minusvalía igual o superior al 33%:

- a) Los pensionistas de la Seguridad Social que tengan reconocida una pensión de incapacidad permanente total, absoluta o de gran invalidez.
- b) Los pensionistas de clases pasivas que tengan reconocida una pensión de jubilación o retiro por incapacidad permanente para el servicio o inutilidad.
- c) Las personas cuya incapacidad sea declarada judicialmente. En este caso, la minusvalía acreditada será del 65%, aunque no alcance dicho grado.

Con respecto a las **personas con movilidad reducida**, apunta la DGT que serán consideradas como tales las personas cuya movilidad se encuentre disminuida debido a causas físicas (sensoriales o motrices), deficiencias intelectuales, edad, o cualquier otra causa de discapacidad manifiesta para utilizar un medio de transporte y cuya situación requiera atención especial o adaptación de los servicios disponibles habitualmente a los pasajeros en general.

El medio de prueba de la reducción en la movilidad que entiende idóneo la DGT será el certificado o la resolución expedidos por el IMSERSO o el órgano competente de la Comunidad Autónoma

en materia de valoración de minusvalías. No obstante, también serán consideradas personas con movilidad reducida, a efectos de lo dispuesto en el artículo 91.Dos.1.4.º de la Ley 37/1992, las siguientes:

- a) Las personas ciegas o con deficiencia visual afiliadas a la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE) que acrediten su pertenencia a la misma mediante el correspondiente certificado expedido por dicha organización.
- b) Las personas para cuyo uso se haya adquirido o adaptado un vehículo y que tengan derecho a la utilización de la tarjeta de estacionamiento para personas con discapacidad, expedida por las Corporaciones Locales, ajustadas al modelo europeo y válidas en todo el territorio nacional, según la disposición adicional cuarta de la Ley 19/2001, de 19 de diciembre, de reforma del texto articulado de la Ley sobre Tráfico, Circulación de Vehículos a Motor y Seguridad Vial aprobado por Real Decreto Legislativo 339/1990, de 2 de marzo (BOE de 20 de diciembre).
- c) Finalmente, el requisito también se entenderá cumplido cuando la tarjeta de estacionamiento se conceda a una persona jurídica cuya actividad consista en la atención a personas con discapacidad o en relación con sus empleados discapacitados.

Otra cuestión que trata la DGT es la aplicación de lo dispuesto en el artículo 58.1.1.º g) del Real Decreto 2028/1985, que señala vigente, por cuanto no se opone a los preceptos de la Ley 37/1992. El citado artículo establecía la aplicación del tipo impositivo incrementado a las entregas de determinados bienes con excepción de «los vehículos adquiridos por minusválidos para su uso exclusivo», a las cuales se les aplicaba el tipo impositivo general. Para tener derecho a la aplicación de este tipo más bajo había que cumplir los siguientes requisitos:

- 1.º Que hubiesen transcurrido al menos **cuatro años desde la adquisición de otro** vehículo en análogas condiciones.
- 2.º Que el vehículo para uso exclusivo del minusválido no fuese objeto de una **transmisión posterior por actos intervivos** durante el plazo de los cuatro años siguientes a la fecha de su adquisición.

Dado que el citado artículo no se opone a lo dispuesto en la Ley 37/1992, hay que concluir que estos requisitos se encuentran en vigor y son aplicables a la adquisición de los vehículos a que se refiere el artículo 91.Dos.1.4.º de la vigente Ley 37/1992.

A esto habrá que añadir que el primer requisito no será de necesario cumplimiento cuando haya mediado siniestro total en el vehículo que se intenta sustituir con la compra de uno nuevo.

Como señala de forma expresa la norma legal de referencia, la aplicación de este artículo requiere el **previo reconocimiento del derecho por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT)**, previa la presentación por parte del interesado de todos los documentos de prueba necesarios al efecto. El reconocimiento del derecho por parte de la Administración tributaria lleva implícito el cumplimiento de los requisitos exigidos en la ley, entre otros su condición de minusválido.

Así, el vendedor del vehículo podrá aplicar el tipo impositivo reducido del 4% en dicha venta solamente cuando el adquirente acredite su derecho a través del correspondiente reconocimiento por parte de la AEAT. En ausencia del mismo, la aplicación de dicho impositivo resultará improcedente.

Respecto al procedimiento de obtención del reconocimiento del derecho por parte de la Administración tributaria, el interesado deberá instar su solicitud ante la Delegación o Administración de la AEAT en cuya circunscripción territorial radique su domicilio social.

En el supuesto de que la notificación del acuerdo de concesión se retrase y se produzca con posterioridad a la adquisición del vehículo y consiguiente devengo y pago del impuesto al tipo general, y siempre que la solicitud se hubiera presentado con carácter previo a la citada adquisición, el interesado podrá obtener la devolución de las cuotas del impuesto repercutidas en exceso, utilizando cualquiera de las siguientes opciones:

- a) Instar la devolución de ingresos indebidos de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 221 de la Ley General Tributaria (LGT) y en el Real Decreto 520/2005 por el que se aprueba el Reglamento general de desarrollo en materia de revisión en vía administrativa.
- b) De acuerdo con lo establecido en el artículo 89.Cinco.b) de la Ley 37/1992, se procederá a solicitar al vendedor del vehículo la rectificación de la factura expedida, el cual estará obligado a reintegrar al adquirente el importe de las cuotas repercutidas en exceso. En este caso, aparte del acuerdo de concesión, no existe intervención de la Administración tributaria y no procede abono alguno de los intereses de demora.

Por último, y en cuanto a los **servicios de reparación** a los que se aplica el 4%, estos son únicamente los referidos a vehículos para personas con movilidad reducida y sillas de ruedas, que son los bienes incluidos en el párrafo primero del artículo 91.Dos.1.4.º.

Considera la DGT que la redacción del precepto permite la aplicación del gravamen superreducido a la adaptación no solo de autotaxis y autoturismos, sino también a la relativa a cualquier otro vehículo a motor para el transporte habitual de personas con minusvalía en silla de ruedas o de personas con movilidad reducida. Por el contrario, y siempre según el criterio de la DGT, a los servicios de reparación de todos estos vehículos (autotaxis, autoturismos y demás vehículos a motor), adaptados o no, se les aplicará el gravamen general del 16%, con independencia de que la reparación se refiera a elementos propios del vehículo o adaptados.

3. La responsabilidad subsidiaria del adquirente.

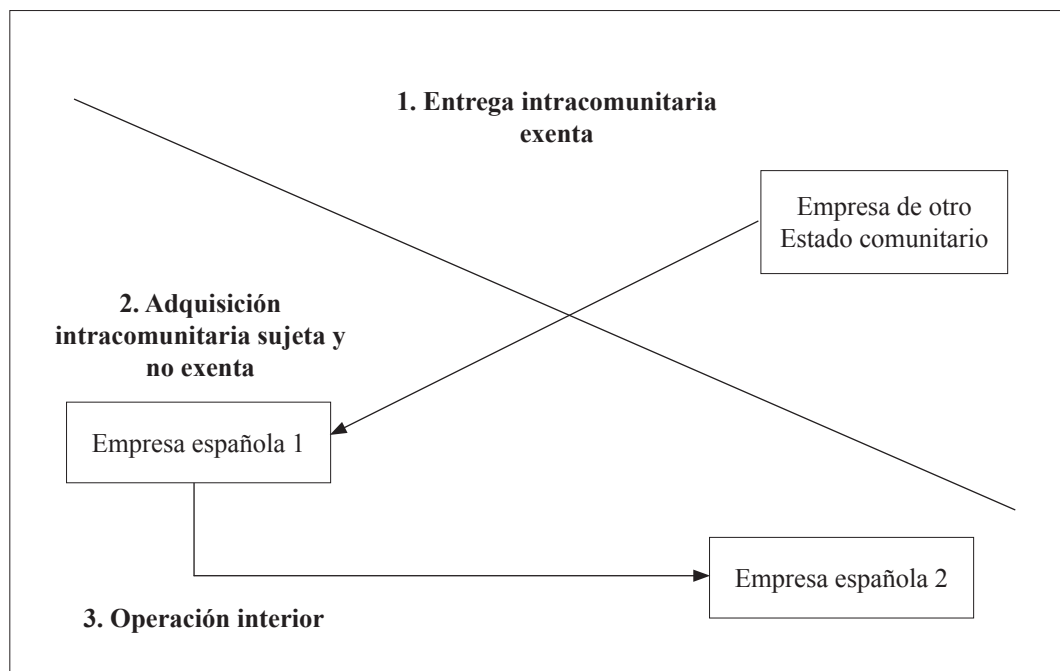
La penúltima modificación legislativa que comentaremos no viene impuesta por normas comunitarias, pero tiene una íntima relación con **el tráfico intracomunitario** de mercancías y el denominado régimen transitorio. En dicho régimen transitorio, como es sabido, toda compraventa de bienes se desdobra en dos hechos imposables distintos; una entrega intracomunitaria exenta que se sigue de

una adquisición intracomunitaria de bienes sujeta y no exenta. El sistema se completa con un cruce de declaraciones informativas a través de las cuales se pretende suplir las carencias que se derivan de la falta de un control físico del tráfico de mercancías que se produce como consecuencia del funcionamiento del mercado interior y de la ausencia de controles en frontera.

Una de las consecuencias del funcionamiento de este régimen transitorio es la posibilidad que tienen las empresas que cumplan ciertos requisitos formales de comprar mercancías sin soportar la repercusión del impuesto por parte de sus proveedores, ya que es a través del mecanismo de la auto-repercusión como se liquida el tributo. Para el caso de que a la empresa le interese no tener cuotas soportadas porque su pretensión es la de proceder a repercutir el tributo sobre sus clientes sin proceder a su ingreso a la Hacienda Pública, no cabe duda de que tomar como punto de partida para un esquema de fraude una adquisición intracomunitaria es más que conveniente.

A todo esto, quizá convenga señalar que una de las modalidades de fraude más dañinas y a la vez básicas en cuanto al IVA es la consistente en la repercusión del impuesto, con la consiguiente generación de un IVA deducible en sede del adquirente, sin proceder al ingreso de su importe a la Hacienda Pública. En esta estrategia, el defraudador no va a presentar declaración alguna por sus operaciones, por lo que necesita realizar sus adquisiciones sin soportar el tributo, porque no lo va a deducir. En estas circunstancias, partir de una adquisición intracomunitaria por la que no ha soportado el tributo le resulta, como se decía, más que conveniente.

En el esquema siguiente, se ilustra un sistema de funcionamiento muy básico sobre este particular:



En el esquema que se presenta, tenemos las siguientes operaciones:

- La operación 1 es una entrega intracomunitaria sujeta pero exenta en el país de origen de las mercancías.
- La anterior operación da lugar a una adquisición intracomunitaria sujeta y no exenta, de la que es sujeto pasivo el adquirente. La tributación teórica es la misma que si la operación fuera una operación interna, pero la entrada en juego del mecanismo de la autoliquidación tiene como consecuencia que el adquirente no ha de pagar el IVA a su proveedor, ya que es él mismo quien ha de ingresarlo a la Hacienda Pública.
- La operación 3 es una entrega interior en la que la empresa 1 ha de repercutir IVA a su cliente, la empresa 2. Este IVA será deducible para ella.

En caso de que la empresa 1 esté interesada en repercutir IVA a su cliente sin proceder a su ingreso, esto es, sin presentar declaraciones, es evidente que partir de una adquisición intracomunitaria, que le permite obtener las mercancías sin soportar IVA por sus aprovisionamientos, ya que no tiene cuota que recuperar de la Hacienda Pública.

Al anterior esquema se le podrían añadir dos aspectos adicionales:

- 1.º Puede ocurrir que la empresa española 2 vuelva a vender las mercancías al proveedor del otro país comunitario, habiéndose generado un quebranto a la Hacienda Pública española equivalente al 16% del precio de la operación 3. En tal caso, se ha completado una **vuelta del carrusel**, que se puede repetir varias veces. De estos esquemas circulares toma nombre esta modalidad de fraude.
- 2.º En la práctica, los esquemas de fraude suelen ser más complejos y cuentan con la interposición de sociedades sucesivas, pantallas o *buffers*, que tienen por objeto dificultar la labor inspectora de la Administración tributaria que lucha contra las mismas.

En este contexto se incardina el **nuevo supuesto de responsabilidad** que incluye el artículo 87.Cinco de la Ley 37/1992, cuyo objetivo es disuadir a la empresa española 2 de lo poco conveniente que le puede resultar adquirir las mercancías al proveedor que, precisamente como consecuencia de la existencia de esta trama de defraudación, las vende en condiciones más que ventajosas de precio.

Interesa destacar que esta responsabilidad no se refiere al supuesto del colaborador necesario en la comisión de una infracción tributaria, que ya conforme al artículo 42.1 a) de la LGT es responsable solidario, sino a quien, pudiendo razonablemente sospechar que quien le hacía entrega de una mercancía hacía la entrega en el marco de una cadena de operaciones fraudulentas, no obstante realiza la operación.

En el análisis de esta norma que, en tanto que medida antifraude, es una de las más importantes que se contienen en la Ley 36/2006, y que ya existe en otros países de nuestro entorno, es conve-

niente prestar atención a la **jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE)**, que ya la ha analizado, sin condenarla, a la vista de la Directiva, si bien ha exigido que su aplicación responda a los principios de proporcionalidad y seguridad jurídica (STJCE de 11 de mayo de 2006, recaída en el asunto C-384/04, NFJ022188). La primera cuestión que se puede destacar se contiene en su apartado 24, que reza lo siguiente:

«24. Procede señalar en primer término, en contra de lo alegado por el Gobierno neerlandés, que una disposición nacional como la prevista en el artículo 18 de la Ley de finanzas de 2003, que establece las normas en virtud de las cuales puede obligarse solidariamente a un sujeto pasivo al pago del importe del IVA adeudado por otro sujeto pasivo, se refiere a la cuestión de quién puede considerarse responsable, frente a la Hacienda Pública, del pago de este impuesto, y no a la de su recaudación. De ello se deduce que dicha disposición entra dentro del ámbito de aplicación del artículo 21 de la Sexta Directiva.»

Con este aserto, el Tribunal responde a las consideraciones que había hecho Holanda, que pretendía que la responsabilidad enjuiciada, en la medida en que entraba dentro del ámbito del procedimiento de recaudación, y tenía por objeto señalar quién tenía la condición de obligado al pago del tributo, se situaba extramuros de la Directiva. Lo interesante del argumento se encuentra en su trasposición a la forma en la que la responsabilidad que comentaremos se configura en España, claramente incardinada en el procedimiento de recaudación y sin alteración del perímetro subjetivo de obligados tributarios principales en tanto que sujetos pasivos del tributo. Quizá este diseño de la responsabilidad podría conducir a su ubicación al margen de la norma comunitaria, si bien es forzado admitir su semejanza con otras disposiciones de naturaleza y voluntad similar en otros países europeos.

Continuando con la sentencia, el Tribunal admite la exigencia de esta responsabilidad, si bien la condiciona a que se cumplan dos principios fundamentales en el Derecho comunitario: seguridad jurídica y proporcionalidad.

«31. A este respecto, las medidas nacionales controvertidas en el asunto principal prevén que un sujeto pasivo distinto del deudor puede responder solidariamente junto con este último del pago del IVA cuando, en el momento en que se efectuó una entrega a tal sujeto, este sabía, o podía razonablemente sospechar, que la totalidad o una parte del IVA correspondiente a dicha entrega, o a cualquier entrega anterior o posterior, quedaría impagado. Se presume que una persona pudo razonablemente tener sospechas de lo anterior si el precio pagado por ella era inferior al precio más bajo al que, de forma razonable, podía esperar encontrar dichos bienes en el mercado, o bien al precio pagado por esos mismos bienes en anteriores adquisiciones. Esta presunción puede ser refutada demostrando que el bajo precio pagado por los bienes se debe a circunstancias ajenas a la falta de pago del IVA.

32. Pues bien, aunque el artículo 21, apartado 3, de la Sexta Directiva autoriza a un Estado miembro a considerar a una persona responsable solidaria del IVA cuando, en el momento en que se efectuó la operación en que participó, esta sabía o tendría que haber sabido que el IVA correspondiente a dicha operación, o a una operación anterior o posterior, quedaría impagado y a establecer presunciones a este respecto, no es menos cierto que tales presunciones no pueden estar formuladas de modo que resulte prácticamente imposible o excesivamente difícil para el sujeto pasi-

vo refutarlas mediante prueba en contrario. Como señala el Abogado General en el punto 27 de sus conclusiones, tales presunciones provocan de facto un sistema de responsabilidad objetiva, lo que va más allá de lo necesario para preservar los derechos de la Hacienda Pública.»

Finalmente, el Tribunal afirma que debe permitirse a los operadores que adoptan todas las medidas razonablemente exigibles para asegurarse que sus operaciones no forman parte de una cadena de entregas que incluya una operación constitutiva de fraude al IVA, confiar en la legalidad de dichas operaciones sin incurrir en el riesgo de que se les considere solidariamente obligados al pago del impuesto adeudado por otro sujeto pasivo.

La reproducción parcial de la sentencia del Tribunal es ilustrativa, ya que de ella se desprende cómo el Tribunal, de cuya imparcialidad no parece que nadie deba tener especiales dudas, admite como ajustado a derecho el camino lógico que ha seguido el legislador español, un precio anormalmente reducido puede ser considerado como indicio de la existencia de una trama de fraude, pudiendo refutarse la presunción *«demostrando que el bajo precio pagado por los bienes se debe a circunstancias ajenas a la falta de pago del IVA»* (apartado 31).

La presunción no se ha de configurar de modo que *«resulte prácticamente imposible o excesivamente difícil para el sujeto pasivo refutarlas mediante prueba en contrario»* (apartado 32).

No puede decirse, sin más, que el Tribunal haya admitido que la prueba de la idoneidad del precio satisfecho incumba exclusivamente al contribuyente, pero lo cierto es que se ha quedado bastante cerca...

Como quiera que sea, esta es la sentencia fundamental en la que se basa la decisión que ha adoptado el legislador.

En otras de sus sentencias, el TJCE ha establecido principios tales como (*vid.* entre otras, la STJCE de 12 de enero de 2006 [asuntos acumulados C-354/03, C-355/03 y C-484/03 (NFJ021489)]:

- La imposibilidad de invocar la inexistencia de las operaciones por el hecho de estar incluidas en una cadena estructurada de fraude.
- La validez de cada operación ha de valorarse a partir de un análisis autónomo de cada una de ellas.
- La imposibilidad de negar el derecho a la deducción que tiene el destinatario, siendo irrelevante a estos efectos que el transmitente o los situados antes en la cadena hayan o no ingresado la cuota.
- Únicamente cabría restringir este derecho si el destinatario supiera o hubiera podido saber que la operación era fraudulenta.

De vuelta a la Ley 36/2006, la exposición de motivos de la ley señala que se trata de una medida *«ya adoptada en países de nuestro entorno, donde ha demostrado su eficacia con un carácter*

especialmente preventivo, al desincentivar la adquisición de mercancías de las tramas organizadas a unos precios por debajo incluso del coste».

Como ya se ha dicho, la norma tiene como vocación declarada la lucha contra las tramas de fraude en IVA que se han expuesto con anterioridad; sin embargo, lo cierto es que en la configuración legal de la misma no hay ningún tipo de limitación que refiera a esta tipo de operaciones, por lo que parece necesario hacer un estudio más detallado de los supuestos en los que puede resultar de aplicación y de la forma en que se configura la responsabilidad.

La primera cuestión que hay que apuntar es que **la responsabilidad tiene naturaleza subsidiaria** y requiere, una vez que la Administración haya determinado la concurrencia de los requisitos que permiten su aplicación, que se siga el procedimiento previsto en el artículo 41.5 de la LGT. Recordemos que el citado precepto exige un acto administrativo de derivación de responsabilidad, previa audiencia al interesado, en el que se declare la citada responsabilidad, se determine su alcance y extensión. Siendo esta una responsabilidad subsidiaria, se requerirá igualmente la declaración de fallido del deudor principal y de los responsables solidarios, si los hubiere.

Es importante llamar la atención sobre la naturaleza subsidiaria de la responsabilidad, ya que introduce una nota de prudencia respecto a las normas reguladoras de la cuestión en otros países de nuestro entorno no desdeñable. En los dichos países, la responsabilidad es solidaria, más directamente aplicable, al menos en una primera aproximación, que la responsabilidad subsidiaria que regula la Ley 37/1992.

Abundando en esta línea, puede que la diferencia sea todavía mayor, ya que la forma en que se configura la responsabilidad en otros Estados comunitarios más bien parece que apunta al artículo 35.6 de nuestra LGT y a la concurrencia de varios obligados tributarios en un mismo presupuesto, hipótesis en la cual quedan solidariamente obligados ante la Administración tributaria para el cumplimiento de todas las prestaciones, salvo que por ley se disponga expresamente otra cosa. Así al menos se desprende de la lectura de las Conclusiones del Abogado General que se presentaron para el asunto C-384/04, en las que hay una distinción clara entre las medidas que pueden adoptar los Estados para asegurar el cobro de la deuda tributaria, medidas que se incardinan en el procedimiento de recaudación, y las medidas que se refieren a la forma en que se configura la propia obligación tributaria, al menos en cuanto al señalamiento de los obligados tributarios principales, que es donde parece incidir la responsabilidad que comentamos tal y como se configura en otros Estados.

Como quiera que sea, parece que el legislador patrio ha querido dar señales de prudencia en su aplicación, la primera de las cuales es la configuración de la responsabilidad como subsidiaria.

Desde otro punto de vista, y en atención a la naturaleza de las operaciones a las que se va a aplicar, no parece que la diferencia entre responsabilidad solidaria y subsidiaria vaya a tener una gran trascendencia, más allá de las cuestiones procedimentales, pues lo habitual será que tanto el operador que hizo la operación como los demás colaboradores en el esquema de fraude hayan desaparecido, por lo que no haya más trámite que realizar que su declaración de fallidos –trámite necesario en todo caso, obviamente–.

La responsabilidad solo es aplicable cuando los **adquirentes** de los bienes y servicios sean **empresarios o profesionales**, no en otro caso. Por tanto, no cabría su aplicación a particulares.

Esta limitación es llamativa, ya que en numerosas ocasiones, sobre todo en ciertos sectores, son particulares los adquirentes últimos de los bienes en que se concreta el fraude; sin embargo, parece que el legislador ha querido limitar el supuesto a los casos en que son empresarios o profesionales, hay que entender que actuando como tales, los que adquieren los productos en cuestión.

Con todo, es importante igualmente señalar que, siendo empresario o profesional el adquirente, es irrelevante que los bienes adquiridos sean los propios de su tráfico u otros, lo relevante es que sea empresario o profesional y que actúe como tal en las operaciones controvertidas. De ser este el caso, el requisito subjetivo para la exigencia de la responsabilidad se daría por cumplido.

Como veremos a continuación, la referencia objetiva fundamental que va a permitir la exigencia de la responsabilidad se refiere al precio de los suministros y su comparación con el precio normal de las operaciones. En caso de que el adquirente sea un comerciante habitual del sector, no parece que deba tener especiales problemas en la determinación de lo que sean los precios habituales en el sector para ciertos suministros; sin embargo, la norma no se limita de este modo, sino que es aplicable a cualquier empresario o profesional. Por tanto, es perfectamente posible que a un empresario dedicado, por ejemplo, al sector de la hostelería que adquiere equipos electrónicos para su establecimiento se le aplique esta medida, cumplidos todos los demás requisitos establecidos al efecto, aun cuando el conocimiento que este empresario tenga del sector en cuestión sea más bien limitado.

La responsabilidad es únicamente aplicable al **tráfico de bienes**. No hay razón objetiva que justifique la exclusión de las prestaciones de servicios de su ámbito objetivo más allá del origen de la medida; los esquemas de fraude existentes en el tráfico intracomunitario de bienes a consecuencia de sus propias características de funcionamiento. En cualquier caso, lo cierto es que la responsabilidad que establece el artículo 87.Cinco de la Ley 37/1992 solo es aplicable a operaciones relativas a entregas de bienes.

Esta responsabilidad se extiende a las cuotas correspondientes a las operaciones gravadas que hayan de satisfacer los sujetos pasivos y **tiene como fundamento una presunción**; la circunstancia de que el destinatario haya debido presumir razonablemente que el impuesto repercutido o que hubiera debido repercutirse, tanto por quien efectúa la operación como por los intervinientes anteriores en la cadena que hubieran realizado la adquisición y entrega de los bienes, no haya sido ni vaya a ser objeto de declaración e ingreso.

La norma trata de concretar cuándo se ha de considerar que debió existir esa extrema diligencia en el adquirente para presumir esa circunstancia, entendiendo que esta situación se produce cuando haya satisfecho por los bienes un **precio notoriamente anómalo**, que tiene base en esa falta de declaración e ingreso de la cuota de IVA. La norma precisa el alcance de este concepto indeterminado, concretando que será tal:

- El sensiblemente inferior al correspondiente a los bienes en las condiciones en que se ha realizado la operación o al satisfecho en adquisiciones anteriores de bienes idénticos.

- El sensiblemente inferior al precio de adquisición de esos bienes por quien le efectuó la entrega.

Interesa destacar que la anomalía en el precio necesaria para la aplicación de esta disposición ha de ser notoria, el precio satisfecho ha de ser sensiblemente inferior al habitual o al de compra de los bienes. Tanto de una como de otra circunstancia, parece que se desprende por parte del legislador una clara señal de prudencia, lógica si partimos de un *prius*, se está cobrando un tributo a alguien que, sin ser colaborador necesario en un esquema de fraude, lo cierto es que había de sospecharlo sobre la única base del precio satisfecho por las mercancías. Parece razonable que la anomalía en el precio que ha de encender las alarmas sea notoria, palmaria, evidente, para que se produzca el efecto querido por el legislador, desplazar del mercado a quienes se vean tentados de la posibilidad de diseñar estrategias de fraude como las que se describieron.

En la **acreditación del precio** como anómalo, la Administración habrá de emplear la documentación aportada por el destinatario, así como cualquier otra de la que disponga, y valorar otras operaciones realizadas en el mismo sector económico de gran similitud con la examinada, lo que puede llegar a fijar el valor normal de mercado en estas operaciones. Por vía negativa, se concreta que no será anómalo el precio que responda a factores económicos distintos a la aplicación del impuesto. Cabe suponer que son muchos los factores distintos que cabe invocar, partiendo siempre de la circunstancia de que la responsabilidad está construida sobre la circunstancia de que el impuesto de las fases anteriores no se haya declarado ni ingresado (lo que siempre deberá acreditarse por la Administración).

Es de esperar que la aplicación de la norma sea excepcional y se limite a supuestos de actuación contra tramas, aunque, incluso en estos casos, no parece que pueda omitirse el respeto a los principios de seguridad jurídica y proporcionalidad, ni el cumplimiento de las pautas que sobre esta materia ha fijado el TJCE a las que antes nos hemos referido.

La disposición transitoria tercera de la Ley 36/2006 establece que la norma será de aplicación para las operaciones cuyo devengo se produzca tras la entrada en vigor de la ley.

4. El nuevo régimen especial de los grupos de entidades.

4.1. Introducción.

La Ley 36/2006, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, incorpora en su artículo 3 apartado 4 un nuevo régimen especial al elenco de los regulados en la Ley del IVA, previendo una normativa paralela aplicable asimismo en el IGIC (disp. final primera apartado cinco). Este régimen de tributación no aparecía en el texto del Proyecto de Ley remitido al Congreso, y su incorporación a nuestra normativa en materia de imposición indirecta general sobre las ventas se produjo en el trámite parlamentario de esa norma, sin que su finalidad esté relacionada con la introducción de medi-

das para la prevención del fraude. En efecto, el régimen ha de relacionarse con otras causas que pueden vincularse a la desaparición de perjuicios financieros derivados de la aplicación del impuesto en los grupos de entidades y, como luego se verá, con el intento de evitar que la aplicación del impuesto sobre ventas en los grupos de entidades origine distorsiones que afecten a la organización interna de los mencionados grupos.

Hay que recordar que de conformidad con la disposición adicional séptima.1 de la Ley 36/2006 este régimen especial será de aplicación en relación con las operaciones cuyo impuesto se devengue a partir de 1 de enero de 2008. Entre tanto hay que esperar a que se produzca el desarrollo reglamentario de las normas reguladoras del mismo incluidas en la ley que ahora pasamos a comentar.

La normativa comunitaria habilita a los Estados miembros para considerar «como un solo sujeto pasivo a las personas establecidas en el interior del país que gocen de independencia jurídica, pero que se hallen firmemente vinculadas entre sí en los órdenes financiero, económico y de organización» (art. 11 de la Directiva 2006/112, que como antes se expuso ha derogado la Sexta Directiva). El nuevo régimen ha de incardinarse en esta facultad, no obligatoria por lo tanto para los Estados miembros, si bien no supone en sentido estricto la atribución de la condición de sujeto pasivo al grupo como tal. Ahora bien, su aplicación determinará que desaparezcan los efectos financieros o de falta de neutralidad que pueden derivar de la aplicación del impuesto de acuerdo a sus reglas generales.

4.2. Carácter del régimen y determinación del grupo de entidades.

El régimen especial es obviamente voluntario. Y esta condición ha de predicarse en un doble nivel. En primer lugar porque ha de optarse expresamente por su aplicación, y, en segundo, porque incluso cabe discernir dos niveles de aplicación, uno general, y otro especial, por el que debe optarse asimismo.

Además, puede afirmarse que existe una evidente discrecionalidad en la configuración del grupo. En este sentido hay que atender a los artículos 163 quinquies a septies de la ley que permiten delimitar el ámbito subjetivo de aplicación y el perímetro del grupo.

El artículo 163 quinquies define el grupo de entidades como el formado por la entidad dominante y todas las entidades que tengan la condición de entidades dependientes de ella. Desde el punto de vista de esta concreción subjetiva hay una restricción: la sede de la actividad o los establecimientos permanentes han de encontrarse en el territorio IVA. Si atendemos al artículo 3 de la Ley 37/1992, que concreta ese concepto, ha de excluirse a Canarias, Ceuta y Melilla territorios donde no se aplica el IVA regulado en la Ley 37/1992. Desde esa perspectiva del ámbito de aplicación no debe olvidarse la previsión del artículo 2 de la Ley 37/1992 en lo relativo a los territorios forales, que, entendemos, exigirá alguna precisión normativa sobre los efectos del régimen en el caso de grupos integrados por entidades ubicadas tanto en territorio común como en los mencionados territorios.

La norma exige que la sociedad dominante detente un porcentaje mínimo de participación en el capital del 50% con respecto a las dominadas. Atendiendo a esta circunstancia cabe extraer la conclusión

de que una sociedad pudiera llegar a formar parte de dos grupos, si bien no debe olvidarse la expresa dicción legal que prohíbe que esa circunstancia se produzca, por lo que cabe entender que, en ausencia de mayor precisión legal, será posible decidir en que grupo se integra la entidad dependiente. Evidentemente, y aunque de la lectura de algunos apartados de estos artículos pudiera extraerse otra conclusión, el grupo estará integrado por sociedades, y no cabe sin embargo que en el mismo se integren personas físicas. Cuestión distinta es la relativa a la posible integración de otras entidades de naturaleza diversa a la societaria, que cabe deducir como posible en cuanto se cumpla el requisito de participación en el capital mencionado, aunque eso pueda requerir una interpretación amplia del mismo.

La norma define tanto la entidad dominante como las dependientes. En la primera ha de concurrir los siguientes requisitos:

- a) Debe tener personalidad jurídica propia. Este mandato tiene una excepción para los establecimientos permanentes ubicados en el Territorio de Aplicación del Impuesto (TAI) a los que se permite que tengan la condición de entidad dominante respecto de las entidades cuyas participaciones estén afectas a dichos establecimientos. Fuera de este caso cabe entender que la dicción legal impide acceder a la condición de dominante a otros empresarios o profesionales a efectos del IVA pero carentes de aquella personalidad como los mencionados en el artículo 84.Tres de la Ley 37/1992.

Además, y como antes se comentó, habrá de estar establecida en el TAI, atendiendo a los criterios concretados en el artículo 69.Cinco de la Ley 37/1992.

- b) Ha de tener una participación, directa o indirecta, de al menos el 50% del capital de las entidades dependientes. En este aspecto nos encontramos con una ausencia de criterio legal sobre la determinación de este porcentaje de participación. No parece descabellado acudir a los criterios fijados en la Ley del Impuesto sobre Sociedades que resulten aplicables, en especial a los contenidos en su artículo 69, si bien no parece procedente excluir a las sociedades sobre las que exista un dominio indirecto cuando la sociedad intermedia no integre el grupo (por ejemplo por no estar domiciliada en el TAI) por aplicación del criterio conocido como de la rama trunca en el ámbito del régimen de consolidación a efectos del Impuesto sobre Sociedades.

Esta participación ha de mantenerse, además, durante todo el año natural.

- c) La entidad dominante no puede ser a su vez dependiente de ninguna otra entidad establecida en el TAI que sea considerada como dominante. Este requisito no impide, como es obvio, que la sociedad dominante del grupo en el TAI sea a su vez dependiente de otra entidad no establecida en ese territorio.

Por su parte, el texto legal caracteriza a las entidades dependientes como aquellas en las que se producen las siguientes circunstancias:

- a) Que sea un empresario o profesional distinto de la entidad dominante. Nótese que no se exige que tenga personalidad jurídica distinta sino que constituya un empresario o profe-

sional, en el sentido del artículo 5 de la Ley 37/1992, diverso. Es decir, a diferencia de la entidad dominante, que ha de tener, como vimos antes, personalidad jurídica, cabe configurar como dominada a una entidad sin personalidad jurídica siempre que tenga la condición de empresario o profesional. Sin embargo, la norma excluye a los establecimientos permanentes ubicados en el TAI de la condición de entidad dependiente.

- b) Que la entidad dominante posea una participación igual o superior al 50% mantenida durante todo el año natural.
- c) Que esté establecida en el TAI.

En cuanto régimen voluntario, su aplicación queda supeditada al acuerdo individual de opción por los Consejos de Administración u órganos que ejerzan una función equivalente de todas y cada una de las entidades antes del inicio del año natural en que vaya a resultar aplicable. Si alguna no optara por la misma quedaría excluida del grupo sin que ello impida su aplicación a las demás. Esta opción tiene una validez mínima de 3 años, entendiéndose prorrogada salvo renuncia, que ha de realizar la entidad dominante y que, asimismo, produce efectos por un plazo mínimo de 3 años.

Como antes ya quedó apuntado, a la voluntariedad de inclusión en el régimen ha de agregarse la voluntariedad en cuanto al ámbito de aplicación del mismo. Es decir, cabe que el grupo de entidades opte por el nivel especial del régimen, que supone tanto la aplicación del tratamiento especial de conformación de la base imponible en las operaciones intragrupo, como la consideración de estas operaciones como un sector diferenciado de la actividad y la facultad de renuncia a las exenciones del artículo 20.Uno. Además, la aplicación de este nivel del régimen lleva aparejada la obligación de llevar un sistema de información contable analítico al que luego nos referiremos. La opción por parte del grupo por este segundo nivel de aplicación exige que todas y cada una de las entidades integrantes manifiesten su voluntad en este sentido adoptando el pertinente acuerdo en sus Consejos de Administración.

En atención a todo lo anteriormente expuesto cabe recordar que el artículo 163 nonies.Cuatro.1.^a de la Ley 37/1992 obliga a la entidad dominante a comunicar a la Administración tributaria la siguiente información:

El cumplimiento de los requisitos exigidos, la adopción de los acuerdos correspondientes y la opción por la aplicación del régimen especial a que se refieren los artículos 163 quinquies y sexies de la Ley 37/1992. Toda esta información deberá presentarse antes del inicio del año natural en el que se vaya a aplicar el régimen especial.

La relación de entidades del grupo que apliquen el régimen especial, identificando las entidades que motiven cualquier alteración en su composición respecto a la del año anterior, en su caso. Esta información deberá comunicarse durante el mes de diciembre de cada año natural respecto al siguiente.

La renuncia al régimen especial, que deberá ejercitarse durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto, tanto en lo relativo a la renuncia del total de entidades que apliquen el régimen especial como en cuanto a las renunciaciones individuales.

La opción que se establece en el artículo 163 sexies.Cinco de la Ley 37/1992, que deberá ejercitarse durante el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto.

La norma también regula el grupo en un sentido dinámico. Es decir, la composición de este puede variar al producirse entradas en el mismo de nuevas entidades o casos en los que dejen de pertenecer a aquel entidades integradas con anterioridad.

Las nuevas entidades que pueden integrarse en el grupo pueden ser de nueva creación o ya existentes. Para las de nueva creación la norma prevé su integración en el grupo desde el momento de su constitución, siempre que se cumplan los restantes requisitos necesarios. Desde luego este mandato puede resultar de imposible cumplimiento si se piensa que no será fácil que una sociedad de nueva creación adopte el acuerdo en su Consejo de Administración en el plazo fijado en la norma (diciembre del año anterior), lo que supondría, casi con generalidad, que habría de esperar hasta el año siguiente al de su constitución para su plena adhesión. Desde luego, no parece lógica esta conclusión.

Por su parte, y en cuanto a las entidades ya existentes, pueden integrarse en el grupo aquellas sobre las que se adquiriera una participación que supere el 50%. En este caso se prevé la integración en el grupo a partir del año natural siguiente al de la adquisición de la participación mencionada. Aquí de nuevo cabe subrayar la exigencia de que exista un acuerdo del Consejo de Administración que ha de ser adoptado en el mes de diciembre del año anterior a aquel en el que se desee aplicar el régimen.

En sentido contrario, las entidades dependientes que dejen de tener esta condición por incumplirse cualquier requisito (grado de dominio, residencia...) quedarán excluidas del grupo desde el período de liquidación en que se produzca aquella circunstancia. No debe olvidarse que la aplicación del régimen presupone el período de liquidación mensual, por lo que la exclusión determinará en muchas ocasiones que la entidad excluida vuelva a tener que presentar sus declaraciones trimestralmente y que la primera que haya de cumplimentar no comprenda todo un trimestre sino solo los meses del mismo en los que ya ha resultado excluida del régimen.

La exclusión del régimen especial se regula en el artículo 163 septies, en el que cabe distinguir los casos de exclusión total, que despliegan sus efectos para todas las entidades del grupo, de aquellos que afectan singularmente a algunas entidades. Los dos supuestos de exclusión general que regula el precepto son los siguientes:

- 1.º La concurrencia de cualquiera de las circunstancias que, de acuerdo con lo establecido en el artículo 53 de la LGT, determinan la aplicación del método de estimación indirecta.
- 2.º El incumplimiento de la obligación de confección y conservación del sistema de información contable a que se refiere el artículo 163 nonies.Cuatro.3.ª de la Ley 37/1992, que, como antes se dijo, se exige para el supuesto de opción por el nivel avanzado del régimen.

Esta exclusión produce efecto en el período de liquidación en que concurra alguna de estas circunstancias del grupo y en los siguientes, de manera que todas las entidades han de regirse por el régimen general del impuesto (art. 163 septies.Dos).

Por su parte, y de acuerdo a la dicción del artículo 163 septies.Tres, una entidad integrante del grupo que se encuentre, al término de cualquier periodo de liquidación, en situación de concurso o en proceso de liquidación, quedará excluida del régimen especial del grupo desde dicho periodo. Esta causa solo afecta a esa entidad, como el precepto aclara expresamente al permitir la aplicación del régimen para el resto de entidades.

4.3. Contenido del régimen especial.

Ya antes se ha apuntado que el régimen tiene dos niveles, que son acumulativos (el básico se aplica siempre) y cuya aplicación depende la voluntaria opción de las entidades que integran el grupo. El nivel básico queda circunscrito simplemente a la compensación de saldos de todas las entidades integradas. El segundo nivel sin embargo ya determina la introducción de reglas especiales para las operaciones intragrupo que suponen alterar las reglas generales de funcionamiento del impuesto.

El nivel básico del régimen especial permite evitar el perjuicio financiero que derivaría para el grupo al existir entidades cuya declaración determine un saldo a ingresar mientras para otras ese saldo resulte a compensar o a devolver. Este efecto se evita al permitir compensar todos esos saldos por el sencillo sistema de integrarlos, una vez presentadas las declaraciones de todas las entidades del grupo, en una declaración-liquidación agregada que presenta la entidad dominante. Estamos pues ante un régimen de compensación de periodicidad mensual (todas las declaraciones-liquidaciones han de presentarse mensualmente) que excluye la posibilidad de que ninguna de las entidades integradas en el grupo quede integrada en el censo de exportadores y otros operadores con derecho a la devolución mensual: de querer seguir en ese régimen de devolución la entidad debería no incluirse en el grupo. Siendo un sistema de compensación de los saldos de las declaraciones-liquidaciones de todas las entidades integradas el contenido de la declaración-liquidación agregada es muy sencillo, pues solo recoge esos saldos y no otras magnitudes tales como las bases imponibles, las cuotas devengadas o las deducibles. Efectuada esa compensación, el saldo de la declaración agregada habrá de ser ingresado por la entidad dominante si fuera positivo, o será compensado o podrá solicitarse la devolución, también de conformidad con las reglas generales, en otro caso. Para el supuesto de que dejara de aplicarse el régimen y restasen saldos pendientes de compensar, la norma prevé la imputación a las diversas entidades que conformaban el grupo en proporción al volumen de operaciones del último año natural.

El contenido del segundo nivel del régimen especial persigue una finalidad diversa a la mera corrección de distorsiones financieras pues más bien permitirá evitar que la aplicación del impuesto afecte negativamente a la estructuración del grupo. A tal fin se hace necesario introducir verdaderas reglas especiales en relación con el tratamiento de las operaciones intragrupo. En este sentido hay que atender fundamentalmente al artículo 163 octies de la ley.

El primer aspecto que ha de resaltarse es el que afecta a la conformación de la base imponible de las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el TAI entre entidades de un mismo grupo que apliquen el régimen especial. La referida base de estas operaciones intragrupo estará constituida por el coste de los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente, total o parcial-

mente, en su realización y por los cuales se haya soportado o satisfecho efectivamente el impuesto. Nótese que esta regla despliega su efecto en cuanto a este aspecto exclusivamente (determinar la base en las operaciones intragrupo), pero no será de aplicación en relación con el régimen de deducciones (arts. 101 y 119 y 121 de la Ley 37/1992) para el que se atenderá a la magnitud que resultaría de las reglas de base imponible establecidas en los artículos 78 y 79 de la Ley 37/1992. Esta circunstancia plantea una duda en relación con la facturación de estas operaciones, pues la norma no prevé cuál sea la magnitud que deba hacerse constar como base imponible en la factura que documente una operación intragrupo: la que resulte de esta regla del régimen especial o la que resulte de las reglas aplicables en general en el impuesto, o ambas. Quizás el desarrollo reglamentario pueda precisar este extremo.

En consecuencia, esta regla origina que se trasladen las cuotas de IVA que se han soportado o satisfecho por la entidad que realiza la operación intragrupo. De ahí que solo se atienda a los costes que llevan aparejada una cuota de IVA satisfecha o soportada, no debiendo computarse para determinar la base aquellos otros en los que no se produce esa circunstancia (muy singularmente los de personal o los financieros) ni por supuesto ningún margen comercial.

Esas cuotas que se trasladan corresponden a los bienes y servicios utilizados total o parcialmente, directa o indirectamente en la realización de las operaciones intragrupo. Evidentemente esta circunstancia plantea no pocos problemas. No existirán en general con respecto a los empleados de forma total y directa, pero sí habrá que efectuar una imputación que requiere salvar algunas incertidumbres en el supuesto de que la utilización sea parcial (en una parte para las operaciones intragrupo y en otra para el resto de operaciones) o indirecta (que habrán de computarse en cuanto el no hacerlo originaría una distorsión, cuestión que también se plantea en el régimen de las deducciones como luego se verá). Evidentemente en estos casos la imputación habrá de hacerse en la proporción del empleo o utilización de los bienes y servicios en las operaciones intragrupo que se realicen.

Dicha imputación habrá de hacerse en el período en el que se efectúe la operación intragrupo, aunque hay que precisar la singularidad prevista en lo que se refiere a los bienes de inversión, caso en el que la norma exige que su coste se impute íntegramente dentro del período de regularización previsto en el artículo 107 de la Ley 37/1992, por lo que, *a sensu contrario*, se admite una imputación que exceda al año en el que se realiza la operación.

Evidentemente esta regla especial de concreción de la base imponible puede complicarse en su aplicación práctica en el caso, muy frecuente por otra parte, de que existan operaciones cruzadas entre las entidades que conforman el grupo, lo que exigirá acudir a sistemas de ecuaciones para llegar a fijar la base de estas operaciones.

El segundo aspecto relevante del contenido de este nivel especial del régimen está constituido por la facultad de renunciar a todas las exenciones reguladas en el artículo 20.Uno de la Ley 37/1992 prevista en el tercer párrafo del artículo 163 sexies.Cinco de la Ley 37/1992. La norma recoge una facultad, es decir, que puede optarse o no por la aplicación de la exención, sin que esto afecte al régimen que deba aplicarse al resto de las operaciones, para las que se aplicará la exención, en su caso, sin posibilidad de renuncia más allá de los casos en los que esté prevista en la normativa general del

tributo. En este sentido cabe plantear el supuesto en el que concurra la posibilidad de renunciar prevista en este régimen especial con la prevista en el artículo 20.Dos de la Ley 37/1992 en el supuesto de ciertas operaciones inmobiliarias. La ley no concreta norma de prelación alguna, aunque sería razonable defender que ha de primar la regla especial prevista en este régimen sobre la general lo que tiene además la ventaja de que exonera de ciertos requisitos impuestos en el precepto citado.

Esta renuncia es singularizada, es decir, ha de optarse por aplicar o no la exención operación por operación y reflejarse en la factura que las documente.

Evidentemente esta facultad de renunciar a las exenciones limitadas previstas en el artículo 20.Uno ha de vincularse a la consecución de la finalidad de evitar que la composición y estructura del grupo se vea lastrada por el efecto derivado de la aplicación de las reglas generales del impuesto, lo que exige que se repercuta cuota, de acuerdo a la regla especial antes comentada, en las operaciones intragrupo. Ahora bien, dado que la no aplicación de la exención pudiera originar más dificultades que ventajas, la norma articula el mecanismo de la renuncia operación por operación.

Vinculado directamente con lo que acabamos de comentar nos aparece la tercera especialidad en el contenido de este nivel superior o especial del régimen especial: la consideración de las operaciones intragrupo como sector diferenciado de la actividad. Es pues un sector diferenciado por dicción legal al que se entenderán afectos los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente, total o parcialmente, en la realización de las citadas operaciones y por los cuales se hubiera soportado o satisfecho efectivamente el impuesto. Esta regla de afectación es paralela a la de imputación antes comentada en cuanto a la determinación de la base imponible, por lo que nos encontraremos con afectaciones parciales a este sector diferenciado en el supuesto de bienes o servicios que se utilicen solo parcialmente en la realización de las operaciones intragrupo. Nótese que cabe que en este sector diferenciado por mandato legal pueden aparecer (y no será extraño si atendemos a algunos de los grupos que pueden aplicar este nivel del régimen especial, en particular los dedicados a actividades financieras) operaciones que determinen a su vez la existencia de un sector diferenciado (arrendamiento financiero o *factoring*) u otras que cumplan los requisitos previstos en el artículo 9.1.º c) para que exista un sector diferenciado. Entendemos que el mandato legal que supone considerar las operaciones intragrupo como un sector diferenciado no debería enervar la aplicación de las reglas generales previstas en el artículo 9 citado en esta materia.

En el supuesto normal de que la entidad realice tanto operaciones intragrupo como operaciones para terceros no integrados en el grupo, esta entidad tendrá dos sectores diferenciados, cada uno de ellos con sus propias reglas de deducción.

La aparición de este sector diferenciado supone la aplicación al mismo del régimen de deducciones que sea procedente en atención a sus variables. Si se realizan operaciones intragrupo que no otorguen el derecho a la deducción (art. 94 de la Ley 37/1992) habrá que calcular la prorrata procedente. En este tenor tiene trascendencia la posibilidad de renuncia a las exenciones que antes examinamos. En esa línea no debe haber ninguna duda de que regirán para este sector las reglas generales, por ejemplo en cuanto a la posibilidad de decantarse por la utilización de la prorrata especial en los términos regulados con carácter general en la ley del impuesto.

En este marco, y ya aplique en el sector diferenciado la prorrata general o la especial, nos encontraremos con bienes y servicios que se emplearán en común e indistintamente en operaciones que atribuyan y que no lo hagan derecho a deducir. Para este supuesto, el segundo párrafo del artículo 163 octies.Uno de la Ley 37/1992 concreta, como ya se expuso, que, a estos efectos, las operaciones intragrupo han de computarse conforme a los criterios generales establecidos en los artículos 78 y 79 de la Ley 37/1992.

Es bastante probable que, existiendo más de un sector diferenciado dentro de la actividad empresarial, no solo haya cuotas que se puedan individualizar para uno y otro sector, sino que también existan cuotas soportadas por bienes y servicios que se utilicen indistintamente en las actividades incluidas dentro de uno y otro sector.

Asimismo, y para el caso de que la entidad tenga dos sectores diferenciados (el de operaciones intragrupo y el de operaciones con terceros), nos encontraremos con bienes y servicios que se utilicen en común en ambos sectores. En este supuesto habría de atenderse a la dicción del artículo 101.Uno, cuarto párrafo de la Ley 37/1992 que dispone al respecto que cuando se efectúen adquisiciones o importaciones de bienes o servicios para su utilización en común en varios sectores diferenciados de actividad, será de aplicación lo establecido en el artículo 104, apartados dos y siguientes de la misma Ley 37/1992, para determinar el porcentaje de deducción aplicable respecto de las cuotas soportadas en dichas adquisiciones o importaciones, computándose a tal fin las operaciones realizadas en los sectores diferenciados correspondientes y considerándose que, a tales efectos, no originan el derecho a deducir las operaciones incluidas en el régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca o en el régimen especial del recargo de equivalencia. Sin embargo, el segundo párrafo del artículo 163 octies.Tres de la Ley 37/1992 la excepciona al establecer que, por excepción a lo dispuesto en aquel precepto, los empresarios o profesionales podrán deducir íntegramente las cuotas soportadas o satisfechas por la adquisición de bienes y servicios destinados directa o indirectamente, total o parcialmente, a la realización de las operaciones intragrupo, siempre que dichos bienes y servicios se utilicen en la realización de operaciones que generen el derecho a la deducción conforme a lo previsto en el artículo 94 de la misma Ley 37/1992.

Por lo demás, en cuanto a las deducciones en este régimen especial, hay que recordar que el artículo 163 octies.Cuatro de la Ley 37/1992 concreta que el importe de las cuotas deducibles para cada uno de los empresarios o profesionales integrados en el grupo de entidades será el que resulte de la aplicación de lo dispuesto en el Capítulo I del Título VIII de la Ley 37/1992 y las reglas especiales establecidas en el apartado anterior del mismo artículo. Es decir, las deducciones han de practicarse individualmente por cada entidad integrada en el grupo siguiendo las reglas generales o las que resulten procedentes de ser aplicable algún régimen especial, sin que tampoco a estos efectos aquel se constituya en sujeto pasivo único ni haya que calcular magnitudes por referencia a todo el grupo como la prorrata por ejemplo.

La última nota de las que integran el contenido del nivel superior del régimen especial es la relativa a la obligación impuesta en el artículo 163 nonies.Cuatro.3.^a de la Ley 37/1992 que establece que la entidad dominante, sin perjuicio del cumplimiento de sus obligaciones propias, y con

los requisitos, límites y condiciones que se determinen reglamentariamente, deberá disponer de un sistema de información analítica con las siguientes características:

Ha de estar basado en criterios razonables de imputación.

Debe tener por objeto los bienes y servicios utilizados directa o indirectamente, total o parcialmente, en la realización de las operaciones a que se refiere el artículo 163 octies.Uno de la Ley 37/1992.

Ha de reflejar la utilización sucesiva de dichos bienes y servicios hasta su aplicación final fuera del grupo.

Debe incluir una memoria justificativa de los criterios de imputación utilizados, que deberán ser homogéneos para todas las entidades del grupo y mantenerse durante todos los períodos en los que sea de aplicación el régimen especial, salvo que se modifiquen por causas razonables, que deberán justificarse en la propia memoria.

Ha de conservarse durante el plazo de prescripción del impuesto.

La ley prevé un específico régimen de infracciones para los incumplimientos de esta obligación formal en el artículo 163 nonies.Siete distinguiendo entre el incumplimiento absoluto (la no llevanza o conservación del sistema de información) considerada como infracción tributaria muy grave de la entidad dominante, y el incumplimiento relativo (las inexactitudes u omisiones), que será considerada como infracción tributaria grave de la entidad dominante. La sanción en el primer caso se concreta en multa pecuniaria proporcional del 2% del volumen de operaciones del grupo, y en el segundo, en multa pecuniaria proporcional del 10% del importe de los bienes y servicios adquiridos a terceros a los que se refiera la información inexacta u omitida. Como se ve, aparece como sujeto infractor la entidad dominante del grupo, siendo las demás entidades que lo conformen responsables solidarias con respecto al pago de las sanciones que se impongan. Estas sanciones resultarán compatibles con las que procedan por la aplicación de los artículos 191, 193, 194 y 195 de la LGT, y su imposición determinará, por otra parte, que no quepa calificar como graves o muy graves las infracciones tipificadas en los artículos 191 y 193 de la LGT en los supuestos de no llevanza, llevanza incorrecta o no conservación del sistema de información analítica.

4.4. Gestión del régimen especial: obligaciones y comprobación.

La norma regula en el artículo 163 nonies de la Ley 37/1992 una serie de obligaciones específicas.

A estos efectos es relevante subrayar que de acuerdo a la dicción del artículo 163 nonies.Dos de la Ley 37/1992 la entidad dominante ostentará la representación del grupo de entidades ante la Administración tributaria y que en esa condición (que hemos de caracterizar como de representante

legal) deberá cumplir las obligaciones tributarias materiales y formales específicas que se derivan del régimen especial del grupo de entidades.

En general, el apartado tres de este artículo impone tanto a la entidad dominante como a cada una de las entidades dependientes el deber de cumplir las obligaciones establecidas en el artículo 164 de la Ley 37/1992, excepción hecha del pago de la deuda tributaria o de la solicitud de compensación o devolución, en cuanto el sistema de inclusión en la declaración-liquidación agregada de los saldos de las declaraciones-liquidaciones individuales determina que se altere el régimen general de esta obligación.

Además, el apartado cuatro del precepto que estamos comentando enumera las obligaciones específicas remitiéndose a un posterior desarrollo reglamentario en cuanto a los requisitos, límites y condiciones de esas obligaciones.

La entidad dominante, además del cumplimiento de sus propias obligaciones, será responsable del de las siguientes:

1.^a Comunicar a la Administración tributaria la siguiente información censal sobre las entidades que aplican el régimen especial y la forma en la que lo aplican:

El cumplimiento de los requisitos exigidos para la aplicación del régimen especial. Nos remitimos ahora a los comentarios sobre esos requisitos efectuado con anterioridad: requisitos de la entidad dominante y de las dependientes.

La adopción de los acuerdos correspondientes y la opción por la aplicación del régimen especial a que se refieren los artículos 163 quinquies y sexies de la Ley 37/1992. Los datos referidos en estas dos letras han de comunicarse a la Administración antes del inicio del año natural en el que se vaya a aplicar el régimen especial.

En particular, la opción por el nivel especial del régimen que debe manifestarse en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto.

La renuncia al régimen especial tanto de todas las entidades del grupo como de una de ellas aisladamente, que también tiene fijado un plazo de ejercicio concretado en el mes de diciembre anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto.

La relación de entidades del grupo que apliquen el régimen especial, con mención de cualquier alteración en la composición del grupo respecto a la del año anterior. Esta información deberá comunicarse también durante el mes de diciembre de cada año natural.

2.^a Presentar las declaraciones-liquidaciones periódicas agregadas del grupo de entidades y proceder o al ingreso de la deuda tributaria o a la solicitud de compensación o devolución que proceda. Las declaraciones-liquidaciones periódicas agregadas del grupo de entidades deberán presen-

tarse una vez presentadas las declaraciones-liquidaciones periódicas individuales de cada una de las entidades que apliquen el régimen especial del grupo de entidades. El período de liquidación de las entidades que apliquen el régimen especial del grupo de entidades coincidirá con el mes natural, con independencia de su volumen de operaciones.

El régimen aplicable para el supuesto en que el resultado de esta declaración-liquidación agregada sea a compensar es el mismo que el aplicable en el régimen general del impuesto: podrá ser compensado en las declaraciones-liquidaciones agregadas que se presenten con posterioridad, siempre que no hubiesen transcurrido cuatro años contados a partir de la presentación de las declaraciones-liquidaciones individuales en que se origine dicho exceso. Igualmente, el grupo podrá optar por la devolución del saldo existente a su favor cuando resulte procedente en virtud de lo dispuesto en el Capítulo II del Título VIII de la Ley 37/1992, sin que en tal caso pueda efectuar su compensación en declaraciones-liquidaciones agregadas posteriores, cualquiera que sea el período de tiempo transcurrido hasta que dicha devolución se haga efectiva. Además, la norma prevé la imposibilidad de que las entidades integradas en el grupo acudan al procedimiento especial de devolución a exportadores y otros operadores comerciales.

Por último, y como ya se expuso con anterioridad, si al dejar de aplicarse el régimen especial quedasen cantidades pendientes de compensación, las mismas se imputarán a dichas entidades en proporción al volumen de operaciones del último año natural en que el régimen especial hubiera sido de aplicación, aplicando a tal efecto lo dispuesto en el artículo 121 de la Ley 37/1992.

3.^a Disponer de un sistema de información analítica relativo a las operaciones intragrupo, cuyo examen se efectuó con anterioridad.

El artículo 163 nonies regula el régimen de las declaraciones-liquidaciones extemporáneas, fijando las reglas específicas en atención a que la declaración extemporánea sea la de una entidad o la de la agregada.

Cuando sea alguna de las entidades integradas en el grupo de entidades la que presente una declaración-liquidación individual extemporánea, se aplicarán los recargos e intereses que, en su caso, procedan conforme al artículo 27 de la LGT, sin que a tales efectos tenga incidencia alguna el hecho de que se hubiera incluido originariamente el saldo de la declaración-liquidación individual, en su caso, presentada, en una declaración-liquidación agregada del grupo de entidades.

Si la declaración-liquidación extemporánea es la agregada, correspondiente al grupo de entidades, entonces los recargos que establece el artículo 27 de la LGT se aplicarán sobre el resultado de la misma, siendo responsable de su ingreso la entidad dominante.

Las entidades que apliquen el régimen especial del grupo de entidades responderán solidariamente del pago de la deuda tributaria derivada de este régimen especial.

Con respecto a las actuaciones administrativas de comprobación, la norma prevé que las dirigidas a comprobar el adecuado cumplimiento de las obligaciones de las entidades que apliquen el

régimen especial del grupo de entidades se entenderán con la entidad dominante, como representante del mismo; si bien las actuaciones podrán entenderse con las entidades dependientes, que deberán atender a la Administración tributaria por mandato expreso de la norma. En este sentido la norma precisa que las actas y liquidaciones que deriven de la comprobación de este régimen especial se extenderán a la entidad dominante.

En cuanto a la interrupción de la prescripción, se prevé también expresamente en la ley que las actuaciones de comprobación o investigación realizadas a cualquier entidad del grupo de entidades producirían ese efecto con respecto al impuesto referente al total de entidades del grupo desde el momento en que la entidad dominante tenga conocimiento formal de las mismas.

Por último la norma concreta que se entenderá que concurre la circunstancia de especial complejidad prevista en el artículo 150.1 de la LGT cuando se aplique este régimen especial, lo que puede tener lógica de haberse optado por su nivel especial, pero resulta demasiado rígido para el caso de la simple aplicación del sistema de compensación de saldos.

4.5. Regulación en el IVA de las operaciones financieras.

La disposición adicional sexta de la Ley 36/2006 ordena al Gobierno a efectuar un estudio del régimen aplicable en el IVA y en el IGIC a los servicios financieros y del régimen de deducciones de las entidades de este sector que podría cristalizar en la remisión de un proyecto de ley a las Cortes en el plazo de doce meses. Esta previsión se enmarca en la discusión que actualmente se está produciendo en el ámbito comunitario sobre el régimen aplicable a estos servicios y, si bien indirectamente, está relacionada con el nuevo régimen del grupo de entidades que a buen seguro, al menos en su nivel avanzado, tiene gran interés para las entidades financieras.

LA REAPARICIÓN DEL CIERRE REGISTRAL Y LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE FISCAL EN EL IMPUESTO SOBRE EL INCREMENTO DE VALOR DE LOS TERRENOS DE NATURALEZA URBANA EN MADRID

FERNANDO SERRANO ANTÓN

Defensor del Contribuyente del Ayuntamiento de Madrid

Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.

Universidad Complutense de Madrid

Extracto:

EN este trabajo se reflexiona sobre los nuevos aires en la gestión y control del fraude fiscal en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU) derivada de la aprobación de la Ley 36/2006 de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal, y la Ley 22/2006 de Capitalidad y de Régimen Especial de Madrid. La fusión de obligaciones y deberes tributarios que afectan a notarios, registradores y contribuyentes conforman la batería de medios que sustentan la lucha contra el fraude en el IIVTNU.

En las páginas que siguen se examina este refuerzo de las garantías del cobro de la deuda tributaria a la luz de la gestión y de la información tributaria en las Haciendas Locales y, en particular, para el Ayuntamiento de Madrid, y sus consecuencias fiscales para los contribuyentes, al exponer los criterios aplicativos sobre los que se gestiona el IIVTNU.

Este conjunto de nuevos deberes puede tener una eficacia más retórica que real y efectiva, y dependerá de los medios que se pongan a disposición por las distintas Administraciones. De todo el conjunto de medidas, hemos estudiado especialmente la recuperación del «cierre registral», tras la modificación de la Ley Hipotecaria, por la Ley 36/2006, y anteriormente por la Ley 22/2006 de Capitalidad y de Régimen Especial de Madrid. Se han analizado las especialidades de gestión que plantea esta norma para la Administración pública, así como su articulación a través de los distintos convenios con los notarios y registradores.

Palabras clave: IIVTNU, garantías tributarias, cierre registral y deberes de colaboración.

Sumario

1. La génesis del precepto: las garantías tributarias, los notarios, el Registro de la Propiedad y la lucha contra el fraude fiscal.
2. Normas de gestión del IIVTNU en el Ayuntamiento de Madrid.
3. Los deberes de colaboración y las garantías del crédito tributario.
 - 3.1. Los deberes de colaboración de los notarios.
 - 3.2. Los deberes de colaboración del Registro de la Propiedad.
4. Régimen jurídico-fiscal de los nuevos deberes del Registro de la Propiedad relativos al IIVTNU.

1. LA GÉNESIS DEL PRECEPTO: LAS GARANTÍAS TRIBUTARIAS, LOS NOTARIOS, EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD Y LA LUCHA CONTRA EL FRAUDE FISCAL

Como es sabido, el pasado 2 de noviembre se aprobó la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal. Esta ley no se estructuró como un conjunto sistemático de medidas de lucha contra el fraude, sino que se dedica a la modificación de artículos de distintas leyes vigentes, pero sin la coordinación y coherencia que le podía haber dado una regulación específica de conjunto. En esta ley, sin embargo, sí podemos sacar un denominador común, que deriva del refuerzo que se realizan de las garantías del cobro de la deuda tributaria. Este paquete de medidas podría suponer una vuelta de tuerca para la reducción del fraude fiscal, otra más tras el Plan de Prevención del Fraude Fiscal, presentado por el Gobierno en 2005 ¹.

Esta Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal tiene como uno de los grandes referentes al sector inmobiliario, «en el que las novedades se dirigen a la obtención de información que permita un mejor seguimiento de las transmisiones y del empleo efectivo que se haga de los bienes inmuebles», como expone su Preámbulo. Con esta finalidad, la ley no solo ha modificado normas estrictamente tributarias, como la Ley del Catastro Inmobiliario o la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, sino también las condiciones legales relativas a la documentación y a la protección pública del acceso a la propiedad y demás derechos reales constituidos sobre bienes inmuebles.

Este conjunto de nuevos deberes puede tener una eficacia más retórica que real y efectiva. Sin embargo, la Ley 36/2006 también ha modificado la Ley Hipotecaria en lo que atañe al llamado «cierre registral». De esta forma, no se practicará la inscripción en el Registro de la Propiedad de los actos o contratos sobre bienes inmuebles «si el fedatario público hubiere hecho constar en la escritura la negativa de los comparecientes a identificar, en todo o en parte, los datos o documentos relativos a los medios de pago empleados». Con carácter general, el cierre registral en el

¹ El mencionado Plan de Prevención del Fraude Fiscal de 2005 señaló que el fraude se producía por la tenencia, uso, disfrute y transmisión de los inmuebles, así como su promoción, construcción y venta.

ámbito competencial madrileño había sido objeto de regulación por parte de la Ley 22/2006, de 4 de julio, de Capitalidad y de Régimen Especial de Madrid y a la que dedicaremos las siguientes páginas.

2. NORMAS DE GESTIÓN DEL IIVTNU EN EL AYUNTAMIENTO DE MADRID

El IIVTNU es un tributo instantáneo, que grava el incremento de valor experimentado por los terrenos, puesto de manifiesto a consecuencia de la transmisión de la propiedad de dichos terrenos, por cualquier título o de la constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo del dominio, sobre los referidos terrenos, tanto entre vivos, como por causa de muerte. Todo ello, según lo dispuesto en los artículos 104 a 110 de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, Texto Refundido aprobado por Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo (en adelante, TRLHL).

Por ello, al tratarse de un impuesto instantáneo, a la Administración tributaria no le es posible conocer con carácter previo cuándo va a producirse el hecho imponible, ni por tanto notificar o informar, con ese mismo carácter previo, a los sujetos pasivos del mismo.

De ahí que su regulación legal (art. 110 TRLHL) establezca la obligación de los sujetos pasivos del impuesto de presentar la correspondiente declaración ante el Ayuntamiento, a efectos de que este pueda practicar seguidamente la pertinente liquidación, declaración para cuya presentación la ley otorga, en el caso de las transmisiones *mortis causa*, un plazo de seis meses siguientes a partir de la fecha del fallecimiento del causante, prorrogable por otros seis meses, a petición del contribuyente.

Seguidamente, en el mismo precepto referido, la ley faculta a los Ayuntamientos a establecer el sistema de autoliquidación, sistema al que se ha acogido el Ayuntamiento de Madrid, regulándolo de esta forma en la correspondiente Ordenanza Fiscal del Impuesto en cuestión.

En concreto, el artículo 23.1 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU del Ayuntamiento de Madrid, establece que los sujetos pasivos están obligados a practicar autoliquidación e ingresar su importe, para las transmisiones *mortis causa*, en el citado plazo de seis meses, prorrogables por otros seis, previa solicitud, antes de la finalización del plazo anterior. Para las transmisiones *inter vivos* y para la constitución de derechos reales el plazo para la presentación de la autoliquidación es de treinta días hábiles contados a partir del cual haya tenido lugar el hecho imponible.

En consecuencia, es el propio sujeto pasivo quien debe practicar la autoliquidación, sin que deba ser requerido para ello por parte de la Administración, la cual debe recordarse que está sujeta, al igual que los ciudadanos, al principio de legalidad.

Solo existe un par de salvedades en la presentación de la autoliquidación, la primera, cuando la finca urbana o integrada en un bien inmueble de características especiales objeto de la transmisión

no tenga determinado el valor catastral, a efectos del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, o si lo tuviera, no concuerde con el de la finca realmente transmitida, el sujeto pasivo vendrá obligado a realizar la correspondiente declaración tributaria en las Oficinas Municipales, para que, una vez determinado el valor catastral, previa cuantificación de la deuda, por la Administración municipal, se gire la liquidación o liquidaciones pertinentes.

Así pues, Madrid ha optado por un régimen de autoliquidación del IIVTNU, salvo en dos circunstancias: la primera, ya vista, ante la inexistencia de valor catastral, lo que parece impedir la correspondiente liquidación; y, en segundo lugar, en los casos en los que el sujeto pasivo considere que su transmisión esté exenta, o no sujeta o prescrita, en este caso, el sujeto presenta declaración según lo recogido en el artículo 25 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU ².

En este contexto, también cabe incluir la solicitud de ayuda por el contribuyente para la realización de la autoliquidación del IIVTNU, ayuda que presta el Ayuntamiento de Madrid y que se traduce en un «*proyecto de autoliquidación*», tras la aportación de la documentación siguiente por el contribuyente:

- Para transmisiones *inter vivos*:
 - Copia simple de la escritura que origina el devengo.
 - Fotocopia del DNI o NIF del sujeto pasivo, tarjeta de residencia o pasaporte si es extranjero, CIF si es persona jurídica.
 - Si se pacta que se haga cargo del pago el adquirente, este deberá incluir también fotocopia del DNI del vendedor.
 - Fotocopia del último recibo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- Para transmisiones *mortis causa*:
 - Copia simple de la escritura de herencia.
 - Fotocopia del DNI del heredero.
 - Fotocopia del último recibo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
 - Si no hay escritura de herencia: relación de bienes presentada en la Comunidad de Madrid a fin de liquidar el Impuesto sobre Sucesiones.

² El artículo 25 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU del Ayuntamiento de Madrid señala que «Cuando el sujeto pasivo considere que la transmisión o, en su caso, la constitución de derechos reales de goce verificada debe declararse exenta, prescrita o no sujeta, presentará declaración ante la Administración Tributaria Municipal dentro de los plazos señalados en el artículo 23, que deberá cumplir los requisitos y acompañar la documentación reseñada en el artículo 24, además de la pertinente en que fundamente su pretensión. Si la Administración Municipal considera improcedente lo alegado, practicará liquidación definitiva que notificará al interesado».

Asimismo, es interesante advertir que existen Ayuntamientos, como es el caso de Barcelona ³ o Madrid ⁴, que poseen en sus webs la posibilidad de cumplimentar la autoliquidación del IIVTNU o de realizar cálculos estimativos del impuesto.

3. LOS DEBERES DE COLABORACIÓN Y LAS GARANTÍAS DEL CRÉDITO TRIBUTARIO

Dada la dificultad de controlar por parte del Ayuntamiento la realización del hecho imponible del IIVTNU, con los riesgos que ello implica, entre otros, la posible prescripción del derecho a liquidar el impuesto, el TRLHL y la Ley 22/2006, de Capitalidad y de Régimen Especial de Madrid (en adelante, LEM) imponen a otros sujetos distintos del sujeto pasivo, el deber de colaborar, directa o indirectamente, en la gestión del impuesto. Todo ello sin perjuicio de los deberes de colaboración establecidos en el artículo 93 de la Ley General Tributaria ⁵.

No es el momento de reflejar la jurisprudencia sobre la prescripción del derecho a liquidar de los Ayuntamientos en casos del IIVTNU, en particular, cuando la operación solo es reflejada en un documento privado y concurren los requisitos del artículo 1.227 del Código Civil ⁶. De tal manera, que los sistemas tradicionales de gestión, a veces, no han podido dar una respuesta rápida y eficaz a operaciones realizadas con escasa información, por lo que se han producido prescripciones del derecho a liquidar el IIVTNU.

Dos son los tipos de sujetos obligados a colaborar indicados en el TRLHL y uno el que está previsto en la LEM. Los dos sujetos obligados a colaborar directamente a través de la comunicación de una operación concreta, y que tienen como denominador común su relación con el hecho imponible del IIVTNU, son dos: el donante o la persona que constituya o transmita el derecho real de que se trate en el caso de negocios *inter vivos* a título gratuito, y en caso de negocios *inter vivos* a título oneroso, el adquirente o la persona a cuyo favor se constituya o transmita el derecho real de que se trate.

- En los negocios *inter vivos* a título gratuito ⁷, el obligado a comunicar al Ayuntamiento la realización del hecho imponible en los mismos plazos que los sujetos pasivos, es el donante o la persona que constituya o transmita el derecho real de que se trate (art. 110.6 TRLHL); y,

³ <https://w10.bcn.es/APPS/stpplusvalues/inicio.do?i=c&pg=tramit&id=20000001295>

⁴ <http://www.munimadrid.es/gestionesWeb/gestiones.asp>

⁵ El artículo 93.1 de la Ley General Tributaria señala que «las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, así como las entidades mencionadas en el apartado 4 del artículo 35, de esta Ley, están obligadas a proporcionar a la Administración tributaria toda clase de datos, informes, antecedentes y justificantes con trascendencia tributaria relacionadas con el cumplimiento de sus propias obligaciones tributarias o deducidas de sus relaciones económicas, profesionales o financieras con otras personas».

⁶ Entre otras, STS de 14 de octubre de 1996, NFJ004770; STS de 16 de julio de 2002, NFJ012564; STS de 22 de mayo de 2002, RJ2002/4486.

⁷ En cuanto al contenido de la comunicación, véase el artículo 26.2 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU del Ayuntamiento de Madrid, apartado que ha sido modificado por Acuerdo del Pleno de dicho Ayuntamiento de 29 de noviembre de 2006.

- En los negocios *inter vivos* a título oneroso, los obligados a comunicar son el adquirente o la persona a cuyo favor se constituya o transmita el derecho real de que se trate. Se impone este específico deber de colaboración a la otra parte interviniente en el acto o contrato que ponga de manifiesto el incremento de valor; dicho sujeto habrá de poner en conocimiento del Ayuntamiento la realización del hecho imponible, esto es, la realización o producción del acto o negocio jurídico susceptible de gravamen por este impuesto. Ahora bien, el Ayuntamiento no podrá considerar a este obligado tributario como sujeto pasivo del IIVTNU⁸; y, en consecuencia, no podrá reclamarle cantidad alguna en dicho concepto, salvo la sanción que le corresponda por el incumplimiento del deber de colaboración⁹. Es más, no se podrá dirigir frente a este sujeto ni siquiera en el supuesto en el que éste se haya comprometido en un contrato a satisfacer el IIVTNU¹⁰.

3.1. Los deberes de colaboración de los notarios.

La reforma de la Ley del Notariado de 1862, por la Ley 36/2006, de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal hizo constar el deber especial de colaboración que tienen los notarios con las autoridades judiciales y administrativas. Pues bien, los deberes de los notarios, en este contexto –art. 110.7 LHL–, son¹¹:

⁸ Cfr. STSJ de Extremadura de 30 de julio de 2001 (NFJ011227).

⁹ El artículo 118 de la Ordenanza Fiscal General de Gestión, Recaudación e Inspección del Ayuntamiento de Madrid, sobre «Infracción tributaria por incumplir la obligación de presentar de forma completa y correcta declaraciones o documentos necesarios para practicar liquidaciones», establece que:

«1. Constituye infracción tributaria incumplir la obligación de presentar de forma completa y correcta las declaraciones o documentos necesarios, para que la Administración tributaria pueda practicar la adecuada liquidación de aquellos tributos que no se exigen por el procedimiento de autoliquidación, salvo que se regularice con arreglo al artículo 27 de la Ley General Tributaria.

La base de la sanción será la cuantía de la liquidación cuando no se hubiera presentado declaración, o la diferencia entre la cuantía que resulte de la adecuada liquidación del tributo y la que hubiera procedido de acuerdo con los datos declarados.

2. La infracción tributaria será leve cuando la base de la sanción sea inferior o igual a 3.000 euros o, siendo superior, no exista ocultación.

La sanción por infracción leve consistirá en multa pecuniaria proporcional del 50 por ciento.

3. La infracción será grave cuando la base de la sanción sea superior a 3.000 euros y exista ocultación.

La sanción por infracción grave consistirá en multa pecuniaria proporcional del 50 al 100 por ciento y se graduará incrementando el porcentaje mínimo conforme a los criterios de comisión repetida de infracciones tributarias y de perjuicio económico para la Hacienda Pública, con los incrementos porcentuales previstos para cada caso en los párrafos a) y b) del apartado 1 del artículo 187 de la Ley General Tributaria».

¹⁰ En este supuesto cuando resulte imposible cobrar al sujeto pasivo y exista pacto entre las partes, se ha sugerido por S. ARNAL SURIA y J.M. GONZÁLEZ PUEYO, que la Administración tributaria, una vez agotada en vano la acción contra el sujeto pasivo, se subrogue en la posición de este exigiendo –por la vía civil, no por la contencioso-administrativa– el pago del tributo, en el ejercicio de las acciones que a dicho sujeto pasivo le hubieran correspondido de haber realizado el pago del IIVTNU, de acuerdo al artículo 111 del Código Civil. Cfr. *Manual de Ingresos de las Corporaciones Locales*, El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados, Madrid, 2001, pág. 652.

¹¹ Cfr. J.J. NIETO MONTERO, *La gestión de los impuestos municipales*, Aranzadi, Pamplona, 1997, pág. 203. F. POVEDA BLANCO, *Manual de Fiscalidad Local*, IEF, Madrid, 2005, pág. 899. J. PAGES I GALTES, *Tratado de Ordenanzas Fiscales*, Marcial Pons, Madrid, 2006, pág. 708.

- Al tiempo de otorgar la escritura pública en la que se contengan hechos, actos o negocios jurídicos que pongan de manifiesto la realización del hecho imponible del IIVTNU, o de ejercer la fe pública notarial respecto de los documentos privados comprensivos de los mismos hechos, actos o negocios jurídicos, que les hayan sido presentados para conocimiento o legitimación de firmas: advertir expresamente a los comparecientes en los documentos que autoricen sobre el plazo dentro del cual están obligados los interesados a presentar declaración por el impuesto y, asimismo, sobre las responsabilidades en que incurran por la falta de presentación de declaraciones ¹².
- Trimestralmente, dentro de la primera quincena de cada trimestre: remitir al Ayuntamiento respectivo, la relación o índice comprensivo de todos los documentos por ellos autorizados en el trimestre anterior, en los que se contengan hechos, actos o negocios jurídicos que pongan de manifiesto la realización del hecho imponible de este impuesto, con excepción de los actos de última voluntad, así como relación de los documentos privados comprensivos de los mismos hechos, actos o negocios jurídicos que les hayan sido presentados para conocimiento o legitimación de firmas.
- Para ambos supuestos, el Ayuntamiento de Madrid prevé el régimen sancionador para los notarios que no cumplan con el deber, así como los elementos que deben contener las comunicaciones (arts. 26 y 27 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU).

Desde el día 1 de abril de 2002, en la relación o índice que deben remitir los notarios al Ayuntamiento exactor se dejará constancia de la referencia catastral de los bienes inmuebles que se corresponda con los que son objeto de transmisión o de la constitución de los derechos reales de goce limitativos de dominio. La comunicación se realizará pues al Ayuntamiento de la imposición, lo que produce, dada la libertad en la elección de notario aunque sea de distintas localidades, que haya un trasiego informativo entre los notarios, el Colegio Oficial del Notariado y los Ayuntamientos para cumplir con el deber informativo ¹³.

Es interesante en este punto hacer notar que los notarios en el ámbito territorial madrileño llevarán a cabo, en virtud de un Convenio firmado entre el Ayuntamiento de Madrid y el Colegio Oficial, la confección de la autoliquidación del IIVTNU en la propia notaría donde se otorgue la escritura pública relativa a la operación inmobiliaria, pudiéndose abonar en el mismo instante, con lo que al menos en Madrid todo parece indicar que se ahorrarían un importante volumen de gestiones (copia de escritura, cuantificación en el Ayuntamiento, entidad financiera donde realizar el pago...). Los notarios, posteriormente, remitirían al Ayuntamiento de Madrid, vía telemática, la escritura ¹⁴. Lo que supone el diseño y la implantación de una plataforma informática que permita el desarrollo de estas funciones, además del pago. Esta última cuestión es la que puede plantear

¹² En la práctica se observa que no todos los notarios llevan a cabo la mención expresa de la obligación de pagar el IIVTNU, ya que existe una reclamación generalizada de la falta de información por este impuesto por parte de los contribuyentes, quizás debido al error de identificación.

¹³ Cfr. G. ORON MORATAL, «El Impuesto sobre Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana», en *Tributos Locales*, coordinador D. MARÍN-BARNUEVO, Thomson-Civitas, Madrid, 2005, pág. 40.

¹⁴ Cfr. *El País*, edición de 12 de mayo de 2006, sección «Propiedades».

más problemas, debido a que el justificante que se obtendría debería valer para su presentación ante el Registro de la Propiedad para llevar a cabo la correspondiente inscripción registral. Luego no debería producir ningún efecto la simple impresión informática, sin validación alfanumérica o de cualquier otro tipo.

Volviendo a la Ley 36/2006, de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal, y dentro de la panoplia legal que desarrolla, destacan las obligaciones de control que dicha ley endosa a los notarios recordándoles que, como funcionarios públicos, deben velar por la regularidad no solo formal sino, especialmente, por la adecuación material a la ley de los actos o negocios jurídicos que autoricen. Esta circunstancia les somete a un deber más intenso de colaboración con las autoridades judiciales y administrativas que el exigible a meros particulares ¹⁵.

Trasladando estos principios generales al ámbito del fraude fiscal en el sector inmobiliario, la nueva redacción de la Ley del Notariado (operada por la Ley 36/2006) exige a estos fedatarios públicos la obligación de identificar los medios de pago empleados por las partes en las escrituras en que intervengan comprensivas de actos o contratos por los que, de forma onerosa, se declaren, transmitan, graven, modifiquen o extingan el dominio y los demás derechos reales sobre bienes inmuebles, rústicos o urbanos.

Anticipándose a la propia Ley de Medidas, la Dirección General de los Registros y del Notariado ha dictado una Instrucción el 28 de noviembre último para despejar de dudas, imprecisiones o criterios dispares la labor de los notarios, en beneficio de los particulares que otorguen las escrituras relativas a bienes inmuebles (derecho a la seguridad jurídica de sus clientes), como del interés general (derecho de las Haciendas competentes al cobro efectivo de los ingresos públicos). A estos efectos son relevantes, como dice aquel centro directivo, el momento y el medio de pago. Si el pago del precio se hubiera producido con anterioridad a la fecha de la escritura, el notario hará constar en la misma la fecha o fechas en que se realizó y, a continuación, el medio de pago empleado en cada una de ellas. Por ejemplo: en metálico, mediante cheque nominativo o al portador, transferencia bancaria, ingreso en cuenta o compensación. Si el otorgante se negara a facilitar dicha información, en todo o en parte, el notario deberá hacer constar tal circunstancia en la propia escritura pública.

En todo caso, el notario deberá testimoniar en la escritura los documentos justificativos de los medios de pago que le exhiban los intervinientes. Si no efectuaran dicha exhibición documental, el notario deberá pedirles explicación de los motivos de la ausencia, y solicitar igualmente las fechas y medios de pago empleados, haciendo constar en la escritura, bajo responsabilidad de los propios otorgantes «en los términos que procedan», sus manifestaciones a tal respecto ¹⁶.

¹⁵ El artículo 6 de la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal modifica los artículos 17, 23 y 24 de la Ley de 28 de mayo de 1862, del Notariado.

¹⁶ El artículo 24 de la Ley del Notariado, tras su modificación por la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal queda redactado así: «En todo instrumento público consignará el Notario su nombre y vecindad, los nombres y vecindad de los testigos, y el lugar, año y día del otorgamiento. Los Notarios en su consideración de funcionarios públicos deberán velar por la regularidad no solo formal sino material de los actos o negocios jurídicos que autorice o intervenga, por lo que están sujetos a un deber especial de colaboración con las autoridades judiciales y administrativas. En

3.2. Los deberes de colaboración del Registro de la Propiedad.

Los deberes de colaboración previstos en la LEM y, desde el 29 de noviembre de 2006, también en el artículo 32 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU del Ayuntamiento de Madrid, se refieren al Registro de la Propiedad, y para hechos, como no podía ser de otra manera, con proyección territorial madrileña. Asimismo, la Ley 36/2006, de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal ha modificado algunas normas, tomado en consideración el cierre registral, entre otros deberes, para el Registro de la Propiedad.

Consiste su deber en que no practicará la inscripción correspondiente de ningún documento que contenga acto o contrato determinante de las obligaciones tributarias por el IIVTNU en el Ayuntamiento de Madrid, sin que se acredite previamente haber presentado la autoliquidación o, en su caso, la correspondiente declaración o comunicación.

Naturalmente, no se exime al obligado tributario de su deber de declarar por el mero hecho de que la entidad municipal tenga conocimiento de los datos necesarios que le permiten liquidar el impuesto a través de las declaraciones o comunicaciones presentadas por sujetos terceros o por los notarios. Al mismo tiempo, el incumplimiento del deber de comunicar por parte de los notarios determinados datos, no comporta la exigibilidad de la deuda tributaria ¹⁷.

El artículo 7 de la Ley de Medidas de Prevención del Fraude Fiscal ha modificado los artículos 21 y 254 de la Ley Hipotecaria. La modificación del artículo 21 se encuentra en la misma línea que la operada en los artículos 23 y 24 de la Ley del Notariado, estableciendo la obligación de que la inscripción contenga los datos identificativos de las personas, fincas, derechos inscritos y medios de pago utilizados.

Resulta también interesante la modificación del artículo 254 de la Ley Hipotecaria. En dicho artículo se contiene la regulación del cierre registral con distintas variables, al señalar que ningu-

consecuencia, este deber especial exige del Notario el cumplimiento de aquellas obligaciones que en el ámbito de su competencia establezcan dichas autoridades. En las escrituras relativas a actos o contratos por los que se declaren, transmitan, graven, modifiquen o extingan a título oneroso el dominio y los demás derechos reales sobre bienes inmuebles se identificarán, cuando la contraprestación consistiere en todo o en parte en dinero o signo que lo represente, los medios de pago empleados por las partes. A tal fin, y sin perjuicio de su ulterior desarrollo reglamentario, deberá identificarse si el precio se recibió con anterioridad o en el momento del otorgamiento de la escritura, su cuantía, así como si se efectuó en metálico, cheque, bancario o no, y, en su caso, nominativo o al portador, otro instrumento de giro o bien mediante transferencia bancaria. Igualmente, en las escrituras públicas citadas el Notario deberá incorporar la declaración previa del movimiento de los medios de pago aportadas por los comparecientes cuando proceda presentar esta en los términos previstos en la legislación de prevención del blanqueo de capitales. Si no se aportase dicha declaración por el obligado a ello, el Notario hará constar esta circunstancia en la escritura y lo comunicará al órgano correspondiente del Consejo General del Notariado. En las escrituras públicas a las que se refieren este artículo y el artículo 23 de esta Ley, el Consejo General del Notariado suministrará a la Administración tributaria, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 17 de esta Ley, la información relativa a las operaciones en las que se hubiera incumplido la obligación de comunicar al Notario el número de identificación fiscal para su constancia en la escritura, así como los medios de pago empleados y, en su caso, la negativa a identificar los medios de pago. Estos datos deberán constar en los índices informatizados».

¹⁷ Cfr. A. JABALERA RODRÍGUEZ, *La gestión impositiva municipal*, Marcial Pons, Madrid, 2005, pág. 261.

na inscripción se hará en el Registro de la Propiedad sin que se acredite previamente el pago de los impuestos establecidos o que se establecieren por las leyes, si los devengare el acto o contrato que se pretenda inscribir. Además, se indica que «no se practicará ninguna inscripción en el Registro de la Propiedad de títulos relativos a actos o contratos por los que se adquieran, declaren, constituyan, transmitan, graven, modifiquen o extingan el dominio y los demás derechos reales sobre bienes inmuebles, o a cualesquiera otros con trascendencia tributaria, cuando no consten en aquellos todos los *números de identificación fiscal* de los comparecientes y, en su caso, de las personas o entidades en cuya representación actúen». Y sigue diciendo, en relación al cierre registral que «no se practicará ninguna inscripción en el Registro de la Propiedad de títulos relativos a actos o contratos por los que se declaren, constituyan, transmitan, graven, modifiquen o extingan a título oneroso el dominio y los demás derechos reales sobre bienes inmuebles, cuando la contraprestación consistiera, en todo o en parte, en dinero o signo que lo represente, si el fedatario público hubiere hecho constar en la Escritura la negativa de los comparecientes a identificar, en todo o en parte, los datos o documentos relativos a los medios de pago empleados».

No obstante lo anterior, en los supuestos de falta del número de identificación fiscal, y de concreción de los medios de pago utilizados, se trata de defectos subsanables. La falta solo se entenderá subsanada cuando se presente ante el Registro de la Propiedad una escritura en la que consten todos los números de identificación fiscal y en la que se identifiquen todos los medios de pago empleados.

Así pues, el cierre registral precisa:

1. El pago de los impuestos establecidos o que se establecieren por las leyes, si los devengare el acto o contrato que se pretenda inscribir.
2. Los números de identificación fiscal de los comparecientes.
3. La identificación de los medios de pago empleados.

Como se puede deducir este conjunto de deberes es todavía de mayor amplitud que la establecida en la LEM, para el IIVTNU, y que resulta de aplicación también para los tributos locales.

4. RÉGIMEN JURÍDICO-FISCAL DE LOS NUEVOS DEBERES DEL REGISTRO DE LA PROPIEDAD RELATIVOS AL IIVTNU

El contenido de la disposición adicional sexta de la LEM resucita, de alguna manera, el mandato del derogado artículo 361 del Texto Refundido de las disposiciones vigentes en materia de Régimen Local (RDLeg. 781/1986), que preveía la imposibilidad de acceder al registro sin la acreditación de haberse presentado la declaración del impuesto y la nota de afección de los bienes al pago del impuesto.

Como es sabido, el artículo 361 del Texto Refundido de las disposiciones vigentes en materia de Régimen Local fue derogado tras las dudas de legalidad que planteaba, resueltas en gran medida por la Contestación de la Dirección General de Coordinación con las Haciendas Territoriales a la Consulta de 8 de enero de 1990 (NFC000279). En esta Consulta se afirmaba que «los adquirentes de inmuebles no tendrán que acreditar la presentación de la declaración ante el Ayuntamiento como requisito previo a la inscripción del documento en el Registro de la Propiedad, ni tampoco deberán hacer constar los registradores la nota marginal de afección del bien al pago del Impuesto»^{18, 19}. Es verdad que la Consulta que se glosa difiere de la situación actual en un par de cuestiones:

1. En la Consulta se analiza la potestad de las Ordenanzas Fiscales para llevar a cabo este deber de colaborar, por lo que hay que colegir con la Consulta citada, que, sin cobertura legal, el Ayuntamiento de Madrid no podría realizar la misma, pero, en este caso, aquella existe a través de la LEM.
2. El caso examinado tomaba en consideración un supuesto distinto al actual IIVTNU, ya que el contexto impositivo y la estructura del impuesto era la del Impuesto Municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos –IMIVT–, en el que el comprador de un inmueble, por ejemplo, era considerado sustituto del contribuyente.

Algunos autores han seguido considerando vigente esta especial garantía por vía del artículo 254 de la Ley Hipotecaria, que dispone que «ninguna inscripción se hará en el registro de la Propiedad sin que se acredite previamente el pago de los impuestos establecidos o que se establecieren por las Leyes, si las devengan el acto o contrato que se pretenda inscribir»²⁰. Es verdad que esta opinión no ha sido unánime, y, existen registradores que no niegan la inscripción de un documento, sin acreditación del pago del impuesto²¹.

Pasemos al análisis de la disposición adicional sexta de la LEM, o el artículo 32 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU del Ayuntamiento de Madrid, fruto de la previsión legal antes dicha, que establece lo siguiente²²:

«1. De conformidad con lo establecido en la Disposición Adicional Sexta de la Ley 22/2006, de 4 de julio, de Capitalidad y de Régimen Especial de Madrid, el Registro de la Propiedad no

¹⁸ Cfr. F. CASANA MERINO, *Tributos Locales: El Impuesto sobre Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana*, Dir. CALVO ORTEGA, EDESA, Madrid, 2002, pág. 151.

¹⁹ En cuanto a la afección del bien al pago del IIVTNU hay que reafirmar su desaparición, aparte de que no grava una transmisión como tal, sino un aspecto de un bien exteriorizado a través de una transmisión; no está prevista en el texto legal; y la Consulta de la Dirección General de Tributos de 3 de julio de 2002 (NFC016637) lo reconoce.

²⁰ Cfr. T. COBO OLIVERA, «Obligación de declarar y comunicar la producción del hecho imponible en el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana», *Quincena Fiscal*, núm. 1/1995, págs. 9-18.

²¹ Cfr. Entre otros J.J. NIETO MONTERO, ob. cit., pág. 265; J.I. RUBIO DE URQUÍA, J. CORDERO y L. VALERO, «El Impuesto sobre Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana», *Revista de Contabilidad y Tributación*, núm. 93 (diciembre 1990), pág. 33.

²² Modificado por Acuerdo del Pleno del Ayuntamiento de Madrid de 29 de noviembre de 2006.

practicará la inscripción correspondiente de ningún documento que contenga acto o contrato determinante de las obligaciones tributarias por este impuesto en el Ayuntamiento de Madrid sin que se acredite previamente haber presentado, tal y como se establece a continuación, alguno de los siguientes documentos:

- a) El ejemplar original de la autoliquidación con la validación bancaria del ingreso.
- b) La declaración tributaria debidamente sellada en las oficinas municipales.
- c) La comunicación a que se refiere el artículo 26 de la presente ordenanza, que podrá realizar directamente en las oficinas del Registro de la Propiedad en impreso a tal efecto.

2. En el Registro de la Propiedad se archivará una copia de la autoliquidación o declaración presentada y, además, en los supuestos en los que el documento presentado sea de comunicación, otra copia será remitida por el Registro al Ayuntamiento, utilizando para ello, siempre que sea posible, medios telemáticos. La copia archivada podrá serlo en papel o digital».

Así pues, del texto legal reflejado se observan una serie de deberes que tienen por destinatario al Registro de la Propiedad:

- En primer lugar, una obligación de hacer o de no hacer, dependiendo de la perspectiva, según la cual el Registro, si se acredita el pago del IIVTNU, o que se ha presentado la declaración, o la pertinente comunicación, efectuará la correspondiente inscripción, o lo contrario ante la falta de la misma.
- En segundo lugar, una obligación de mantener el archivo de las copias de autoliquidación o declaración y comunicación presentadas; y
- Por último, una obligación de remisión al Ayuntamiento de la comunicación practicada.

Indudablemente, esta nueva medida, desglosada en distintos deberes, supone una carga de trabajo para los Registradores de la Propiedad que deben tras la aprobación de la LEM, impedir la inscripción si no se acredita el pago, la presentación de la declaración o la comunicación pertinente ²³. En todo caso, el deber de colaboración al estar previsto en una norma legal, no tiene escapatoria alguna de resistencia, ni de incumplimiento, salvo que se quiera hacer frente a la correspondiente sanción.

En relación con la carga de trabajo, debe no pasarse por alto el contenido del apartado segundo del artículo 32 de la Ordenanza. Por un lado, se establece la obligación de mantener un archivo

²³ Los Registradores de la Propiedad tienen, en este sentido, la experiencia del artículo 54 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, que establece que ningún documento que contenga actos o contratos sujetos al ITPAJD se admitirá, ni surtirá efecto en Oficina o Registro Público sin que se justifique el pago, exención o no sujeción a aquel.

con las copias de las autoliquidaciones o declaraciones; por otro lado, tratándose de comunicaciones, el Registro tiene el deber de enviar una copia de la misma al Ayuntamiento de Madrid, y siempre que sea posible, lo debería hacer por medios telemáticos. Es de suponer que se tendrá que diseñar la correspondiente plataforma informática para llevar a cabo esta previsión.

Para que el Registro de la Propiedad lleve a cabo la inscripción de un documento es necesario que se acredite previamente haber presentado alguno de los siguientes documentos:

- *El ejemplar original de la autoliquidación con la validación bancaria del ingreso.* Para ello el actual impreso del «Abonaré» del IIVTNU también se ha retocado con el fin de cumplir con el mandato de la disposición adicional sexta de la LEM. En la actualidad, los impresos de autoliquidación/declaración así como los impresos de proyectos de autoliquidación, es decir, las autoliquidaciones realizadas a petición de los interesados, se configuran con cuatro ejemplares de papel autocopiativo, que se destinan al Registro de la Propiedad, a la entidad financiera, al Ayuntamiento de Madrid y, por último, al interesado. Por lo tanto, la presentación por este último de su ejemplar con validación bancaria, debe ser suficiente para que se lleve a cabo la inscripción según se señala en la disposición adicional sexta de la LEM. En todo caso, parece que no se ha tenido en cuenta la posibilidad del pago por tarjeta de crédito o por banca electrónica, ya que en ninguno de estos dos casos es posible la validación bancaria. Sería interesante que se contemplara esta fórmula, que por otro lado, existe para el pago de otros tributos municipales, y para el propio IIVTNU, de cara al futuro al poderse realizar en las propias oficinas notariales, como ya se ha comentado.
- *La declaración tributaria debidamente sellada en las oficinas municipales.*
- *La comunicación a que se refiere el artículo 26 de la Ordenanza Fiscal Reguladora del IIVTNU del Ayuntamiento de Madrid, que podrá realizar directamente en las Oficinas del Registro de la Propiedad en impreso a tal efecto.* El contenido de la comunicación viene prevista en el artículo 26.2 de dicha Ordenanza Fiscal, y señala que dicha comunicación contendrá, como mínimo, los datos siguientes:
 - Lugar y notario autorizante de la escritura.
 - Número de protocolo de esta y fecha de la misma.
 - Nombre y apellidos o razón social del transmitente y del adquirente, DNI o NIF de estos, y su domicilio.
 - Nombre y apellidos y domicilio del representante, en su caso.
 - Situación del inmueble; y
 - Participación adquirida y cuota de copropiedad si se trata de finca en régimen de división horizontal.

Esto ha llevado consigo la necesidad de nuevos modelos de presentación de la comunicación diseñados por dicho Ayuntamiento y consensuados con el Colegio de Registradores, en el que, por supuesto, su presentación no significa en ningún caso que se haya pagado el IIVTNU, ya que son presentados por el comprador de una vivienda, por ejemplo. Es decir, la comunicación tal y como se regula legalmente debe presentarse por aquel que no es el contribuyente, porque, en este caso, es la autoliquidación o declaración la que se presenta. La comunicación, por tanto, corre por cuenta, por ejemplo, en un negocio *inter vivos* oneroso por el comprador de la vivienda, por ejemplo.

La experiencia indica que en una operación inmobiliaria el vendedor, que es el obligado al pago del IIVTNU, puede no tener un especial interés en pagar el impuesto, lo que da lugar a que el comprador no pudiera inscribir en el Registro de la Propiedad el correspondiente inmueble, por la falta de la acreditación del pago con la validación bancaria pertinente. Es, por ello, que se ha previsto el régimen de la comunicación como medio alternativo para que el comprador pueda inscribir en el Registro un documento con relevancia para este. De no existir esta posibilidad, se podía llegar a un callejón sin salida, ante la imposibilidad de poder acreditar el pago del impuesto. Con la información suministrada por el comprador en la citada comunicación se otorga una información suficiente para el cruce informático de datos, y para la apertura del consiguiente procedimiento inspector en los supuestos de impago del impuesto.

En la práctica, sin embargo, es muy común que en el contrato de compraventa de inmuebles se pacte que el IIVTNU sea pagado por el comprador, en lugar del vendedor, como legalmente se indica ²⁴. Estos pactos dan lugar a que sea el comprador el que realice el pago en virtud, teniendo la consideración de pago realizado por un tercero ²⁵, que produce el mismo efecto liberador del pago como si fuera realizado por el contribuyente. Asimismo, y vistas las anteriores consideraciones, el comprador tiene interés en el pago, para la obtención de la correspondiente autoliquidación con la validación bancaria pertinente para llevar a efecto la inscripción en el Registro.

Por último, hay que advertir que este deber que recae sobre el Registro de la Propiedad, tampoco resulta nuevo desde el punto de vista del sistema fiscal, porque nos encontramos que el artículo 54.1 del Texto Refundido del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos

²⁴ El artículo 17.4 de la Ley General Tributaria establece que los elementos de la obligación tributaria no podrán ser alterados por actos o convenios de los particulares, que no producirán efectos ante la Administración, sin perjuicio de sus consecuencias jurídico-privadas. Esta libertad de pactos debe ponerse en relación con el artículo 1.255 del Código Civil, en donde se regula la libertad civil de pactos. El pacto al que nos referimos, que tiene como objetivo trasladar íntegramente la carga tributaria a quien no es por ley, el sujeto obligado frente a la Administración tributaria. Así pues, estos pactos son válidos y producen efectos entre las partes, pero no frente a la Administración. Cfr. R. HUESCA BOADILLA, *Comentarios a la nueva Ley General Tributaria*, Aranzadi, Pamplona, 2004, pág. 178. M. VEGA HERRERO y J.L. MUÑOZ DEL CASTILLO, *La nueva Ley General Tributaria*, Dir. R. CALVO ORTEGA, Civitas, Madrid, 2004, pág. 109.

²⁵ El artículo 33 del Reglamento General de Recaudación admite el pago por tercero, si bien es cierto que no podría ejercer ante la Administración los derechos que corresponden al obligado al pago, eso sí, tendrá siempre una acción civil de repetición contra el obligado al pago. El tercero que paga no entra en el procedimiento administrativo, limitándose su relación al hecho material del pago y a los derechos dimanantes del mismo, como, por ejemplo, la devolución de ingresos indebidos. Cfr. STS de 13 de marzo de 1987. Consúltense A. APARICIO, B. RODRÍGUEZ ALONSO, J.L. GALLEGOS y S. ÁLVAREZ, *Reglamento General de Recaudación. Especial referencia a la Administración Local*, La Ley, El Consultor de los Ayuntamientos, Madrid, 2006, pág. 245.

dicos Documentados también prevé una garantía similar del crédito tributario. Así, se indica que «ningún documento que contenga actos o contratos sujetos a este Impuesto se admitirá ni surtirá efecto en Oficina o Registro Público sin que se justifique el pago, exención o no sujeción a aquel, salvo lo previsto en la legislación hipotecaria. Los Juzgados y Tribunales remitirán a los órganos competentes para la liquidación del Impuesto copia autorizada de los documentos que admitan en los que no conste la nota de haber sido presentados a liquidación».

LAS REPERCUSIONES CONTABLES DEL CAMBIO DE TIPOS IMPOSITIVOS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

ELENA FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

ANTONIO MARTÍNEZ ARIAS

*Profesores de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Oviedo*

SANTIAGO ÁLVAREZ GARCÍA

*Profesor de Hacienda Pública.
Universidad de Oviedo*

Extracto:

EL trabajo tiene su fundamento en la reforma fiscal experimentada por el Impuesto sobre Sociedades a partir de la aprobación de la Ley 35/2006. En concreto, se centra en el análisis de las principales repercusiones que tendrá sobre la contabilidad de las empresas el cambio que entre 2007-2008 experimentarán los tipos impositivos del tributo. Efectivamente, las tasas de gravamen se reducirán en la mayoría de las empresas en cinco puntos porcentuales, pasando en el caso general del 35 al 30%. Ello conlleva una reducción de los créditos y débitos fiscales que el sujeto pasivo mantiene sobre el Fisco ligados a diferencias temporales, tanto positivas como negativas, así como a bases imponibles negativas. Estas cuentas fiscales originadas en ejercicios anteriores habrán sido reconocidas contablemente aplicando la tasa de gravamen entonces vigente; sin embargo, si su aplicación va a tener lugar a partir del ejercicio 2007, el tipo impositivo a aplicar será inferior, lo que requerirá ajustar estas cuentas al cierre de los ejercicios 2006 y 2007. Pues bien, precisamente en este trabajo se presentan una serie de casos prácticos que pretenden ofrecer una muestra de los ajustes que tendrán que realizar las empresas sobre las cuentas que recogen el efecto impositivo, tarea que requiere cierta laboriosidad.

Palabras clave: reforma fiscal, Impuesto sobre Sociedades, tipos impositivos, efecto impositivo y ajustes contables.

Sumario

1. Introducción.
2. Modificaciones introducidas por la Ley 35/2006 en el Impuesto sobre Sociedades.
3. Efectos en la contabilidad de la reforma del Impuesto sobre Sociedades.
4. Aplicación práctica del reflejo contable del Impuesto sobre Sociedades derivado de la reforma fiscal.
 - 4.1. Caso 1: bases imponibles negativas.
 - 4.2. Caso 2: diferencias temporales.
 - 4.3. Caso 3: ingresos diferidos por diferencia permanente negativa.
5. Conclusiones.

Legislación

Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

Los últimos meses del año 2006 han sido pródigos en novedades en materia tributaria. A los cambios habituales que se introducen anualmente en nuestra legislación fiscal, a través de la Ley de Presupuestos Generales del Estado, debemos añadir la aprobación de dos importantes normas. Por una parte, se trata de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades (IS), sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio; por otra, se refiere a la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal.

Es evidente que, de todas estas modificaciones, la nueva configuración del IRPF ha sido la que ha despertado un mayor interés. Sin embargo, aunque los cambios del IS son parciales y afectan a un menor número de contribuyentes, no por ello dejan de tener una relevancia considerable. Entre otras cuestiones, debemos tener presente que la rebaja en los tipos impositivos que se va a producir a partir del ejercicio 2007, además de su impacto sobre la factura fiscal de los contribuyentes, obligará a realizar a las sociedades españolas importantes ajustes en su contabilidad.

Al estudio de las repercusiones contables del cambio de tipos impositivos en el IS se dedica el presente artículo. Para ello, en primer lugar se analizan las modificaciones introducidas en la normativa del IS por la Ley 35/2006, poniendo especial énfasis en la reducción de los tipos de gravamen. Seguidamente se estudian, desde la perspectiva teórica, las repercusiones contables de esta reforma para, a continuación, presentar varios casos prácticos en los que se pone de manifiesto la necesidad de realizar ajustes contables sobre los activos y pasivos fiscales, como consecuencia del cambio en los tipos impositivos del impuesto. Finalmente, se ofrece una síntesis con las principales conclusiones alcanzadas.

2. MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 35/2006 EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

La Ley 35/2006 modificó algunos aspectos relevantes de la normativa del IS, los cuales se pueden sintetizar en tres puntos:

- a) La reducción de una parte de los tipos de gravamen.
- b) La eliminación de beneficios fiscales mediante una sustancial modificación de las deducciones aplicables en la cuota del impuesto.
- c) La supresión del régimen fiscal especial de las sociedades patrimoniales, para las que se establece un régimen de liquidación.

Aunque el objeto de este trabajo es el estudio de las consecuencias que se derivan de la primera de estas medidas, reducción de los tipos impositivos, esta debe ser contemplada de forma conjunta con la segunda, reordenación de los beneficios fiscales, por dos motivos. En primer lugar, porque la conjunción de ambas permite que la reforma se realice en un contexto de neutralidad recaudatoria, objetivo enunciado de forma explícita por el gobierno. En segundo lugar, porque las dos contribuyen a acercar el tipo medio efectivo del impuesto a su tipo nominal o legal.

La reducción del tipo impositivo nominal debe ser contemplada en el contexto de la situación del IS español en relación con el vigente en otros países de la Unión Europea (UE). Como es sabido, desde el punto de vista de la competencia fiscal, los tipos impositivos nominales desempeñan un importante papel en la atracción de inversiones y capitales extranjeros. Para intentar limitar estos procesos de competencia fiscal, el Informe Ruding (1992) recomendó que en todos los países de la UE se fijasen los tipos en una banda comprendida entre el 35% y el 40%. Sin embargo, a pesar de esta recomendación, como se puede comprobar en el **cuadro 1**, lo cierto es que los tipos del impuesto se han reducido a lo largo de las dos últimas décadas en la práctica totalidad de los países.

CUADRO 1. *Evolución de los tipos impositivos del IS en los países de la UE (1995-2005).*

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alemania	56,8	51,6	38,3	38,3	39,6	38,3	38,6
Austria	34	34	34	34	34	34	25
Bélgica	40,2	40,2	40,2	40,2	34	34	34
Dinamarca	34	32	30	30	30	30	30
España	35	35	35	35	35	35	35
Finlandia	25	29	29	29	29	29	26
Francia	36,7	36,7	36,4	35,4	35,4	35,4	33,8
Grecia	40	40	37,5	35	35	35	32
Holanda	35	35	35	34,5	34,5	34,5	31,5
Irlanda	40	24	20	16	12,5	12,5	12,5
Italia	52,2	41,3	40,3	40,3	38,3	37,3	37,3
Luxemburgo	40,9	37,5	37,5	30,4	30,4	30,4	30,4
Portugal	39,6	35,2	35,2	33	33	27,5	27,5
Reino Unido	33	30	30	30	30	30	30
							.../...

.../...							
Suecia	28	28	28	28	28	28	28
Chipre	25	29	28	28	15	15	10
Eslovaquia	40	29	29	25	25	19,1	19,1
Eslovenia	25	25	25	25	25	25	25
Estonia	26	26	26	26	26	26	24
Hungría	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	17,6	17,5
Letonia	25	25	25	22	19	15	15
Lituania	29	24	24	15	15	15	15
Malta	35	35	35	35	35	35	35
Polonia	40	30	28	28	27	19	19
República Checa	41	31	31	31	31	28	26
Media EU-15	38	35,3	33,8	32,6	31,9	31,4	30,1
Media EU-25	35	32,1	31,1	29,7	28,7	27,4	26,3

FUENTE: *Structures of the taxation systems in the European Union, Eurostat, 2005.*

De hecho, España, junto con Finlandia y Suecia, fueron los únicos países en los que el tipo impositivo no se redujo entre los años 1995 y 2005, período en el que se produjo una disminución de ocho puntos porcentuales (del 38% al 30,1%) en el tipo medio calculado para los países que forman parte de la UE-15. Este proceso ¹ de recorte en los tipos impositivos resulta aún más significativo si tenemos en cuenta que en el año 1992 el tipo medio en la UE se situaba en el 48% (DE MOIII, 2005, pág 295).

Esta situación provocó que, en el año 2005, el tipo impositivo general del impuesto en España se situara 4,9 puntos porcentuales por encima de la media de los quince países de la Unión, distancia que se incrementa a 8,7 puntos porcentuales si consideramos la media de la UE ampliada a 25 países. Por otra parte, como también se puede observar en el **cuadro 1**, en el año 2005 solamente Alemania (con el 38,6%) e Italia (con el 37,3%) mantenían tipos impositivos superiores al aplicado en nuestro país.

Obviamente este hecho justifica sobradamente la medida adoptada de reducción de tipos impositivos. Sin embargo, cabría plantear la cuestión de si esta modificación debiera haberse realizado antes y, sobre todo, si resultará suficiente, habida cuenta del importante diferencial que sigue existiendo con los nuevos países que se incorporaron recientemente a la UE. En este sentido, algunos trabajos, como el citado de DE MOIII (2005), consideran que la tendencia a la reducción de tipos continuará en el futuro salvo que se produzcan avances significativos en el proceso de coordinación fiscal en la UE.

En este contexto, la medida adoptada implica una reducción del tipo impositivo general, que pasa a ser el 32,5% para los ejercicios que se inicien el día 1 de enero de 2007 y el 30% para los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2008.

¹ Para un análisis de la evolución de los tipos a lo largo de la década de los noventa puede consultarse GRIFFITH y KLEM (2004).

En consonancia con esta disminución del tipo general se produce también un recorte del tipo aplicable a las empresas de reducida dimensión, que en el momento actual son aquellas que presentan un volumen de facturación inferior a 8 millones de euros. En este caso, la reducción no se realizará de forma escalonada en dos años, sino que entrará en vigor a partir de 1 de enero de 2007 y consistirá en una disminución de cinco puntos porcentuales, del 30% al 25% en el tipo aplicable a los primeros 120.202,41 € de la base imponible, y del 35 al 30% (tipo general) en el tipo que grava el resto de la base.

Por último, el tipo de gravamen incrementado del 40%, de aplicación a las entidades dedicadas a la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos, por los rendimientos procedentes de dichas actividades, se reducirá al 37,5% para el ejercicio 2007 y al 35% a partir de 2008. En cuanto a los tipos reducidos aplicados a otras entidades, no experimentan ninguna modificación.

En el **cuadro 2** se presenta un resumen de los tipos impositivos nominales de aplicación a las Sociedades residentes en España antes y después de la reforma.

CUADRO 2. *Tipos impositivos aplicables en el IS (%).*

	2006	2007	2008
• Tipo impositivo general	35	32,5	30
• Empresas de reducida dimensión:			
- Parte de la base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 €	30	25	25
- Parte de la base imponible que exceda de 120.202,41 €	35	30	30
• Mutuas de seguros generales, mutualidades de previsión social, mutuas de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social			
• Sociedades de garantía recíproca y sociedades de refinanciamiento			
• Sociedades cooperativas de crédito y cajas rurales, por los resultados cooperativos			
• Colegios profesionales, asociaciones empresariales, cámaras oficiales, sindicatos de trabajadores y partidos políticos	25	25	25
• Entidades sin fines lucrativos a las que no sea de aplicación el régimen fiscal establecido en la Ley 49/2002			
• Los fondos de promoción de empleo constituidos al amparo del artículo 22 de la Ley 27/1984			
• Las uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas			
• La entidad de Derecho público Puertos del Estado y las Autoridades Portuarias			
• Las cooperativas fiscalmente protegidas, por los resultados cooperativos	20	20	20
• Las entidades a las que sea de aplicación el régimen fiscal establecido en la Ley 49/2002	10	10	10
• Las sociedades de inversión de capital variable reguladas por la Ley 35/2003			
• Los fondos de inversión de carácter financiero sometidos a la Ley 35/2003			
• Las sociedades y fondos de inversión inmobiliaria regulados por la Ley 35/2003, con ciertos requisitos	1	1	1
• El fondo de regulación del mercado hipotecario establecido en el artículo 25 de la Ley 2/1981			
.../...			

.../...			
• Los fondos de pensiones regulados por la Ley 9/1987	0	0	0
• Las entidades dedicadas a la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos, por los rendimientos procedentes de dichas actividades	40	37,5	35

FUENTE: *Elaboración propia a partir del artículo 28 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, y de la disposición final segunda de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre.*

Como ya hemos señalado anteriormente, este recorte en los tipos impositivos se ha visto acompañado de una reducción significativa en las deducciones de la cuota íntegra destinadas a incentivar la realización de determinadas actividades. Es obvio, e incluso así ha sido explícitamente reconocido por las autoridades, que esta segunda modificación pretende compensar la pérdida recaudatoria que conlleva la bajada de tipos. Sin embargo, existen dos razones adicionales que pueden servir para justificar la adopción de estas medidas.

En primer lugar, como ya se ha expuesto, existe una divergencia considerable entre el tipo medio efectivo y el tipo legal del impuesto en la mayoría de los países de la UE, como consecuencia de la gran cantidad de deducciones en la cuota del tributo. Esta diferencia, en el caso de España, ha sido contrastada empíricamente en trabajos como los de ROMERO (1999), FERNÁNDEZ *et al.* (2004) o FERNÁNDEZ y MARTÍNEZ (2006).

Esta divergencia es debida a la proliferación de estímulos fiscales a la inversión que, siguiendo la definición de SHAH (1995), son aquellos elementos técnicos que ofrecen un tratamiento preferencial de algunas actividades frente a otras, unos activos respecto a otros, algunas formas de organización sobre otras, determinados medios de financiación, etc. (ÁLVAREZ y ROMERO, 2002, pág. 163).

En suma, si tenemos en cuenta que uno de los principios que han inspirado las reformas fiscales que se han desarrollado en los últimos años en la UE, tanto en el ámbito del IRPF como en el del IS, es el de neutralidad, parece evidente que resulta necesaria una revisión de estos incentivos ².

Como segunda razón para justificar las medidas adoptadas, en el campo teórico se ha cuestionado la efectividad de los incentivos fiscales para la consecución de los objetivos que tienen encomendados. Así, algunos autores han objetado a los mismos que las decisiones de inversión de las empresas no están condicionadas por factores fiscales, sino que dependen de la rentabilidad esperada de las inversiones, por lo que el incentivo fiscal podría convertirse en un beneficio extraordinario para el empresario. Abundando en estos argumentos, se considera que estos estímulos fiscales suponen un coste recaudatorio que, en algunos casos, puede ser incluso superior al beneficio que generan. Si además esta pérdida de ingresos se compensa incrementando otros gravámenes, se producirán varias distorsiones sobre la actividad económica. Por último, es necesario considerar que la existencia de incentivos selectivos a la realización de determinadas inversiones puede introducir una alteración en los beneficios

² Revisión que no debería circunscribirse a las deducciones de la cuota, sino a otros elementos que también constituyen incentivos fiscales a la inversión, como los sistemas acelerados de amortización, las exenciones y los créditos fiscales por reinversión o las reservas para inversiones (ÁLVAREZ y ROMERO, 2002, págs. 163 y ss.).

reales de inversiones alternativas, circunstancia que se traduciría en una orientación de las decisiones empresariales por motivos puramente fiscales y no de rentabilidad económica ³.

En cuanto a la modificación de los incentivos fiscales, podemos resumirlos de la siguiente forma:

- a) Se mantiene la deducción aplicable a la contratación de trabajadores minusválidos en los mismos términos que actualmente, es decir, 6.000 € por cada persona/año de incremento del promedio de la plantilla de trabajadores minusválidos con contrato indefinido.
- b) Continúa la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, si bien el porcentaje de deducción, que actualmente es del 20%, se reducirá al 14,5% en el ejercicio 2007 y al 12% a partir de 2008.
- c) Se reducirán de forma paulatina, hasta su eliminación a partir del ejercicio 2010, las deducciones por actividades exportadoras, para el fomento de las tecnologías de información y comunicación, por inversiones en programas de formación profesional y de gastos en previsión social a favor de los trabajadores.
- d) Disminuirá progresivamente, hasta su eliminación a partir del ejercicio 2011, la deducción por gastos en I+D+i y por inversiones en programas de innovación a través de convenios con Universidades y centros de investigación.
- e) Por último, se reducirán gradualmente, hasta su eliminación en el ejercicio 2014, la bonificación por exportación de producciones cinematográficas, libros y producciones audiovisuales españolas y las deducciones por inversiones en bienes de interés cultural así como en producciones cinematográficas y edición de libros.

Una vez expuestas las principales modificaciones legislativas, en los epígrafes siguientes se analizan sus repercusiones contables.

3. EFECTOS EN LA CONTABILIDAD DE LA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Tras la aprobación del Plan General de Contabilidad (PGC) de 1990, el IS ha de considerarse simultáneamente desde dos puntos de vista:

- 1.º Contable: por el que se obtiene el gasto devengado por razón del IS.
- 2.º Fiscal: a través del cual se determina la cuota líquida del impuesto.

Ambas perspectivas originan la realización de un doble esquema liquidatorio del tributo, cuya síntesis se refleja en el **cuadro 3**.

³ Para una discusión en profundidad de estos argumentos puede verse LÓPEZ y ROMERO (2001).

CUADRO 3. *Devengo contable y liquidación fiscal del IS.*

Cuota líquida	Gasto devengado
Resultado contable antes de impuestos (RCAI) +/- Diferencias permanentes +/- Diferencias temporales	Resultado contable antes de impuestos +/- Diferencias permanentes
= Base imponible previa - Bases imponibles negativas de ejercicios anteriores	
= Base imponible (Resultado fiscal) × Tipo de gravamen	= Resultado contable ajustado × Tipo de gravamen
= Cuota íntegra - Deducciones y bonificaciones	= Impuesto bruto - Deducciones y bonificaciones
= CUOTA LÍQUIDA	= GASTO DEVENGADO
- Retenciones y pagos a cuenta	
= CUOTA DIFERENCIAL	

FUENTE: *Elaboración propia.*

La razón de este proceder radica en la falta de coincidencia en la concepción y/o imputación temporal que de los gastos e ingresos se tiene desde la perspectiva contable y fiscal. Esto ocasiona, como se desprende del **cuadro 3**, la aparición de dos tipos de diferencias entre ambos contextos, las cuales se dividen en permanentes y temporales.

Las diferencias permanentes, que pueden ser positivas o negativas, son irreconciliables pues surgen de la distinta concepción contable y fiscal de determinados gastos e ingresos. Por su parte, las diferencias temporales, que también pueden ser de ambos signos, tienen su origen en los distintos criterios temporales de imputación de los ingresos y gastos en las dos disciplinas.

De acuerdo con lo expuesto, las diferencias permanentes tienen una mayor incidencia para el contribuyente al ser definitivas, en tanto que las temporales solo suponen una discrepancia transitoria que puede originar los correspondientes activos fiscales (diferencias temporales positivas) y/o pasivos fiscales (diferencias temporales negativas). Según la norma primera de la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) de 20 de marzo de 2002 ⁴, que desarrolla la norma de valoración 16.^a del PGC, por aplicación del principio de prudencia los pasivos se contabilizarán en todo caso, mientras que los activos solo se reconocerán cuando no existan dudas en cuanto a su recuperación futura. El registro de tales diferencias temporales quedará recogido en las siguientes cuentas:

⁴ Esta Resolución refunde en un único texto la Resolución de 9 de octubre de 1997 y la de 15 de marzo de 2002.

- 4740. Impuesto sobre beneficios anticipado.
- 4741. Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo.
- 4790. Impuesto sobre beneficios diferido ⁵.
- 4791. Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo.

Además, al comparar los dos esquemas liquidatorios, se pone de manifiesto que las discrepancias existentes entre ellos no provienen solo de las diferencias temporales, sino también de la posible compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores. En efecto, según la actual normativa fiscal podrán compensarse las pérdidas de un ejercicio en los próximos quince años, por lo que surge un derecho sobre la Administración que, en principio, origina un activo fiscal. Ahora bien, solo se permite su reflejo contable cuando las bases imponibles negativas se hayan originado como consecuencia de un hecho no habitual en la gestión de la empresa y, además, se espere la obtención de beneficios fiscales futuros suficientes para realizar la compensación en el período previsto fiscalmente para ello; no obstante, si dicha recuperación va a tener lugar en un plazo previsiblemente superior a diez años, no se permite el registro contable de este activo fiscal por aplicación del principio de prudencia, tal como establece la citada Resolución del ICAC. Contablemente se emplearán las siguientes cuentas:

- 4745. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio...
- 4746. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio... a largo plazo.

Para poner de manifiesto la trascendencia que todavía tienen las discrepancias entre Contabilidad-Fiscalidad, en el **cuadro 4** se presentan los ajustes, tanto positivos como negativos, y las bases imponibles compensadas por las empresas españolas en el período 1998-2003.

CUADRO 4. *Liquidación del IS de las sociedades españolas (1998-2003) (en millones de €).*

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de empresas	745.004	793.906	878.346	932.517	1.010.782	1.043.359
Total aumentos	40.620	36.668	46.864	68.531	71.871	69.804
Total disminuciones	25.090	28.669	41.083	52.255	61.162	60.970
Compensación de bases imponibles Negativas de ejercicios anteriores	7.510	6.242	6.640	7.260	6.748	12.677

FUENTE: *Elaboración propia a partir de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT).*

⁵ Aunque en la regulación contable esta cuenta aparece con el código 479, en nuestra opinión se debe añadir el cuarto dígito por analogía con los impuestos anticipados.

El **cuadro 4** revela las importantes discrepancias que en la actualidad coexisten entre las disciplinas contable y fiscal, si bien hubiera sido de interés que la información facilitada por la AEAT distinguiera entre diferencias permanentes y temporales, particularmente, a efectos de este trabajo, en aras a comprobar la magnitud de las segundas, que son las afectadas por el cambio de tipos.

Por otra parte, en virtud de la norma primera de la Resolución del ICAC mencionada, por aplicación del principio de prudencia, las deducciones y bonificaciones también pueden imputarse en distinto ejercicio contable y fiscal. Así, cuando la empresa no puede aplicar total o parcialmente sus incentivos fiscales por insuficiencia de cuota íntegra, en la mayoría de los casos tiene derecho a aplicarlos en años sucesivos, pudiendo entonces recoger contablemente ese derecho con la Administración Tributaria cuando una estimación razonable de la evolución de la empresa indique que los mismos podrán ser objeto de aplicación futura. A tal fin se utilizarán las cuentas:

- 4742. Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación a corto plazo.
- 4744. Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación a largo plazo,

cuya contrapartida es la cuenta «630. Impuesto sobre beneficios», lo que implica imputar contablemente los incentivos fiscales en el ejercicio en que se generan. Sin embargo, estos créditos fiscales no se verán afectados por el cambio de tipos impositivos.

Finalmente, también es necesario tener presente lo dispuesto en las normas segunda y tercera de la citada Resolución del ICAC, donde se establece que las diferencias permanentes negativas, así como las deducciones y bonificaciones, pueden ser objeto de periodificación, en tanto que las diferencias permanentes positivas, al suponer un aumento del gasto devengado por IS, en ningún momento se pueden diferir según el principio de prudencia. Ahora bien, esta alternativa solo será posible en el caso de que las diferencias y/o los incentivos fiscales estén ligados a un activo fijo, pues la imputación a resultados se hará en función de la depreciación del bien al que estén ligados. Este proceder se justifica por la aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos, puesto que se trata de disminuciones del gasto por IS ligadas a la adquisición de inmovilizados que van a permanecer varios ejercicios en la empresa, por lo que parece razonable aplicar la reducción de dicho gasto a lo largo de los años de vida útil del elemento que la originó. La periodificación de estas partidas se reconocerá a través de las siguientes cuentas:

- 137. Ingresos fiscales por diferencias permanentes a distribuir en varios ejercicios.
- 138. Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios.

A nuestros efectos tiene especial interés la periodificación recogida en la cuenta 137, dado que la relativa a las deducciones y bonificaciones no se va a ver afectada por una modificación en el tipo impositivo.

Una vez que se ha realizado una presentación de cómo surgen las cuentas fiscales que se pueden ver afectadas por cambios en los tipos de gravamen, seguidamente se hace alusión a la normativa que regula este hecho.

El vigente PGC establece textualmente en la norma de valoración 16.^a:

«Cuando la modificación de la legislación tributaria o la evaluación de la situación económica de la empresa den lugar a una variación en el importe de los impuestos anticipados, créditos impositivos e impuestos diferidos, se procederá a ajustar el saldo de las cuentas antes mencionadas, computándose en resultados el ingreso o gasto, según corresponda, que se derive de dicho ajuste».

Por su parte, la Resolución del ICAC de 20 de marzo de 2002 contempla en la norma octava los cambios normativos que inciden en el tipo impositivo conocidos antes de la formulación de las Cuentas Anuales, estableciendo expresamente la siguiente regulación:

«Cualquier cambio conocido antes de la formulación de las Cuentas Anuales que incida en la contabilidad del efecto impositivo se deberá tener en cuenta para la cuantificación del gasto por Impuesto sobre Sociedades devengado. En particular, conocida la variación del tipo impositivo antes de la formulación de las Cuentas Anuales, se procederá a ajustar en tales Cuentas Anuales el importe de los impuestos anticipados y diferidos así como los créditos derivados de bases imponibles negativas.»

La normativa se limita a indicar la necesidad de proceder al ajuste en las correspondientes cuentas que registran los activos y pasivos fiscales, sin precisar cuáles tendrán que ser las contrapartidas de las variaciones sufridas. Sin embargo, es obvio que serán, según sea el caso, las cuentas «633. Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios» y «638. Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios». A efectos contables, tienen la consideración de gasto e ingreso, respectivamente, reflejándose en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias en el mismo nivel que la cuenta «630. Impuesto sobre beneficios», si bien de forma separada puesto que recogen variaciones en el gasto por IS de un ejercicio precedente, en el primer caso, aumentando el impuesto sobre beneficios, en tanto que disminuyéndolo en el segundo. Concretamente, en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias aparecerán reflejadas como sigue:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

N.º CUENTAS	DEBE	N	N-1	N.º CUENTAS	HABER	N	N-1
...	A) GASTOS			...	B) INGRESOS		
	...				...		
	V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS				V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS		
630*, 633, (638)	14. Impuesto sobre sociedades						
	15. Otros impuestos						
	VI. RESULTADOS DEL EJERCICIO (BENEFICIOS)				VI. RESULTADOS DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS)		

*Esta cuenta puede tener saldo acreedor y, por tanto, la partida A14 puede tener signo negativo.

Por último, a la hora de confeccionar las Cuentas Anuales es preciso que se informe en la Memoria, en el apartado relativo a situación fiscal, del cambio en el tipo de gravamen.

En definitiva, cuando se produce una variación en el tipo impositivo, los activos y pasivos ligados a las diferencias temporales y bases imponibles negativas se ven afectados, dado que una vez tenga lugar dicha alteración, la cuantía a imputar en la liquidación fiscal resultará de aplicar la nueva tasa de gravamen, motivo por el cual es preciso revisar los saldos de estas cuentas. Resumidamente, se presentan las consecuencias de una modificación en las tasas de gravamen en el **cuadro 5**, si bien a efectos de esta reforma solo es de aplicación el caso de la rebaja.

CUADRO 5. *Ajustes a practicar sobre las cuentas fiscales ante cambios en el tipo impositivo.*

	Aumento del tipo	Rebaja del tipo
• Impuestos anticipados • Créditos impositivos	Incremento del valor del activo→Ingreso (AJUSTE POSITIVO)	Disminución del valor del activo→Gasto (AJUSTE POSITIVO)
• Impuestos diferidos	Incremento del valor de la deuda→Gasto (AJUSTE NEGATIVO)	Disminución de valor de la deuda →Ingreso (AJUSTE POSITIVO)

FUENTE: *Elaboración propia.*

Contablemente originarán, según sea el caso, algunas de las siguientes anotaciones:

- Rebaja de la tasa impositiva para impuestos anticipados y créditos por bases imponibles negativas:

Ajustes negativos en la im-
sición sobre beneficios (633)

- a Impuesto sobre beneficios anticipado (4740)*
- a Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo (4741)*

_____ x _____

Ajustes negativos en la im-
sición sobre beneficios (633)

- a Créditos por pérdidas a compensar del ejercicio... (4745)*
- a Créditos por pérdidas a compensar del ejercicio... a largo plazo (4746)*

_____ x _____

- Descenso del tipo de gravamen para impuestos diferidos:

*Impuesto sobre beneficios
diferido (4790)*

*Impuesto sobre beneficios
diferido a largo plazo (4791)*

*a Ajustes positivos en la imposición
sobre beneficios (638)*

_____ X _____

A su vez, los ingresos diferidos por periodificación de diferencias permanentes negativas que, en su momento, fueron reconocidos al 35%, entendemos que no hay que ajustarlos, si bien a partir del cambio en el tipo impositivo se puede desglosar la parte imputada a ingresos entre las cuentas 630 y 638 ⁶.

*Ingresos fiscales por diferencias
permanentes a distribuir en varios
ejercicios (137)*

a Impuesto sobre beneficios (630)

*a Ajustes positivos en la imposición
sobre beneficios (638)*

Año 2007:

[Diferencia permanente imputada × (0,35 – 0,325)]

Año 2008 y siguientes:

[Diferencia permanente imputada × (0,35 – 0,30)]

_____ X _____

Finalmente, en el caso de las empresas de reducida dimensión, debido a que están sometidas a dos tipos de gravamen diferentes, es preciso distinguir:

1. Cuando tributan a un único tipo (el menor), en cuyo caso el gasto por impuesto sobre beneficios, así como los activos y pasivos fiscales que recogen el efecto impositivo, se registran aplicando dicha tasa.
2. Si quedan sometidas a ambos tipos, debiendo tener en cuenta lo previsto en la Resolución del ICAC de 20 de marzo de 2002, donde se establece que para cuantificar los créditos y débitos derivados del efecto impositivo debe aplicarse la tasa correspondiente al primer tramo. No obstante, para determinar el importe del gasto devengado por IS se aplica el tipo

⁶ Para profundizar en el registro contable de los ajustes a practicar en los activos y pasivos fiscales se puede consultar MARTÍNEZ y FERNÁNDEZ (2005, págs. 195-207).

de gravamen medio que resulta de dividir la cuota íntegra entre la base imponible. Tal proceder conlleva el origen de ajustes en el reconocimiento contable del IS, que se registrarán a través de las cuentas 633 y 638 ⁷.

Por tanto, en las empresas de reducida dimensión, con independencia de cuál sea la tasa de gravamen media a la que tributen, los activos y pasivos fiscales estarán registrados al tipo impositivo correspondiente al primer tramo de base imponible –hasta 2006 el 30% y desde 2007 el 25%–. En consecuencia, en 2006 será preciso ajustar todos los derechos y obligaciones con el Fisco cuya reversión se produzca a partir de 2007. En estas sociedades, por las ventajas fiscales previstas para ellas en el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS), pueden existir bastantes diferencias temporales de origen negativo, las cuales implican pasivos fiscales que ahora disminuirán, lo que será beneficioso para ellas.

4. APLICACIÓN PRÁCTICA DEL REFLEJO CONTABLE DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES DERIVADO DE LA REFORMA FISCAL

A lo largo de este apartado se recogen una serie de casos representativos de los ajustes más importantes a los que se pueden tener que enfrentar las empresas en el registro contable del IS de 2006 y 2007, principales ejercicios contables afectados por el cambio en los tipos.

4.1. Caso 1: bases imponibles negativas.

La sociedad «COMERCIAL SIGMA, S.A.» presenta, en el ejercicio 2006, una pérdida antes de impuestos de 40.000 €, generada por una operación no habitual. De cara a liquidar el IS no existe ninguna diferencia entre Contabilidad y Fiscalidad, no tiene deducciones ni bonificaciones, siendo las retenciones y pagos a cuenta de 15.000 €.

En el año 2007, esta sociedad presenta un RCAI de 30.000 €, siendo las retenciones y pagos a cuenta de 500 €, sin que haya diferencias entre Contabilidad y Fiscalidad ni incentivos fiscales.

2006

Cálculo de la cuota líquida del IS			Cálculo del gasto devengado por IS		
	RCAI	(40.000)		RCAI	(40.000)
+/-	Diferencias permanentes	–	+/-	Diferencias permanentes	–
+/-	Diferencias temporales	–			
			.../...		

⁷ Un estudio en detalle del tratamiento contable del IS en las empresas de reducida dimensión se encuentra en MARTÍNEZ y FERNÁNDEZ (2005, págs. 215-224).

.../...					
=	Base imponible previa	(40.000)			
-	Bases imponibles negativas de ejercicios anteriores	-			
=	Base imponible	(40.000)	=	Resultado contable ajustado	(40.000)
×	Tipo de gravamen	× 0,35	×	Tipo de gravamen	× 0,35
=	Cuota íntegra	(14.000)	=	Impuesto bruto	(14.000)
-	Deducciones y bonificaciones	-	-	Deducciones y bonificaciones	-
=	CUOTA LÍQUIDA	0	=	GASTO POR IS	(14.000)
-	Retenciones y pagos a cuenta	(15.000)			
=	CUOTA DIFERENCIAL	(15.000)			

Al tratarse de una pérdida provocada por un hecho excepcional se puede reconocer el derecho con el Fisco. En este caso, si se espera poder aplicar toda la base imponible negativa en el ejercicio 2007, la tasa de gravamen a aplicar será del 32,5%. Tal circunstancia hace que aparezca la cuenta «633. Ajustes negativos en la imposición sobre el beneficio» para reconocer la parte que no se va a poder recuperar de la Hacienda Pública como consecuencia de la caída en el tipo impositivo.

31-12-2006			
15.000	Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos (4709)		
14.000	Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2006 (4745)		
	(40.000 × 0,35)		
	a Impuesto sobre beneficios (630)	14.000	
	a Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)	15.000	
	x		
1.000	Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)		
	[(40.000 × (0,35 - 0,325))]		
	a Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2006 (4745)	1.000	
	x		

Alternativamente, los dos asientos anteriores se podrían refundir en uno solo, tal y como se recoge seguidamente.

15.000 *Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos (4709)*

13.000 *Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2006 (4745)*
(40.000 × 0,325)

1.000 *Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)*
(40.000 × 0,025)

a *Impuesto sobre beneficios (630)* 14.000

a *Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)* 15.000

x

2007

Cálculo de la cuota líquida del IS			Cálculo del gasto devengado por IS		
+/-	RCAI	30.000	+/-	RCAI	30.000
+/-	Diferencias permanentes	-	+/-	Diferencias permanentes	-
+/-	Diferencias temporales	-			
=	Base imponible previa	30.000			
-	Bases imponibles negativas de ejercicios anteriores	(30.000)			
=	Base imponible	0	=	Resultado contable ajustado	30.000
×	Tipo de gravamen	× 0,325	×	Tipo de gravamen	× 0,325
=	Cuota íntegra	0	=	Impuesto bruto	9.750
-	Deducciones y bonificaciones	-	-	Deducciones y bonificaciones	-
=	CUOTA LÍQUIDA	0	=	GASTO POR IS	9.750
-	Retenciones y pagos a cuenta	(500)			
=	CUOTA DIFERENCIAL	(500)			

31-12-2007

9.750 *Impuesto sobre beneficios (6300)*

500 *Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos (4709)*

a *Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2006 (4745)* 9.750
(30.000 × 0,325)

a *Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)* 500

x

Como no se ha podido aplicar toda la base imponible negativa, el resto se compensará en ejercicios siguientes a un tipo de gravamen del 30%; en consecuencia, se debe ajustar el saldo de la cuenta «4745. Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2006».

250 *Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)*

a *Crédito por pérdidas a compensar del ejercicio 2006 (4745)* 250
 $[(40.000 - 30.000) \times (0,325 - 0,30)]$

x

4.2. Caso 2: diferencias temporales.

La sociedad «ASTUR, S.A.» presenta en el ejercicio 2006 un resultado contable antes de impuestos de 100.000 €, sin que exista ninguna diferencia permanente ni incentivo fiscal y ascendiendo las retenciones y pagos a cuenta a 20.000 €.

En 2007, el resultado contable antes de impuestos asciende a 120.000 €; además, la empresa ha sido sancionada por importe de 10.000 €, lo que supone una **DIFERENCIA PERMANENTE POSITIVA**. En cuanto a las retenciones y pagos a cuenta, ascienden en este ejercicio a 21.000 €.

Por otra parte, esta sociedad presenta varias diferencias temporales, con efectos sobre las liquidaciones del IS de los años 2006 y 2007, derivadas de las siguientes operaciones:

1. Contrato de *leasing*.

En enero de 2000 firmó un contrato de *leasing* para adquirir una máquina de carga y descarga de camiones, cuyo precio de adquisición fue de 20.000 €. Dicho inmovilizado se amortiza contablemente de manera lineal en diez años, siendo el coeficiente máximo de amortización fiscal el 8%.

Teniendo en cuenta que en los contratos de arrendamiento financiero, fiscalmente se permite amortizar el activo por el doble del coeficiente máximo, lo que en este caso se traduce en el 16% ($2 \times 8\%$), las cuotas fiscales anuales ascenderán a 3.200 € ($20.000 \times 0,16$), mientras que contablemente se amortizarán 2.000 € ($20.000 / 10$). En consecuencia, surgirán una serie de diferencias cuya síntesis y efectos contables se recogen seguidamente.

Año	Gasto contable	Gasto fiscal	Diferencia temporal	Reflejo contable	
				Importe sin reforma IS	Importe tras reforma IS
2000	2.000	3.200	(1.200)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
2001	2.000	3.200	(1.200)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
2002	2.000	3.200	(1.200)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
.../...					

.../...					
2003	2.000	3.200	(1.200)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
2004	2.000	3.200	(1.200)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
2005	2.000	3.200	(1.200)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
Diferencias acumuladas			(7.200) €		
2006	2.000	800	+1.200 (Reversión)	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$	$1.200 \times 0,35 = 420 \text{ €}$
2007	2.000	0	+2.000 (Reversión)	$2.000 \times 0,35 = 700 \text{ €}$	$2.000 \times 0,325 = 650 \text{ €}$
2008	2.000	0	+2.000 (Reversión)	$2.000 \times 0,35 = 700 \text{ €}$	$2.000 \times 0,30 = 600 \text{ €}$
2009	2.000	0	+2.000 (Reversión)	$2.000 \times 0,35 = 700 \text{ €}$	$2.000 \times 0,30 = 600 \text{ €}$
Total reversión			7.200 €		

El cambio en el tipo impositivo, conocido en 2006, motiva una modificación del pasivo fiscal ligado a esta operación, dado que a la diferencia que revierte en 2007 se le aplicará un 32,5% y los importes que se aplican en 2008 y 2009 tributarán al 30%; por ello, será preciso ajustar las cuentas fiscales que recogen el efecto impositivo.

2. Elemento de transporte: camión.

A principios de 2004 compró un camión por 80.000 €, estimándose una vida útil a efectos contables de cuatro años. Fiscalmente el período máximo es de diez años y el coeficiente máximo del 22%.

Las cuotas contables de amortización ascienden a 20.000 € ($80.000 / 4$), si bien fiscalmente el límite máximo deducible se sitúa en 17.600 € ($80.000 \times 0,22$). Por tanto, se pondrán de manifiesto una serie de ajustes cuyo resumen se facilita a continuación:

Año	Gasto contable	Gasto fiscal	Diferencia temporal	Reflejo contable	
				Importe sin reforma IS	Importe tras Reforma IS
2004	20.000	17.600	+2.400	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$
2005	20.000	17.600	+2.400	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$
2006	20.000	17.600	+2.400	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$
2007	20.000	17.600	+2.400	$2.400 \times 0,35 = 840 \text{ €}$	$2.400 \times 0,325 = 780 \text{ €}$
Diferencias acumuladas			+9.600 €		
2008	0	9.600	+9.600 (Reversión)	$9.600 \times 0,35 = 3.360 \text{ €}$	$9.600 \times 0,30 = 2.880 \text{ €}$
Total reversión			(9.600) €		

En este caso, se debe ajustar en el ejercicio 2006 el activo fiscal que revierte en 2008 porque tributará al 30%; por su parte, a la diferencia que se origina en 2007 ya se le aplicará dicha tasa.

3. Provisión para grandes reparaciones: instalaciones técnicas.

Cada cuatro años realiza una revisión a las instalaciones técnicas. La próxima tendrá lugar en enero de 2008 y estima que costará 10.000 €, motivo por el cual dota anualmente una provisión para grandes reparaciones por 2.500 €. Fiscalmente dichas dotaciones no son deducibles, pues el gasto no se imputará hasta el ejercicio en el que efectivamente tenga lugar la revisión, siendo deducible el importe al que realmente ascienda la misma. En consecuencia, surgen las siguientes diferencias entre Contabilidad y Fiscalidad.

Año	Gasto contable	Gasto fiscal	Diferencia temporal	Reflejo contable	
				Importe sin reforma IS	Importe tras reforma IS
2004	2.500	0	+2.500	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$
2005	2.500	0	+2.500	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$
2006	2.500	0	+2.500	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$
2007	2.500	0	+2.500	$2.500 \times 0,35 = 875 \text{ €}$	$2.500 \times 0,325 = 812,50 \text{ €}$
Diferencias acumuladas			+10.000 €		
2008	¿?	Valor revisión	+10.000 (Reversión)	$10.000 \times 0,35 = 3.500 \text{ €}$	$10.000 \times 0,30 = 3.000 \text{ €}$
Total reversión			(10.000) €		

En 2008, cuando tenga lugar la revisión, el importe real puede coincidir o no con el fondo de la provisión pero, en todo caso, revertirán los 10.000 €. Por otra parte, como en el caso del elemento de transporte, habrá que ajustar el activo fiscal ligado a la provisión para grandes reparaciones, pues la reversión tendrá lugar en el ejercicio 2008, cuando el tipo impositivo sea del 30%.

4. Provisión para insolvencias de tráfico.

En septiembre de 2006 dotó una provisión para insolvencias de tráfico por importe de 6.000 €, para cubrir el derecho de cobro sobre un cliente que atravesaba dificultades financieras. Al cierre del ejercicio este crédito solo lleva dos meses vencido, motivo por el cual el gasto no es fiscalmente deducible en **2006**, por lo que surge una **DIFERENCIA TEMPORAL POSITIVA**. En **2007**, el citado crédito se consigue cobrar y se anula la provisión; ahora bien, el ingreso derivado de dicha provisión no tributa pues en el ejercicio anterior no se imputó el gasto asociado a él. En consecuencia, habrá que hacer un ajuste negativo en la liquidación del IS, con lo que **REVIERTE LA DIFERENCIA TEMPORAL**.

5. Operación con precio aplazado.

El 31 de octubre de 2006 vende mercaderías a uno de sus principales clientes. El importe facturado asciende a 5.450 €, siendo el precio de venta al contado de 5.000 €, aplicando un recargo financiero del 6% anual simple por el aplazamiento de año y medio en el cobro.

Contablemente, los ingresos ligados a esta operación se imputan al resultado según devengo, mientras que fiscalmente, al tratarse de una operación con cobro aplazado, se aplica el criterio de caja. Por tanto, como no se cobra hasta 1 de mayo de 2008, los 5.450 € se consideran íntegramente en la declaración fiscal de dicho ejercicio y, en consecuencia, tributarán al 30%. Sin embargo, desde la óptica contable, en 2006 se registra como ingreso la venta al contado (5.000 €) y los intereses correspondientes a dicho ejercicio, que ascienden a 50 € ($5.000 \times 0,06 \times 2 / 12$), utilizando un criterio lineal que no financiero. A su vez, en 2007 se imputan los intereses de todo el año, cuya cuantía es de 300 € ($5.000 \times 0,06$). Finalmente, en 2008 se contabilizan cuatro meses de intereses, esto es, 100 € ($5.000 \times 0,06 \times 4 / 12$).

Por tanto, habrá que realizar los ajustes que se sintetizan a continuación.

Año	Ingreso contable	Ingreso fiscal	Diferencia temporal	Reflejo Contable	
				Importe sin reforma IS	Importe tras reforma IS
2006	5.050	0	(5.050)	$5.050 \times 0,35 = 1.767,50 \text{ €}$	$5.050 \times 0,35 = 1.767,50 \text{ €}$
2007	300	0	(300)	$300 \times 0,35 = 105 \text{ €}$	$300 \times 0,325 = 97,50 \text{ €}$
Diferencias acumuladas			(5.350) €		
2008	100	5.450	+5.350 (Reversión)	$5.350 \times 0,35 = 1.872,50 \text{ €}$	$5.350 \times 0,30 = 1.605 \text{ €}$
Total reversión			+5.350 €		

Estas diferencias, que aparecen en 2006 y 2007 y tienen su reversión en 2008 cuando el tipo impositivo sea del 30%, suponen una obligación de pago con el Fisco por el importe que surge de aplicar dicho tipo a la diferencia originada en cada ejercicio.

Teniendo en cuenta toda la información anterior, seguidamente se realizan las liquidaciones del IS correspondientes a 2006 y 2007.

2006

Cálculo de la cuota líquida del IS			Cálculo del gasto devengado por IS		
	RCAI	100.000		RCAI	100.000
+/-	Diferencias permanentes	—	+/-	Diferencias permanentes	—
+/-	Diferencias temporales	+ 1.200 (Leasing Rev.) + 2.400 (Am. Camión) + 2.500 (Prov. G. Rep.) + 6.000 (Prov. Insol.)			
			.../...		

.../...					
		(5.050) (Aplaz. Cobro)			
=	Base imponible previa	107.050			
-	Bases imponibles negativas de ejercicios anteriores	-			
=	Base imponible	107.050	=	Resultado contable ajustado	100.000
×	Tipo de gravamen	× 0,35	×	Tipo de gravamen	× 0,35
=	Cuota íntegra	37.467,50	=	Impuesto bruto	35.000
-	Deducciones y bonificaciones	-	-	Deducciones y bonificaciones	-
=	CUOTA LÍQUIDA	37.467,50	=	GASTO POR IS	35.000
-	Retenciones y pagos a cuenta	(20.000,00)			
=	CUOTA DIFERENCIAL	17.467,50			

31-12-2006

35.000 *Impuesto sobre beneficios (630)*

420 *Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900)*
(1.200 × 0,35)

840 *Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por amortización del camión (47410)*
(2.400 × 0,35)

875 *Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por provisión para grandes reparaciones (47411)*
(2.500 × 0,35)

2.100 *Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para insolvencias de tráfico (47402)*
(6.000 × 0,35)

a Hacienda Pública, acreedor por *Impuesto sobre Sociedades (4752)* 17.467,50

a Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473) 20.000,00

a *Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por venta con cobro aplazado (47911)* 1.767,50
(5.050 × 0,35)

x

Seguidamente se procede a reclasificar el pasivo fiscal ligado al *leasing* cuya reversión se producirá en 2007 y que está contabilizado a largo plazo.

Reclasificación			
700	<i>Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por leasing (47910)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900)</i> (2.000 × 0,35)	700
		X	

En un ejercicio sin cambios en la regulación fiscal aquí terminaría el reflejo contable ligado al IS; sin embargo, en 2006 se deben ajustar todos los activos y pasivos fiscales cuya reversión (**Rev.**) tenga lugar en los próximos ejercicios como consecuencia de la reducción en los tipos impositivos. Dichos ajustes en este caso concreto serían los siguientes.

Ajustes			
50	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900)</i> Rev. en 2007: (2.000 × 0,025)		
200	<i>Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por leasing (47910)</i> Rev. en 2008 y 2009: [(2.000 × 2) × 0,05]		
	a	<i>Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (638)</i>	250
		X	
360	<i>Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por amortización del camión (47410)</i> Rev. en 2008: [(2.400 × 3) × 0,05]	360
		X	
375	<i>Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por provisión para grandes reparaciones (47411)</i> Rev. en 2008: [(2.500 × 3) × 0,05]	375
		X	

150	<i>Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)</i>			
		a	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para insolvencias de tráfico (47402)</i>	150
			Rev. en 2007: (6.000 × 0,025)	
	_____	x	_____	
252,50	<i>Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por venta con cobro aplazado (47911)</i>			
	Rev. en 2008: (5.050 × 0,05)			
		a	<i>Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (638)</i>	252,50
	_____	x	_____	

Como alternativa a la contabilización anterior, cabría realizar la que se expone a continuación, pues en el registro del IS del presente ejercicio ya se pueden reflejar contablemente los activos y pasivos fiscales por el tipo de gravamen al que revertirán, lo que origina los consiguientes ajustes dentro del propio asiento.

			31-12-2006	
35.000	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i>			
420	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900)</i> $(1.200 \times 0,35)$			
720	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por amortización del camión (47410)</i> $(2.400 \times 0,30)$			
750	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por provisión para grandes reparaciones (47411)</i> $(2.500 \times 0,30)$			
1.950	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para insolvencias de tráfico (47402)</i> $(6.000 \times 0,325)$			
395	<i>Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)</i> $[(2.400 \times 0,05) + (2.500 \times 0,05) + (6.000 \times 0,025)]$			
		a	<i>Hacienda Pública, acreedor por Impuesto sobre Sociedades (4752)</i>	17.467,50

	a	Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)	20.000,00
	a	Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por venta con cobro aplazado (47911) $(5.050 \times 0,30)$	1.515,00
	a	Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (638) $(5.050 \times 0,05)$	252,50
_____	x	_____	

Además habría que realizar el mismo asiento de reclasificación del pasivo fiscal correspondiente al *leasing*.

_____ Reclasificación _____			
700		Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por leasing (47910)	
	a	Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900) $(2.000 \times 0,35)$	700
_____	x	_____	

Si se utiliza este reflejo contable, los ajustes a practicar sobre los derechos y obligaciones fiscales solo se referirán a los importes recogidos en ejercicios anteriores, tal y como se recoge a continuación, teniendo en cuenta que en el primero de los asientos las cantidades coinciden en ambos casos.

_____ Ajustes _____			
50		Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900) Rev. en 2007: $(2.000 \times 0,025)$	
200		Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por leasing (47910) Rev. en 2008 y 2009: $[(2.000 \times 2) \times 0,05]$	
	a	Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (638)	250
_____	x	_____	
240		Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)	
	a	Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por amortización del camión (47410) Rev. en 2008: $[(2.400 \times 2) \times 0,05]$	240
_____	x	_____	

250 *Ajustes negativos en la imposición
sobre beneficios (633)*

*a Impuesto sobre beneficios anticipado 250
a largo plazo por provisión para
grandes reparaciones (47411)
Rev. en 2008: $[(2.500 \times 2) \times 0,05]$*

X

2007

Cálculo de la cuota líquida del IS			Cálculo del gasto devengado por IS		
+/-	RCAI	120.000	+/-	RCAI	120.000
+/-	Diferencias permanentes	+ 10.000		Diferencias permanentes	+ 10.000
	Diferencias temporales	(Sanción) +2.000 (Leasing Rev.) + 2.400 (Am. Camión) + 2.500 (Prov. G. Rep.) (6.000) (Prov. Insol. Rev.) (300) (Aplaza. Cobro)			
=	Base imponible previa	130.600			
-	Bases impositivas negativas de ejercicios anteriores	-			
=	Base imponible	130.600	=	Resultado contable ajustado	130.000
×	Tipo de gravamen	× 0,325	×	Tipo de gravamen	× 0,325
=	Cuota íntegra	42.445	=	Impuesto bruto	42.250
-	Deducciones y bonificaciones	-	-	Deducciones y bonificaciones	-
=	CUOTA LÍQUIDA	42.445	=	GASTO POR IS	42.250
-	Retenciones y pagos a cuenta	(21.000)			
=	CUOTA DIFERENCIAL	21.445			

31-12-2006

42.250,00 *Impuesto sobre beneficios (630)*
650,00 *Impuesto sobre beneficios diferido
por leasing (47900)
(2.000 × 0,325)*

780,00	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por amortización del camión (47400)</i> (2.400 × 0,325)	
812,50	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para grandes reparaciones (47401)</i> (2.500 × 0,325)	
	<i>a Hacienda Pública, acreedor por Impuesto sobre Sociedades (4752)</i>	21.445,00
	<i>a Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)</i>	21.000,00
	<i>a Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para insolvencias de tráfico (47402) (6.000 × 0,325)</i>	1.950,00
	<i>a Impuesto sobre beneficios diferido por venta con cobro aplazado (47901) (300 × 0,325)</i>	97,50
	X	

Seguidamente, se reconocen los ajustes derivados de los activos y pasivos fiscales registrados en el presente ejercicio al 32,5% y cuya reversión se producirá al 30%.

	Ajustes	
122,50	<i>Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633)</i>	
	<i>a Impuesto sobre beneficios anticipado por amortización del camión (47400) (2.400 × 0,025)</i>	60,00
	<i>a Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para grandes reparaciones (47401) (2.500 × 0,025)</i>	62,50
	X	
7,50	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por venta con cobro aplazado (47901) (300 × 0,025)</i>	
	<i>a Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (638)</i>	7,50
	X	

Por último, se realizan las reclasificaciones de las diferencias originadas en ejercicios anteriores a 2007 y que revierten en 2008.

Reclasificaciones			
600	<i>Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por leasing (47910)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900) $(2.000 \times 0,30)$</i>	600
		X	
2.160	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por amortización del camión (47400)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por amortización del camión (47410) $(2.400 \times 3 \times 0,30)$</i>	2.160
		X	
2.250	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para grandes reparaciones (47401)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado a largo plazo por provisión para grandes reparaciones (47411) $(2.500 \times 3 \times 0,30)$</i>	2.250
		X	
1.515	<i>Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo por venta con cobro aplazado (47911)</i>		
	a	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por venta con cobro aplazado (47901) $(5.050 \times 0,30)$</i>	1.515
		X	

Finalmente, señalar que los tres primeros asientos –registro del IS junto con los ajustes– se podrían sintetizar en una única anotación, tal y como se recoge seguidamente.

31-12-2007	
42.250,00	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i>
650,00	<i>Impuesto sobre beneficios diferido por leasing (47900) $(2.000 \times 0,325)$</i>

720,00	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por amortización del camión (47400) $(2.400 \times 0,30)$</i>		
750,00	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para grandes reparaciones (47401) $(2.500 \times 0,30)$</i>		
122,50	<i>Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios (633) $[(2.400 \times 0,025) + (2.500 \times 0,025)]$</i>		
	<i>a Hacienda Pública, acreedor por Impuesto sobre Sociedades (4752)</i>	21.445,00	
	<i>a Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta (473)</i>	21.000,00	
	<i>a Impuesto sobre beneficios anticipado por provisión para insolvencias de tráfico (47402) $(6.000 \times 0,325)$</i>	1.950,00	
	<i>a Impuesto sobre beneficios diferido por venta con cobro aplazado (47901) $(300 \times 0,30)$</i>	90,00	
	<i>a Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (638) $(300 \times 0,025)$</i>	7,50	
			X

A partir del ejercicio 2008 ya no aparecerán ajustes, pues todos los activos y pasivos fiscales se reconocerán por el 30% de las diferencias temporales y/o bases imponibles negativas.

4.3. Caso 3: ingresos diferidos por diferencia permanente negativa.

La empresa «PISA, S.L.», calificada desde su constitución como de reducida dimensión, vendió a principios del año 2001 una máquina por 10.000 €, consiguiendo un beneficio contable de 2.000 €. Dicho resultado quedó exento de tributación al reinvertir todo el importe de la venta en una nueva máquina, cuyo precio de adquisición fue de 50.000 € y a la que se le estimó una vida útil de diez años, admisible fiscalmente ⁸.

En consecuencia, en el año 2001 surgió una **DIFERENCIA PERMANENTE NEGATIVA** de 2.000 € que, contablemente, la empresa decidió diferir según lo previsto en la Resolución del ICAC. Como la nueva máquina se amortiza en diez años, la diferencia permanente se imputará al resultado

⁸ Hasta el año 2001, inclusive, las empresas de reducida dimensión gozaban de exención por reinversión, beneficio fiscal que originaba la consiguiente diferencia permanente negativa.

contable en idéntico plazo. Así, en 2001 solo se aplicará la parte correspondiente a la amortización del primer ejercicio:

Diferencia imputada en 2001: $2.000 / 10 = 200 \text{ €}$

Diferencia diferida: $2.000 - 200 = 1.800 \text{ €}$

El reflejo contable de esta periodificación en 2001 dependerá del importe de la base imponible obtenida en dicho ejercicio pues, si no superó los 90.151,81 €⁹, habrá quedado gravada a un único tipo (30%), pero si fue superior a ese importe, al exceso se le habrá aplicado el 35%, tributando así a un tipo de gravamen medio comprendido entre el 30 y el 35%.

OPCIÓN 3.A) Toda la base imponible de la empresa queda sometida al 30%.

_____ 31-12-2001 _____	
540	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i>
	<i>a Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios (138) (1.800 × 0,30)</i>
	_____ X _____

OPCIÓN 3.B) La base imponible de la empresa queda sometida a un tipo medio de gravamen comprendido entre el 30 y el 35%. En este caso concreto, la normativa contable no indica cuál ha de ser el tratamiento contable si bien, teniendo en cuenta lo previsto en la Resolución del ICAC para el reconocimiento del efecto impositivo en las empresas de reducida dimensión, se propone la siguiente contabilización.

_____ 31-12-2001 _____	
540+X	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i>
	(1.800 × tipo medio de gravamen)
	<i>a Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios (138) (1.800 × 0,30)</i>
	<i>a Ajustes positivos en la imposición sobre el beneficio (638)</i>
	[1.800 × (tipo medio - 0,30)]
	_____ X _____

⁹ Hasta 2004, el primer tramo de base imponible que tributaba al 30% era de 90.151,81 €, importe que se elevó a 120.202,41 € para los ejercicios iniciados en 2005.

En consecuencia, con independencia del tipo de gravamen aplicado a la base imponible, el ingreso a distribuir en varios ejercicios queda registrado por el 30% de la diferencia diferida. Por tanto, para ambas opciones, en los próximos ejercicios la anotación contable a practicar es la contraria y por la cuantía imputada en cada año.

31-12- (2002 a 2006)		
60	<i>Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios (138)</i> (200 × 0,30)	
	a	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i> 60
	x	

No obstante, al cambiar el tipo impositivo, a partir de 2007 el reflejo contable que se propone es, para ambas opciones, el siguiente:

31-12- (2002 a 2006)		
60	<i>Ingresos fiscales por deducciones y bonificaciones fiscales a distribuir en varios ejercicios (138)</i> (200 × 0,30)	
	a	<i>Impuesto sobre beneficios (630)</i> 50 (200 × 0,25)
	a	<i>Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios (138)</i> 10 [200 × (0,30 – 0,25)]
	x	

5. CONCLUSIONES

Como apartado final del estudio realizado acerca del cambio en los tipos impositivos del IS, cabe resaltar como conclusiones más importantes las que a continuación se exponen de forma resumida.

Los tipos de gravamen del IS aprobados recientemente en nuestro país se acercan a la media de los Estados miembros de la UE, si bien es oportuno apuntar las discrepancias que existen entre los distintos países de la Unión, con el riesgo que conlleva esta política fiscal individualizada de tipos impositivos diferentes. Además, no puede olvidarse que España, donde

durante varias décadas las sociedades han tributado al 35%, se acaba de sumar a esta tendencia que ha venido siendo una práctica habitual en la mayoría de la UE y que, mucho nos tememos, continuará en un futuro próximo, por lo que el acercamiento español puede ser tan solo transitorio.

La rebaja en los tipos, en principio, es beneficiosa para los sujetos pasivos del IS; sin embargo, este cambio va acompañado de la supresión de beneficios fiscales a través de una modificación sustancial de las deducciones. Por tanto, para poder valorar la reforma del IS en sus justos términos será preciso comprobar el efecto conjunto de ambas medidas, el cual será determinado a través del tipo impositivo efectivo medio soportado por las sociedades españolas tras el cambio normativo, teniendo en cuenta que individualmente puede tener consecuencias diferentes, pues la pérdida de incentivos fiscales puede ocasionar mayor incidencia que la bajada del tipo de gravamen en determinadas empresas, en tanto que para otras puede ser justamente al contrario.

Desde la perspectiva contable, las sociedades que tengan registrados activos y/o pasivos fiscales derivados de la contabilización del IS de ejercicios precedentes, así como los que surjan en 2006 y 2007, deberán ajustar sus saldos como consecuencia de la bajada en el tipo impositivo. En este sentido, teniendo presente las importantes diferencias que todavía existen entre Contabilidad y Fiscalidad, tal y como se puede constatar a través de los datos publicados por la propia AEAT, las sociedades españolas en su conjunto van a tener que realizar importantes ajustes en términos cuantitativos. El registro contable de los mencionados ajustes, de acuerdo con los casos expuestos en el presente trabajo, conllevan cierta laboriosidad, la cual dependerá más del número de cuentas de activos y pasivos fiscales existente que de su cuantía individual.

En definitiva, estamos ante una reforma parcial del IS con resultados inciertos para los contribuyentes, puesto que la caída en los tipos de gravamen beneficia en términos de presión fiscal, pero la reducción y supresión de incentivos fiscales es claramente perjudicial; por tanto, habrá que esperar unos años para conocer el efecto neto de ambas medidas. No obstante lo anterior, hay una repercusión inmediata de esta reforma fiscal sobre la contabilidad, pues la disminución del tipo impositivo implica reducir los activos y pasivos fiscales, de tal forma que las empresas tendrán que ajustar los saldos de cada una de las cuentas representativas de derechos y obligaciones con el Fisco, tarea que afectará al cierre contable de los ejercicios 2006 y 2007, siendo tanto más laboriosa cuantas más cuentas se deban ajustar.

Legislación

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.

Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal.

Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Resolución de 9 de octubre de 1997, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre algunos aspectos de la Norma de Valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad.

Resolución de 15 de marzo de 2002, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre algunos aspectos de la Norma de Valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad.

Bibliografía

ÁLVAREZ, S. y ROMERO, D. [2002]: «Líneas de reforma del Impuesto de Sociedades en el contexto de la Unión Europea», *Información Comercial Española*, 802, págs. 159-172.

DE MOIJ, R. [2005]: «Will Corporate Income Taxation Survive?», *De Economics*, 153, págs. 277-301.

EUROSTAT [2005]: *Structure of the Taxation Systems in the European Union*, European Commission, Directorate General of Taxation and Customs Union, Luxemburgo.

FERNÁNDEZ, E. y MARTÍNEZ, A. [2006]: «La relación Contabilidad-Fiscalidad a través de la aplicación práctica del Impuesto sobre Sociedades», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. XXXV, 130, julio/septiembre, págs. 621-644.

FERNÁNDEZ, E.; MARTÍNEZ, A. y ÁLVAREZ, S. [2004]: «El tipo impositivo contable y fiscal de las sociedades españolas a lo largo de la década de los 90», *Partida Doble*, 153, págs. 60-67.

GRIFFITH, R. y KLEMM, A. [2004]: *What has been the tax competition experience flats 20 years?*, IFS Working Paper 04/05.

Informe Ruding [1992]: «Comunicación de la Comisión al Consejo sobre orientaciones en materia de fiscalidad de las empresas», *Hacienda Pública Española*, Monografía 2/92.

LÓPEZ, J. y ROMERO, D. [2001]: «Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión: aspectos teóricos y aplicados», *Hacienda Pública Española*, Monografía 2001, págs. 207-249.

MARTÍNEZ, A. y FERNÁNDEZ, E. [2005]: *Contabilidad de los impuestos empresariales*, Thomson-Cívitas, Navarra.

ROMERO, D. [2001]: «Los incentivos fiscales a la inversión empresarial y al empleo: líneas de investigación y evidencia para España», *Papeles de Economía Española*, 87, págs. 271-283.

EL NUEVO PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD (Borrador de 2007)

SOTERO AMADOR FERNÁNDEZ
Profesor del CEF

Extracto:

EL proceso de reforma mercantil en España, iniciado como consecuencia de la adopción por la parte de la Unión Europea de las normas internacionales de contabilidad (NIC/NIIF), actualmente, además de la tramitación parlamentaria del Proyecto de Ley de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, se ha traducido en la publicación por parte del ICAC del primer borrador del nuevo Plan General de Contabilidad el pasado 19 de febrero.

En el presente artículo –primero de una serie de trabajos sobre el borrador del Plan General de Contabilidad–, se analizan las características del mismo haciendo un estudio comparativo con el Plan General de Contabilidad de 1990, con especial referencia a las partes más novedosas que aporta el borrador del Plan General de Contabilidad, como son el marco conceptual, la nueva estructura de las cuentas anuales y los nuevos estados financieros: estado del cambio en el patrimonio neto y estado de flujos de efectivo.

Palabras clave: Nuevo Plan General de Contabilidad, marco conceptual, registro, valoración y cuentas anuales.

Sumario

1. Introducción.
2. Características del NPGC.
3. Estructura del NPGC
 - 3.1. El marco conceptual.
 - 3.2. Normas de registro y valoración.
 - 3.3. Cuentas anuales: modelos normales y abreviadas.
 - 3.4. Definiciones y relaciones contables.
 - 3.5. Cuadro de cuentas.

1. INTRODUCCIÓN

En este número de la revista y en los siguientes vamos a incluir una serie de trabajos realizados por profesores del CEF, en los que se analizarán las novedades que incorpora el texto del Nuevo Plan General de Contabilidad (NPGC), cuyo primer borrador fue publicado en la página web del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (www.icac.meh.es) el pasado 19 de febrero.

Aunque se trata de un texto preliminar sujeto, por tanto, a posibles cambios, no parece probable que el texto definitivo vaya a diferir demasiado en relación con este primer borrador. Los posibles cambios deberían estar orientados a la lógica adecuación del plan a la norma de rango superior, que debe aprobar el Parlamento, y en estos momentos se halla en proceso de tramitación el Proyecto de Ley de Reforma Mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Este proyecto fue publicado en el Boletín de las Cortes con fecha 12 de mayo de 2006 y está también disponible en la página web del ICAC.

El origen de este nuevo plan hay que buscarlo en el proceso de armonización contable llevado a cabo en los últimos años y que ha tenido como resultado la adopción por parte de la Unión Europea de las normas internacionales de contabilidad (NIC/NIIF) emitidas por el IASB.

Como consecuencia de esta adopción se establecen dos modelos contables diferentes o incluso tres si consideramos el modelo anunciado para las PYMES, que será similar al del Plan General de Contabilidad (PGC) pero mucho más sencillo, dado el tipo de empresas al que va dirigido. Este sistema deberá sustituir al actual régimen simplificado, cuya utilización es bastante escasa en las empresas españolas.

Las NIC/NIIF, si bien han sido adoptadas por la Unión Europea y son las normas que inspiran el NPGC, no son aplicables de una forma directa en las empresas españolas.

En el caso de las cuentas consolidadas de grupos en los que alguna de las sociedades cotice en un mercado de la UE, la normativa aplicable deben ser efectivamente las NIC/NIIF, pero no las que publica el IASB de forma directa sino las que han sido adoptadas por la UE y publicadas en los reglamentos comunitarios.

En cuanto a las cuentas individuales de las sociedades y las cuentas consolidadas de grupos en los que no cotice ninguna de las sociedades integrantes, se aplicará la normativa mercantil nacional (Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas y Ley de Sociedades Limitadas, fundamentalmente) y su desarrollo reglamentario a través del PGC, con la peculiaridad para empresas de reducida dimensión de un plan simplificado, que el ICAC debe publicar una vez que se apruebe la Ley de Reforma Mercantil.

En principio, la entrada en vigor del nuevo plan debe producirse el 1 de enero de 2008, por lo que los profesionales de la contabilidad tenemos ante nosotros un reto de adaptación a las nuevas normas que seguro vamos a superar con nota, al igual que ha ocurrido en todas las reformas anteriores. Pero no conviene dejar las cosas para el último momento, así que habrá que ponerse manos a la obra inmediatamente.

2. CARACTERÍSTICAS DEL NPGC

Algunas de las características que se pueden señalar del NPGC son las siguientes:

- Es un plan **continuista** con el PGC de 1990, que es la referencia a seguir en cuanto a su estructura. Aunque contiene numerosos cambios, la estructura de ambos es similar.
- El objetivo que persigue es la **armonización contable** marcado por las instituciones comunitarias. Las NIC/NIIF son una referencia obligada, si bien normalmente en los casos que dichas normas permiten varias alternativas, el NPGC ha optado por aquella más próxima a nuestra normativa contable anterior.
- Se trata de una norma **obligatoria** para todas las empresas, sin perjuicio de un régimen simplificado que ha sido ya anunciado, para aplicar directamente en las PYMES, de forma que se facilite su aplicación en este tipo de empresas.
- Los **aspectos financieros** adquieren una importancia mucho mayor que en la normativa anterior. La utilización del tipo de interés efectivo o la actualización de flujos de caja son ejemplos claros de la necesidad de utilizar conceptos más habituales hasta ahora en la gestión financiera que en la contabilidad.
- Se trata de una norma **sin incidencia fiscal**. Se pretende que su aplicación sea neutra desde este punto de vista.
- Presta una mucho mayor atención a las operaciones con **instrumentos financieros**, incluidos los instrumentos financieros derivados.

- Se crean **dos nuevos grupos** de cuenta inexistentes en el anterior plan de 1990, como son los Grupos 8 y 9: gastos e ingresos imputados al Patrimonio Neto.
- Se regulan las **combinaciones de negocios** que en el plan de 1990 no fueron abordadas y se dejaron a un desarrollo posterior que no llegó a realizarse de una forma efectiva, ya que la única referencia fue un borrador de normas de contabilidad aplicables a las fusiones y escisiones de sociedades, que fue publicado en el Boletín del ICAC en 1993, pero que nunca llegó a entrar en vigor. Entre estas combinaciones podemos destacar las siguientes:
 - Fusiones y escisiones.
 - Adquisiciones de acciones, incluidas AND.
 - Adquisiciones de empresas.

Dentro del tratamiento de estas combinaciones tiene especial importancia la contabilización del Fondo de Comercio, con un tratamiento muy diferente al que establecía la anterior normativa.

- Con el nuevo plan queda consagrado un sistema contable **dualista**, ya que coexistirán dos sistemas diferentes:
 - Para las cuentas consolidadas de grupos en que alguna sociedad cotice, serán de aplicación las NIC/NIIF adoptadas por la UE.
 - Para las cuentas individuales y consolidadas de grupos que no coticen, se aplicará la normativa nacional y, en particular, el NPGC.

3. ESTRUCTURA DEL NPGC

La estructura del NPGC es similar a la de los planes precedentes. Se divide en cinco partes, al igual que lo hacía el plan de 1990.

1. ^a parte: marco conceptual de la contabilidad 2. ^a parte: normas de registro y valoración 3. ^a parte: cuentas anuales I. Normas de elaboración de cuentas anuales II. Modelos normales de cuentas anuales III. Modelos abreviados de cuentas anuales	OBLIGATORIAS
4. ^a parte: definiciones y relaciones contables 5. ^a parte: cuadro de cuentas	NO SON OBLIGATORIAS Solo son orientativas

La ordenación nos parece más lógica que en el plan anterior. En primer lugar, aparecen las tres partes que tienen carácter obligatorio dejando para el final las que son meramente orientativas, ya que al igual que ocurría en el plan de 1990 la denominación de las cuentas y sus relaciones contables no son vinculantes y cada empresa podrá adaptarlas en función de sus necesidades.

COMPARACIÓN ENTRE EL NUEVO PLAN Y EL PRECEDENTE

PGC 1990	NPGC
1. ^a parte: principios contables	1. ^a parte: marco conceptual de la contabilidad I. Cuentas anuales. Imagen fiel II. Requisitos de la información a incluir en las cuentas anuales III. Principios contables IV. Elementos de las cuentas anuales V. Criterios de registro o reconocimiento contable de los elementos de las cuentas anuales VI. Criterios de valoración
5. ^a parte: normas de valoración	2. ^a parte: normas de registro y valoración
4. ^a parte: cuentas anuales I. Normas de elaboración de las cuentas anuales II. Modelos de cuentas anuales III. Modelos de cuentas anuales abreviadas	3. ^a parte: cuentas anuales II. Normas de elaboración de las cuentas anuales III. Modelos normales de cuentas anuales IV. Modelos abreviados de cuentas anuales
3. ^a parte: definiciones y relaciones contables	4. ^a parte: definiciones y relaciones contables
2. ^a parte: cuadro de cuentas	5. ^a parte: cuadro de cuentas

3.1. El marco conceptual.

Esta primera parte se desarrolla mucho más que en el plan anterior, ya que, además de los principios contables, contiene una serie de apartados que conforman un marco conceptual en la línea de lo que se establece en las normas internacionales de contabilidad por parte del IASB.

3.1.1. Cuentas anuales. Imagen fiel.

Las cuentas anuales de una empresa comprenden:

- El balance.
- La cuenta de pérdidas y ganancias.
- El estado de cambios en el patrimonio neto.

- El estado de flujos de efectivo.
- La memoria.

A las ya conocidas, balance, pérdidas y ganancias y memoria, se incorporan dos nuevos estados financieros, si bien el estado de flujos de efectivo no será obligatorio para las empresas que puedan formular el balance en su modelo abreviado.

Los formatos cambian en relación con la normativa anterior siendo el cambio más destacable el de la cuenta de pérdidas y ganancias, que pasa a tener un formato de lista y no de cuenta, como ocurría en el plan de 1990.

En cuanto a la memoria, la exigencia de más información es una constante en sintonía con las NIC/NIIF.

Las cuentas deben redactarse con claridad, de forma que la información sea comprensible y útil para los usuarios.

El objetivo perseguido sigue siendo la consecución de la imagen fiel, concepto ampliamente debatido pero difícil de definir. En todo caso, se establece de forma expresa la prevalencia del fondo sobre la forma, al indicar: «... *en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no solo a su forma jurídica*». Por tanto, dicha prevalencia del fondo sobre la forma, que anteriormente era algo implícito, pasa a tener un contenido absolutamente claro y explícito en el plan de contabilidad.

3.1.2. Requisitos de la información a incluir en las cuentas anuales.

La información debe ser relevante y fiable. Relevante significa que debe ser útil para la toma de decisiones y, en particular, debe mostrar los riesgos a los que se enfrenta la empresa. Se considera que es fiable cuando está libre de errores y sesgos.

Cualidad derivada de la fiabilidad es la integridad que se alcanza cuando la información financiera contiene todos los datos sin omisiones significativas.

Adicionalmente deben cumplir con las cualidades de comparabilidad y claridad.

La comparabilidad debe extenderse tanto a las cuentas de una empresa en momentos diferentes como a las de diferentes empresas. Implica que el tratamiento para transacciones que se producen en diferentes empresas o fechas debe tener un tratamiento similar.

3.1.3. Principios contables.

Para la consecución de la imagen fiel se establecen unos principios contables que son similares a los del plan de 1990, si bien se establecen algunos matices. No se ha considerado adoptar el

modelo de las NIC/NIIF en el que se establecen unas hipótesis básicas, ya que tampoco la Comisión Europea las incluyó en los reglamentos que aprueban dichas normas.

Se establecen seis principios obligatorios en lugar de los nueve que existen en el plan de 1990. Los principios obligatorios son los siguientes:

- **Empresa en funcionamiento:** salvo prueba en contrario, la gestión de la empresa continuará en un futuro. Los principios contables no tratan de establecer el valor a efectos de una transmisión.
- **Devengo:** la imputación de gastos e ingresos debe hacerse en función de la corriente real, independientemente de los flujos de caja.
- **Uniformidad:** adoptado un criterio, debe mantenerse en el tiempo. Si se altera, debe explicarse en la memoria y cuantificar su efecto.
- **Prudencia** en las estimaciones y valoraciones: solo se registrarán los beneficios obtenidos hasta el cierre. Por el contrario, se deberán tener en cuenta todos los riesgos tan pronto sean conocidos.
- **No compensación:** en general, no se pueden compensar activos con pasivos ni gastos con ingresos.
- **Importancia relativa:** se permite la no aplicación de principios y criterios si el efecto es poco significativo y, por tanto, no se altera la imagen fiel.

El principio de prudencia deja de tener carácter preferencial sobre los demás. En caso de conflicto, prevalece el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio de la situación financiera y de los resultados.

La utilización del valor razonable como criterio valorativo sería incompatible con el principio de prudencia tal y como lo entendía el anterior plan, de modo que pasa a ser un principio más pero no un «superprincipio», como ocurría con la normativa anterior.

No se mencionan expresamente los siguientes principios que sí figuran en el plan de 1990:

- Registro.
- Precio de adquisición.
- Correlación de ingresos y gastos.

Sin embargo, no se puede decir que estos principios no se apliquen, ya que sí aparecen en otras partes del propio marco conceptual de una forma más o menos explícita.

En particular, el apartado V del marco conceptual se denomina «Criterios de registro...» y hace referencia lógicamente al registro de los diferentes elementos de las cuentas anuales.

En el propio apartado V se dice que el reconocimiento de un ingreso conlleva en ocasiones el reconocimiento de un gasto, que no deja de ser una forma de reconocer la **correlación** entre gastos e ingresos.

En cuanto al precio de adquisición, son múltiples las referencias al mismo y, en particular, cuando el apartado VI del marco conceptual define el coste histórico de un activo, lo hace diciendo que es el **precio de adquisición** o coste de producción.

3.1.4 Elementos de las cuentas anuales.

Los elementos que se registran en el balance, siempre que cumplan con los criterios de reconocimiento, son:

- Activos.
- Pasivos.
- Patrimonio neto.

Los elementos que se registran en la cuenta de pérdidas y ganancias o, en su caso, en el estado de cambios en el patrimonio neto, siempre que cumplan con los criterios de reconocimiento, son:

- Ingresos.
- Gastos.

Cuando se definen los elementos de las cuentas anuales en el marco conceptual no se hace referencia a los elementos relacionados con el estado de flujos de efectivo, que deberían ser:

- Cobros.
- Pagos.

Definiciones

Activos: bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro.

Pasivos: obligaciones actuales surgidas como consecuencia de sucesos pasados, para cuya extinción la empresa espera desprenderse de recursos que puedan producir beneficios o rendimientos económicos en el futuro. A estos efectos, se entienden incluidas las provisiones.

Patrimonio neto: constituye la parte residual de los activos de la empresa, una vez deducidos todos sus pasivos. Incluye las aportaciones realizadas, ya sea en el momento de su constitución o en otros posteriores, por sus socios o propietarios, que no tengan la consideración de pasivos, así como los resultados acumulados u otras variaciones que le afecten.

Ingresos: incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios.

Gastos: decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales.

3.1.5. Criterios de registro o reconocimiento contable de los elementos de las cuentas anuales.

El registro o reconocimiento contable es el proceso por el que se incorporan a las cuentas anuales los diferentes elementos que las forman.

Los activos deben reconocerse cuando sea probable la obtención, a partir de los mismos, de rendimientos en el futuro.

Los pasivos deben reconocerse cuando sea probable que a su vencimiento deban entregarse recursos que incorporen beneficios o rendimientos económicos futuros y se puedan valorar con fiabilidad.

El reconocimiento de un ingreso es consecuencia de un incremento de los recursos de la empresa y siempre que su cuantía pueda determinarse con fiabilidad.

El reconocimiento de un gasto es consecuencia de una disminución de los recursos de la empresa y siempre que su cuantía pueda valorarse o estimarse con fiabilidad.

Todos ellos deberán cumplir con su definición y tener un valor fiable, de ahí que algunas partidas que habitualmente se han venido incluyendo dentro del activo, como los gastos de establecimiento o los gastos por intereses diferidos, no podrán incluirse en el activo, ya que no cumplen con los requisitos que establece el marco conceptual.

Lo mismo puede ocurrir con algunas partidas que se han venido considerando como fondos propios, pero que tendrán que ser consideradas como pasivos al cumplir con todos los requisitos para ello.

3.1.6. Criterios de valoración.

La valoración es el proceso por el que se asigna un valor monetario a cada uno de los elementos integrantes de las cuentas anuales.

Se definen siete criterios de valoración en contabilidad, que pasamos a enumerar con su significado haciendo especial referencia al criterio del valor razonable.

Estos criterios son:

- **Coste histórico** es el precio de adquisición o coste de producción.
- **Valor neto realizable** es el importe que se puede obtener en su venta menos los gastos necesarios para realizarla.
- **Valor en uso y valor actual:** valor actual neto (VAN) de los flujos de efectivo a recibir o a pagar.
- **Coste amortizado** de un instrumento financiero es el importe al que inicialmente fue valorado menos los reembolsos de principal, más o menos la parte imputada a pérdidas y ganancias de la diferencia entre el importe inicial y el valor de reembolso calculada mediante el método del interés efectivo.
- **Valor contable o en libros** es el valor registrado menos las correcciones valorativas.
- **Valor residual** es el importe que se podría obtener en el momento actual por su venta, deducidos los costes para realizar la misma.

Y, por último, aunque no sea ese el orden en que figura en el texto del plan, el criterio que podemos considerar la principal novedad no es otro que:

- **Valor razonable** es el importe mediante el que puede ser adquirido un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua.

En general, será el **valor de mercado** si este es activo y fiable.

Mercado activo es aquel en que se intercambian bienes y servicios homogéneos, en todo momento es posible hallar compradores y vendedores y los precios son conocidos y accesibles.

Si no hay un mercado activo, se pueden utilizar otras técnicas tales como:

- Transacciones recientes.
- Valor razonable de otros activos sustancialmente iguales.
- Descuento de flujos de efectivo futuros estimados.
- Modelos para valorar opciones.

Si bien el valor razonable es la estrella de la reforma contable y el aspecto más comentado como novedad introducida por las NIC/NIIF y, por tanto, por el PGC, no se puede decir que sea un criterio desconocido en nuestra normativa, aunque no figuró de modo expreso hasta la reforma de 2003.

No obstante, ya en 1992, una Resolución del ICAC relativa a las participaciones en fondos de inversión denominados FIAMM estableció su ajuste al cierre del ejercicio a su «valor liquidativo», lo cual no es más que ajustar el valor de estas inversiones a su valor razonable. Lo que hace ahora el nuevo plan es hacer extensivo este proceder a otros activos o pasivos y establecer en qué casos el ajuste a valor razonable determinará un ingreso o gasto que debe imputarse a pérdidas y ganancias, y en qué otros casos la imputación se hará directamente contra el patrimonio neto a través de las cuentas de los grupos 8 y 9.

3.2. Normas de registro y valoración.

Las normas de registro y valoración desarrollan los principios contables y tienen, por tanto, carácter obligatorio. A lo largo de sucesivos artículos serán analizadas pormenorizadamente, de ahí que en este trabajo solamente las enumeremos haciendo una comparación con las normas que figuran en la 5.ª parte del plan de 1990.

Normas de valoración PGC 1990	Normas de registro y valoración NPGC
1. ^a Desarrollo de principios contables	1. ^a Desarrollo de principios contables
2. ^a Inmovilizado material	2. ^a Inmovilizado material
3. ^a Normas particulares sobre inmovilizado material	3. ^a Normas particulares sobre inmovilizado material
NO REGULADO	4. ^a Inversiones inmobiliarias
4. ^a Inmovilizado inmaterial	5. ^a Inmovilizado intangible
5. ^a Normas particulares sobre inmovilizado inmaterial	6. ^a Normas particulares sobre inmovilizado intangible
6. ^a Gastos de establecimiento	NO REGULADO
NO REGULADO	7. ^a Activos no corrientes y grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta
NO REGULADO (<i>Arrendamiento financiero como inmovilizado inmaterial</i>)	8. ^a Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar
7. ^a Gastos a distribuir en varios ejercicios	9. ^a Instrumentos financieros
8. ^a Valores negociables	
9. ^a Créditos no comerciales	
10. ^a Acciones y obligaciones propias	
11. ^a Deudas no comerciales	
12. ^a Clientes, proveedores, deudores y acreedores de tráfico	
13. ^a Existencias.	10. ^a Existencias
14. ^a Diferencias de cambio en moneda extranjera	11. ^a Moneda extranjera
15. ^a Impuesto sobre el Valor Añadido	12. ^a Impuesto sobre el Valor Añadido Impuesto General Indirecto Canario y otros Impuestos indirectos
16. ^a Impuesto sobre Sociedades	13. ^a Impuesto sobre beneficios
	.../...

.../...	
17. ^a Compras y otros gastos	NO REGULADO
18. ^a Ventas y otros ingresos	14. ^a Ingresos por ventas y prestación de servicios
NO REGULADO	15. ^a Provisiones y contingencias
19. ^a Dotaciones a la provisión para pensiones y obligaciones similares	16. ^a Pasivos por retribuciones a largo plazo al personal
NO REGULADO	17. ^a Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio
20. ^a Subvenciones de capital	18. ^a Subvenciones, donaciones y legados recibidos
NO REGULADO	19. ^a Combinaciones de negocios
NO REGULADO	20. ^a Negocios conjuntos
NO REGULADO	21. ^a Operaciones entre empresas del grupo.
21. ^a Cambios en criterios contables y estimaciones	22. ^a Cambios en criterios contables, errores y estimaciones contables
NO REGULADO	23. ^a Hechos posteriores al cierre del ejercicio
22. ^a Principios de contabilidad generalmente aceptados	NO REGULADO

3.3. Cuentas anuales: modelos normales y abreviadas.

En la tercera parte del plan se establecen las normas para formulación de las cuentas anuales que comprenden:

- El balance.
- La cuenta de pérdidas y ganancias.
- El estado de cambios en el patrimonio neto.
- El estado de flujos de efectivo (no obligatorio en las sociedades que pueden formular balance y estados de cambio en el patrimonio neto y memoria abreviados).
- La memoria.

Se establecen unos formatos normales y otros abreviados.

Además de los dos nuevos estados, el de flujos de efectivo y el de cambios en el patrimonio neto, se establecen unos nuevos formatos para el balance y para la cuenta de pérdidas y ganancias con nuevos criterios de clasificación. En relación con la memoria, se exige un nivel de información mayor que en el de la normativa anterior.

En posteriores trabajos se abordará con más profundidad la formulación y presentación de las cuentas anuales, por lo que aquí solo vamos a destacar aquellos aspectos que resultan más novedosos en relación con la legislación mercantil en vigor hasta 2007.

Cuentas abreviadas

El criterio para poder formular cuentas abreviadas sigue siendo el de no superar durante dos ejercicios consecutivos unos límites que han sido revisados de modo que se tenga en cuenta la inflación. Una ventaja adicional es que los nuevos límites tienen unas cuantías en euros que puede recordarse con facilidad, y no como los anteriores, que eran el resultado de convertir a euros unas cifras en pesetas y casi imposibles de memorizar.

Los nuevos límites para poder formular balance, memoria y estado de cambios en el patrimonio neto abreviados son los siguientes:

- Total activo no supere 3.080.000 euros.
- Cifra anual de negocios no supere 6.160.000 euros.
- Número medio de trabajadores no superior a 50.

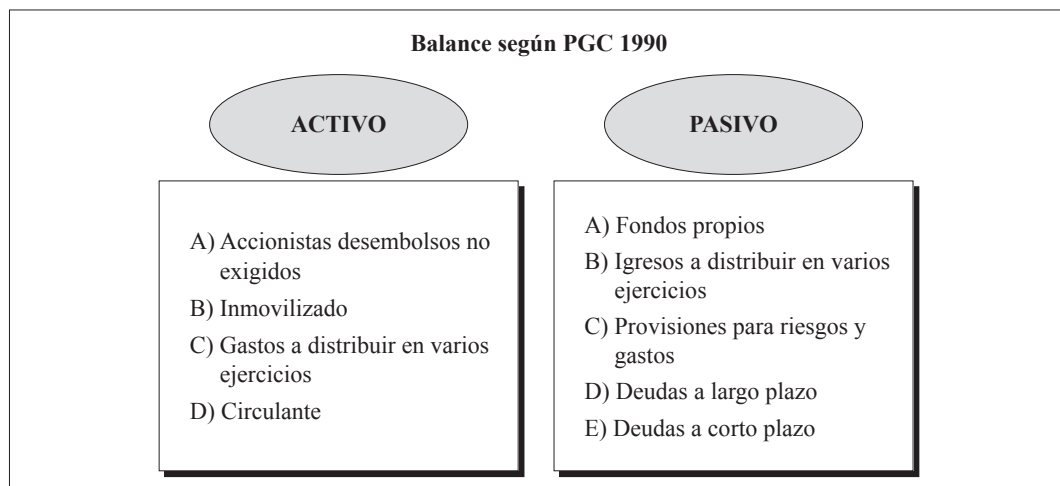
Los nuevos límites para poder formular cuenta de pérdidas y ganancias abreviada son:

- Total activo no supere 12.320.000 euros.
- Cifra anual de negocios no supere 24.640.000 euros.
- Número medio de trabajadores no superior a 250.

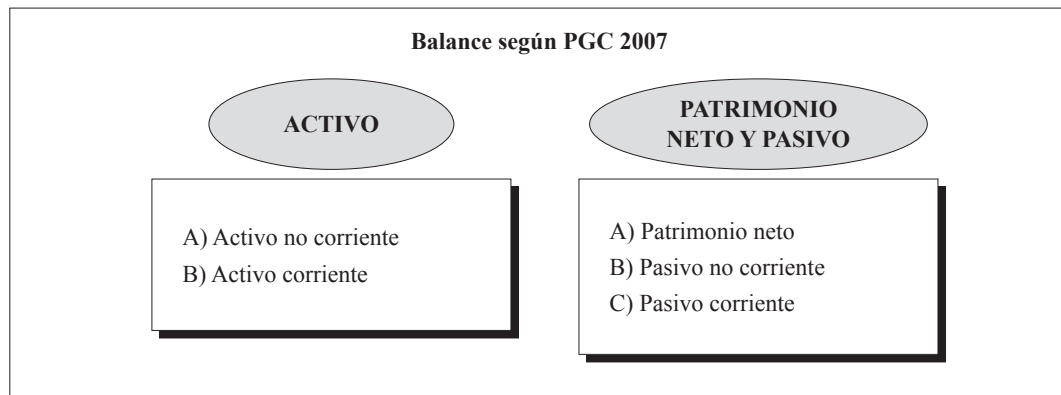
Balance

El balance se estructura en cinco grandes masas, que coinciden con las que habitualmente se utilizan en lo que se suele llamar el balance funcional, utilizado para analizar balances.

Se pasa de una estructura como la siguiente:



a otra más sintética en la que desaparecen algunos de los grandes epígrafes, y que podemos esquematizar así:



Por lo que respecta al balance, el activo se clasifica en dos grandes masas patrimoniales:

- Activo corriente.
- Activo no corriente.

Para su clasificación, se hace referencia al ciclo normal de explotación, por lo que se está incorporando un criterio flexible en función del período medio de maduración que sería distinto en cada empresa. Sin embargo, se establece que cuando dicho ciclo no sea claramente identificable se asumirá que es de un año.

Los accionistas (socios) por desembolsos no exigidos figurarán minorando el patrimonio neto, al igual que ocurre con las acciones propias.

Los gastos a distribuir ya no figuran en el activo por no reunir los criterios para su reconocimiento como tales que establece el marco conceptual.

El patrimonio neto sería equivalente a los fondos propios con alguna matización, como el hecho de que las subvenciones en capital formarán parte de dicho patrimonio neto en lugar de incluirse como ingresos a distribuir en varios ejercicios, que desaparece como tal epígrafe.

Las diferencias positivas no realizadas en moneda extranjera, que anteriormente figuraban como ingresos a distribuir, se integran en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Los ingresos por intereses diferidos no figuran en el balance por no reunir los requisitos para su reconocimiento como pasivos y minorarán los créditos a los que correspondan.

El pasivo se clasifica con un criterio análogo al activo en:

- Pasivo corriente.
- Pasivo no corriente.

El pasivo corriente comprende las obligaciones a liquidar en el ciclo normal de explotación, en principio, un año, clasificándose como no corrientes las obligaciones a pagar en un plazo superior.

En cuanto a las provisiones, se integran como pasivos corrientes o no corrientes en función del plazo de vencimiento estimado, pero no tienen un epígrafe específico como ocurría en el plan anterior.

Cuenta de pérdidas y ganancias

La clasificación de gastos e ingresos se sigue haciendo en función de su naturaleza pero el formato cambia de un formato de cuenta a uno de lista. En nuestra opinión, es un gran acierto este cambio, ya que la cuenta de pérdidas y ganancias será mucho más comprensible que la anterior, que era de muy difícil comprensión para alguien que no estuviera muy familiarizado con la utilización de la misma.

En sintonía con las NIC/NIIF desaparece la denominación de resultados extraordinarios y, por tanto, también los apartados de la cuenta de pérdidas y ganancias denominados «Beneficios o pérdidas de las actividades ordinarias» y «Resultados extraordinarios positivos o negativos».

Las diversas partidas que aparecen como resultados extraordinarios en el plan de 1990 deben encontrar acomodo dentro de otros apartados de la cuenta de resultados, según las siguientes equivalencias:

Resultados extraordinarios PGC 1990	NPGC
Enajenación de inmovilizado material o inmaterial o financiero	Resultado de explotación
Deterioros extraordinarios del inmovilizado	Resultado de explotación
Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio	Resultado de explotación
Sanciones o multas	Resultado de explotación
Deterioro de instrumentos financieros	Resultado financiero
Beneficios o pérdidas en operaciones con acciones propias	Directamente a patrimonio neto sin pasar por resultados
Beneficios o pérdidas en operaciones con obligaciones propias *	Resultado financiero
Gastos e ingresos de ejercicios anteriores	Directamente a patrimonio neto sin pasar por resultados

* Este concepto de resultados se puede considerar como resultado de explotación o financiero. La cuenta correspondiente no figura entre los gastos financieros sino en el subgrupo 67 cuyas cuentas se incluyen mayoritariamente como gastos de explotación. En el borrador anterior se incluía como gasto financiero, ya que en el modelo de pérdidas y ganancias figuraba la referencia del código de las cuentas que ahora ha desaparecido. Por tal motivo no es claro su inclusión en un apartado u otro dentro del nuevo modelo de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Aparece un concepto nuevo como es el de «Resultado procedente de operaciones interrumpidas» que figura en la cuenta de pérdidas y ganancias neto de su coste fiscal, ya que se suma al beneficio después de impuestos para obtener el resultado del ejercicio.

Esquemáticamente, la cuenta de pérdidas y ganancias tiene la siguiente estructura:

	Nota	(Debe) Haber	
		200X	200X-1
A) Operaciones continuadas			
+ Ventas y otros ingresos de explotación			
– Gastos de explotación			
A.1) Resultado de explotación			
+ Ingresos financieros			
– Gastos financieros			
A.2) Resultado financiero			
A.3) Resultado antes de impuestos			
± Impuestos sobre beneficios			
A.4) Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas			
B) Operaciones interrumpidas			
± Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas			
A.5) Resultado del ejercicio			

Estado de cambios en el patrimonio neto

Este nuevo estado se divide a su vez en dos estados financieros: estado de ingresos y gastos reconocidos, y estado total de cambios en el patrimonio neto.

Dado que no todos los ingresos y gastos se imputan a resultados, se distinguen, por una parte, los gastos e ingresos que forman parte del resultado y, por otra, aquellos gastos e ingresos que se contabilizan directamente como cambios en el patrimonio neto pero sin pasar por la cuenta de resultados.

Existe también un formato normal y otro abreviado.

Estado de flujos de efectivo

Este estado constituye también una novedad en nuestra normativa mercantil. Solo estarán obligadas a formularlo aquellas empresas que deban presentar el balance en su modelo normal y, por tanto, quedan eximidas las empresas que puedan presentar el modelo abreviado.

Se trata de un estado que explica los movimientos de tesorería de la empresa, conocido normalmente como estado de *cash flow* o estado de movimientos netos de tesorería.

Los flujos de efectivo se dividen en tres grandes grupos:

- Flujos de efectivo por operaciones de explotación.
- Flujos de efectivo por operaciones de inversión.
- Flujos de efectivo por operaciones de financiación.

Para su formulación se ha elegido el método indirecto. Se parte del beneficio antes de impuestos para obtener los flujos de efectivo de explotación y, para ello, se realizan una serie de ajustes de todos los gastos o ingresos que no afectan a la tesorería, así como aquellos cobros y pagos que deben figurar en otro apartado.

Las NIC/NIIF recomiendan el método directo por considerar que proporciona más información, aunque también prevén la posibilidad de utilizar el método indirecto, opción que ha elegido el nuevo plan.

La memoria

Como ya hemos dicho anteriormente, la exigencia de más información es una de las constantes de la reforma contable. Lógicamente, la memoria se desarrolla con nuevos apartados para informar de cuestiones que en el plan anterior no se mencionaba, como pueden ser las inversiones inmobiliarias, detalle de instrumentos financieros por categoría, pagos basados en acciones, combinaciones de negocios, contabilidad de coberturas, información sobre medio ambiente que, unidas a las informaciones que ya se exigían en el plan de 1990, harán que esta cuenta anual presente cada vez un mayor volumen de información.

No debemos olvidar que las NIC/NIIF que inspiran la reforma contable persiguen como objetivo prioritario dar información a los inversores, primando la relevancia sobre la fiabilidad, frente a unas normas mercantiles españolas que tradicionalmente han perseguido proteger a los acreedores y proteger la integridad del capital.

Los epígrafes sobre los que debe informar la memoria en su modelo normal son los que se enumeran a continuación:

1. Actividad de la empresa.
2. Bases de presentación de las cuentas.
3. Aplicación de resultados.
4. Normas de registro y valoración.
5. Inmovilizado material.
6. Inversiones inmobiliarias.
7. Inmovilizado intangible.
 - 7.1. General.
 - 7.2. Fondo de comercio.

8. Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar.
9. Instrumentos financieros.
10. Existencias.
11. Moneda extranjera.
12. Situación fiscal.
13. Ingresos y gastos.
14. Provisiones y contingencias.
15. Información sobre medio ambiente.
16. Retribuciones a largo plazo al personal.
17. Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio.
18. Subvenciones, donaciones y legados.
19. Combinación de negocios.
20. Negocios conjuntos.
21. Activos no corrientes mantenidos para la venta y operaciones interrumpidas.
22. Hechos posteriores al cierre.
23. Operaciones con partes vinculadas.
24. Otra información.
25. Información segmentada.

En el caso de que la memoria pueda formularse en su modelo abreviado la información a incluir es mucho menor y se puede resumir en trece apartados:

1. Actividad de la empresa.
2. Bases de presentación de las cuentas.
3. Aplicación de resultados.
4. Normas de registro y valoración.
5. Inmovilizado material, intangible e inversiones inmobiliarias.
6. Inversiones financieras.
7. Deudas.
8. Fondos propios.
9. Situación fiscal.
10. Ingresos y gastos.

11. Subvenciones, donaciones y legados.
12. Operaciones con partes vinculadas.
13. Otra información.

3.4. Definiciones y relaciones contables.

Esta parte del plan, al igual que la siguiente, no tiene carácter obligatorio. Se definen el contenido de las diversas cuentas así como los principales motivos de cargo o abono.

Tiene la misma estructura que en el plan de 1990 y, aunque no tenga carácter obligatorio, si es conveniente acudir a ella en casos concretos de algunas operaciones, ya que las relaciones con otras cuentas pueden servir para aclarar algunas dudas que surgen al leer los criterios de valoración.

3.5. Cuadro de cuentas.

El cuadro de cuentas sigue una clasificación decimal, por otra parte ya habitual en nuestra normativa desde el remoto PGC de 1973.

Consta de nueve grupos, que son los siguientes:

Grupo 1: Financiación básica Grupo 2: Inmovilizado Grupo 3: Existencias Grupo 4: Acreedores y deudores por operaciones comerciales Grupo 5: Cuentas financieras	BALANCE	
Grupo 6: Compras y gastos Grupo 7: Ventas e ingresos	PÉRDIDAS Y GANANCIAS	ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO
Grupo 8: Gastos imputados al patrimonio neto Grupo 9: Ingresos imputados al patrimonio neto		

El cuadro de cuentas no es obligatorio y cada empresa puede crear las cuentas que considere oportuno con las subcuentas correspondientes para un mejor desarrollo de su gestión contable.

Como curiosidad, comentar que el grupo 2 se llama «Inmovilizado» y no «Activo no corriente», que sería la denominación más lógica teniendo en cuenta que así se denomina en el balance y en el marco conceptual.

EFFECTOS DE LAS CAPACIDADES DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EL DESARROLLO DE INNOVACIONES: APLICACIÓN A EMPRESAS INNOVADORAS DE BASE TECNOLÓGICA (EIBT)

MERCEDES SEGARRA CIPRÉS

Profesora Colaboradora.

Universitat Jaume I-Castellón

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don José Ramón GONZÁLEZ GARCÍA, doña María Teresa DEL VAL NÚÑEZ, doña María Antonia GARCÍA BENAÚ, don Alejandro LARRIBA DÍAZ ZORITA, don Juan Antonio MAROTO ACÍN y don Jesús URÍAS VALIENTE.

Extracto:

EN esta investigación estudiamos el conocimiento tecnológico como *input* del proceso de innovación. Consideramos que este conocimiento es un factor estratégico y, por tanto, fuente de ventajas competitivas. Sin embargo, para extraer valor de este activo es necesario desarrollar una serie de capacidades de gestión del conocimiento (adquisición, transferencia y creación) para favorecer el desarrollo de la innovación en la empresa. Este hecho tiene su máxima representación en empresas de base tecnológica puesto que dichas empresas utilizan conocimiento tecnológico de forma intensiva para el desarrollo de sus innovaciones. En esta línea, planteamos como principal objetivo analizar la contribución de las capacidades de gestión del conocimiento en el desarrollo de innovaciones en empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT). Los resultados obtenidos confirman el efecto positivo que ejercen las capacidades de gestión del conocimiento en el desempeño innovador. Además, observamos la existencia de una relación positiva entre dichas capacidades, esta relación puede ser la base sobre la cual desarrollar una estrategia de gestión de conocimiento.

Palabras clave: conocimiento tecnológico, capacidades de gestión del conocimiento, innovación y EIBT.

Sumario

1. Introducción.
2. Conocimiento tecnológico.
3. Capacidades de GC.
 - 3.1. Las capacidades de GC a partir de la literatura sobre GC.
 - 3.2. Las capacidades de GC a partir de la literatura sobre ACAP.
 - 3.3. Diferencias y similitudes entre la GC y la ACAP.
4. Modelo teórico.
 - 4.1. Variables del modelo teórico.
 - 4.2. Relaciones entre las variables del modelo.
5. Diseño de la investigación.
6. Resultados empíricos.
 - 6.1. Desarrollo de las escalas de medición.
 - 6.2. Resultados del contraste de hipótesis.
7. Conclusiones.

Bibliografía.

Anexo.

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas desarrollan su actividad en entornos cada vez más globales y dinámicos generándose, de esta forma, una mayor competitividad. Las empresas de base tecnológica constituyen un claro ejemplo de empresas dinámicas y competitivas, puesto que la velocidad de los cambios que se producen en este tipo de industrias requiere el desarrollo de innovaciones de forma constante con el fin de responder a las condiciones cambiantes del mercado. Ante este contexto, las empresas se replantean lo que les resulta más estratégico, siendo el conocimiento y la innovación continua dos elementos clave para el sostenimiento de la ventaja competitiva (NONAKA, 2003). En esta línea, tratamos de analizar la contribución de los activos de conocimiento en el desarrollo de innovaciones en empresas de base tecnológica. En nuestro planteamiento, concebimos al conocimiento tecnológico como *input* del proceso de innovación tecnológica y a las capacidades de gestión del conocimiento como impulsoras del desempeño innovador. Estas capacidades implican la complementariedad en el desarrollo y utilización de activos de conocimiento internos y externos.

Con el fin de valorar el papel del conocimiento en la organización es necesario analizar determinados aspectos de su gestión, puesto que el conocimiento aporta valor a la organización tanto por su naturaleza como por los resultados que se derivan de su adecuada gestión. Esta idea es resaltada por BIERLY *et al.* (2000) cuando señalan que el éxito no lo tienen las empresas que saben más, sino las empresas que pueden hacer el mejor uso de lo que saben, y saben lo que es estratégicamente importante para la organización.

A partir de estos argumentos, en esta investigación planteamos como principal propósito demostrar cómo las capacidades de gestión del conocimiento permiten a la empresa adquirir, asimilar y transformar conocimiento tecnológico que afecta principalmente a la capacidad de la empresa para innovar y ser más competitiva. Sobre este propósito especificamos los siguientes objetivos: 1. Estudiar la relación existente entre las capacidades de gestión del conocimiento; 2. Plantear un modelo que permita analizar la contribución de las capacidades de gestión del conocimiento en el desempeño innovador; 3. Aplicar el modelo teórico propuesto en el ámbito de las empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT) españolas. Con el fin de dar respuesta a los objetivos planteados, esta inves-

tigación se basa en dos perspectivas teóricas relativamente próximas como son la literatura sobre gestión del conocimiento (GC) y la literatura sobre capacidad de absorción (ACAP).

Para el desarrollo de esta investigación, estructuramos el trabajo realizado en los siguientes apartados. En primer lugar, definimos el conocimiento tecnológico a partir de la contribución de este activo como *input* y *output* en el desarrollo de innovaciones. En segundo lugar, desarrollamos el concepto de capacidades de gestión del conocimiento a partir de las literaturas sobre GC y sobre ACAP. En tercer lugar, presentamos un modelo teórico que explique las relaciones entre las capacidades de gestión del conocimiento y su contribución en el desarrollo de innovaciones, que especifiquemos a partir de cuatro hipótesis. A continuación, describimos el diseño de la investigación y el análisis de los resultados. Finalmente, explicamos las principales conclusiones alcanzadas.

2. CONOCIMIENTO TECNOLÓGICO

El concepto de conocimiento tecnológico está estrechamente ligado al proceso de innovación tecnológica, puesto que este activo representa un *input* y *output* del proceso de innovación (ENSIGN, 1999; NIETO, 2002; DÍAZ, 2003). Según NIETO (2002), el conocimiento tecnológico constituye una parte de los recursos y capacidades básicos que surgen del proceso de innovación tecnológica y que garantizan la supervivencia y el crecimiento de la empresa.

Concretamente, entendemos por conocimiento tecnológico, cualquier especificación técnica que pueda ser fuente de desarrollo de nuevos productos o procesos. Así, este conocimiento puede referirse a la utilización de nuevos componentes, o bien a una nueva combinación de los componentes existentes. De esta forma, el conocimiento tecnológico es tanto un *input* esencial para el desarrollo de innovaciones, como un *output* del proceso de innovación puesto que las innovaciones son aplicaciones de nuevos conocimientos o combinaciones nuevas de conocimientos existentes.

El Enfoque Basado en el Conocimiento (EBC) señala que el conocimiento constituye uno de los activos intangibles clave para la organización. Sin embargo, consideramos que la posesión de conocimiento valioso no es una condición suficiente para alcanzar una ventaja competitiva sostenible, además, es necesario desarrollar una gestión eficiente de este tipo de activos, lo que implica el desarrollo de capacidades de gestión del conocimiento.

3. CAPACIDADES DE GC

La concepción de la GC deriva de las ideas aportadas por el EBC y descansa en varios puntos: 1. El conocimiento forma parte de distintos procesos organizativos que aportan valor a la organización; 2. Estos procesos comprenden una serie de actividades de gestión de dicho acti-

vo. Por tanto, entendemos, de forma general, que la gestión del conocimiento engloba un conjunto de actividades que permiten a las organizaciones crear valor a partir de activos de conocimiento. Estas ideas apuntan la importancia del estudio de la GC para las organizaciones. En este sentido, BUENO (2000) señala que el valor o la utilidad de la GC consiste en ayudar a construir una teoría que explique los procesos que facilitan la gestión eficiente del conocimiento en la organización.

Con el fin de delimitar las capacidades de GC y estudiar la relación entre dichas capacidades así como la contribución de estas capacidades en el desempeño innovador nos basamos en la literatura sobre GC y en la literatura sobre ACAP. Así, a partir de las similitudes entre ambas literaturas y la complementariedad de sus diferencias planteamos las principales relaciones de nuestro modelo teórico.

3.1. Las capacidades de GC a partir de la literatura sobre GC.

En la literatura sobre GC se puede observar que existe una diversidad de clasificaciones sobre actividades o componentes de la GC. En el **cuadro 1** mostramos algunas de las más recientes que recogen, de forma integrada, la herencia del conocimiento acumulado en los trabajos pioneros del EBC (NONAKA y TAKEUCHI, 1995; SPENDER, 1996; GRANT, 1996 a y b; TSOUKAS, 1996; KOGUT y ZANDER, 1992, 1993 y 1996; ZANDER y KOGUT, 1995). En estas clasificaciones se refleja la concepción que tienen diversos autores sobre la GC y sobre la utilidad de dicha gestión para las organizaciones.

Como se observa en el **cuadro 1**, existen diferencias en cuanto al número y denominación de actividades de GC, en cambio existe un cierto consenso en cuanto a la comprensión de tales conceptos. En general, se observa la existencia de cuatro procesos básicos de GC: creación, adquisición, almacenamiento y transferencia. En cuanto a la actividad de aplicación de conocimiento, consideramos que se refiere a la integración de conocimiento nuevo con el existente, lo que implica actividades relativas a la creación de conocimiento. A partir de los trabajos revisados definimos las actividades de GC de la siguiente forma:

- La creación de conocimiento consiste en la generación de nuevo conocimiento cuyo proceso se puede producir dentro de la organización o entre organizaciones.
- La adquisición de conocimiento implica la búsqueda, identificación y acceso a conocimiento que es relevante para la empresa y se encuentra en el exterior.
- El almacenamiento supone la asignación de un lugar o depósito en el que puede estar contenido el conocimiento con el fin de ser utilizado cuando sea necesario.
- La transferencia de conocimiento consiste en el intercambio de conocimiento que tiene lugar entre dos unidades dentro de una empresa (transferencia interna) o entre distintas empresas (transferencia externa). El principal objetivo de los procesos de transferencia

interna y externa es facilitar los flujos de conocimiento internos y externos, respectivamente. Sin embargo, los beneficios o la necesidad de desarrollar cada proceso pueden ser diferentes.

- La transferencia interna de conocimiento implica dedicar recursos a realizar un mejor aprovechamiento interno del conocimiento de la organización.
- La transferencia externa permite ampliar la base de conocimiento de la organización, mediante la adquisición de nuevo conocimiento y el aprendizaje de nuevas formas de utilización del conocimiento.

CUADRO 1. *Actividades de GC.*

GUPTA y GOVINDARAJAN (2000)	ALAVI y LEIDNER (2001)	SHIN <i>et al.</i> (2001)	STAPLES <i>et al.</i> (2001)	ZACK (2003)	CHAKRAVAR- THY <i>et al.</i> (2003)	ARGOTE <i>et al.</i> (2003)	LIU <i>et al.</i> (2005)
Creación	Creación	Creación	Creación	Creación	Creación	Creación	
Adquisición			Adquisición				Adquisición
Retención	Almacenamiento	Almacenamiento	Almacenamiento		Almacenamiento	Retención	Almacenamiento
	Retención		Recogida		Retención		Retención
Movilizar Compartir	Transferencia	Distribución	Difusión Transferencia			Transferencia	Compartir
					Protección		
	Aplicación	Aplicación		Aplicación	Aplicación		

FUENTE: *Elaboración propia.*

Las actividades de GC identificadas nos aportan una base teórica para el estudio de las capacidades de GC, que completaremos con la literatura sobre ACAP en el siguiente apartado.

3.2. Las capacidades de GC a partir de la literatura sobre ACAP.

Los primeros estudios sobre ACAP aparecen en la década de los ochenta con las aportaciones de HEDBERG (1981), FIOLE y LYLES (1985), KEDIA y BHAGAT (1988), aunque la principal aportación se recoge en los trabajos de COHEN y LEVINTHAL (1989; 1990). Recientemente, ZAHRA y GEORGE

(2002) realizan una revisión sobre la ACAP y proponen una nueva concepción, más amplia, que tomamos como referente puesto que recoge una síntesis de la evolución de dicho concepto.

ZAHRA y GEORGE (2002: 186) proponen que la ACAP es un constructo multidimensional que se refiere a una capacidad dinámica relativa a la creación y utilización de conocimiento que se relaciona con la habilidad de la empresa para ganar y sostener una ventaja competitiva. Concretamente, estos autores definen la ACAP como «un conjunto de rutinas y procesos organizacionales por los que las empresas adquieren, asimilan, transforman y explotan conocimiento para producir una capacidad dinámica organizacional». De esta forma, diferencian cuatro dimensiones de la ACAP que reflejan cuatro capacidades complementarias relativas a la GC (**cuadro 2**) como son: la adquisición, la asimilación, la transferencia y la explotación.

CUADRO 2. Dimensiones de la ACAP: reconceptualización de componentes.

Dimensiones/ Capacidades	Definiciones	Referencias
Adquisición	Capacidad de la empresa para identificar y adquirir conocimiento generado externamente y que es fundamental para sus operaciones.	COHEN y LEVINTHAL (1990); LYLES y SCHWENK (1992); BOYNTON <i>et al.</i> (1994); KELLER (1996); MOWERY <i>et al.</i> (1996); VEUGELERS (1997); KIM (1998); VAN WIJK <i>et al.</i> (2001)
Asimilación	Conjunto de rutinas y procesos que permiten a la empresa analizar, procesar, interpretar y comprender la información o el conocimiento obtenido de fuentes externas. A través del entendimiento la empresa procesa e internaliza el conocimiento generado externamente.	DODGSON (1993); SZULANSKI (1996); KIM (1998); LANE y LUBATKIN (1998); FICHMAN y KEMERER (1999)
Transformación	Capacidad de la empresa para desarrollar y perfeccionar las rutinas que permiten combinar el conocimiento existente y el nuevo conocimiento adquirido y asimilado. Esta capacidad implica actividades relativas a la creación y transferencia de conocimiento.	KIM (1997, 1998); FICHMAN y KEMERER (1999)
Explotación	Capacidad que permite a la empresa perfeccionar y ampliar las competencias existentes o crear nuevas mediante la incorporación del conocimiento adquirido y transformado en las operaciones que desarrolla.	COHEN y LEVINTHAL (1990); DODGSON (1993); SZULANSKI (1996); KIM (1998); LANE y LUBATKIN (1998); VAN DEN BOSCH <i>et al.</i> (1999); VAN WIJK <i>et al.</i> (2001)

FUENTE: Adaptado de ZAHRA y GEORGE (2002).

3.3. Diferencias y similitudes entre la GC y la ACAP.

En este apartado sintetizamos las principales ideas sobre la literatura de GC y de la ACAP de tal forma que, la complementariedad de ambas literaturas nos permite definir las bases de nuestro modelo teórico.

Existen algunas diferencias importantes entre ambas literaturas. Por una parte, la literatura sobre GC ha tratado de explicar la contribución de la GC en el desarrollo de distintos procesos organizacionales, como el aprendizaje organizacional, las alianzas estratégicas, la gestión de la innovación o las adquisiciones de empresas, entre otros. Sin embargo, la literatura sobre ACAP se ha centrado, principalmente, en el estudio de fenómenos asociados a la innovación y al aprendizaje (VAN DEN BOSCH *et al.*, 2003).

Por otra parte, la literatura sobre GC comprende trabajos que han profundizado más en una sola actividad de gestión, como los trabajos de NONAKA y TAKEUCHI que han profundizado en la creación del conocimiento o los trabajos de SZULANSKI, que han tratado, principalmente, la transferencia de conocimiento. En cambio, la literatura sobre ACAP ha tratado las dimensiones de la ACAP como capacidades interrelacionadas e indivisibles, es decir, como un proceso.

Otra diferencia que apreciamos es que la literatura sobre GC, a diferencia de la literatura sobre ACAP, ha tratado en mayor profundidad el contexto (ARGOTE *et al.*, 2003) de las actividades de GC (características de las unidades implicadas en la gestión, relación entre las partes, características del conocimiento).

Aparte de estas diferencias, existe una gran proximidad entre las literaturas sobre GC y sobre ACAP. En el **cuadro 3** presentamos la relación que existe entre ambas que nos permite definir las capacidades de GC, y que sintetizamos de la siguiente forma. Por una parte, la capacidad de adquisición es una forma de obtener conocimiento del exterior de la empresa sin necesidad de desarrollarlo internamente. Por otra parte, la capacidad de asimilación la identificamos con la transferencia de conocimiento dentro de la organización puesto que implica procesos de comprensión e interacción entre los miembros de la empresa. Por lo que respecta a la capacidad de transformación, esta implica procesos relativos a la transferencia y creación de conocimiento. Y, por último, la capacidad de explotación refleja el resultado del proceso de creación de conocimiento.

Por tanto, las actividades de GC y las capacidades que forman la ACAP recogen fenómenos similares puesto que ambas tratan de explicar cómo la adquisición, transferencia y creación de conocimiento contribuyen al desarrollo de distintos procesos de las empresas. A partir de esta equiparación, denominaremos *capacidades de GC* a la adquisición, transferencia y creación de conocimiento que permiten explicar distintos procesos organizacionales en los que el conocimiento aparece como *input* y/u *output*. Además, proponemos que dichas capacidades pueden estar relacionadas y que dicha relación puede ser la base para configurar una estrategia de GC.

CUADRO 3. *Relación entre la ACAP y las actividades de GC.*

ACAP (capacidades)	GC (actividades)
Adquisición	Adquisición
Asimilación	Transferencia
Transformación	Transferencia/creación
Explotación	Creación

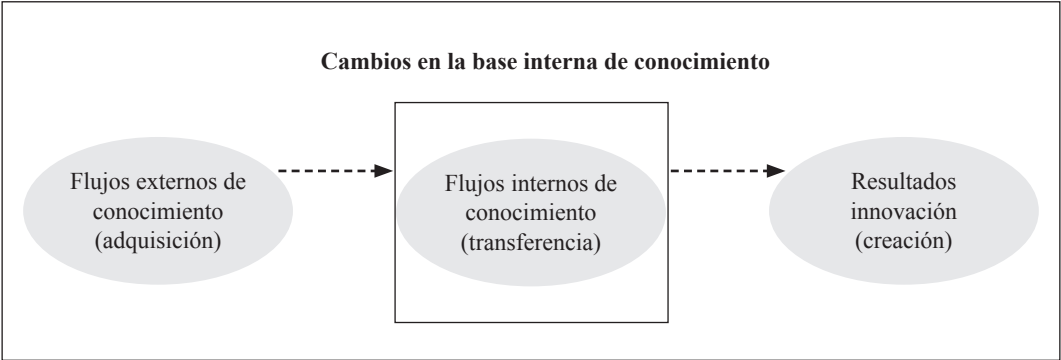
FUENTE: *Elaboración propia.*

4. MODELO TEÓRICO

Partiendo de la base teórica expuesta proponemos un modelo que explique los resultados de la innovación en productos a partir de las capacidades de GC. En este modelo tratamos de demostrar, por una parte, la relación que existe entre las capacidades de GC y, por otra, la contribución de estas capacidades en los resultados de la innovación.

Teniendo en cuenta que el conocimiento tecnológico es uno de los principales *inputs* en el proceso de innovación, entendemos que los flujos de conocimiento favorecen el desarrollo de innovaciones en el siguiente sentido (**figura 1**): cuanto más conocimiento adquiere la empresa del exterior, más conocimiento podrá transferir internamente que pasará a formar parte de la base interna de conocimiento y esto redundará en mejores resultados de la innovación. A pesar de la utilidad de conocer, medir y potenciar estos flujos, su estudio resulta difícil por lo que respecta a cuantificar la cantidad de conocimiento que se adquiere y se transfiere. Una forma de plantear la contribución de la gestión del conocimiento en el desarrollo de innovaciones es expresarla en términos de capacidades.

FIGURA 1. *Efectos de los flujos externos e internos de conocimiento en el desarrollo de innovaciones.*



Así, la relación entre las capacidades de GC y los flujos de conocimiento se puede resumir en los siguientes términos. Una mayor cantidad de conocimiento adquirido implica la existencia de una capacidad de adquisición de conocimiento del exterior. Esto es, una medida válida de la capacidad de adquisición de conocimiento es aquella que permite a la empresa una adquisición efectiva del mismo. De la misma forma, la capacidad de transferencia interna de conocimiento también evidencia la existencia de flujos internos de conocimiento. Esta capacidad facilita la integración del conocimiento adquirido con la base de conocimiento que posee la empresa, a partir de un proceso en el que intervienen distintos elementos de la transferencia (participantes en la transferencia, contexto de la transferencia). Siguiendo el mismo razonamiento que en el caso de los flujos de conocimiento, la capacidad de adquisición de conocimiento facilitará la capacidad de transferencia interna y esta a su vez facilitará el desarrollo de innovaciones. Y la variable resultado representa el resultado del proceso de creación de conocimiento, que en esta investigación son los resultados de la innovación.

En principio, entendemos que la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior y la capacidad de transferencia interna de conocimiento afectan al desarrollo de innovaciones. Algunas de las cuestiones que nos planteamos son: en qué circunstancias la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior favorecerá el desarrollo de innovaciones, qué relación existe entre la capacidad de adquisición y la de transferencia y si existe complementariedad entre ambas capacidades para explicar los resultados de la innovación. A continuación, planteamos las posibles *respuestas* a estas cuestiones en forma de hipótesis de nuestro modelo, previamente definimos las variables del modelo teórico.

4.1. Variables del modelo teórico.

El modelo que planteamos se define en torno a tres variables: la capacidad de adquisición de conocimiento, la capacidad de transferencia interna de conocimiento y los resultados de la innovación en producto (creación de conocimiento).

La capacidad de adquisición de conocimiento

Es una capacidad de GC que permite a la empresa identificar y adquirir el conocimiento generado externamente y que es fundamental para el desarrollo de su actividad innovadora. En el análisis de la capacidad de adquisición estudiamos el conocimiento tecnológico que adquiere la empresa a través de la contratación de nuevos trabajadores, la colaboración con otras empresas e instituciones, clientes, proveedores o productos de los competidores.

La capacidad de transferencia interna de conocimiento

Esta capacidad facilita la integración del conocimiento tecnológico adquirido con la base de conocimiento tecnológico que posee la empresa y facilita la movilidad interna del conocimiento. En el ámbito de estudio de esta investigación, analizamos la capacidad de transferencia interna del cono-

cimiento del departamento de I+D, considerando que el desarrollo de esta capacidad permite obtener mejores resultados en la innovación de productos. Nos centramos en el departamento de I+D porque en las empresas de nuestra muestra, este departamento constituye el «ba» (NONAKA *et al.*, 2000), esto es, el contexto compartido en el que el conocimiento tecnológico es utilizado, compartido y creado.

A partir de los estudios sobre transferencia de conocimiento (SZULANSKI, 1996, 2000, 2003; LANE y LUBATKIN, 1998; HANSEN, 1999; SIMONIN, 1999; VAN DEN BOSCH *et al.*, 1999; GUPTA y GOVINDARAJAN, 2000; LORD y RANFT, 2000; STEENSMA y LYLES, 2000; AHUJA y KATILA, 2001; WANG *et al.*, 2001; FOSS y PEDERSEN, 2002; MINBAEVA *et al.*, 2003) definimos la capacidad de transferencia como un constructo formado por dos dimensiones que representan el contexto de la transferencia y las capacidades de los miembros de la transferencia para asimilar y compartir conocimiento. Así, la dimensión relativa a las características del contexto de la transferencia de conocimiento representa la naturaleza e intensidad de la relación entre los miembros del departamento de I+D. La otra dimensión refleja la capacidad de los miembros de I+D para asimilar y compartir conocimiento.

Los resultados de la innovación en producto (creación de conocimiento)

Para analizar los efectos de las capacidades de adquisición y transferencia interna de conocimiento sobre la creación de conocimiento, tratamos la creación de conocimiento como una variable de resultados, por lo que nos centramos en los resultados de la actividad innovadora en productos que desarrollan las empresas.

4.2. Relaciones entre las variables del modelo.

La capacidad de adquisición y los resultados de la innovación

Las empresas tienen distintas posibilidades de desarrollar sus innovaciones, mediante: 1. La inversión interna en actividades innovadoras (*make*); 2. La adquisición de activos tecnológicos del exterior (*buy*); 3. La combinación de hacer y comprar (*make and buy*). En esta línea, el trabajo de VARGAS (2003) apunta que el método de desarrollo utilizado por la empresa para acceder a estos activos influye en los resultados de la empresa. Así, esta autora demuestra que las empresas que combinan las alternativas de hacer y comprar se encuentran en una situación de superioridad con respecto a las que utilizan exclusivamente un único método de desarrollo.

En este sentido, existe una corriente de estudios que defiende la utilización de métodos complementarios internos y externos para el desarrollo de innovaciones (ARORA y GAMBARDILLA, 1990, 1994; VEUGELERS y CASSIMAN, 1999; ALMEIDA *et al.*, 2003; VARGAS, 2003; CASSIMAN y VEUGELERS, 2004). Esta realidad se hace más patente en industrias de alta tecnología, caracterizadas por su gran dinamismo por lo que pocas empresas poseen los recursos necesarios para afrontar la velocidad de los cambios, siendo necesario que las empresas complementen sus esfuerzos innovadores internos con la utilización de otras fuentes externas de conocimiento (ALMEIDA *et al.*, 2003). Sobre estos argumentos planteamos la siguiente hipótesis.

Hipótesis 1: *La capacidad de la empresa para adquirir conocimiento tecnológico del exterior afecta positivamente a los resultados de la innovación.*

La capacidad de adquisición y la capacidad de transferencia

Según la literatura sobre ACAP, las dimensiones de la ACAP se relacionan con el fin de facilitar la gestión interna del conocimiento. Algunos autores representan esta relación a partir del concepto de cadena de valor del conocimiento (VAN DAAL *et al.*, 1998; GUADAMILLAS y FORCADELL, 2002; DÍAZ, 2003) en el que las distintas capacidades de gestión se complementan con el fin de alcanzar los objetivos estratégicos establecidos.

Como hemos explicado, entendemos la relación entre las capacidades de GC según el siguiente esquema. En primer lugar, adquirimos conocimiento del exterior, luego lo interiorizamos a través de la capacidad de transferencia y, finalmente, transformamos el conocimiento interno y externo en nuevo conocimiento, lo que se materializa en resultados de la innovación. Este proceso se justifica porque en entornos dinámicos e innovadores existe una necesidad de adquirir conocimiento del exterior, una vez adquirido el conocimiento y con el fin de que sea un *input* útil en el desarrollo de innovaciones, es preciso desarrollar la capacidad de transferencia interna de conocimiento. Por tanto, la capacidad de adquisición de conocimiento promueve el desarrollo de capacidades de GC como la capacidad de transferencia interna puesto que esta capacidad prepara a la organización para integrar el conocimiento externo con el interno, por tanto, las empresas que realizan un esfuerzo de adquisición de conocimiento necesitan desplegar su capacidad de transferencia con el fin de hacer útil su esfuerzo de adquisición.

En la segunda hipótesis planteamos que las capacidades de adquisición de conocimiento del exterior y de transferencia interna de conocimiento están relacionadas, de tal forma que la capacidad de adquisición facilita la capacidad de transferencia.

Hipótesis 2: *La capacidad de adquisición de conocimiento del exterior afecta positivamente a la capacidad de transferencia interna de conocimiento.*

La capacidad de transferencia interna y los resultados de la innovación

La creación de conocimiento organizacional depende de la habilidad de los miembros de la organización para intercambiar y combinar información, conocimiento e ideas (KOGUT y ZANDER, 1992, 1996) y del contexto en que se desarrolla la transferencia. En esta línea encontramos trabajos que sostienen que los contextos organizacionales en los que se desarrolla la innovación explican en gran medida los resultados de la innovación (TORNATZKY y FLEISCHER, 1990; DOUGHERTY, 1992; BROWN y EISENHARDT, 1995; NONAKA *et al.*, 2000; SMITH *et al.*, 2005). Así, por ejemplo, DOUGHERTY (1992) señala que la coordinación y comunicación entre los participantes en la integración de conocimiento determina el éxito en el desarrollo de innovaciones. También NONAKA *et al.* (2000) destacan la importancia del contexto para la creación de conocimiento en términos de quiénes y cómo participan en el proceso de creación.

En la tercera hipótesis planteamos que la capacidad de transferencia interna de conocimiento afecta positivamente a los resultados de la innovación. Con esta hipótesis tratamos de demostrar que las características del contexto de transferencia de conocimiento así como la capacidad de los miembros de la transferencia para asimilar y compartir conocimiento afectan positivamente a los resultados de la innovación.

Hipótesis 3: *La capacidad de transferencia interna de conocimiento afecta positivamente a los resultados de la innovación.*

La capacidad de transferencia como variable mediadora en la relación entre la capacidad de adquisición de conocimiento y los resultados de la innovación

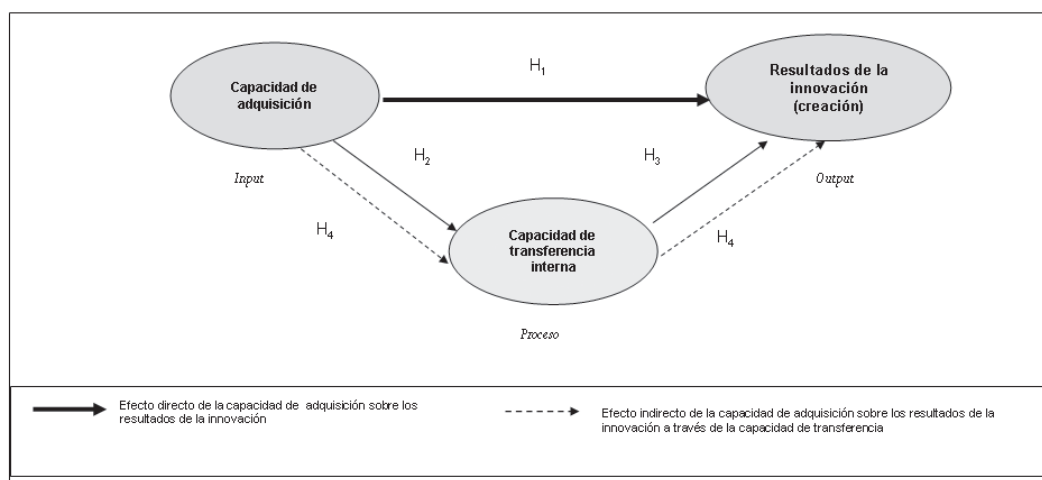
Por una parte, proponemos que la capacidad de adquisición de conocimiento afecta positivamente al desarrollo de innovaciones, sin embargo, es preciso que se complemente con el desarrollo de una capacidad de transferencia interna de conocimiento puesto que esta capacidad asegura que el conocimiento del exterior pasa a formar parte de la base de conocimiento que posee la empresa permitiendo, de esta forma, su integración y su movilidad interna. Concretamente, el acceso a fuentes externas de conocimiento así como la capacidad para asimilar y combinar conocimiento afectan positivamente a los resultados de la innovación en productos (SMITH *et al.*, 2005). Este argumento es todavía más patente en industrias altamente tecnológicas, en donde las empresas deben complementar los esfuerzos innovadores internos y externos con el fin de desarrollar innovaciones (STOCK *et al.*, 2001). De esta forma, en industrias altamente tecnológicas la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior debe complementarse con el desarrollo de la capacidad de transferencia interna de conocimiento, que posibilita que el conocimiento fluya fácilmente por la organización y se integre con la base de conocimiento de la empresa. En la literatura sobre ACAP también encontramos esta idea de complementariedad entre capacidades de GC como método para el desarrollo de innovaciones (ZAHRA y GEORGE, 2002).

Por tanto, entendemos que la capacidad de transferencia es una capacidad mediadora entre la capacidad de adquisición y los resultados de la innovación, es decir, la capacidad de adquisición afecta indirectamente a los resultados de la innovación a través de la capacidad de transferencia interna. BARON y KENNY (1986) apuntan que el efecto mediador se explica por la intervención de un proceso entre un *input* y un *output*. Así, por ejemplo, los efectos de un estímulo sobre un comportamiento son mediados por procesos de transformación internos propios al organismo. En nuestro caso, entendemos que la capacidad de adquisición representa el *input*, los resultados de la innovación representan el *output* y la capacidad de transferencia interna es el proceso interno que interviene entre la capacidad de adquisición y los resultados de la innovación (**figura 2**). De las tres capacidades sobre GC nos centramos, principalmente, en la capacidad de transferencia y analizamos las propiedades de la transferencia (características de las unidades de la transferencia y contexto de la transferencia). Dedicamos una mayor atención a la capacidad de transferencia puesto que esta capacidad se encarga de la gestión de los flujos de conocimiento externos e internos, a partir de un proceso en el que participan los elementos de la transferencia.

En definitiva, en la cuarta hipótesis planteamos el efecto mediador que ejerce la capacidad de transferencia interna de conocimiento en la relación entre la capacidad de adquisición y los resultados de la innovación.

Hipótesis 4: *La relación entre la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior y los resultados de la innovación se explica a través de la capacidad de transferencia interna de conocimiento.*

FIGURA 2. *Relación entre las capacidades de GC y los resultados de la innovación en empresas innovadoras.*



5. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El ámbito de estudio elegido comprende empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT), este tipo de empresas son intensivas en conocimiento, es decir, el conocimiento tecnológico constituye uno de los *inputs* y *outputs* esenciales de su actividad. El término EIBT engloba aquellas *organizaciones productoras de bienes y servicios, comprometidas con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y/o procesos de fabricación innovadores, a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos y científicos* (SIMÓN, 2003). Estas empresas se desarrollan en áreas tales como la mecánica de precisión, la electrónica, la química, la informática, las comunicaciones, la biotecnología, etc. No existe un patrón único para definir a este tipo de empresas puesto que el término EIBT incluye empresas que pertenecen a sectores diferentes, sin embargo, todas ellas operan en entornos dinámicos tecnológicamente, están sometidas a cambios y esto hace que estén implicadas activamente en el desarrollo de actividades de I+D. Con el fin de establecer un patrón general sobre el perfil de las EIBT, SIMÓN (2003) apunta una serie de rasgos que caracterizan a este tipo de empresas:

1. Generalmente son PYMES que ocupan poco personal y que producen bienes y servicios con alto valor tecnológico.
2. Capaces de adaptarse a un alto ritmo de crecimiento, incorporando conocimiento y herramientas de carácter tecnológico.
3. Especialización y flexibilidad de sus equipos de trabajo, lo que permite modificaciones más rápidas en los planes de producción y elevados niveles de eficiencia en la fabricación de productos distintos.
4. Adaptación de la producción a la demanda.
5. Relaciones estrechas con universidades, institutos o centros de investigación donde se desarrollan tecnologías en áreas de conocimiento similares a las que dichas empresas requieren para su desarrollo y actualización tecnológica.

En conclusión, la unidad de análisis de nuestra investigación es la empresa, concretamente las EIBT, puesto que este tipo de empresas están comprometidas activamente en el desarrollo de innovaciones en las que el conocimiento tecnológico y su gestión constituyen elementos importantes en la actividad de la empresa.

La selección de la muestra se realizó a partir del directorio de empresas del CDTI¹ de ámbito nacional. Para la obtención de la información necesaria para el contraste de las hipótesis propuestas desarrollamos un cuestionario electrónico con el fin de suministrarlo a través del correo electrónico. De esta forma, lanzamos 916 cuestionarios remitidos al responsable de I+D puesto que una parte importante del cuestionario se refiere tanto a las actividades como al contexto del departamento de I+D. El trabajo de campo se desarrolló durante los meses de marzo y junio de 2005, obteniéndose 188 respuestas válidas, lo que constituye un error muestral de $\pm 6,5$. En el **cuadro 4** aparece la ficha técnica de la investigación empírica.

CUADRO 4. *Ficha técnica de la investigación empírica.*

Universo y ámbito de la investigación	916 empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT) ubicadas en el territorio español
Tamaño de la muestra	188 empresas
Error muestral	$\pm 6,5$
Nivel de confianza	95%
Método de obtención de la información	Cuestionario electrónico suministrado a través del correo electrónico al responsable de I+D
Procedimiento de muestreo	El cuestionario fue enviado a todas las empresas que constituían la población
Fecha del trabajo de campo	Marzo-Junio de 2005

¹ El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es un organismo público dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, dedicado a la promoción de la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

La muestra obtenida representa una variedad de sectores, no obstante, está representada, principalmente, por cuatro sectores «industria química» (20%), «industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico» (15%), «industria de productos alimenticios y bebidas» (11%) y «fabricación de equipos e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería» (9%), que suponen más del 50% de la muestra. El rasgo común entre estas empresas es que están comprometidas con el desarrollo de actividades de I+D, de tal forma que todas tienen departamento de I+D, desarrollan nuevos productos y el 49% ha registrado alguna patente en los tres últimos años.

6. RESULTADOS EMPÍRICOS

Por el tipo de variables utilizadas y los tipos de relaciones planteadas en nuestras hipótesis, los modelos de ecuaciones estructurales constituyen una técnica apropiada para el análisis de los datos, ya que permiten: 1. Comprobar si las escalas utilizadas son adecuadas para medir los conceptos teóricos y; 2. Analizar las relaciones entre los conceptos teóricos. Para la estimación y la evaluación de los modelos de medida y estructurales utilizamos el programa estadístico EQS 6.1 (BENTLER, 1995).

6.1. Desarrollo de las escalas de medición.

En el desarrollo de las escalas de medición de los conceptos teóricos hemos seguido las indicaciones de CHURCHILL (1979) y DEVELLIS (1991), con el fin de construir indicadores observables que representaran fielmente los conceptos teóricos. Las primeras fases de construcción de las escalas se sustentan sobre la revisión de la literatura. De esta forma, a partir de la revisión teórica definimos los conceptos teóricos, especificamos los aspectos o dimensiones de los conceptos y generamos una serie de indicadores observables. En la siguiente fase elegimos la población objeto de estudio, y para ello contamos con el asesoramiento de técnicos en I+D. A continuación depuramos las escalas a partir de la opinión de expertos, lo que en muchos casos supuso eliminar ítems redundantes o innecesarios y mejorar la redacción de las cuestiones. Sobre estas bases, elaboramos un cuestionario electrónico con el fin de obtener los datos a través del correo electrónico. Finalmente, analizamos las propiedades de las escalas de medición a partir de tres aspectos como son la dimensionalidad, la fiabilidad y la validez. Como resultado de este proceso, a continuación explicamos los ítems que representan a cada uno de los constructos de la investigación. Dichos constructos son de tipo latente, esto es, están formados por indicadores reflexivos. Estos indicadores son manifestaciones del constructo y cada indicador es una medida del constructo latente, el cual se define como una función lineal de la variable latente más un término de error (DEVELLIS, 1991).

La escala de la capacidad de adquisición recoge la valoración por parte de las empresas de la utilización de distintas fuentes de adquisición de conocimiento tecnológico. La construcción de la escala se realizó a partir de los trabajos de BIERLY y HÄMÄLÄINEN (1995), LYLES y SALK

(1996), GEORGE *et al.* (2001), STOCK *et al.* (2001), ALMEIDA *et al.* (2003), CALOGHIROU *et al.* (2004), CHEN (2004) y NIETO y QUEVEDO (2005). Para la medición de esta capacidad se les pidió a las empresas que valorasen la importancia de las siguientes actuaciones encaminadas a adquirir conocimiento tecnológico: i. Búsqueda de información del entorno; ii. Seguimiento de las necesidades del cliente; iii. Contactos con instituciones externas o fuentes especializadas; iv) disponibilidad en la empresa de personas, equipos o servicios especializados en vigilancia del entorno. Según una escala likert de 7 puntos, siendo 1 *muy baja* y 7 *muy alta* la importancia de las distintas fuentes para la empresa.

En la construcción de la escala sobre la capacidad de transferencia interna de conocimiento nos basamos en los estudios precedentes (LEONARD-BARTON y DESCHAMPS, 1988; GRESOV y STEPHENS, 1993; GHOSHAL *et al.*, 1994; SZULANSKI, 1996; HANSEN, 1999; KOSTOVA, 1999; GUPTA y GOVINDARAJAN, 2000; OSTERLOH y FREY, 2000; STEENSMA y LYLES, 2000; WANG *et al.*, 2001; TSAI, 2002; CAVUSGIL *et al.*, 2003; MINBAEVA *et al.*, 2003) realizando las adaptaciones necesarias. Los ítems utilizados recogen las dos dimensiones de la capacidad de transferencia interna según una escala likert de 7 puntos. Así, la dimensión relativa al contexto de la transferencia recoge la naturaleza e intensidad de la relación entre los miembros del departamento de I+D según seis preguntas: i. En qué medida el departamento de I+D utiliza reuniones, equipos de trabajo o comités para desarrollar su trabajo; ii. En qué medida los trabajadores del departamento se relacionan y colaboran estrechamente con el fin de desarrollar su trabajo; iii. En qué medida se organizan grupos de trabajo para desarrollar proyectos; iv. Señale la frecuencia con que se convocan reuniones en el departamento de I+D; v. Indique la frecuencia de interacción entre los miembros del departamento de I+D; vi. Valore la frecuencia de utilización de distintos medios (teléfono, correo electrónico, etc.) con los que los miembros del departamento se comunican entre ellos. Por lo que respecta a la dimensión relativa a la capacidad de los miembros del departamento de I+D para compartir y asimilar conocimiento, utilizamos ocho ítems: i. Los miembros del departamento están dispuestos a compartir conocimiento con sus compañeros; ii. Los miembros del departamento comparten conocimiento porque esto les permite solucionar problemas y hacer mejor su trabajo; iii. Los miembros del departamento son reacios a compartir conocimiento por la competitividad que existe entre ellos (*Reverse code*); iv. Existe confianza entre los miembros para compartir conocimiento; v. La experiencia profesional del personal de I+D les permite asimilar fácilmente nuevo conocimiento; vi. La experiencia profesional del personal de I+D les permite asumir cambios tecnológico intensos; vii. La experiencia profesional del personal de I+D les permite compartir más fácilmente el conocimiento con otros miembros del departamento; viii. La experiencia profesional del personal de I+D fomenta el intercambio de conocimiento entre los miembros del departamento.

Por último, para medir los resultados de la innovación nos basamos en los trabajos de WHEELWRIGHT y CLARK (1992), JACOBSSON *et al.* (1996), PATEL y PAVITT (1991), (1997), GUARNIZO y GUADAMILLAS (1998), HOOPES y POSTREL (1999), McEVILY y CHAKRAVARTHY (2002), SZULANSKI (2003). Para ello utilizamos tanto escalas likert de 7 puntos, como preguntas sobre datos objetivos relativos a los resultados de I+D. La razón de la utilización de estos dos tipos de medidas se debe a que en la literatura encontramos indistintamente medidas objetivas y subjetivas, además encuestas oficiales como la ESEE recoge ambos tipos de mediciones para valorar aspectos de innovación en las empresas. Se les pidió a las empresas que valorasen según una escala likert los siguientes

ítems: i. Desarrollo de productos tecnológicamente nuevos; ii. Éxito de departamento de I+D en el desarrollo de proyectos de I+D; iii. Existen pocas desviaciones entre el tiempo planificado de desarrollo del proyecto y el tiempo utilizado. Además se les pidió que indicaran: i. El porcentaje de fabricación de los siguientes productos en relación con la producción total de la empresa durante los tres últimos años: productos tecnológicamente nuevos, productos tecnológicamente mejorados, otros; ii. Ventas totales de la empresa en los tres últimos años, la proporción que corresponde a ventas de: productos tecnológicamente nuevos, productos tecnológicamente mejorados, otros.

6.2. Resultados del contraste de hipótesis.

La especificación de un modelo estructural consiste, básicamente, en representar las hipótesis del modelo teórico en un sistema de ecuaciones estructurales, en el que se relacionan variables latentes endógenas y exógenas. Siendo las variables latentes exógenas aquellas que no vienen explicadas por el modelo, mientras que las endógenas son las que el modelo pretende explicar. En el contraste de las hipótesis del modelo propuesto especificamos, en primer lugar, los distintos modelos estructurales (véase anexo).

Una vez especificados los modelo estructurales procedemos al análisis de la calidad del ajuste global del modelo y estudiamos dos aspectos (HAIR *et al.*, 1999; LUQUE, 2000): a) Análisis del ajuste global del modelo; b) Estudio de los parámetros del submodelo estructural.

a) Análisis del ajuste global de los modelos.

La calidad del ajuste mide la correspondencia entre la matriz observada con la que se predice mediante el modelo propuesto (HAIR *et al.*, 1999). La bondad del ajuste global del modelo puede comprobarse a partir de tres tipos de medidas: *medidas absolutas de ajuste*, *medidas incrementales de ajuste* y *medidas de ajuste de parsimonia*.

Las medidas absolutas de ajuste evalúan el ajuste global del modelo propuesto con los datos. Para ello utilizamos el valor de la chi-cuadrado, y los índices GFI, AGFI, RMSEA. En cuanto a las medidas incrementales de ajuste, estas comparan el modelo propuesto con un modelo nulo que estipula la ausencia de asociación entre indicadores. En este estudio utilizamos los índices BB-NFI y CFI para comprobar la superioridad de los modelos propuestos con respecto a los modelos nulos. Por último, las medidas de ajuste de parsimonia proporcionan información sobre el número de coeficientes a estimar para lograr un nivel de ajuste determinado, tratando de evitar el sobreajuste del modelo con coeficientes innecesarios. Para el análisis de la parsimonia utilizamos el índice NC o chi-normada ($\chi^2/\text{g.l.}$).

En el **cuadro 5** aparecen las medidas de bondad del ajuste de los modelos estructurales de las cuatro hipótesis planteadas, en donde podemos observar que los distintos indicadores de ajuste se encuentran dentro de los límites habitualmente aceptados. Estos resultados indican que los datos se ajustan a los modelos planteados en las distintas hipótesis.

CUADRO 5. *Medidas de bondad del ajuste global de los modelos estructurales de las hipótesis.*

Modelos	Satorra BENTLER Chi-square	g.l	p	GFI	AGFI	RMSEA	BB-NFI	BB- NNFI	CFI	NC
Hipótesis 1 CADQ→RINNO	31.4706	26	0.211	0.958	0.927	0.052	0.906	0.975	0.982	1.25
Hipótesis 2 CADQ→CTRAN	87.428	69	0.066	0.931	0.894	0.053	0.884	0.963	0.972	1.26
Hipótesis 3 CTRAN→RINNO	94.584	83	0.181	0.929	0.897	0.041	0.888	0.980	0.984	1.13
Hipótesis 4 CADQ→CTRAN →RINNO	71.401	60	0.148	0.935	0.901	0.049	0.875	0.970	0.977	1.19

Siendo los valores recomendados:

GFI = LISREL Goodness fit index $\geq 0,90$

AGFI = LISREL Adjusted Goodness fit index $\geq 0,90$

RMSEA = Root Mean Square Error of Approximation $\leq 0,08$

BB-NFI = BENTLER-Bonett normed fit index $\geq 0,90$

BB-NNFI = BENTLER-Bonett Nonnormed fit index $\geq 0,90$

CFI = Comparative fit index $\geq 0,90$

NC = Normed Chi-Square (entre 1 y 2)

b) Estudio de los parámetros de los submodelos estructurales.

Hipótesis 1

En el **cuadro 6** aparecen la significación de los parámetros y la fiabilidad de la ecuación estructural de la primera hipótesis. Los resultados indican que la ecuación estructural tiene un coeficiente positivo y estadísticamente significativo ($t \geq 1.96$), lo que demuestra la influencia de la capacidad de adquisición de conocimiento sobre los resultados de la innovación y confirma la hipótesis planteada.

CUADRO 6. *Parámetros estimados en el modelo estructural de la primera hipótesis.*

Modelo estructural CADQ→RINNO	Coefficiente γ_{11} (valor t)	Fiabilidad de las ecuaciones estructurales (R^2)
$\eta_1 = \gamma_{11} \zeta_1 + \zeta_1$	0.406 (3.738)	0.165

En cuanto a la fiabilidad de la ecuación, el programa EQS proporciona un coeficiente (R^2), similar al coeficiente de determinación de la regresión, a partir del cual podemos valorar la fiabilidad

de la ecuación estructural. En este caso, el coeficiente es bajo, lo que indica la posible existencia de otras variables, no incluidas en el modelo, y que influyen en los resultados de la innovación. Por tanto, una primera conclusión que obtenemos con el análisis de la primera hipótesis de nuestro modelo es que la relación entre la capacidad de adquisición del conocimiento y los resultados de la innovación es positiva aunque explica una parte pequeña de la variación de los resultados.

La interpretación de estos resultados sugiere la existencia de dos razones fundamentales que ayudan a explicar la relación positiva entre la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior y los resultados de la innovación. Por una parte, el desarrollo de nuevos productos se ve favorecido por la participación de distintos actores externos como clientes, proveedores e instituciones (BROWN y EISENHARDT, 1995) puesto que proveen de activos tecnológicos que la empresa no posee pero precisa para el desarrollo de nuevos productos. Por otra parte, la necesidad de recurrir a fuentes externas de conocimiento para el desarrollo de nuevos productos todavía es más patente en entornos dinámicamente competitivos. Así, las empresas que operan en estos entornos, como las empresas de la muestra analizada, no pueden depender exclusivamente de sus capacidades internas para el desarrollo de nuevos productos, sino que deben poseer capacidades para adquirir conocimiento del exterior con el fin de desarrollar sus innovaciones y mantenerse en el mercado.

Hipótesis 2

Por lo que respecta a los parámetros estimados en el modelo estructural de la segunda hipótesis (**cuadro 7**), los resultados indican que la ecuación estructural planteada tiene un coeficiente estructural elevado y estadísticamente significativo ($t \geq 1.96$), lo que confirma la segunda hipótesis de nuestra investigación, es decir, la capacidad de adquisición de conocimiento afecta positivamente a la capacidad de transferencia interna de conocimiento. Por otra parte, la fiabilidad de la ecuación planteada es elevada lo que indica que la capacidad de adquisición de conocimiento tiene una elevada capacidad explicativa de la capacidad de transferencia.

CUADRO 7. *Parámetros estimados en el modelo estructural de la segunda hipótesis.*

Modelo CADQ→CTAN	Coeficiente γ_{II} (valor t)	Fiabilidad de las ecuaciones estructurales (R^2)
$\eta_I = \gamma_{II} \zeta_I + \zeta_I$	0.785 (4.241)	0.616

En la segunda hipótesis planteamos que las capacidades de adquisición de conocimiento del exterior y de transferencia interna de conocimiento están relacionadas, de tal forma que la capacidad de adquisición facilita la capacidad de transferencia. Esto es así porque las empresas que desarrollan su actividad en contextos dinámicos tecnológicamente necesitan acudir a fuentes externas de conocimiento con el fin de desarrollar innovaciones, esto implica el desarrollo de la capacidad de adquisición, como hemos visto en la primera hipótesis. Sin embargo, el esfuerzo en la adquisición de conocimiento precisa del desarrollo de una capacidad de transferencia interna, puesto que sin un contexto apropiado de transferencia y sin unos miembros de I+D motivados y con habilidades para asimilar y compartir cono-

cimiento es difícil que el conocimiento adquirido pase a formar parte de la base de conocimiento de la empresa. Por tanto, las empresas que se comprometan activamente con el desarrollo de la capacidad de adquisición de conocimiento serán empresas abiertas a nuevo conocimiento y tendentes a facilitar la movilidad interna del conocimiento y, de esta forma, aprovechar el conocimiento del exterior.

Hipótesis 3

Como podemos observar en el **cuadro 8**, el parámetro estimado tiene un coeficiente elevado y estadísticamente significativo ($t \geq 1.96$), lo que confirma la tercera hipótesis, es decir, la capacidad de transferencia interna de conocimiento afecta positivamente a los resultados de la innovación. Por otra parte, el R^2 de la ecuación estructural de la tercera hipótesis es elevado, lo que implica que una parte importante de los resultados de la innovación es explicada por la capacidad de transferencia interna de conocimiento.

CUADRO 8. *Parámetros estimados en los modelos estructurales de la tercera hipótesis.*

Modelo CTTRAN→RINNO	Coefficiente γ_{II} (valor t)	Fiabilidad de las ecuaciones estructurales (R^2)
$\eta_I = \gamma_{II} \zeta_I + \zeta_I$	0.817 (3.140)	0.668

En definitiva, las características del contexto de transferencia de conocimiento así como la capacidad de los miembros de I+D para asimilar y compartir conocimiento internamente afecta positivamente a los resultados de la innovación. Este resultado reafirma los resultados de investigaciones que postulan que los contextos organizacionales en los que se desarrolla la innovación explican en gran medida los resultados de la innovación (TORNATZKY y FLEISCHER, 1990; BROWN y EISENHARDT, 1995; SMITH *et al.*, 2005).

Hipótesis 4

En el análisis de los parámetros del modelo estructural nos fijamos en los coeficientes estimados de la relación directa e indirecta entre la capacidad de adquisición y los resultados de la innovación, así como en la fiabilidad de la ecuación planteada. En el **cuadro 9** se pueden observar estos datos.

CUADRO 9. *Parámetros estimados en los modelos estructurales de la cuarta hipótesis.*

Modelo	Efecto Indirecto (valor t)	Efecto Directo (valor t)	Fiabilidad de las ecuaciones estructurales (R^2)
CADQ→CTTRAN→RINNO	0.581 (2.116)	-0.232 (-0.592)	0.556

Para que exista efecto mediador, la relación entre la variable dependiente e independiente debe ser menor cuando se introduce la variable mediadora, que cuando no está presente esta variable. Además, la mediación será perfecta cuando el efecto de la variable mediadora sea tan elevado que la variable independiente deje de tener efecto sobre la dependiente (BARON y KENNY, 1986). Como podemos observar en el cuadro anterior, existe un efecto mediador de la capacidad de transferencia en la relación entre la capacidad de adquisición y los resultados de la innovación puesto que el efecto de la capacidad de adquisición sobre los resultados de la innovación deja de ser estadísticamente significativo cuando se introduce en el modelo la capacidad de transferencia. En cambio el efecto indirecto es positivo y estadísticamente significativo. Además, si observamos la fiabilidad de la ecuación podemos comprobar que el R^2 ha aumentado respecto al modelo en el que estudiamos la relación entre la capacidad de adquisición y los resultados (véase **cuadro 6**). Esto también indica que la capacidad de transferencia explica una parte importante de los resultados de la innovación.

Estos resultados confirman la hipótesis cuarta, es decir, la capacidad de transferencia ejerce un efecto mediador positivo y significativo en la relación entre la capacidad de adquisición y los resultados de la innovación.

Esto nos permite señalar que la capacidad de adquisición de conocimiento afecta positivamente al desarrollo de innovaciones aunque este esfuerzo debe complementarse con el desarrollo de capacidades internas de GC, como la capacidad de transferencia interna, para conseguir un mejor resultado innovador. Este resultado es todavía más patente en industrias dinámicas tecnológicamente en el que las empresas dependen del conocimiento externo para desarrollar sus innovaciones y, por tanto, la gestión interna de este conocimiento constituye un factor importante en el desarrollo de innovaciones. De esta forma, en industrias altamente tecnológicas existirá un efecto de complementariedad entre la capacidad de adquisición del conocimiento y la capacidad de transferencia interna que afectará positivamente a los resultados de la innovación.

7. CONCLUSIONES

Desde principios de los noventa se observa un auge de las investigaciones que consideran al conocimiento como un activo intangible clave para las organizaciones. El interés por el estudio del papel del conocimiento en la organización se debe principalmente a dos razones. Por una parte, por las implicaciones que la naturaleza de este activo tiene en la ventaja competitiva de las empresas. Por otra parte, porque todavía quedan cuestiones por resolver en cuanto a su gestión y valoración. En este sentido, consideramos que una forma de valorar la importancia del conocimiento para la organización es mediante el estudio de la gestión de este activo.

En la literatura sobre GC se estudia al conocimiento como un activo que forma parte de distintos procesos organizacionales, bien sea parte del aprendizaje, de la innovación, de las relaciones de cooperación, entre otros. En esta investigación analizamos la contribución de la GC en el desarrollo de innovaciones, tomando como base teórica las aportaciones de la literatura sobre GC y sobre la ACAP. La revisión de esta literatura nos ha permitido comprobar que ambas corrientes estudian

fenómenos similares, puesto que ambas tratan de explicar cómo la adquisición, la transferencia y la creación de conocimiento facilitan el desarrollo de distintos procesos en la empresa. Sobre esta base, denominamos «capacidades de GC» a la adquisición, transferencia y creación de conocimiento que permiten explicar distintos procesos organizacionales en los que el conocimiento aparece como *input* y/u *output*.

La revisión de la literatura en cuestión también nos permitió definir dos cuestiones clave para nuestra investigación: cómo se relacionan las distintas capacidades de GC y cómo dicha relación ayuda a explicar el desempeño innovador de las empresas. De forma general entendemos que, a partir de la capacidad de adquisición de conocimiento se obtiene conocimiento tecnológico del exterior de la empresa necesario para el desarrollo de innovaciones. La capacidad de transferencia interna de conocimiento facilita la integración del conocimiento adquirido con la base de conocimiento que posee la empresa, a partir de un proceso en el que intervienen activamente las unidades y el contexto de la transferencia. Finalmente, el proceso culmina con la creación de nuevo conocimiento que forma parte de las innovaciones que desarrolla la empresa.

Si trasladamos estas cuestiones al ámbito de estudio elegido, empresas innovadoras de base tecnológica (EIBT), la relación entre capacidades cobra el siguiente sentido. Las EIBT operan en entornos dinámicos e innovadores, en donde el *stock* de conocimiento que posee la empresa resulta insuficiente para el desarrollo interno de innovaciones, por lo que se genera el siguiente proceso que explica la relación entre las distintas capacidades de GC. En primer lugar, se adquiere conocimiento del exterior y, posteriormente, este conocimiento es difundido entre los miembros de la organización sirviendo de esta forma, como *input* de la creación de conocimiento. Con el fin de demostrar esta idea, planteamos cuatro hipótesis que recogen la relación entre las capacidades de GC y su contribución en el resultado innovador.

En la primera hipótesis proponemos que la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior afecta positivamente a los resultados de la innovación. Los resultados obtenidos confirman la hipótesis propuesta. Así, el desarrollo de esta capacidad implica un constante contacto y colaboración con clientes, proveedores y otras organizaciones. De esta forma, este resultado apoya la idea de que las empresas que desarrollan su actividad en entornos dinámicos e innovadores no pueden depender únicamente de sus recursos y capacidades internas para el desarrollo de nuevos productos, sino que deben desarrollar su capacidad para la adquisición de conocimiento del exterior. Así, por ejemplo, CESARONI (2003) apunta que el acceso a fuentes externas de conocimiento permite que las empresas desarrollen procesos de producción más eficientes. De esta forma, las empresas pueden entrar en nuevos mercados tecnológicos y comprar a precios más competitivos. También LOVE y ROPER (2002) señalan que las empresas con presiones financieras que tienen limitada su capacidad de desarrollo de innovaciones, recurren a fuentes externas para acceder a la investigación básica.

En la segunda hipótesis planteamos que la capacidad de adquisición facilita la capacidad de transferencia. En este sentido, el conocimiento adquirido es integrado en la empresa a través de la capacidad de transferencia y, finalmente, el conocimiento *externo* e interno es transformado en nuevo conocimiento, lo que se materializa en resultados de la innovación. Los resultados alcanzados en el contraste de esta hipótesis confirman la relación propuesta. Por tanto, la capacidad de transferen-

cia interna de conocimiento se verá afectada en la medida en que la empresa pueda adquirir conocimiento del exterior. De esta forma, en este estudio demostramos que en un contexto dinámico e innovador en el que las empresas necesitan desarrollar su capacidad de adquisición de conocimiento para el desarrollo de innovaciones, las empresas también potenciarán su capacidad de transferencia interna con el fin de explotar el conocimiento externo e introducirlo en el desarrollo de innovaciones. Sin embargo, encontramos estudios como los de KESSLER *et al.* (2000) en el que apuntan que las fuentes externas de conocimiento ralentizan el proceso de desarrollo de nuevos productos debido a la falta de integración del conocimiento externo con el conocimiento y las estructuras internas. En este sentido, consideramos que las empresas menos comprometidas con la innovación y que no operen en contextos dinámicos tecnológicamente, no dependerán de fuentes externas de conocimiento y, por tanto, es probable que se encuentren con más barreras para aceptar conocimiento externo y su capacidad de transferencia interna esté menos desarrollada.

El contraste de la tercera hipótesis confirma el efecto positivo que ejerce la capacidad de transferencia interna de conocimiento sobre los resultados de la innovación. En concreto, estudiamos la capacidad de transferencia interna del departamento de I+D puesto que en las EIBT este departamento constituye el «ba», esto es, el contexto compartido en que el conocimiento tecnológico es utilizado, compartido y creado. Además, planteamos que la capacidad de transferencia interna de conocimiento es un constructo formado por dos dimensiones: a) Una dimensión relativa a las características del contexto de la transferencia de conocimiento; b) Otra dimensión relativa a la capacidad de compartir y asimilar conocimiento. A su vez, la dimensión relativa al contexto de la transferencia representa la capacidad de los miembros de I+D para coordinarse y comunicarse. Mientras que la dimensión relativa a asimilar y compartir conocimiento refleja la motivación y habilidades de los miembros de I+D para asimilar y compartir conocimiento. Por tanto, el efecto positivo alcanzado recoge la influencia de la capacidad de los miembros de I+D para asimilar y compartir conocimiento internamente, así como su capacidad de comunicación y coordinación sobre los resultados de la innovación en productos de las EIBT. Este resultado sigue la tendencia marcada por otras investigaciones que argumentan que el contexto en el que se desarrolla la innovación explica en gran medida los resultados de la misma (TOR-NATZKY y FLEISCHER, 1990; DOUGHERTY, 1992; BROWN y EISENHARDT, 1995; SMITH *et al.*, 2005).

Por último, en la cuarta hipótesis planteamos que la relación entre la capacidad de adquisición de conocimiento del exterior y los resultados de la innovación se explica a través de la capacidad de transferencia interna de conocimiento. El contraste de esta hipótesis confirma el efecto mediador de la capacidad de transferencia de conocimiento. Este resultado nos permite señalar que la capacidad de adquisición de conocimiento afecta positivamente al desarrollo de innovaciones aunque este esfuerzo debe complementarse con el desarrollo de capacidades internas de GC, como la transferencia interna, para conseguir un mejor resultado innovador. En esta línea encontramos trabajos que apuntan que las empresas que operan en industrias dinámicamente innovadoras deben complementar los esfuerzos innovadores internos y externos con el fin de desarrollar sus innovaciones (STOCK *et al.*, 2001; ZAHRA y GEORGE, 2002). En definitiva, este resultado puede ser propio de empresas que operan en entornos dinámicos tecnológicamente, de tal forma que el efecto de la capacidad de adquisición sobre la capacidad de transferencia y el papel mediador de la capacidad de transferencia podría ser explicado por el planteamiento de una estrategia de GC. Por tanto, es más probable que esta estrategia exista en empresas comprome-

das activamente con la innovación que dependen de fuentes externas de conocimiento y que tratan de superar cualquier barrera interna a la GC. En futuras investigaciones sería interesante analizar la relación que existe entre las capacidades de GC y los resultados de la innovación con una muestra de empresas cuya actividad principal no sea el desarrollo de innovaciones. En cualquier caso consideramos que la existencia de una estrategia de GC puede garantizar una mejor utilización del conocimiento interno y externo.

En resumen, con estas cuatro hipótesis, hemos analizado cómo las organizaciones gestionan un proceso dinámico de creación de conocimiento, caracterizado por interacciones dinámicas entre los miembros de la organización, a través de la capacidad de transferencia interna, y entre los miembros de la organización y el entorno, a partir de la capacidad de adquisición.

Algunas de estas ideas se pueden trasladar a la práctica empresarial. Así, por un parte, este análisis permite estudiar la existencia de barreras internas a los flujos de conocimiento, es decir, si el conocimiento adquirido es asimilado fácilmente por la organización, si existe una buena disposición a utilizarlo, o si existen barreras a la movilidad interna de conocimiento. Otra de las ideas se refiere a la realización de esfuerzos que potencien el desarrollo de la capacidad de adquisición de conocimiento mediante el acceso a distintas fuentes externas, como estar en contacto con los clientes, proveedores, seguimiento de los productos de la competencia. Por otra parte, un uso eficiente del conocimiento interno y externo requiere el desarrollo de capacidades de GC. Concretamente, en las empresas comprometidas con la innovación implica, incluso, el desarrollo de una estrategia de GC que potencie la relación entre las capacidades de GC.

Bibliografía

- AHUJA, G. y KATILA, R. [2001]: «Technological acquisitions and the innovation performance of acquiring firms: A longitudinal study», *Strategic Management Journal*, 22, págs. 197-220.
- ALAVI, M. y LEIDNER, D. E. [2001]: «Review: Knowledge management and knowledge management systems: Conceptual foundations and research issues», *MIS Quarterly*, 25, págs. 107-136.
- ALMEIDA, P., PHENE, A. y GRANT, R. [2003]: «Innovation and knowledge management: Scanning, sourcing and integration», en M. EASTERBY-SMITH y M.A. LYLES [eds.]: *Handbook of Organizational Learning and Knowledge Management*, Blackwell Publishing, págs. 356-371.
- ARGOTE, L., MCEVILY, B. y REAGANS, R. [2003]: «Managing knowledge in organizations: An integrative framework and review of emerging themes», *Management Science*, 49, págs. 571-582.
- ARORA, A. y GAMBARDELLA, A. [1990]: «Complementary and external linkages: The strategies of the large firms in biotechnology», *The Journal of Industrial Economics*, XXXVIII, págs. 361-379.

- [1994]: «Evaluating technological information and utilizing it: Scientific knowledge, technological capability and external linkages in biotechnology», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 24, págs. 91-114.
- BARON, R.M. y KENNY, D.A. [1986]: «The moderador-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations», *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, págs. 1.173-1.182.
- BENTLER, P.M. [1995]: *EQS Structural Equations Program Manual*. Encino, CA: Multivariate Software, Inc.
- BIERLY, P. y HÄMÄLÄINEN, T. [1995]: «Organizational Learning and Strategy», *Scandinavian Management Journal*, 11, págs. 209-224.
- BIERLY III, P.E., KESSLER, E.H. y CHRISTENSEN, E.W. [2000]: «Organizational learning, knowledge and wisdom», *Journal of Organizational Change Management*, 13, págs. 595-618.
- BOYNTON, A.C., ZMUD, R. W. y JACOBS, G. C. [1994]: «The influence of IT management practice on IT use in large organizations», *MIS Quarterly*, 18, págs. 299-320.
- BROWN, S.L. y EISENHARDT, P. [1995]: «Product development: Past research, present findings, and future directions», *Academy of Management Review*, 20, págs. 343-378.
- BUENO CAMPOS, E. [2000]: «La gestión del conocimiento en la nueva economía», en *Gestión del conocimiento y capital intelectual. Experiencias en España*, Instituto Universitario Euroforum Escorial, Madrid.
- CALOGHIROU, Y., KASTELLI, I. y TSAKANIKAS, A. [2004]: «Internal capabilities and external knowledge sources: complements or substitutes for innovative performance?», *Technovation*, 24, págs. 29-39.
- CASSIMAN, B. y VEUGELERS, R. [2004]: «In search of complementary in the innovation strategy: Internal R&D and external knowledge acquisition», *Working paper*, IESE.
- CAVUSGIL, S.T., CALANTONE, R.J. y ZHAO, Y. [2003]: «Tacit knowledge transfer and firm innovation capability», *Journal of Business & Industrial Marketing*, 18, págs. 6-21.
- CESARONI, F. [2003]: «Technology strategies in the knowledge economy: The licensing activity of Himont», *International Journal of Innovation Management*, 7, págs. 223-245.
- CHAKRAVARTHY, B., McEVILY, S., DOZ, Y. y DEVAKI, R. [2003]: «Knowledge management and competitive advantage», en M. EASTERBY-SMITH y M.A. LYLES [eds.], *Handbook of Organizational Learning and Knowledge Management*, Blackwell Publishing, págs. 305-323.
- CHEN, C.J. [2004]: «The effects of knowledge attribute, alliance characteristics, and absorptive capacity on knowledge transfer performance», *R&D Management*, 34, págs. 311-321.
- CHURCHILL, G.A. [1979]: «A paradigm for developing better measures of marketing constructs», *Journal of Marketing Research*, XVI, págs. 64-73.
- COHEN, W.M. y LEVINTHAL, D.A. [1989]: «Innovation and learning: The two faces of R&D», *The Economic Journal*, 99, págs. 569-596.
- [1990]: «Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation», *Administrative Science Quarterly*, 35, págs. 128-152.
- DEVELLIS, R.F. [1991]: *Scale development: Theory and applications*. Sage Publications, Thousand Oaks.

- DÍAZ DÍAZ, N.L. [2003]: «El conocimiento organizativo tecnológico y su incidencia en la innovación y *performance* corporativa. Evidencia para la empresa industrial española». Tesis Doctoral, Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- DODGSON, M. [1993]: «Organizational learning: A review of some literatures», *Organization Studies*, 14, págs. 375-394.
- DOUGHERTY, D. [1992]: «Interpretive barriers to successful product innovation in large firms», *Organization Science*, 3, págs. 179-202.
- ENSING, P.C. [1999]: «Innovation in the multinational firm with globally dispersed R&D: Technological knowledge utilization and accumulation», *The Journal of High Technology Management Research*, 10, págs. 1.105-1.121.
- FICHMAN, R. G. y KEMERER, C. F. [1999]: «The illusory diffusion of innovation: An examination of assimilation gaps», *Information Systems Research*, 10, págs. 255-275.
- FIOL, C.M. y LYLES, M.A. [1985]: «Organizational learning», *Academy of Management Review*, 10, págs. 803-813.
- FOSS, N.J. y PEDERSEN T. [2002]: «Transferring knowledge in MNCs: The role of sources of subsidiary knowledge and organizational context», *Journal of International Management*, 8, págs. 49-67.
- GEORGE, G., ZAHRA, S.A., WHEATLEY, K.K. y KHAN, R. [2001]: «The effects of alliance portfolio characteristics and absorptive capacity on performance. A study of biotechnology firms», *Journal of High Technology Management Research*, 12, págs. 205-226.
- GHOSHAL, S., KORINE, H. y SZULANSKI, G. [1994]: «Interunit communication in multinational corporations», *Management Science*, 40, págs. 96-110.
- GRANT, R.M. [1996a]: «Prospering in dynamically-competitive environments: Organizational capability as knowledge integration», *Organization Science*, 7, págs. 375-387.
- [1996b]: «Toward a Knowledge-Based Theory of the firm», *Strategic Management Journal*, 17 (winter special issue), págs. 109-122.
- GRESOV, C. y STEPHENS, C. [1993]: «The context of interunit influence attempts», *Administrative Science Quarterly*, 38, págs. 252-276.
- GUADAMILLAS GÓMEZ, F. y FORCADELL MARTÍNEZ, F.J. [2002]: «Implicaciones estratégicas y organizativas de la implantación de la gestión del conocimiento en la empresa», *Esic Market*, Enero-abril, págs. 55-73.
- GUARNIZO GARCÍA, J.V. y GUADAMILLAS GÓMEZ, F. [1998]: «Innovación y desarrollo tecnológico en las empresas industriales españolas. Factores explicativos según la encuesta de estrategias empresariales», *Economía Industrial*, 319, págs. 49-62.
- GUPTA, A.K. y GOVINDARAJAN, V. [2000]: «Knowledge management's social dimension: Lessons from Nucor steel», *Sloan Management Review*, Fall, págs. 71-80.
- HAIR, J.F., ANDERSON, R.E., TATHAM, R.L. y BLACK, W.C. [1999]: *Análisis multivariante*. Prentice Hall, Madrid.
- HANSEN, M.T. [1999]: «The search-transfer problem: The role of weak ties in sharing knowledge across organization subunits», *Administrative Science Quarterly*, 44, págs. 82-111.
- HEDBERG, B.L. [1981]: «How organizations learn and unlearn», en P. NYSTROM y W. STARBUCK [Eds.]:, *Handbook of organization design*, vol. 1, págs. 1-27. Nueva York: Oxford University Press.

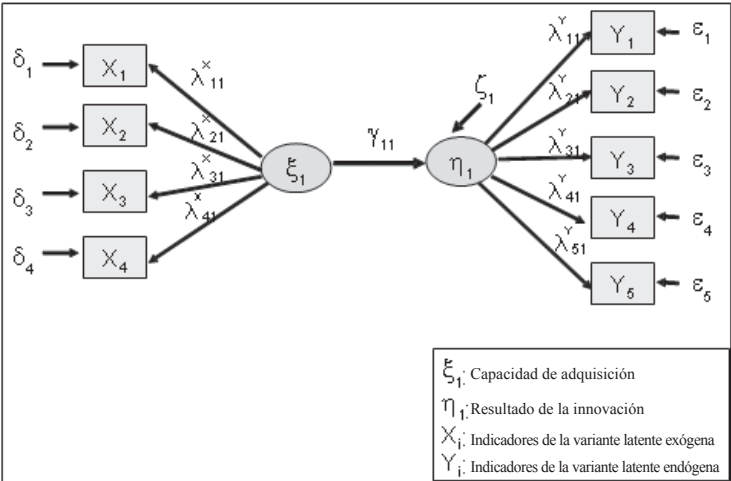
- HOOPEs, D.G. y POSTREL, S. [1999]: «Shared knowledge, "glitches", and product development performance», *Strategic Management Journal*, 20, págs. 837-968.
- JACOBSSON, S., OSKARSSON, C. y PHILIPSON, J. [1996]: «Indicators of technological activities-comparing educational, patent and R&D statistics in the case of Sweden», *Research Policy*, 25, págs. 573-585.
- KEDIA, B.L. y BHAGAT, R.S. [1988]: «Cultural constraints on transfer of technology across nations: Implications for research in international and comparative management», *Academy of Management Review*, 13, págs. 559-571.
- KELLER, W. [1996]: «Absorptive capacity: On the creation and acquisition of technology in development», *Journal of Developmental Economics*, 49, págs. 199-210.
- KESSLER, E.H., BIERLY, P.E. y GOPALAKRISHNAN, S. [2000]: «Internal vs. External learning in new product development: effects on speed, costs and competitive advantage», *R&D Management*, 30, págs. 213-223.
- KIM, L. [1997]: *From imitation to innovation: The dynamics of Korea's technological learning*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.
- [1998]: «Crisis construction and organizational learning: Capability building in catching-up at Hyundai Motor», *Organization Science*, 9, págs. 506-521.
- KOGUT, B. y ZANDER, U. [1992]: «Knowledge of the firm, combinative capabilities and the replication of technology», *Organization Science*, 3, págs. 383-397.
- [1993]: «Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation», *Journal of International Business Studies*, 24, págs. 625-645.
 - [1996]: «What firms do? Coordination, identity, and learning», *Organization Science*, 7, págs. 502-516.
- KOSTOVA, T. [1999]: «Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective», *Academy of Management Review*, 24, págs. 308-324.
- LANE P.J. y LUBATKIN, M. [1998]: «Relative absorptive capacity and interorganizational learning», *Strategic Management Journal*, 19, págs. 461-478.
- LEONARD-BARTON, D. y DESCHAMPS I. [1988]: «Managerial influence in the implementation of new technology», *Management Science*, 34, págs. 1.252-1.265.
- LIU, P., CHEN, W. y TSAI, C. [2005]: «An empirical study on the correlation between the knowledge management method and new product development strategy on product performance in Taiwan's industries». *Technovation*, 25, págs. 637-644.
- LORD M. D. y RANFT, A.L. [2000]: «Organizational learning about new international markets: Exploring the internal transfer of local market knowledge», *Journal of International Business Studies*, 31, págs. 573-589.
- LOVE, J.H. y ROPER, S. [2002]: «Internal versus external R&D: A study of R&D choice with sample selection», *International Journal of the Economics of Business*, 9, págs. 239-255.
- LUQUE MARTÍNEZ, T. [2000]: *Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados*. Ediciones Pirámide, Madrid.
- LYLES, M.A. y SALK, J.E. [1996]: «Knowledge acquisition from foreign parents in international joint ventures: An empirical examination in the Hungarian context», *Journal of International Business Studies*, 27, págs. 877-903.

- LYLES, M.A. y SCHWENK, C.R. [1992]: «Top management, strategy and organizational knowledge structures», *Journal of Management Studies*, 29, págs. 155-174.
- McEVILY, S.K y CHAKRAVARTHY, B. [2002]: «The persistence of knowledge-based advantage: An empirical test for product performance and technological knowledge», *Strategic Management Journal*, 23, págs. 285-305.
- MINBAEVA, D., PEDERSEN, T., BJÖRKMAN, I., FEY, C.F. & PARK, H.J. [2003]: «MNC knowledge transfer, subsidiary absorptive capacity and HRM». *Journal of International Business Studies*, 34: 586-599.
- MOWERY, D. C., OXLEY, J.E. y SILVERMAN, B.S. [1996]: «Strategic alliances and interfirm knowledge transfer», *Strategic Management Journal*, 17, págs. 77-91.
- NIETO ANTOLÍN, M. [2002]: «De la gestión de la I+D a la gestión del conocimiento: Una revisión de los estudios sobre la dirección de la innovación en la empresa», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 11, págs. 153-172.
- NIETO ANTOLÍN, M. y QUEVEDO CANO, P. [2005]: «Variables estructurales, capacidad de absorción y esfuerzo innovador en las empresas manufactureras españolas», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 14, págs. 25-44.
- NONAKA, I. [2003]: «La empresa creadora de conocimiento», en *Harvard Business Review. Gestión del conocimiento*, Ediciones Deusto, Bilbao, págs. 23-49.
- NONAKA, I. y TAKEUCHI, H. [1995]: *La organización creadora de conocimiento*, Oxford University Press, New York.
- NONAKA, I., TOYAMA, R. y KONNO, N. [2000]: «SECI, Ba and leadership: A unified model of dynamic knowledge creation», *Long Range Planning*, 33, págs. 5-34.
- OSTERLOH, M. y FREY, B.S. [2000]: «Motivation, knowledge transfer, and organizational forms», *Organization Science*, 11, págs. 538-550.
- PATEL, P. y PAVITT, K. [1991]: «Large firms in the production of the world's technology: An important case of non-globalisation», *Journal of International Business Studies*, 22, págs. 1-21.
- [1997]: «The technological competencies of the world's largest firms: complex and path-dependent, but no much variety», *Research Policy*, 26, págs. 141-156.
- SHIN, M., HOLDEN, T. y SCHMIDT, R.A. [2001]: «From knowledge theory to management practice: Towards an integrated approach», *Information Processing and Management*, 37, págs. 335-355.
- SIMÓN ELORZ [2003]: «Las empresas de base tecnológica: Motor de futuro en la economía del conocimiento», en el libro *La creación de empresas de base tecnológica. Una experiencia práctica*. CEIN, ANCES.
- SIMONIN B.L. [1999]: «Ambiguity and the process of knowledge transfer in strategic alliances», *Strategic Management Journal*, 20, págs. 595-623.
- SMITH, K.G., COLLINS, C.J. y CLARK, K.D. [2005]: «Existing knowledge, knowledge creation capability, and the rate of new product introduction in high-technology firms», *Academy of Management Journal*, 48, págs. 346-357.
- SPENDER, J.C. [1996]: «Making knowledge the basis of a dynamic theory of the firm», *Strategic Management Journal*, 17, págs. 45-62.
- STAPLES, D.S., GREENAWAY, K. y MCKEEN, J. [2001]: «Opportunities for research about managing the knowledge-based enterprise», *International Journal of Management Reviews*, 3, págs. 1-20.

- STEENSMA, H.K. y LYLES, M.A. [2000]: «Explaining IJV survival in a transitional economy through social exchange and knowledge-based perspectives», *Strategic Management Journal*, 21, págs. 831-851.
- STOCK, G.N., GREIS, N.P. y FISCHER, W.A. [2001]: «Absorptive capacity and new product development», *Journal of High Technology Management Research*, 12, págs. 77-91.
- SZULANSKI, G. [1996]: «Exploring internal stickiness: Impediments to the transfer of best practice within the firm», *Strategic Management Journal*, 17, págs. 27-43.
- [2000]: «The process of knowledge transfer: A diachronic analysis of stickiness», *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 82, págs. 9-27.
 - [2003]: *Sticky Knowledge. Barriers to Knowing in the firm*. Sage Publications.
- TORNATZKY, L.G. y FLEISCHER, M. [1990]: *The process of technological innovation*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- TSAI, W. [2002]: «Social structure of «coopetition» within a multiunit organization: Coordination, competition, and intraorganizational knowledge sharing», *Organization Science*, 13, págs. 179-190.
- TSOUKAS, H. [1996]: «The firm as a distributed knowledge system: A constructionist approach», *Strategic Management Journal*, 17, winter special issue, págs. 11-25.
- VAN DAAL, B., DE HAAS, M. y WEGGEMAN, M. [1998]: «The knowledge matrix: A participatory method for individual knowledge gap determination», *Knowledge and Process Management*, 5, págs. 255-263.
- VAN DEN BOSCH, F.A.J., VOLBERDA H.W., y BOER, M. [1999]: «Coevolution of firm absorptive capacity and knowledge environment: Organizational forms and combinative capabilities», *Organization Science*, 10, págs. 551-568.
- VAN WIJK, R., VAN DEN BOSCH, F.A.J. y VOLBERDA, H.W. [2001]: «The impact of the depth and breadth of knowledge absorbed on levels of exploration and exploitation», *Academy of Management Meeting*, BPS Division, Insights into knowledge transfer, Washington DC, USA, Agosto 3-8.
- VARGAS MONTOYA, P. [2003]: «La relación entre métodos de desarrollo e intangibles tecnológicos. Una aplicación al sector industrial español», *IX Taller de Metodología de ACEDE*, Pamplona.
- VEUGELERS, R. [1997]: «Internal R&D expenditures and external technology sourcing», *Research Policy*, 26, págs. 303-315.
- VEUGELERS, R. y CASSIMAN, B. [1999]: «Make and buy in innovation strategies: Evidence from Belgian manufacturing firms», *Research Policy*, 28, págs. 63-80.
- WANG P., SINGH K., KOH C.P. y TONG W. [2001]: «Determinants and outcomes of knowledge transfer: A study of MNCs in China», *Academy of Management Proceedings*, págs. 1-6.
- WHEELWRIGHT, S.C. y CLARK, K.B. [1992]: *Revolutionizing Product Development –Quantum leaps in speed, efficiency, and quality*. The Free Press: New York.
- ZACK, M.H. [2003]: «Rethinking the knowledge-based organization», *MIT Sloan Management Review*, summer, págs. 67-71.
- ZAHRA, S.A. y GEORGE, G. [2002]: «Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension», *Academy of Management Review*, 27, págs. 185-203.
- ZANDER, U. y KOGUT, B. [1995]: «Knowledge and the speed of the transfer and imitation of organizational capabilities: An empirical test», *Organization Science*, 6, págs. 76-92.

ANEXO

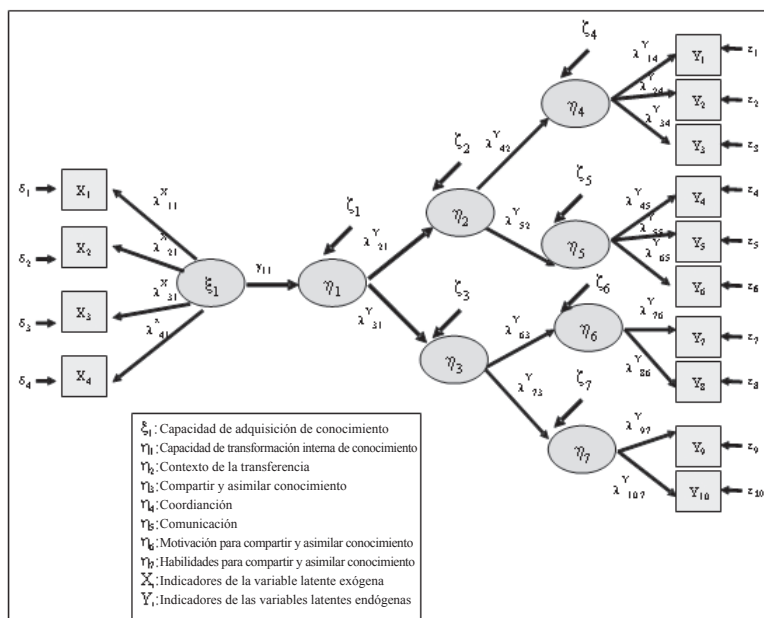
FIGURA 3. Path diagram de la primera hipótesis.



CUADRO 10. Expresión de las ecuaciones estructurales y de medida de la primera hipótesis con notación LISREL.

Ecuación estructural de la primera hipótesis: $\eta_1 = \gamma_{11} \xi_1 + \zeta_1$ Donde: γ_{11} = influencia de la variable exógena sobre la endógena ζ_1 = término de perturbación aleatoria	
Ecuaciones de medida de la variable latente exógena (capacidad de adquisición) $x_1 = \lambda_{11}^x \xi_1 + \delta_1$ $x_2 = \lambda_{21}^x \xi_1 + \delta_2$ $x_3 = \lambda_{31}^x \xi_1 + \delta_3$ $x_4 = \lambda_{41}^x \xi_1 + \delta_4$ Donde x_i representa los ítems utilizados	Ecuaciones de medida de la variable latente endógena (resultados de la innovación) $y_1 = \lambda_{11}^y \eta_1 + \varepsilon_1$ $y_2 = \lambda_{21}^y \eta_1 + \varepsilon_2$ $y_3 = \lambda_{31}^y \eta_1 + \varepsilon_3$ $y_4 = \lambda_{41}^y \eta_1 + \varepsilon_4$ $y_5 = \lambda_{51}^y \eta_1 + \varepsilon_5$ Donde y_i representa los ítems utilizados

FIGURA 4. Path diagram de la segunda hipótesis.



CUADRO 11. Expresión de las ecuaciones estructurales y de medida de la segunda hipótesis con notación LISREL.

Ecuaciones estructurales de la segunda hipótesis:

$$\eta_1 = \gamma_{11} \xi_1 + \zeta_2$$

$$\eta_2 = \lambda_{21}^y \eta_1 + \zeta_2$$

$$\eta_3 = \lambda_{31}^y \eta_1 + \zeta_3$$

$$\eta_4 = \lambda_{42}^y \eta_2 + \zeta_4$$

$$\eta_5 = \lambda_{52}^y \eta_2 + \zeta_5$$

$$\eta_6 = \lambda_{63}^y \eta_3 + \zeta_6$$

$$\eta_7 = \lambda_{73}^y \eta_3 + \zeta_7$$

Donde:

γ_{11} = influencia de la variable exógena sobre la endógena

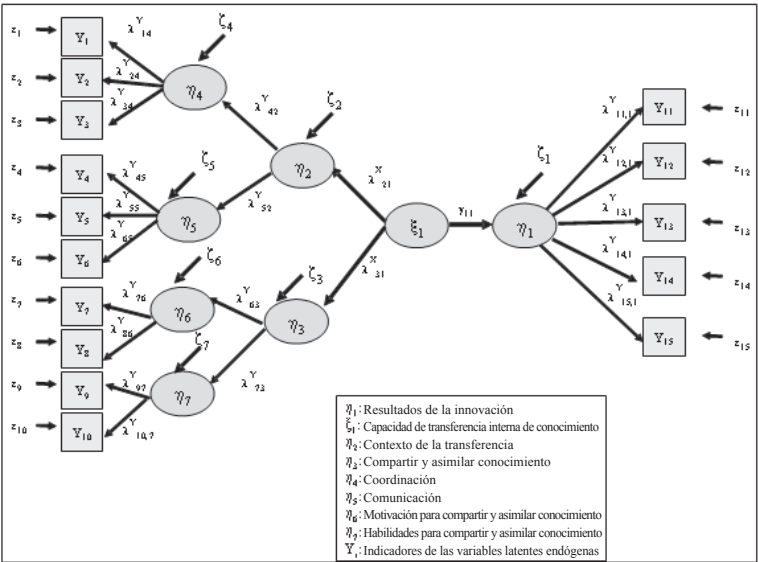
λ_{ij}^y = influencia de una variable endógena sobre otra endógena

ζ_i = término de perturbación aleatoria

.../...

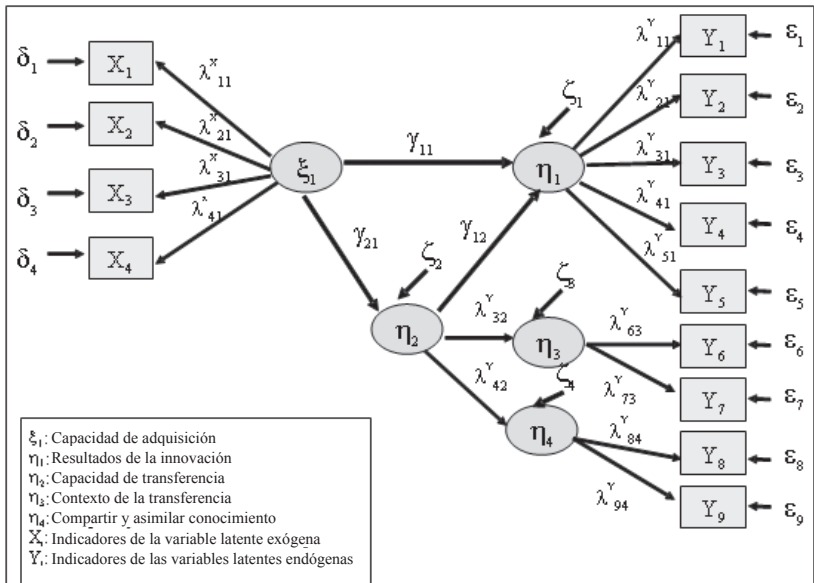
.../...	
<i>Ecuaciones de medida de la variable latente exógena (capacidad de adquisición)</i>	<i>Ecuaciones de medida de la variable latente endógena (capacidad de transferencia)</i>
$x_1 = \lambda_{11}^x \xi_1 + \delta_1$ $x_2 = \lambda_{21}^x \xi_1 + \delta_2$ $x_3 = \lambda_{31}^x \xi_1 + \delta_3$ $x_4 = \lambda_{41}^x \xi_1 + \delta_4$ Donde x_i representa los ítems utilizados	$y_1 = \lambda_{14}^y \eta_4 + \varepsilon_1$ $y_2 = \lambda_{24}^y \eta_4 + \varepsilon_2$ $y_3 = \lambda_{34}^y \eta_4 + \varepsilon_3$ $y_4 = \lambda_{45}^y \eta_5 + \varepsilon_4$ $y_5 = \lambda_{55}^y \eta_5 + \varepsilon_5$ $y_6 = \lambda_{65}^y \eta_5 + \varepsilon_6$ $y_7 = \lambda_{76}^y \eta_6 + \varepsilon_7$ $y_8 = \lambda_{86}^y \eta_6 + \varepsilon_8$ $y_9 = \lambda_{97}^y \eta_7 + \varepsilon_9$ $y_{10} = \lambda_{107}^y \eta_7 + \varepsilon_{10}$ Donde y_i representa los ítems utilizados

FIGURA 5. Path diagram de la tercera hipótesis.



CUADRO 12. *Expresión de las ecuaciones estructurales y de medida de la tercera hipótesis con notación LISREL.*

<i>Ecuaciones estructurales de la tercera hipótesis:</i>	
$\eta_1 = \gamma_{11} \xi_1 + \zeta_1$ $\eta_2 = \lambda_{21}^x \xi_1 + \zeta_2$ $\eta_3 = \lambda_{31}^x \xi_1 + \zeta_3$ $\eta_4 = \lambda_{42}^y \eta_2 + \zeta_4$ $\eta_5 = \lambda_{52}^y \eta_2 + \zeta_5$ $\eta_6 = \lambda_{63}^y \eta_3 + \zeta_6$ $\eta_7 = \lambda_{73}^y \eta_3 + \zeta_7$ Donde: γ_{11} = influencia de la variable exógena sobre la endógena λ_{ij}^x = influencia de una variable exógena sobre una endógena λ_{ij}^y = influencia de una variable endógena sobre otra endógena ζ_i = término de perturbación aleatoria	
<i>Ecuaciones de medida de la variable capacidad de transferencia</i>	<i>Ecuaciones de medida de la variable latente endógena (resultados de la innovación)</i>
$y_1 = \lambda_{14}^y \eta_4 + \varepsilon_1$ $y_2 = \lambda_{24}^y \eta_4 + \varepsilon_2$ $y_3 = \lambda_{34}^y \eta_4 + \varepsilon_3$ $y_4 = \lambda_{45}^y \eta_5 + \varepsilon_4$ $y_5 = \lambda_{55}^y \eta_5 + \varepsilon_5$ $y_6 = \lambda_{65}^y \eta_5 + \varepsilon_6$ $y_7 = \lambda_{76}^y \eta_6 + \varepsilon_7$ $y_8 = \lambda_{86}^y \eta_6 + \varepsilon_8$ $y_9 = \lambda_{97}^y \eta_7 + \varepsilon_9$ $y_{10} = \lambda_{107}^y \eta_7 + \varepsilon_{10}$ Donde x_i representa los ítems utilizados	$y_{11} = \lambda_{111}^y \eta_1 + \varepsilon_{11}$ $y_{12} = \lambda_{121}^y \eta_1 + \varepsilon_{12}$ $y_{13} = \lambda_{131}^y \eta_1 + \varepsilon_{13}$ $y_{14} = \lambda_{141}^y \eta_1 + \varepsilon_{14}$ $y_{15} = \lambda_{151}^y \eta_1 + \varepsilon_{15}$ Donde y_i representa los ítems utilizados

FIGURA 6. Path diagram de la cuarta hipótesis.**CUADRO 13.** Expresión de las ecuaciones estructurales y de medida de la cuarta hipótesis con notación LISREL.**Ecuación estructural de la cuarta hipótesis:**

$$\eta_1 = \gamma_{11} \xi_1 + \gamma_{12} \eta_2 + \zeta_1$$

$$\eta_2 = \gamma_{21} \xi_1 + \zeta_2$$

$$\eta_3 = \lambda_{32}^y \eta_2 + \zeta_3$$

$$\eta_4 = \lambda_{42}^y \eta_2 + \zeta_4$$

Donde:

γ_{11} = influencia de la variable exógena sobre la variable endógena «resultados de la innovación»

γ_{12} = influencia de la variable endógena «capacidad de transferencia» sobre la variable endógena «resultados de la innovación»

γ_{21} = influencia de la variable exógena sobre la variable endógena «capacidad de transferencia»

λ_{ij}^y = influencia de una variable endógena sobre otra endógena

ζ_i = término de perturbación aleatoria

.../...

.../...	
<i>Ecuaciones de medida de la variable latente exógena (capacidad de adquisición)</i>	<i>Ecuaciones de medida de la variable latente endógena (resultados de la innovación)</i>
$x_1 = \lambda_{11}^x \xi_1 + \delta_1$ $x_2 = \lambda_{21}^x \xi_1 + \delta_2$ $x_3 = \lambda_{31}^x \xi_1 + \delta_3$ $x_4 = \lambda_{41}^x \xi_1 + \delta_4$ Donde x_i representa los ítems utilizados	$y_1 = \lambda_{11}^y \eta_1 + \varepsilon_1$ $y_2 = \lambda_{21}^y \eta_1 + \varepsilon_2$ $y_3 = \lambda_{31}^y \eta_1 + \varepsilon_3$ $y_4 = \lambda_{41}^y \eta_1 + \varepsilon_4$ $y_5 = \lambda_{51}^y \eta_1 + \varepsilon_5$ Donde y_i representa los ítems utilizados
	<i>Ecuaciones de medida de la variable latente endógena (capacidad de transferencia)</i>
	$y_6 = \lambda_{63}^y \eta_3 + \varepsilon_6$ $y_7 = \lambda_{73}^y \eta_3 + \varepsilon_7$ $y_8 = \lambda_{84}^y \eta_4 + \varepsilon_8$ $y_9 = \lambda_{94}^y \eta_4 + \varepsilon_9$ Donde y_i representa los ítems utilizados

EL TRATAMIENTO CONTABLE DEL *FACTORING* EN LAS NIIF/NIC

JUAN ANTONIO ASTORGA SÁNCHEZ

Director de Planificación y control GDS-Cusa (La Caixa)

Profesor de Economía Financiera y Contabilidad.

Universidad de Barcelona

Miembro del Grupo de Investigación IAFI.

Universidad de Barcelona

Extracto:

EL *factoring* se podría definir como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que presta la sociedad de *factoring* a su cliente, que se amparará en la utilización de un contrato de cesión de créditos como cauce jurídico apropiado. Este servicio se ha ido implantando en España hasta alcanzar una cifra de cesiones nuevas de 55.514 millones de euros en el ejercicio 2005.

Entre los aspectos más positivos que perciben los clientes que utilizan el *factoring*, se encuentra la posibilidad de dar de baja del balance los créditos cedidos. El presente artículo versará sobre los criterios contables que se deben cumplir para que esto ocurra.

Para ello se estudiará la normativa contable vigente, para, a continuación, pasar a estudiar con detalle los criterios de las NIIF/NIC. Cabe señalar que este último punto es muy importante por cuanto el borrador del Nuevo Plan General de Contabilidad solo tiene unos párrafos sobre la baja de activos, no trata específicamente el *factoring*, por lo que para interpretar y profundizar en este tema se debe acudir a las NIIF/NIC.

Palabras clave: *factoring*, baja de activos, NIIF y créditos cedidos.

Sumario

1. Introducción.
2. Definiciones.
3. Etapas y partícipes de una operación de *factoring*.
 - 3.1. Etapas.
 - 3.2. Partícipes.
4. Normativa contable.
 - 4.1. Normativa general vigente.
 - 4.2. NIIF/NIC.
 - 4.2.1. Tratamiento del *factoring* en las NIIF/NIC.
 - 4.2.2. Aspectos específicos de la operativa de *factoring*.
 - 4.3. Adaptación de la NIC 39 en España.

1. INTRODUCCIÓN

Se puede definir el *Factoring* como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que presta la sociedad de *factoring* a su cliente, que se amparará en la utilización de un contrato de cesión de créditos como cauce jurídico apropiado. El *factoring* es un servicio que poco a poco se ha ido implantando en España. En la **tabla 1** se ha resumido la evolución de la inversión en *factoring* de los últimos ejercicios.

TABLA 1. *Inversión total en factoring (en miles de €).*

N.º Orden	Sociedad	31/12/2005	31/12/2004	% Var.
1	BBVA FACTORING	18.748.970	16.294.705	15,06%
2	SCH FACTORING Y CONFIRMING	12.690.738	10.138.615	25,17%
3	BANCO DE SABADELL	5.451.644	4.022.074	35,54%
4	BANESTO FACTORING	4.077.985	1.759.972	131,71%
5	LA CAIXA	3.945.468	3.562.689	10,74%
6	FACTORCAT	1.961.501	1.553.895	26,23%
7	MADRID LEASING	1.620.885	1.514.600	7,02%
8	HELLER FACTORING ESPAÑOLA	1.544.800	1.537.583	0,47%
9	TELEFÓNICA FACTORING	1.492.862	1.562.139	- 4,43%
10	EUROFACTOR HISPANIA	988.683	937.083	5,51%
11	BARCLAYS FACTORING	727.725	617.823	17,79%
12	BANCO GUIPUZCOANO	499.174	414.647	20,39%
13	CAJA DUERO	424.358	347.023	22,29%
14	BANCANTABRIA INVERSIONES	421.154	391.253	7,64%
15	LICO LEASING	368.064	362.633	1,50%
16	CAJA SEGOVIA	161.022	155.741	3,39%
17	SA NOSTRA DE INVERSIONES	136.170	94.154	44,62%
18	FINANCIERA VENETA	132.390	102.459	29,21%
19	DEUTSCHE BANK	121.170	134.667	- 10,02%
	TOTAL	55.514.763	45.503.755	22,00%

Pese a alcanzar este volumen, no es un servicio que haya alcanzado el grado de conocimiento que tienen otros productos, por lo que en el próximo epígrafe se dará una visión general del *factoring*, para a continuación centrar la explicación en los aspectos contables que son la parte fundamental del artículo.

2. DEFINICIONES

Se puede definir el *factoring* como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que presta la sociedad de *factoring* a su cliente, que se amparará en la utilización de un contrato de cesión de créditos como cauce jurídico apropiado ¹.

Es importante señalar que la utilización de la cesión de créditos como modo de instrumentar la operación no debe provocar la asimilación entre esta figura y el *factoring* ya que solo sirve para encauzar la operativa que no está regulada expresamente en la legislación española.

Por lo que se refiere a las modalidades, nos encontramos con que el *factoring*, al ser un producto «a medida» de las necesidades del cliente, presenta varias modalidades.

Factoring sin recurso:

Serían aquellas operaciones en las que la sociedad de *factoring* asume el buen fin de la operación, ya que en caso de impago de la deuda solo podrá reclamársela al deudor pero no al cliente (cedente) que le ha cedido los créditos, es decir, el cliente solo responde de que existe el crédito y de haber cumplido sus obligaciones pero no responde de la solvencia del deudor.

Factoring con recurso:

Sería aquella operación de *factoring* en la que el factor, en caso de impago, puede reclamar la deuda no solo al deudor sino también al cliente que le cedió los créditos, ya que, en esta modalidad, el cliente responde de la solvencia del deudor.

Además de esta clasificación, el *factoring* se puede clasificar como:

Factoring nacional:

Sería aquella cesión de créditos correspondiente a ventas efectuadas en el propio país. También se denomina *factoring* doméstico.

¹ Véase ASTORGA SÁNCHEZ, Juan Antonio: *Factoring y Confirming, su registro contable desde el punto de vista del cliente* AEF. Madrid, 2000.

Factoring de exportación:

La cesión de créditos corresponde a ventas a otros países.

Podría añadir otras modalidades como, por ejemplo, el *factoring* de balance y el *factoring back to back*.

Aunque los distintos servicios que suministra una operación de *factoring* se pueden prestar de una manera individual, en la práctica se suelen combinar dos o más de estos en cada operación. Los principales servicios se pueden dividir en:

1. Cobertura de riesgo de insolvencias del deudor.

Este servicio corresponde al *factoring* «sin recurso». En esta modalidad el cliente (cedente) responde solo de la existencia y legitimidad del crédito cedido pero no de la solvencia del deudor, de tal forma que la compañía de *factoring* se hace cargo de la insolvencia del deudor en el caso de que este no pague la deuda.

Las características más importantes de este servicio se podrían sintetizar en:

- a) Cobertura del 100 por 100 del importe del crédito a diferencia del seguro de crédito que indemniza con importes comprendidos entre el 75 y el 80 por 100 de los créditos cedidos.
- b) Se paga con rapidez el impagado, normalmente a los 90 días del vencimiento del impagado mientras que otros servicios financieros tardan varios meses para efectuar la liquidación.
- c) La cobertura hace referencia a la insolvencia del deudor. Este punto es importante por cuanto la cobertura no alcanza a las disputas comerciales entre el cedente y el deudor como son los casos en los que no se ha entregado la mercancía o esta estaba en mal estado. En estos casos, la sociedad de *factoring* sí que puede ir contra el cedente por cuanto este no ha cumplido con sus obligaciones contractuales, lo que técnicamente se denomina que no ha hecho la oportuna provisión de fondos. En la práctica se da un tiempo para que el cedente y el deudor logren solucionar la disputa.

2. Cobro.

El *factoring* puede prestar un servicio de gestión de cobro, aspecto todavía más interesante cuando el deudor se encuentra radicado en el extranjero.

3. Administración.

Bajo este concepto se agrupan una serie de servicios que tienen como finalidad el correcto control de los créditos cedidos y el suministro al cliente de toda la información que precisa para la actual gestión.

Cabe señalar que los servicios de administración que prestan las sociedades de *factoring*, pese a ser percibidas como una ventaja por parte del cliente, también pueden ser vistos como una pérdida de control de unos datos muy importantes. Por ello, el factor procura facilitar el máximo de información, incluso la necesaria para efectuar la contabilidad del cliente.

Ejemplo de la información podría ser: crédito de un deudor, cumplimiento del mismo, agrupación de la información, por importes, por tramos de vencimiento, etc.

4. Financiación.

Este es uno de los servicios más solicitados. El mecanismo de financiación puede tener diferentes variaciones:

- 1 Sistema de cuenta ²: es un mecanismo similar al de una cuenta de crédito. La sociedad de *factoring* (factor) facilita los anticipos por el importe y en el momento que el cliente desea. El límite de estos anticipos se encuadra, habitualmente, en el 80-90 por 100 de los créditos cedidos pendientes de cobro.

La operativa habitual consiste en la apertura de una cuenta en los libros del factor que va recogiendo los movimientos de las transacciones (abonos por las cesiones que vaya trayendo el cliente y/o por las devoluciones de las financiaciones, cargos por los anticipos, comisiones e intereses, etc.).

- 2 Sistema de liquidación de remesas ³: es similar al descuento comercial, el factor anticipa sobre las remesas que aporta el cedente. Al igual que en el caso anterior, no se anticipa la totalidad sino el 80-90 por 100 de los créditos cedidos pendientes de cobro. Cada remesa se contempla individualmente. La financiación disponible, nuevamente con el límite anteriormente citado, sería la suma de los distintos recursos.

En este sistema se fija el vencimiento medio de los distintos créditos cedidos y sobre este criterio se anticipan los fondos (descuentan) y se calculan los intereses. Luego, los intereses, en más o en menos, se ajustan con la fecha real del vencimiento.

3. ETAPAS Y PARTICIPES DE UNA OPERACIÓN DE *FACTORING*

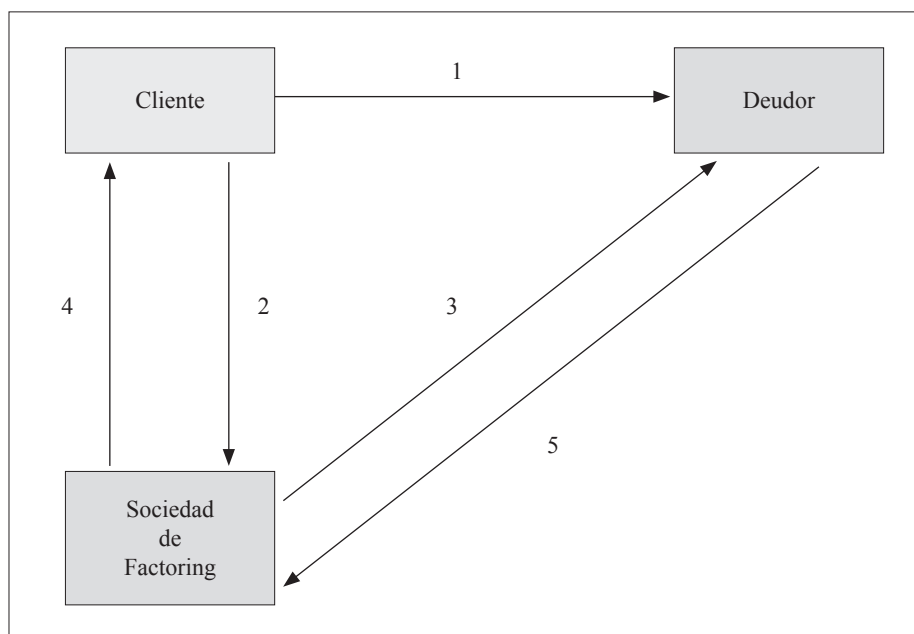
3.1. Etapas.

En el **gráfico 1** aparecen los tres intervinientes en la operación de *factoring*: la sociedad de *factoring* (factor), el cliente (cedente) y el deudor.

² Este sistema tiene diferentes denominaciones. Se conoce también como cuenta de crédito o sistema de póliza.

³ Este sistema también se conoce como sistema al descuento, anticipo o al tirón.

GRÁFICO 1



Con la flecha número 1 se señala la entrega del bien o la prestación del servicio por parte del cliente al deudor. A partir de ese momento este último le debe el importe de la operación. El cliente remite la documentación (factura, recibo, etc.) a la sociedad de *factoring* (flecha 2). La sociedad de *factoring* notifica al deudor la cesión de los créditos y la obligación que tiene de efectuar el pago de la factura, al vencimiento de la misma, a la sociedad de *factoring* (flecha 3). La flecha número 4 indica el anticipo (o pago al vencimiento) al cliente de las facturas cedidas. Finalmente, la flecha 5 indica el pago a la sociedad de *factoring*, al vencimiento de la deuda, por parte del deudor.

3.2. Partícipes.

Esta pregunta se puede analizar desde dos puntos de vista: el del cliente y el de la compañía de *factoring* (factor).

Cliente (cedente) ⁴: en principio, cualquier empresa ⁵ que genere cuentas a cobrar (créditos) puede realizar operaciones de *factoring*. La empresa tiene que analizar las ventajas e inconvenientes que le aporta la operación de *factoring*. A modo de ejemplo:

⁴ Este apartado está basado en el capítulo desarrollado por Fernando GARCÍA SOLÉ en el libro *El contrato de factoring* editado por McGraw-Hill y AEF. Este capítulo da una excelente visión general del *factoring* por lo que es muy recomendable su lectura.

⁵ Al hablar de empresa se debe considerar el término en un sentido amplio, ya que también se incluye a los empresarios y profesionales.

Para el cedente:

- Evita el riesgo de fallidos por insolvencia.
- Proporciona liquidez inmediata financiando el importe de las ventas.
- Posibilita una sola fuente de financiación de las ventas.
- Produce una reducción de costes financieros por retrasos de cobros.

Desde el punto de la sociedad de *factoring*, el perfil ideal de una empresa cliente sería:

- Que los créditos que genere tengan su origen en ventas por suministro de mercancías.
- Que las mercancías que el cliente vende no sean productos inmediatamente perecederos.
- Que las ventas que realiza tengan un carácter de frecuente repetición (es decir, que los deudores sean generalmente los mismos, y un número limitado de ellos, pues en otro caso se hace mucho más costoso y complicado el estudio de los mismos).
- Que las ventas que efectúe lo sean entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores (mayoristas o minoristas) y también a fabricantes.
- Que las condiciones de pago sean a corto plazo.

Se podría analizar los clientes potenciales por los sectores productivos que habitualmente realizan operaciones de *factoring*; tenemos que producen bienes de consumo tales como: piel, calzado, textiles, confección, juguetes, plásticos, muebles, libros, artículos de decoración, automóvil, pequeña maquinaria, productos no perecederos de la industria de la alimentación, etc. Como se puede apreciar, en general, se tratarán de pequeñas y medianas empresas.

En la práctica, muchas de las empresas que utilizan el *factoring* son sociedades que van justas de tesorería y que tienen las otras líneas de financiación dispuestas. Esto lo conocen las sociedades de *factoring* que le aplican tipos más elevados. Existe el caso opuesto, el de sociedades muy solventes que lo que quieren es disminuir su circulante por lo que realizan un *factoring* sin recurso. El coste de esta operativa, dado la calidad del cedente, es bajo.

Sociedad de *factoring* (factor): en principio, el *factoring* puede ser desarrollado por cualquier sociedad aunque en la práctica, son mayoritariamente por entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, etc.). Ahora bien, por las peculiaridades del conjunto de servicios que presta y por la manera en que se instrumentan, las operaciones son desarrolladas principalmente por unas sociedades especializadas, las sociedades de *factoring*, filiales de entidades de crédito.

Desde un punto de vista legal, las sociedades de *factoring* eran unas entidades de ámbito operativo limitado (ECOAL), lo que significaba que solo podían realizar una actividad (operaciones de *factoring*). A partir de la Ley 3/1994, de 14 de abril, por la que se adapta la legislación española en materia de Entidades de Crédito a la II Directiva de Coordinación Bancaria, desaparecen las ECOAL y son sustituidas por los Establecimientos Financieros de Crédito que pueden desarrollar diversas actividades (*leasing*, financiación al consumo, etc.). Entre estas actividades figura la realización de operaciones de *factoring* ⁶.

Deudor: es el cliente del cedente. Es el obligado al pago en la operación y normalmente se considera una figura pasiva en la operación y de hecho, en la mayoría de los casos, lo es ya que solo participa en la operación en el sentido de que se le informa que el pago lo deberá realizar al factor. También interviene en lo que se llama la confirmación de la deuda que consiste en que el factor llama al deudor para validar que la deuda existe y que el deudor va a hacer el pago a su vencimiento. Se debe comentar que existen circunstancias en las que la intervención del deudor sería más significativa como, por ejemplo, el caso de las disputas comerciales.

4. NORMATIVA CONTABLE

El aspecto contable de las operaciones de *factoring* es muy importante y no solo desde la vertiente técnica sino también para la toma de decisiones del cliente. Tal y como se ha señalado en el epígrafe 3, una de las ventajas y, por tanto, uno de los motivos por los que los clientes (cedentes) utilizan el *factoring* es por la posibilidad de dar de baja de sus balances los créditos cedidos. Los motivos para querer darles de baja pueden ser muy diversos: mejorar la imagen del balance, cumplir determinadas ratios que le fijan su casa matriz o las entidades de crédito, etc. Por este motivo es importante analizar cuándo los criterios contables permiten dar de baja las cuentas a cobrar cedidas y cuándo no, además de profundizar en otros aspectos.

Antes de estudiar cómo se registran las operaciones de *factoring* se deben hacer dos puntualizaciones: el estudio se realiza desde la perspectiva del cedente y se hará diferenciando la normativa contable aplicable actualmente a los grupos consolidables con títulos cotizados en mercados organizados y a las entidades de crédito que son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS en sus siglas inglesas) y la que se está aplicando actualmente al resto de sociedades que denominaremos en este artículo como normativa general vigente. Cabe destacar que el día 12 de mayo de 2006 se publicó en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el proyecto de Ley de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su amornización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Se espera que las NIIF/NIC ⁷ sean aplica-

⁶ Para profundizar tanto en las ECOAL como en los Establecimientos Financieros de Crédito se puede ver el capítulo 2.º de la obra de Juan Antonio ASTORGA: *El leasing desde el punto de vista del arrendatario*. ASNEF. Enero 2000.

⁷ Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC o IAS según su acrónimo en inglés) se denominan actualmente Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS en su acrónimo en inglés). No obstante, las normas vigentes emitidas antes del cambio de denominación se siguen llamando NIC.

bles a la totalidad de sociedades en el ejercicio 2008 mediante la publicación de un nuevo Plan General de Contabilidad.

4.1. Normativa general vigente.

Lo primero que se debe señalar es que el Plan General de Contabilidad no regula el registro de las operaciones de *factoring* desde el punto de vista del cliente a diferencia de otros productos de financiación especializada como es el caso del *leasing*.

Por ello, se debe analizar el registro de las operaciones de *factoring* a partir de los criterios de contabilización de productos asimilables como el descuento comercial o la titulización. En concreto, existen una serie de consultas del ICAC, la consulta n.º 5 del BOICAC 15, de junio de 1993 y las consultas n.º 4 y 5 del BOICAC 38, de junio de 1999, que si bien hacen referencia a la titulización, las conclusiones contables que presentan son aplicables a las operaciones de *factoring*. Fundamentalmente, el criterio de registro de las operaciones de *factoring* se podrían sintetizar en:

«La cesión de las cuentas a cobrar se produce por el nominal de los créditos, si bien, con carácter general, por parte de este es objeto de minoración por dos conceptos:

- Uno, el descuento financiero asociado a la operación y
- Otro corresponde a un importe que queda, en principio, aplazado de forma que si finalmente cobra el cesionario del cliente, se "devuelve" su importe, por lo que está asociado al riesgo de crédito derivado de la estimación del posible impago realizada por dicho cesionario.»

Cabe destacar que el último punto también se da en las operaciones de *factoring* y es lo que se denomina «reserva» que son cantidades que no se anticipan y que sirven a la sociedad de *factoring* de garantía para cubrir posibles impagos. Se debe destacar que, en menor porcentaje, también se da en el *factoring* sin recurso. Esto podría sorprender, en principio, pero su justificación se encuentra en el hecho de que en el *factoring* sin recurso, tal y como se ha comentado en el epígrafe 2, la sociedad de *factoring* puede ir contra el cedente en el caso de que este no haya cumplido con sus obligaciones comerciales.

En lo referente a la contabilización de las operaciones, la consulta señala que:

«El registro contable de esta operación, en la medida en que se identifique desde una perspectiva económica con la venta del citado crédito, no pueda exigirse al cedente responsabilidad alguna sobre el riesgo de cobro (más allá de la cantidad retenida a que se ha hecho referencia), supondrá que el cedente deberá dar de baja el importe de las cuentas a cobrar cedidas. Simultáneamente, deberá reflejar como contrapartida lo siguiente:

- El importe cobrado a cambio se reflejará en la partida de tesorería correspondiente.
- Asimismo, atendiendo al principio del devengo contenido en la primera parte del Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, y dado que la naturaleza económica de la parte asociada a los gastos financieros y operativos responde a un gasto financiero de similar naturaleza y concepto al descuento por pronto pago que se produciría si la venta se hubiera cobrado al contado, se deberá reflejar en una partida de gastos financieros y gastos asimilados de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produzca la cesión de los créditos.
- Por la parte del nominal de los créditos objeto de aplazamiento y garantía necesaria del posible riesgo de cobro, se considera que lo que se ha producido es un cambio de la naturaleza del activo (cuenta a cobrar de naturaleza, comercial) inicial, por lo que deberá reflejarse en el activo del balance como un derecho de crédito (activo financiero) con denominación adecuada; no obstante, y dado que el importe del citado activo registrado está sujeto a su posible pérdida, se deberá notar, de acuerdo con el principio de prudencia, la oportuna provisión para insolvencias, de acuerdo con lo indicado en la norma de valoración 9.^a contenida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad; para ello habrá que tener presente que la entidad (Fondo de Titulización) que compra el crédito, efectúa como estimación de la posible insolvencia la totalidad del importe por el que se registra, sin perjuicio de que si median circunstancias objetivas que minoran la citada estimación deberá, en su caso, atenderse a ellas para dotar la provisión para insolvencias que corresponda.»

La propia consulta señala que si la operación no se puede calificar como una venta de crédito deberá reflejarse de igual forma que lo regulado en el Plan General de Contabilidad para el descuento de efectos comerciales; en definitiva, no se procedería a dar de baja el derecho de cobro objeto de descuento, registrando adicionalmente la deuda por el importe anticipado por la entidad de crédito que realiza la citada operación; todo ello sin perjuicio de las correcciones valorativas que sean necesarias.

En el caso de las operaciones de *factoring*, no se realiza una provisión por riesgo de cobro de la cantidad registrada como reserva por cuanto, tal y como se ha explicado, no son más que una cautela de la sociedades de *factoring* para asegurarse el cobro ante posibles incidencias que no se dan a menudo. Además, las operaciones de *factoring* son, mayoritariamente, a corto plazo, a diferencia de las operaciones de titulización.

Se debe señalar que ninguna consulta detalla cuándo se debe entender que se ha producido una cesión completa (venta en términos de las consultas) de los créditos y, por tanto, cuándo se deben dar de baja del balance del cedente ya que únicamente señalan que se entiende que existe cesión plena cuando no pueda exigirse al cedente responsabilidad alguna sobre el riesgo de cobro excepto en el caso de una disputa comercial. Esto hace que, en la práctica, se está considerando que si el *factoring* es sin recurso, entonces se pueden dar de baja del balance. Ahora bien, desde

la publicación de las NIIF/NIC los auditores están siguiendo el criterio que estas marcan aunque aún no sean de aplicación a todas las sociedades.

Con independencia de que se va a tratar en profundidad en el próximo epígrafe, las NIIF/NIC optan por el criterio contrario, es decir, estudian detalladamente cuándo se considera que se ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los créditos cedidos, en cuyo caso se pueden dar de baja del balance. Sin embargo, no trata los asientos contables a realizar. Sobre este punto cabe hacer dos observaciones:

- 1.^a Este criterio, no exponer qué asientos realizar o solo mencionarlo en casos muy concretos, es un hecho habitual en las NIIF/NIC.
- 2.^a Desde el punto de vista del *factoring*, se puede indicar que una vez se haya determinado si se pueden dar de baja o no los créditos cedidos, los asientos contables serán muy similares a los que comenta las consultas del ICAC.

Para concluir este epígrafe se va a desarrollar un cuadro en el que se resumen los criterios contables del ICAC:

CUADRO 1. *Criterios contables de registro del factoring según el ICAC.*

Concepto	Criterio de clasificación	Registro contable
Ha habido cesión plena (venta en terminología del ICAC).	Cuando no se puede reclamar al cedente responsabilidad alguna sobre los riesgos cedidos excepto en el caso de una disputa comercial.	Se da de baja el crédito cedido del activo. Como contrapartida se registra la entrada del importe descontado por el factor en tesorería y se reconoce como gasto financiero y otros servicios bancarios los intereses y comisiones descontados.
No ha habido cesión plena.	No se cumple el criterio anterior.	Se registra como un descuento comercial, es decir, los créditos cedidos no se dan de baja sino que se reclasifican. Se registra la entrada del importe descontado por el factor en tesorería y se reconoce como gasto financiero y otros servicios bancarios los intereses y comisiones descontados. Como contrapartida de este anticipo se registra una cuenta acreedora con el factor.

4.2. NIIF/NIC.

En primer lugar, cabe recordar que el Reglamento de adaptación de las NIC ⁸ señala que, para los ejercicios que comienzan el 1 de enero de 2005, las cuentas consolidadas de los grupos cuyas sociedades tengan valores admitidos a cotización en un mercado regulado por cualquier Estado miembro de la Unión Europea elaborarán sus cuentas anuales de conformidad con las NIC. Adicionalmente, en el caso de España, el Banco de España ha fijado que cualquier entidad de crédito debe presentar sus cuentas anuales y los diferentes estados periódicos con criterios NIC ⁹ (véase apartado 4.3).

4.2.1. Tratamiento del factoring en las NIIF/NIC.

El aspecto más importante que se debe destacar es que no existe una NIIF/NIC que trate el tema del *factoring*. Para estudiar el tema contable se debe acudir a la NIC 39: *Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración*, en concreto cuando regula la transferencia de activos en los apartados 15 a 37 y las GA 34 a 52.

Lo primero que se puede hacer es dar una visión general del criterio de registro dado por la NIC 39. Esta señala que:

De una manera resumida se puede indicar que un cedente podrá dar de baja de su balance el activo transferido siempre y cuando haya cedido sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de dicho activo. Por lo que:

Registro desde el punto de vista del cedente:

Factoring sin recurso: el cedente transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los derechos de cobro por lo que puede darlos de baja de su activo.

Factoring con recurso: aunque el cedente transfiere los derechos de cobro, no ha transferido el riesgo de crédito por lo que no puede dar de baja los créditos de su activo. En ese caso, reconocerá la financiación recibida como un pasivo.

⁸ Reglamento (CE) número 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, por el que se adoptan las Normas Internacionales de Contabilidad (tanto las NIC como las SIC) emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) como las normas contables aplicables con el fin de mejorar y hacer eficiente el mercado de capitales de la Unión Europea (en adelante el Reglamento).

⁹ Véase Circular 4/2004, de 22 de diciembre, de Entidades de Crédito sobre las Normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros.

Aunque el criterio general proporciona una guía bastante buena, en la práctica aparecen una serie de matizaciones que hacen necesario el profundizar en los distintos apartados de la NIC 39.

Como ejemplos de estos casos se podría citar el *factoring* sin notificación, el retraso en el cobro de los créditos cedidos a Administraciones Públicas, etc. A continuación se va a estudiar con detalle la NIC 39 para lo cual se va a seguir la exposición de la NIC que queda resumida en el **esquema 1**.

Lo primero que hace la NIC es señalar que una empresa solo podrá dar de baja de su balance un activo financiero cuando y solo cuando:

«(a) expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero;

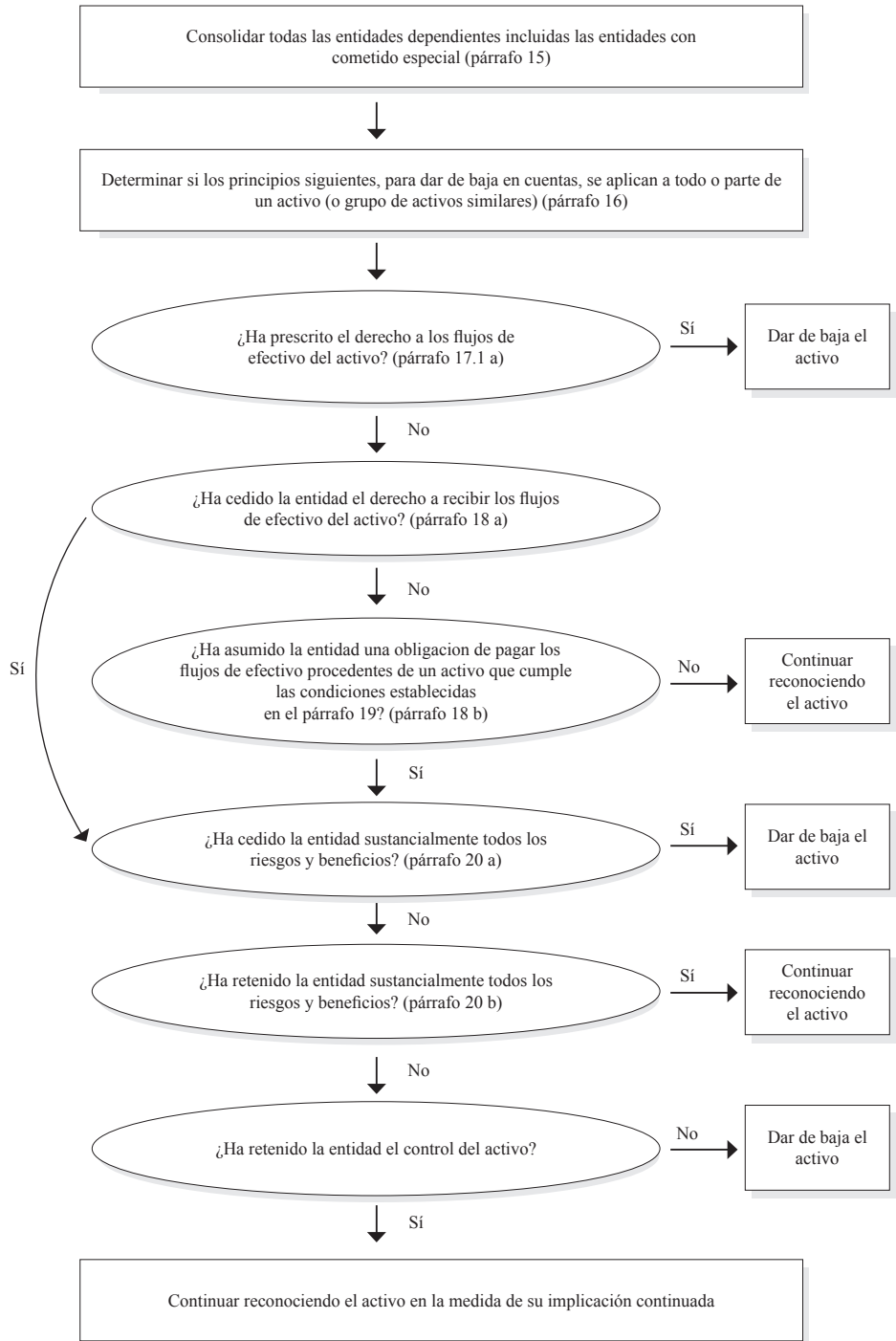
o

(b) se ceda el activo financiero, como establecen los párrafos 18 y 19, siempre que la cesión cumpla con los requisitos para la baja en cuentas, de acuerdo con el párrafo 20.» (párrafo 17)

El primer punto hace referencia al vencimiento normal de una cuenta a cobrar o de unos créditos concedidos. Lógicamente cuando llega su vencimiento y se cobran se dan de baja del activo. El segundo punto es más técnico y entra de lleno en la casuística del *factoring*, de hecho casi la mitad de puntos del **esquema 1** se dedican a este tema. No se debe confundir la cesión que se muestra en el punto b) del párrafo 17 con la venta normal de un activo. La NIC 39 lo señala en el párrafo 38:

«Una compra o venta convencional de activos financieros se reconocerá y dará de baja en cuentas, cuando sea aplicable, aplicando la contabilidad de la fecha de negociación o de la fecha de liquidación (véanse los párrafos GA53 a GA56 del Apéndice A).»

ESQUEMA 1



La NIC 39 señala que una empresa habrá cedido un activo financiero si, y solo si, cumple alguno de los siguientes requisitos:

«(a) ha cedido los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero;

o

(b) retiene los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero, pero asume la obligación contractual de pagar los flujos de efectivo a uno o más perceptores, dentro de un acuerdo que cumpla con las condiciones establecidas en el párrafo 19.» (párrafo 18).

Fijémonos que, tal y como se ha señalado anteriormente, se tiene que ver si ha existido cesión o no y después ver si esta cesión cumple el requisito que marca el apartado 20 que veremos a continuación. La NIC señala que existe cesión si se han cedido los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero, es decir, si el cesionario (sociedad de *factoring*) es el que recibirá los flujos de efectivo de los créditos cedidos.

Pero también contempla la posibilidad de que no se hayan cedido estos derechos. Se podría pensar que este punto es teórico pero no es así por cuanto se da con una cierta frecuencia en la práctica. Es lo que se denomina «*factoring* sin notificación» o «*factoring* ciego». Esta modalidad de *factoring* consiste en que no se notifica al deudor de la cesión y, por tanto, este pagará al cedente que a su vez a la sociedad de *factoring*. Caben hacer una serie de comentarios: el primero sería conocer por qué se realiza este tipo de operaciones. La respuesta es fácil: a petición del cliente que le interesa por motivos comerciales mantener la relación directa con su cliente (deudor) o bien no quiere que este se entere de que necesita financiación. El otro aspecto a destacar es que este tipo de operación solo se realiza con cedentes de primer nivel por cuanto se ha incrementado el riesgo de la misma: se han anticipado fondos al cedente y este además va a cobrar directamente del deudor. Por ello, es fundamental que la sociedad de *factoring* tenga una plena confianza en el cedente.

La propia NIC 39 es muy restrictiva en este tipo de operaciones y solo tratará esta operación como una cesión si cumple unas condiciones estrictas:

«Cuando una entidad retenga los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo de un activo financiero (el "activo original"), pero asuma la obligación contractual de pagar esos flujos de efectivo a una o más entidades (los "perceptores eventuales"), la entidad tratará la operación como si fuese una cesión de activos financieros si, y solo si, se cumplen las tres condiciones siguientes:

(a) La entidad no tenga obligación de pagar ningún importe a los perceptores eventuales, a menos que cobre importes equivalentes del activo original. Los anticipos a corto plazo concedidos por la entidad, con el derecho a la recuperación total del importe menos el interés devengado a tipos de interés de mercado, no violan esta condición.

(b) La entidad tenga prohibido, según las condiciones del contrato de cesión, la venta o la pignoración del activo original, salvo como garantía de pago de los flujos de efectivo comprometidos con los eventuales perceptores.

(c) La entidad tenga la obligación de remitir cualquier flujo de efectivo que cobre en nombre de los eventuales perceptores sin un retraso significativo. Además, la entidad no está capacitada para reinvertir los flujos de efectivo, excepto inversiones en efectivo o equivalentes al efectivo (tal como están definidas en la NIC 7 *Estado de flujos de efectivo*) efectuadas durante el corto período de liquidación que va desde la fecha de cobro a la fecha de remisión pactada con los perceptores eventuales, siempre que los intereses generados en dichas inversiones se envíen también a los perceptores eventuales.» (párrafo 19).

Una vez que tenemos la cesión de los créditos (bien porque traspasan el derecho a recibir los flujos de efectivo de las deudas cedidas bien porque, aunque retiene ese derecho, cumple las condiciones que marca la NIC) se plantea el punto clave para saber si el cedente puede dar de baja el activo cedido, véase párrafo 20:

- Si el cliente cede de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, lo dará de baja en cuentas y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos y obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión.
- Si el cliente retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, continuará reconociendo dicho activo.
- Si el cliente ni cede ni retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero, determinará si ha retenido el control sobre el activo financiero. En este caso:
 1. Si la entidad no ha retenido el control, dará de baja el activo financiero y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos u obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión.
 2. Si la entidad ha retenido el control, continuará reconociendo el activo financiero en la medida de su implicación continuada en el activo financiero.

La cuestión ahora es determinar si se han cedido los riesgos y beneficios. De una manera resumida, la NIC 39 señala que se deberán comparar los flujos netos actualizados del activo cedidos antes y después de la cesión. Si el valor no ha variado sustancialmente, no se ha producido la cesión. También se debe determinar qué se entiende por retención del control. La NIC 39 trata este tema en los mismos párrafos que la determinación de cesión de riesgos y beneficios. De una manera sumaria señala que si el cesionario (sociedad de *factoring*) tiene la capacidad práctica de vender el crédito cedido en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión, la entidad cedente no ha

retenido el control. A continuación se reproducen los párrafos más significativos de la NIC 39 que tratan estos temas:

«La cesión de riesgos y beneficios (véase el párrafo 20) se evaluará comparando la exposición de la entidad, antes y después de la cesión, a la variación en los importes y en el calendario de los flujos de efectivo netos del activo cedido. La entidad habrá retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a la variación en el valor actual de los flujos de efectivo futuros del activo financiero no varía de manera significativa como resultado de la cesión (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto a un acuerdo para la recompra a un precio fijo o al precio de venta más la rentabilidad habitual del prestamista). La entidad habrá cedido de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a tal variación deja de ser significativa en relación con la variación total del valor actual de los flujos de efectivo futuros netos asociados con el activo financiero (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto solo a una opción de recompra por su valor razonable en el momento de ejercitarla o haya cedido una parte proporcional completa de un activo financiero mayor en un acuerdo, tal como la subparticipación en un préstamo, que cumpla las condiciones establecidas en el párrafo 19).

A menudo resultará obvio si la entidad ha cedido o retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, y no habrá necesidad de realizar ningún cálculo. En otros casos, será necesario calcular y comparar la exposición de la entidad a la variación en el valor actual de los flujos de efectivo futuros netos, antes y después de la cesión. El cálculo y la comparación se realizarán utilizando como tipo de actualización financiera un tipo de interés de mercado actual adecuado. Se considerará cualquier tipo de variación en los flujos de efectivo netos, dando mayor ponderación a aquellos escenarios con mayor probabilidad de ocurrencia.

El que la entidad haya retenido o no el control [véase el apartado c) del párrafo 20] del activo cedido, dependerá de la capacidad del cesionario para vender dicho activo. Si el cesionario tiene la capacidad práctica de venderlo en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión, la entidad cedente no ha retenido el control. En cualquier otro caso, la entidad ha retenido el control.» (párrafos 21 a 23).

Hasta aquí se ha comentado con detalle la normativa de la NIC 39. Existe un borrador de la adaptación de las NIIF/NIC a las pequeñas y medianas empresas. La cesión de activos se trata en dos párrafos (12.24 y 12.25) por lo que para cualquier interpretación sobre el tema se deberá acudir a la NIC 39. Un resumen de lo que dice el borrador es:

1.º El cedente puede dar de baja los activos cedidos si:

- a) Que hayan expirado o vencido los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero.

o

- b) Que transfiera sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los activos cedidos.

o

- c) Si retiene algunos riesgos o beneficios inherentes a la propiedad de los activos cedidos, haya transferido el control de los mismos al cesionario (sociedad de *factoring*). Se entiende que ha transferido el control si el cesionario tiene la capacidad práctica de venderlo en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión.

2.º Si no puede darlos de baja, deberá reconocer un pasivo por la financiación recibida.

4.2.2. Aspectos específicos de la operativa de factoring.

Aunque las pautas señaladas en el epígrafe anterior permiten discernir de una manera genérica si el cedente puede dar de baja o no de su balance los créditos cedidos, en la práctica aparecen numerosos casos en los que existen dudas de interpretación. En este epígrafe se mostrarán los principales temas con sus dudas y una posible solución. Dado que no existen interpretaciones sobre estos temas y aunque las soluciones han sido comentadas con profesionales de las finanzas y de la contabilidad, auditores y con profesores universitarios, se deben tomar como orientativas y es conveniente que las empresas las comenten con sus auditores con el fin de contrastar los criterios.

Los temas que se van a tratar van a ser los siguientes: cesión parcial de los activos, riesgo de crédito, retraso en los pagos, riesgo de tipo de interés, riesgo de tipo de cambio y sistema de financiación en cuenta.

a) **La cesión parcial de activos** hace referencia a lo que en el sector se conoce como franquicia y consiste en que se ceden una parte de los créditos, por ejemplo, el 95 por 100 de los mismos, quedando el 5 por 100 a cargo del cedente. La pregunta que surge es si se puede el cedente dar de baja de su balance el 95 por 100 de los créditos cedidos. En concreto, algunos auditores plantean este tema desde el punto de vista de que si el nivel de impagados es justamente el 5 por 100 no se estaría produciendo una cesión del riesgo de crédito. Aunque es un planteamiento razonable, la NIC 39 no hace esta distinción y señala en su párrafo 16 que si la parte cedida cumple lo señalado en los párrafos 17 a 23 que se han comentado en el epígrafe anterior, la parte cedida, por ejemplo, el 95 por 100, se debe dar de baja del balance, en concreto:

«16. Antes de evaluar si, y en qué medida, la baja en cuentas es apropiada según los párrafos 17 a 23 de la Norma, la entidad determinará si estos párrafos se deberían aplicar a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) o a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad, de la siguiente manera:

(a) Los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) si, y solo si, la parte del activo que se considera para la baja en cuentas cumple alguna de las siguientes tres condiciones:

- (i) La parte comprende únicamente flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, en un instrumento de deuda, cuando una entidad realice una segregación de los intereses, por el que la contraparte obtenga el derecho a recibir los flujos de efectivo por intereses, pero no los flujos derivados del principal, los párrafos 17 a 23 se aplicarán a los flujos de efectivo de los intereses.
- (ii) La parte comprenda únicamente una participación proporcional completa (prorrata) de los flujos de efectivo de un activo (o de un grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, cuando una entidad alcance un acuerdo por el que obtenga el derecho a una cuota del 90 por 100 de los flujos de efectivo totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la norma se aplicarán al 90 por 100 de dichos flujos de efectivo. Si existiese más de una contraparte, no será necesario que cada una de ellas tenga una participación proporcional en los flujos de efectivo, siempre que la entidad cedente tenga una participación proporcional completa.
- (iii) La parte comprenda únicamente una cuota proporcional completa (prorrata) de ciertos flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o del grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, cuando una entidad alcance un acuerdo por el que obtenga el derecho a una cuota del 90 por 100 de los flujos de efectivo representativos de los intereses totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán al 90 por 100 de dichos flujos de efectivo por intereses. Si existiese más de una contraparte, no será necesario que cada una de ellas tenga una participación proporcional de esos flujos de efectivo específicamente identificados, siempre que la entidad cedente tenga una participación proporcional completa.

(b) En cualquier otro caso, los párrafos 17 a 23 se aplicarán al activo financiero en su integridad (o al grupo de activos financieros similares en su integridad). Por ejemplo, cuando una entidad ceda (i) el derecho al cobro del primer o último 90 por 100 de los cobros de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros), o (ii) el derecho al 90 por 100 de los flujos de efectivo de un grupo de partidas a cobrar, pero otorgue una garantía para compensar al comprador por las pérdidas crediticias hasta el 8 por 100 del principal de las partidas a cobrar, los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán al activo financiero (o al grupo de activos financieros similares) en su integridad.

En los párrafos 17 a 26, el término "activo financiero" se refiere bien a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) identificados según lo dispuesto en la letra a) anterior, bien, en caso contrario, a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad.»

b) Riesgo de crédito. Aunque una de las características más importantes del *factoring* es la modalidad del *factoring* sin recurso en los que el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor final, existe la posibilidad de que el factor vaya contra el cedente cuando este no ha cumplido con sus

obligaciones comerciales (entregar a tiempo la mercancía, defectos de calidad, etc.), tal y como se comentó en el epígrafe 2. Normalmente se incluye una cláusula en la que el cedente manifiesta que ha cumplido con todas sus obligaciones formales y que realmente existe la transacción que ha dado lugar al derecho de crédito que se ha cedido y que se compromete a que, en caso de que el deudor no pague como consecuencia de un defecto en su provisión de fondos o servicio, el factor le retroceda los fondos anticipados y le cargue los gastos en que haya incurrido así como le devuelva los créditos cedidos.

En la práctica a esta situación se le denomina disputa comercial. El procedimiento que se sigue es el siguiente: el factor se pone en contacto con el deudor para reclamarle el pago de los créditos. Este le indica que no paga, no porque no tenga fondos sino porque el cedente no ha cumplido con sus obligaciones formales. El factor notifica al cedente de la situación y le pide que llegue a un acuerdo con el deudor. Habitualmente se le da un plazo de unos 60 días como máximo desde la fecha de vencimiento de la deuda para llegar al acuerdo. Pueden ocurrir dos cosas:

1. Que se llegue a un acuerdo y en función del mismo el factor cobre bien del cedente o bien del deudor.
2. Que no se llegue a un acuerdo. El cedente tendrá que demostrar que ha cumplido con sus obligaciones y, en ese caso, el contrato de *factoring* seguirá su curso normal, es decir, el factor irá solo contra el deudor. Si no logra demostrar el cumplimiento, el factor retrocederá contra su cuenta los importes adelantados así como los gastos en que haya incurrido y le devolverá los créditos cedidos.

El aspecto más importante sobre este tema es que la inclusión de la cláusula de retrocesión de los créditos cedidos a causa del no cumplimiento de sus obligaciones no invalida la baja del crédito por parte del cedente en el momento de la cesión.

Un caso muy relacionado con el anterior es el de la inexistencia de la deuda. Prácticamente sería aplicable lo comentado en el párrafo anterior. El factor retrocederá contra su cuenta los importes adelantados así como los gastos en que haya incurrido y le devolverá los créditos cedidos. Incluso desde un punto de vista legal, la venta de una deuda inexistente sería nula, aun cuando no se contemplase en el contrato de cesión de las deudas.

El cedente, una vez que le han retornado los créditos que había cedido ya sea por no haber cumplido con sus obligaciones o por inexistencia de los mismos, deberá darlos de alta otra vez y dotar la oportuna provisión por insolvencias.

El último aspecto que se quiere tratar desde el punto de vista del riesgo crediticio es que, según algunos auditores, se debe analizar el riesgo real inherente a la deuda que se está vendiendo. Cuando hacen esta reflexión están pensando en las deudas de las Administraciones Públicas y las sociedades con un excelente *rating* (por ejemplo: triple A). Su razonamiento es que si en la práctica no existe ningún riesgo real, la situación económica del cedente no puede variar por la transmisión legal de los créditos ya que la asunción del riesgo por parte del factor no puede ser argumento para el desconocimiento del crédito.

No estamos de acuerdo con esta interpretación por cuanto si la cesión cumple lo señalado por la NIC 39 sobre que se hayan transferido de una manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien, el cedente puede dar de baja de su activo los créditos cedidos. Es más, aunque, por definición, las Administraciones Públicas y las entidades triple A no presentan riesgo crediticio de impago, este aspecto no se puede generalizar por cuanto puede existir riesgo crediticio de impago en este tipo de entidades como, por ejemplo, el caso de Enron o de los Bonos emitidos por el Estado Ruso, por lo que se deberá analizar las distintas situaciones para determinar si existe riesgo de crédito o no. En cualquier caso, si se realiza una operación con Administraciones Públicas y/o con una sociedad con un buen *rating* consistente en un *factoring* sin recurso en el que se han transmitido todos los beneficios y riesgos, incluido el de crédito si lo hubiera, estos se pueden dar de baja del activo del balance del cedente sin menoscabo de lo que se comenta en los puntos c) y d) referentes a los retrasos en los pagos y al riesgo de tipo de interés.

c) Riesgo de retraso en el pago. Es habitual que en las operaciones de *factoring* se produzca un cierto retraso en el pago por parte del deudor, normalmente ocasionado por la práctica habitual del mercado. Lo importante es conocer cuál de las partes del contrato, normalmente mediante el pago de intereses, asume ese retraso.

En el caso del *factoring* sin recurso, el cedente no puede asumir un período de retraso superior al habitual ya que se podría interpretar, como mínimo inicialmente, que no se ha traspasado el riesgo de impago. Por ello, los auditores están aceptando, y, por tanto, permitiendo que el cedente dé de baja de su balance los créditos cedidos, cuando asume la cobertura durante un período razonable posterior a la fecha de vencimiento del crédito cedido. Por ejemplo, en el caso de deudores del sector privado estaríamos hablando entre 30 y 90 días. Si se trata de Administraciones Públicas, se tendrá en cuenta la experiencia previa de pago de la misma. Sobre este punto surge el problema de qué ocurre cuando se trabaja por primera vez con una determinada Administración Pública ¹⁰. Las recientes inspecciones del Banco de España están adoptando el criterio de considerar como retraso medio para estos casos un año. Este criterio ha sido comentado con diversos auditores y su respuesta ha sido que admitirían este criterio.

d) Riesgo de tipo de interés. Este es un tema que guarda relación con el punto anterior. En principio, si hubiera una única liquidación por el importe de la cesión y no hubieran liquidaciones posteriores, se podría concluir que se había traspasado el riesgo de tipo de interés. No obstante, en la práctica, se producen retrasos con respecto a la fecha fijada de pago, véase punto c), por lo que se van haciendo liquidaciones periódicas hasta el cobro. En estos casos el cedente no podría darse de baja de su activo los créditos cedidos. Sin embargo, si en el contrato de *factoring* se fijan los intereses máximos que el cedente debe pagar en la operación, mediante la fijación de un importe máximo o de un período máximo en el que se va a aplicar un tipo de interés fijo o variable predeterminado (por ejemplo, Euribor mensual más un diferencial), si se podría considerar que el riesgo ha sido traspasado al factor y, por tanto, puede dar de baja los créditos cedidos. En lo referente al sistema de financiación en cuenta o sistema póliza véase el apartado f).

¹⁰ Pese a que la Ley de Contratos con las Administraciones Públicas señala que el retraso máximo en el pago de las deudas de las Administraciones Públicas es de 60 días, en la práctica, dependiendo del tipo de Administración de que se trate y de la zona geográfica en la que se encuentra, el retraso puede alcanzar varios años.

e) **Riesgo de tipo de cambio.** En general al hablar de cesiones de créditos debemos estudiar si se han transferido todos los riesgos, entre ellos el riesgo de tipo de cambio. Para analizar este punto debemos desglosarlo en varios pasos:

- Si el cedente tiene un seguro de cambio, no tiene riesgo de cambio por lo que solo cederá el riesgo de crédito (y otros que pudiera tener).
- Si el sistema de liquidación es por anticipado o al descuento, tampoco tiene riesgo de cambio ya que habrá cobrado la deuda (que convierta inmediatamente la divisa o la mantenga como tal ya es una operativa de su tesorería que no afecta a la operación de *factoring*).
- Si el sistema de financiación es en cuenta, además de los problemas genéricos que se comentarán en el punto f) sobre este sistema de liquidación se puede considerar que el cedente no ha transmitido de una manera sustancial todos sus riesgos y que, por tanto, no podrá darlos de baja.

f) **Sistema de financiación cuenta.** Como se explicó en el epígrafe 2, existen dos sistemas básicos de financiación: sistema de liquidación de remesas o al descuento y el sistema de cuenta. Aunque teóricamente el sistema de financiación no debería influir en la determinación de si el cedente puede dar de baja o no los créditos cedidos, lo cierto es que los auditores consideran que con el sistema de cuenta se dificulta mucho la determinación de si se han transferido todos los riesgos o no como, por ejemplo, el riesgo de tipo de interés o el riesgo de tipo de cambio.

En el mejor de los casos, y suponiendo que se admita que se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios de los créditos, el cedente podrá dar de baja dichos créditos de su balance. No obstante, como no los habrá cobrado, deberá abrir una cuenta deudora que recoja los efectos cedidos a la sociedad de *factoring* y que todavía no ha cobrado.

4.3. Adaptación de la NIC 39 en España.

Como se indicó, el Reglamento de adaptación de las NIC señala que para los ejercicios que comienzan el 1 de enero de 2005, las cuentas consolidadas de los grupos cuyas sociedades tengan valores admitidos a cotización en un mercado regulado por cualquier Estado miembro de la Unión Europea elaborarán sus cuentas anuales de conformidad con las NIC. Pero, además, permite a los Estados miembros exigir que empresas diferentes de las mencionadas anteriormente elaboren sus cuentas anuales de conformidad con las NIC.

España ha sido uno de los primeros países que ha desarrollado esta posibilidad contemplada en el Reglamento. Por medio del Banco de España que está facultado, de conformidad con la Ley 26/1988 de Disciplina e Intervención en las Entidades de Crédito y el artículo 48 de la Orden de 31 de marzo de 1989, para establecer y modificar las normas contables y los modelos de balance y cuenta de resultados de las entidades de crédito ha elaborado una nueva Circular, la 4/2004, de 22 de diciembre, de Entidades de Crédito sobre las Normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros.

En esta normativa, que es obligatoria para cualquier entidad de crédito, adaptan las NIC. En concreto, en la norma vigésimo tercera trata el tema de la bajas de balance de los activos financieros. Aunque el análisis de la normativa sobrepasa este artículo cabe señalar que el caso del *factoring* no lo trata directamente aunque lo señalado en la citada norma vigésimo tercera es aplicable a este producto. El resumen sería que la Circular del Banco de España obliga a las entidades de crédito a seguir, para las operaciones de *factoring*, el criterio contable fijado por la NIC 39 aunque no lo hace con el mismo detalle que la citada NIC por lo que se deberá acudir a esta para completar e interpretar los distintos casos que aparezcan.

Por lo que se refiere al Nuevo Plan General de Contabilidad, por los pocos datos que se han filtrado, se puede comentar que se trata las cesiones de crédito, cosa que no ocurría en el actual Plan General de Contabilidad, pero que únicamente se le dedica unas frases por lo que cualquier análisis en profundidad se debe acudir a la NIC 39.

LA CONVERGENCIA CONTABLE TRASATLÁNTICA

CONCEPCIÓN BURGOS GARCÍA

Profesora del CEF

UBALDO GONZÁLEZ DE FRUTOS

Embajada de España en EEUU

Extracto:

LA globalización financiera está produciendo una cierta armonización contable mundial. Los gobiernos y los organismos reguladores nacionales de más de cien países o bien han adoptado los estándares de las NIIF/NIC o han aprobado proyectos de convergencia. El acontecimiento más significativo en esta búsqueda de un lenguaje contable mundial fue la adopción por la UE de las NIIF/NIC para las cuentas de los grupos consolidables a partir de 2005.

Sin embargo, la convergencia de los principios americanos US GAAP con el sistema contable internacional presenta un gran reto porque el regulador norteamericano se ha resistido tradicionalmente a converger con las normas internacionales de contabilidad, habida cuenta de su potencial económico y de la fuerte tradición de los US GAAP. Sin embargo, el Acuerdo de Norwalk en 2002 marca un punto de partida hacia la convergencia trasatlántica en los estándares contables.

Cinco años después, la armonización contable trasatlántica ha experimentado importantes avances, como muestra el compromiso de la SEC de dejar de exigir a las sociedades europeas cotizadas en bolsas americanas la conciliación de cuentas con los US GAAP. Sin embargo, los mejores frutos del proceso de armonización trasatlántica están por llegar. Un nuevo enfoque acordado el 27 de febrero de 2006 aspira a la convergencia en un proyecto común que mejore la calidad de ambos sistemas, empezando por la elaboración de un marco conceptual común. En este artículo se examinan los diversos aspectos y calendario de este programa de convergencia contable.

Palabras clave: NIIF, NIC, US GAAP y convergencia.

Sumario

1. Hacia un lenguaje contable armonizado.
2. La armonización entre Europa y EEUU.
 - 2.1. El Acuerdo de Norwalk de 2002 en el marco del Diálogo Regulatorio Transatlántico.
 - 2.2. La hoja de ruta para la eliminación de la conciliación.
 - 2.3. El acuerdo de intenciones entre FASB e IASB de febrero de 2006.
 - 2.4. Programas de trabajo conjunto.
 - 2.5. Proyectos comunes:
 - 2.5.1. Marco conceptual de la contabilidad.
 - 2.5.2. Combinaciones de negocios.
 - 2.5.3. Proyecto conjunto para la presentación de estados financieros.
 - 2.5.4. Proyecto conjunto para la contabilización de ingresos (*revenue recognition*).
 - 2.6. Proyectos de convergencia a corto plazo.
 - 2.7. Proyecto de investigación sobre convergencia internacional.
3. Conclusiones.

Bibliografía.

1. HACIA UN LENGUAJE CONTABLE ARMONIZADO

La armonización contable mundial es consecuencia directa de la globalización financiera. Del mismo modo que el desarrollo de los mercados financieros nacionales produjo un movimiento de normalización contable a escala nacional ¹, el abatimiento de las fronteras para las transacciones financieras ² está generando una demanda de estándares contables únicos que satisfagan tanto a inversores internacionales —que residen en diversos países— como a emisores transfronterizos —que cotizan en diversos mercados—.

Si la globalización financiera es la causa, el protagonista de esta búsqueda es el International Accounting Standards Board (IASB), un organismo internacional de derecho privado heredero del IASC fundado en 1973 ³. Diversos acontecimientos confluyeron para la refundación de este organismo ⁴ y así, el 1 de abril de 2001, el IASB recibió el encargo de fijar directrices contables de carácter internacional de alta calidad.

En ese momento, más de cincuenta países contemplaban proyectos de convergencia con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) que posteriormente darían paso a las NIIF. Este temprano entusiasmo se relaciona principalmente con el International Forum for Accountancy Development ⁵ (IFAD), un grupo de trabajo que, a raíz de la crisis financiera de Asia en los últimos años 90, reunió al Comité de Basilea, la Federación Internacional de Contables, Organización Internacional

¹ Representado en nuestro país por el Plan General Contable de 1973 Decreto 530/1973, de 22 de febrero.

² No solo por el desarrollo de los medios de comunicación, sino por la liberalización de los movimientos de capitales que en nuestro país se comenzó con la Ley de Control de Cambios de 1979 y se culminó en 2003 con la Ley 19/2003 de régimen jurídico de los movimientos de capitales y transacciones económicas con el exterior.

³ Se compone de una fundación como organización independiente que tiene dos órganos: los fiduciarios o Trustees y el IASB, así como un Consejo Asesor y el International Financial Reporting Interpretations Committee. La fundación del IASC nombra los miembros del IASB, ejerce la supervisión y recauda los fondos necesarios, si bien es solo el Consejo o Board el que tiene la responsabilidad de fijar los estándares contables internacionales. <http://www.iasb.org/About+Us/About+Us.htm>

⁴ Según el informe del propio IASC para su reforma *Recommendations on Shaping IASC for the Future*.

⁵ <http://www.iasplus.com/resource/ifad.htm>

de Bolsas de Valores IOSCO, las grandes firmas multinacionales de contabilidad y auditoría, la OECD, UNCTAD, el Banco Mundial y los Bancos Regionales de Desarrollo para mejorar la seguridad y transparencia de los mercados con el objetivo final de la estabilidad financiera mundial.

Esta coalición IFAD realizó varios sondeos de opinión sobre la convergencia internacional. La última de estas encuestas, la GAAP Convergence 2002 ⁶ muestra cómo en diciembre de 2002, de 59 países encuestados, más del 90 por 100 tenían la intención de converger con los estándares internacionales IFRS, y de hecho el 72 por 100 había adoptado ya formalmente medidas políticas para esta convergencia. También se reflejaba en la encuesta la confianza en el IASB como el órgano más adecuado para crear un lenguaje contable internacional.

La UE se aplicó inmediatamente a la tarea y en julio de 2002 aprobó el Reglamento del Parlamento Europeo 1606/2002 relativo a la aplicación de las NIC, dando un paso de gigante al adoptar las NIC/NIIF como norma obligatoria para la presentación de las cuentas de los grupos consolidados a partir de 2005. La UE era claramente el escenario natural donde aplicar las normas internacionales. De hecho, desde 1978 había venido adoptando directivas de armonización contable y había apoyado decididamente los trabajos del IASC.

Movidos por este endoso y por la presión de los mercados, otros gobiernos y reguladores contables han decidido emprender el camino de la convergencia. El año pasado Sir David TWEEDY, presidente del IASB, en una comparecencia ante una comisión de investigación del Senado Norteamericano ⁷, declaró que el número de países que requieren, permiten o han aprobado una política de convergencia llega ya al centenar, incluyendo a algunos con una tradición de autorregulación contable tan importante como Australia, Nueva Zelanda o Sudáfrica. Además, Japón ha pactado ya con el IASB un proyecto de convergencia contable. De modo análogo, el año pasado China aprobó un nuevo conjunto de normas contables que, salvo por dos excepciones ⁸, es totalmente convergente con las NIIF, y la India acaba de aprobar un proyecto para la reforma de sus normas contables. También en enero de 2006 el regulador contable de Canadá aprobó un plan para converger con las NIC/NIIF en un período de cinco años ⁹.

Con todo no puede decirse, ni mucho menos, que el proceso esté concluido. Muy al contrario, existen importantes lagunas que harán que la convergencia contable mundial tarde unos años en materializarse. Una de las más difíciles de solventar será precisamente la convergencia contable trasatlántica, teniendo en cuenta el extraordinario arraigo de las normas contables generalmente aceptadas (US GAAP) en los EEUU. No es que Europa, por su parte, ofrezca precisamente un ejemplo de convergencia. El Reglamento 1606/2002 solo exige las NIIF para las cuentas consolidadas de las socie-

⁶ Encuesta compilada por Donna L. STREET de la Universidad de Dayton con la participación de las principales multinacionales contables existentes en su momento: BDO, Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, Grant Thornton, Pricewaterhouse Coopers y KPMG <http://www.iasplus.com/resource/gaap2002.pdf>

⁷ Statement of Sir David TWEEDY, chairman, International Accounting Standards Board, before the Committee on Banking, Housing and Urban Affairs of the US Senate. June 14, 2006 http://banking.senate.gov/_files/ACFF22D.pdf#search=%22memorandum%20of%20understanding%20the%20norwalk%20agreement%20Sir%20David%20Tweedie%22

⁸ Transacciones entre partes vinculadas y amortizaciones y provisiones por pérdida de valor de activos.

⁹ http://www.cica.ca/index.cfm/ci_id/29532/la_id/1.htm

dades que coticen, pero deja a la discreción de los Estados miembros la aplicación a las cuentas individuales de las sociedades integradas en esos grupos. Por otro lado, solo tres países requieren las NIC/NIIF para los grupos de sociedades que no coticen. En cuanto a las cuentas individuales de las entidades cotizadas, ocho Estados miembros requieren la elección de las NIIF mientras que otros diez simplemente la permiten ¹⁰. Además, el procedimiento de recepción de los estándares internacionales NIIF es curioso, porque permite adecuarlos a la medida de las preferencias de la UE, dando lugar a la adopción de normas híbridas como ocurrió en el caso de la NIC 39: *Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración*.

Si nos preguntamos por las causas de la resistencia a adoptar las NIC/NIIF, en la encuesta citada GAAP Convergence 2002 encontramos dos posibles explicaciones, una intrínseca y otra externa. La encuesta puso de manifiesto que una de las principales dificultades para la armonización radica en la propia esencia de los estándares internacionales, que al margen de su complejidad incluyen convenciones tan discutibles como la valoración de activos financieros y otros basados en el valor razonable. También las encuestas revelaron que las autoridades regulatorias nacionales son reacias a recibir las NIC/NIIF porque las normas contables existentes tienen frecuentemente motivaciones de tipo fiscal mientras que las NIC/NIIF se orientan principalmente al mercado. En consecuencia, existe el riesgo de la fragmentación de la normativa contable en dos bloques, el de entidades cotizadas y el de las no cotizadas. Por eso, es de saludar el proyecto para un nuevo Plan General de Contabilidad en España publicado por el ICAC el 19 de febrero, redactado con las NIC, que ha adoptado la UE como referente.

2. LA ARMONIZACIÓN ENTRE EUROPA Y EEUU

La convergencia contable entre mercados financieros internacionales es positiva cualesquiera que sean las partes implicadas, pero lo será mucho más en el caso de las relaciones entre la UE y EEUU porque estos dos grandes bloques económicos en conjunto representan aproximadamente el 70 por 100 de la capitalización bursátil mundial (unos 16 billones de dólares la americana y 10 la europea) y tienen un flujo de inversiones recíprocas que excede del billón anual. En una comparencia ante el Comité de Servicios Financieros del Congreso Norteamericano, el presidente de la patronal de los mercados financieros organizados de EEUU, Marc LACKRITZ (2005) ofreció el dato de que 19 de las 20 compañías más grandes del mundo pertenecen al área trasatlántica, y que entre las 500 primeras el número asciende a 358. La ampliación de la UE a los 25 Estados no ha hecho sino aumentar la magnitud de este mercado trasatlántico que ahora reúne a la UE, con 450 millones de habitantes y un PIB de 12 billones de dólares con EEUU, con una población de 280 millones y un PIB de 12,2 billones. En palabras del propio LACKRITZ «la prensa está llena de interesantes historias sobre el potencial gran mercado de la India y China, pero el mercado trasatlántico de capitales sigue siendo el más profundo, líquido, transparente y sofisticado del mundo».

Sin embargo, en el camino hacia unos estándares contables trasatlánticos las diferencias de las NIC/NIIF con los Principios Contables Generalmente Aceptados (US GAAP) emanados del orga-

¹⁰ Datos recopilados por LARSON y STREET (2006).

nismo regulador norteamericano constituyen un serio escollo. La magnitud de la economía americana y el arraigo de esas normas, obligatorias para las entidades que cotizan en los mercados organizados norteamericanos ¹¹, hacen difícil que se produzca una convergencia rápida si no se trabaja en programas para crear un lenguaje común.

Pese a ello, podemos hablar de hecho de una armonización contable trasatlántica que ya ha producido resultados tangibles. Los estándares internacionales del IASB han adoptado soluciones americanas en temas como las combinaciones de negocios, la contabilidad de instrumentos financieros, o los activos que se encuentran a la venta, mientras que el regulador americano ha modificado su criterio para acoger la solución europea en temas como los costes de inventario, las permutas, los cambios de criterio contable y acontecimientos posteriores al cierre, y la rectificación de errores.

El proceso de armonización comenzó formalmente en 2002 con los Acuerdos de Norwalk y al principio se desarrolló mediante un método de nivelación de diferencias específicas, fruto del cual se lograron aproximaciones como las que se acaban de mencionar. Sin embargo, pronto resultó evidente que las NIIF y los US GAAP distaban demasiado como para que el método de limar diferencias fuera efectivo.

La comparación de los dos sistemas al objeto de resaltar sus diferencias se realizó por trabajos como el del propio FASB (1999) *A Report on the Similarities and Differences between IASC Standards and US GAAP*, un extenso informe en que a lo largo de más de 500 páginas se comparan las normas básicas norteamericanas (*core standards*) con las International Accounting Standards emanadas por el IASC, posteriormente denominadas International Financial Reporting Standards y asumidas y corregidas por el IASB. No es fácil ofrecer una caracterización general de las diferencias porque, de acuerdo con el IASC (1999), «algunas normas y estándares son prácticamente idénticos, otros en cambio difieren en mayor o menor medida, o bien ofrecen opciones para el tratamiento de la información contable que el otro sistema no permite. En ocasiones, existen normas y principios que abordan cuestiones que la otra normativa ni siquiera contempla. Por último, existen diferencias debidas a cuestiones de contabilidad especializada que solo se abordan por los US GAAP». Por otro lado, con un enfoque eminentemente empírico y centrado en las diferencias concretas entre los US GAAP y las normas contables españolas, UICEDA (2003) y UICEDA y GARCÍA OSMA (2004) han especificado también un catálogo de las diferencias de tratamiento más frecuentes y relevantes.

Ante la magnitud de las diferencias, el método de limarlas pasó a un segundo plano el año pasado no solo por ser costoso (absorbía casi todos los recursos de los dos «Boards») sino principalmente porque no solucionaba las inconsistencias de cada uno de los corpus reguladores, sino que más bien las acentuaba. Por eso, el nuevo enfoque, recogido en un Memorandum of Understanding entre

¹¹ Curiosamente, el FASB no es un órgano federal, ni siquiera tiene naturaleza pública. Se trata de un órgano de carácter mixto entre una fundación similar a la IASB y una asociación de profesionales de la contabilidad. Sin embargo, esta especie de déficit de legitimidad institucional se compensa holgadamente con un superávit de credibilidad profesional que ha llevado a que la SEC adopte tradicionalmente los criterios de la FASB como normas obligatorias para las entidades cotizadas. La situación con las entidades no cotizadas es más estrafalaria si cabe, porque existe un vacío legal, ya que no caen dentro del mandato de la SEC, como es obvio, ni tampoco bajo la disciplina de un órgano regulador público contable al modo de nuestro ICAC porque no existe y, sin embargo, en la aplicación cotidiana de la contabilidad no existen problemas prácticos. Como su propio nombre indica, los US GAAP gozan de general aceptación y se aplican por todas las empresas.

el IASB y el FASB el 27 de febrero de 2006, tiene la ventaja de, una vez eliminada la presión de la agenda, poder aspirar a la convergencia en un proyecto común que mejore la calidad de ambos sistemas. La parte más visible de este nuevo enfoque, como luego veremos, es la elaboración de un marco conceptual común.

Sin duda alguna, para facilitar el nuevo enfoque coadyuvó el anuncio hecho en 2005 por la Securities and Exchange Commission de que eliminaría el requisito de la conciliación en un plazo no posterior a 2009, aunque todavía las más de 250 sociedades europeas que ofrecen valores negociables¹² en mercados organizados norteamericanos vienen obligadas a aplicar en su país de origen las NIIF y en EEUU los US GAAP, lo que se hace a lo largo de las 63 páginas del formulario 20-F que deben depositar ante la SEC. En estimaciones de Sir David TWEEDY, la conciliación cuesta entre 1 y 10 millones de dólares anualmente para cada entidad. La eliminación de la conciliación elevará de modo prácticamente automático, según el presidente del IASB, el número de entidades europeas listadas en mercados americanos.

2.1. El acuerdo de Norwalk de 2002 en el marco del Diálogo Regulatorio Transatlántico.

El primer paso formal hacia la convergencia puede datarse el 18 de septiembre de 2002, fecha en que el Financial Accounting Standards Board norteamericano (FASB) y el International Accounting Standards Board londinense (IASB) llegaron a un acuerdo de intenciones, denominado «Acuerdo de Norwalk» en honor a la ciudad de Connecticut donde el FASB tiene su sede, que constituyó el primer paso hacia la convergencia de la normalización contable norteamericana con los estándares internacionales para adoptar soluciones de alta calidad que sean compatibles en los dos sistemas.

Este acuerdo no salió de la nada. La UE y EEUU han venido negociando asuntos diversos desde la Declaración Transatlántica sobre las relaciones entre la UE y EEUU de 1990, y sus avances se habían plasmado en documentos tan importantes como la Nueva Agenda Transatlántica, adoptada en la Cumbre de Madrid en 1995, o el Plan de Acción de la Asociación Económica Transatlántica que se firmó en Londres en 1998. Por su relevancia con la agenda actual, destaca la Agenda Económica Positiva de 2002, que buscaba avanzar en la cooperación bilateral y reducir fricciones comerciales por medio del denominado diálogo regulatorio. El diálogo regulatorio transatlántico abarca, pues, una serie de conversaciones sobre cuestiones comerciales así como un conjunto no formalizado de conversaciones y encuentros entre los reguladores a ambos lados del Atlántico dirigido a aproximar las normas que imponen estándares o restricciones a los productos o servicios porque las diferencias técnicas son causa de ineficiencias en el amplio mercado transatlántico.

Pero el mercado de bienes no era la única preocupación en las relaciones comerciales transatlánticas. La utilización eficiente de los recursos financieros demandaba también una aproximación en el campo de la regulación financiera. Con estos antecedentes, en 2002 se lanzó el diálogo regulatorio

¹² La cifra proviene de LARSON y STREET (2006).

financiero como otra modalidad de la Cooperación Económica Transatlántica que promueve un foro de discusión bilateral para estimular la transparencia en el mercado de capitales para conseguir un mercado financiero también integrado.

La aproximación contable era una de las necesidades básicas para crear el mercado financiero trasatlántico y así en el propio año 2002 se llegó a un escueto acuerdo (su texto puede consultarse en Internet, FASB 2002) comprometiéndose a modificar a corto plazo una serie de diferencias singulares entre los GAAP y las NIIF antes de 1 de enero de 2005 y, a medio plazo, a poner en práctica sus mejores esfuerzos para desarrollar las normas y principios de forma que las soluciones de ambos sistemas a problemas comunes sean convergentes. En el acuerdo se comprometieron también a confeccionar un cuadro de las principales diferencias a finales de 2003 para, en una segunda fase, trabajar en proyectos conjuntos y coordinar las políticas contables con la vista puesta en lograr la eficiencia en el cada día más globalizado mercado de capitales.

Aparte de fijar objetivos concretos en el acuerdo, el mero hecho de establecer un proyecto de convergencia fue bastante positivo, tanto para el regulador americano como para el recién nacido IASB. Su presidente reconoció en una comparecencia ante el Senado norteamericano que para el Board fue también un espaldarazo en su labor codificadora internacional.

El extraordinario desarrollo de la globalización financiera ha venido a confirmar la oportunidad de favorecer una convergencia desde arriba, impulsada por los reguladores contables, porque sino se hubiera hecho desde abajo, promovida por el mercado. Ciertamente, si hasta hace pocos años, EEUU era el líder en los aspectos regulatorios, siendo sus innovaciones generalmente seguidas en otros países, con el Plan de Acción de Servicios Financieros de 2005, la UE se ha puesto al mismo nivel, y compite por ese liderazgo supervisor. Aunque la competencia es saludable, tienen el riesgo de que fuerce a la reducción de las regulaciones protectoras, con riesgo para la estabilidad de los mercados y la protección de los consumidores. Por eso, los reguladores de ambas partes del Océano Atlántico se dieron cuenta de que si quieren mantener su relevancia, deben impulsar la armonización de regulaciones antes de que lo hagan los mercados globales.

Ciertamente, según QUARLES (2005) entre regulación y mercados hay una asimetría que hay que solucionar porque «los mercados son globales mientras que los reguladores son nacionales» y la cuadratura del círculo solo se puede lograr armonizando supervisión: «la supervisión está empezando ya a ser global y lo está haciendo precisamente a través de la convergencia, que es así la respuesta a la demanda de globalización de los mercados». En este marco, la disyuntiva de los reguladores es clara: o empiezan a armonizar estándares en mínimos que se entiendan necesarios por ambas partes o, si se deja la iniciativa a los mercados, la armonización será una carrera que tiende a cero.

2.2. La hoja de ruta para la eliminación de la conciliación.

Tal vez presionada por el diálogo regulatorio trasatlántico y el Acuerdo de Norwalk, la SEC empezó a pensar en 2005 en lo inevitable de la adopción de los estándares internacionales, o, al

menos, en la adopción de una hoja de ruta para la convergencia. En este marco, en abril de 2005, el presidente de la SEC William DONALDSON (2005) anunció al Comisario del Mercado interior MCGREEVEY que la SEC había elaborado «una hoja de ruta describiendo los pasos necesarios para eliminar la necesidad de reconciliación con los US GAAP para emisores privados que usen las NIIF, tan pronto como sea posible entre ahora y 2009».

Precisamente en abril de 2005 el Comité Europeo de Reguladores de Mercados de Valores publicó un documento declarando que los GAAP de Canadá, Japón y EEUU, tomados como un conjunto, son conformes con las NIIF si se someten a unas reglas adicionales de información (CESR 2005).

2.3. El acuerdo de intenciones entre FASB e IASB de febrero de 2006.

Una vez liberada de la presión que suponía la conciliación obligatoria de las cuentas europeas con los US GAAP, los dos lados de la mesa negociadora pudieron enfocar con más serenidad el proyecto de convergencia y, en febrero de 2006, las autoridades comunitarias y estadounidenses firmaron un nuevo Memorandum of Understanding aprobando «una hoja de ruta para la convergencia entre las NIIF y los US GAAP entre 2006 y 2008».

Una vez más, el Comisario del Mercado interior MCGREEVY y el presidente de la SEC (actualmente, Christopher COX) dieron sustancia jurídica al proyecto de convergencia contable al suscribir un acuerdo de intenciones que es un firme paso adelante para lograr la ansiada convergencia contable, fijando un horizonte temporal que plantea «posiblemente una fecha tan inmediata como 2007, pero nunca más tarde de 2009» y se apoya no solo en la hoja de ruta que la SEC o Comisión del Mercado de Valores Americana estableció en 2005 para la eliminación del requisito de reconciliación con los principios americanos, sino también en una moción de la Asociación Europea de Reguladores de Mercados de Valores (CESR) en el mismo sentido. El acuerdo de intenciones también subraya la necesidad de que existan instrumentos de apoyo: una interpretación constante y consistente, y apoyos para la implementación.

La ventaja del nuevo Memorandum of Understanding frente al Acuerdo de Norwalk es el enfoque porque, eliminada la presión temporal para la convergencia tras haber anunciado la SEC que no seguirá exigiendo la conciliación en un plazo no posterior a 2009, se ha podido dar un enfoque más general, adecuado y sistemático, no centrado exclusivamente en limar las diferencias entre los dos sistemas contables. El nuevo enfoque planteado en el Memorandum of Understanding del 27 de febrero de 2006 aspira a la convergencia en un proyecto común que mejore la calidad de ambos sistemas a partir de la elaboración de un marco conceptual común.

En este sentido, la IFSB no quiere acelerar el proceso de un modo que resulte excesivo, porque cada cambio tiene que tener su período de maduración, por lo cual en su página web ya advierte que los estándares que se deriven del proyecto de convergencia serán aplicables como muy pronto a los ejercicios que comiencen en 2009.

2.4. Programas de trabajo conjunto.

En el presente, pues, conviven dos aproximaciones al proceso de convergencia, la que emana del acuerdo de Norwalk o eliminación de diferencias, y la convergencia del Memorandum of Understanding de 2006 o convergencia constructiva ¹³.

La preferencia la tienen los programas de convergencia constructiva, o proyectos de trabajo común, que buscan fijar de común acuerdo los principios básicos de la convergencia contable en cuatro documentos que abordan temas fundamentales: el marco conceptual de la contabilidad, la contabilización de las combinaciones de negocios (operaciones societarias de fusión, escisión, absorción y aportación de activos), la rendición de estados financieros y la armonización de los criterios de cómputo para la cuenta de resultados.

Un segundo programa es el de la convergencia a corto plazo, que continúa el plan de trabajo acordado en Norwalk para lograr emitir estándares conjuntos en áreas donde se aprecia que es relativamente sencillo lograr una convergencia de alta calidad a corto plazo, lo que se hará optando por una u otra solución según los casos.

Una tercera iniciativa de convergencia ha sido establecer una oficina de enlace entre ambas organizaciones, para lo cual la IASB ha destacado un oficial en la sede de Norwalk de la FASB para facilitar el intercambio de información y aumentar la cooperación entre los dos cuerpos reguladores.

Otro programa destinado a lograr una convergencia duradera es el de seguimiento recíproco de las actividades. Los proyectos normativos de ambos reguladores se someten a informe recíprocamente para que, con independencia de los aspectos técnicos, exista un dictamen sobre su compatibilidad.

También se espera lograr un importante grado de armonización mediante la promoción de la investigación para la convergencia, lo que constituye el quinto programa de actividades. El objetivo de este programa es inventariar todas las áreas donde haya diferencias sustantivas entre los GAAP y las NIIF y catalogarlas en diferencias a resolver a corto o a medio plazo. En este sentido, se ha avanzado mucho en el pasado en la investigación de diferencias. Por ejemplo, el IASC-US Comparison Report de FASB (1999) contiene un inventario muy detallado de las diferencias de tratamiento contable que compara cada una de las NIC (incluyendo hasta la NIC 39) con los US GAAP en cuestiones tales como el ámbito, definición, reconocimiento y medida de flujos económicos contables, así como los requisitos de publicación de la información contable.

Finalmente, el último programa para la convergencia es considerar en todos y cada uno de los proyectos sometidos al Consejo de Gobierno la cuestión de la convergencia como uno de los aspectos que deben tener en cuenta todas las normas e interpretaciones que apruebe el Consejo.

¹³ Las respectivas páginas web de IASB y FASB ofrecen generosa información sobre los programas de trabajo conjunto y el resto de iniciativas de la convergencia contable trasatlántica. Sin embargo, tal vez derivado de la Ley de Procedimiento Administrativo en Estados Unidos, que obliga a que se dé la máxima transparencia a cualquier proyecto normativo, se ha creado una tradición de transparencia en la elaboración de las normas que se aplica en este caso por el FASB, por lo que resulta mucho más detallada su página web que la del IASB http://www.fasb.org/intl/convergence_iasb.shtml

A continuación examinaremos los cuatro proyectos comunes a medio plazo más relevantes.

2.5. Proyectos comunes.

2.5.1. Marco conceptual de la contabilidad.

Comenzando, pues, por los fundamentos, el principal proyecto es ahora elaborar un marco conceptual común, acordar los propios fundamentos de la convergencia, e intentar consensuar, a partir de los respectivos marcos conceptuales actualmente vigentes, un marco conceptual único, completo e internamente consistente, que permita elaborar posteriormente normas basadas en principios contables.

El proyecto de crear un marco conceptual común intenta, pues, actualizar los respectivos *frameworks* al momento actual, mejorarlos y armonizarlos en un marco único. Ahora bien, por su propia naturaleza, el estudio sobre el marco conceptual está relacionado con todos los demás proyectos de armonización, lo que significa que existe el peligro de producir duplicidades o saltos atrás, por lo que la realización de este proyecto se ha dividido en ocho fases. Cada una de las fases implica la planificación, investigación y deliberación de los Consejos.

Fase	Denominación
A	Objetivos y características cualitativas
B	Reconocimiento y medición de elementos
C	Valoración
D	Entidad que emite la información
E	Presentación y publicidad de estados financieros
F	Propósito y estatus
G	Aplicación a entidades sin ánimo de lucro
H	Finalización

El procedimiento de ocho etapas para lograr un marco conceptual común se estableció el 6 de julio de 2006 en el documento *Preliminary views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information* (IASB 2006), 85 páginas que delinean los objetivos y características cualitativas de un marco conceptual conjunto. El Preliminary views se basa a su vez en otro documento anterior preparado por la Agencia Canadiense reguladora de la contabilidad y titulado *Measurement Bases for Financial Reporting, Measurement on Inicial Recognition*, es decir, un documento de discusión entre las distintas opciones para dar de alta en la contabilidad tanto activos como pasivos, debatiendo entre coste histórico, coste corriente, valor razonable, valor neto realizable y valor en uso. También la fase E se basará en otro documento de trabajo anterior, esta vez preparado por expertos y funcionarios de Nueva Zelanda, Canadá, Reino Unido y Alemania, sobre los comentarios de la gerencia (*Management Commentary*) que deben acompañar a los estados financieros.

En el momento actual se aborda la fase C, y se revisan las conclusiones de la fase A, Objetivos y características cualitativas de la información financiera, y de la fase B.

Una vez que se completen todas las fases y se apruebe un borrador para comentarios, se someterá a información pública y, con las observaciones recibidas, se volverá a deliberar hasta lograr un borrador final que será sometido a una nueva rueda de comentarios. Con respecto a la fase G, conviene advertir que los reguladores se han planteado el marco conceptual solo de la contabilidad de las empresas privadas, por lo que en la fase G se intentará emitir conceptos aplicables a las entidades sin ánimo de lucro. Sin embargo, no existe una fase de reflexión sobre principios y normas aplicables a las entidades públicas.

2.5.2. *Combinaciones de negocios.*

Un segundo proyecto de alcance es el de las operaciones societarias de fusión y absorción (*business combinations*), que se está abordando también en fases. La importancia de este proyecto radica en que cada día son más frecuentes las fusiones de entidades europeas con americanas, y en ese caso se hace patente la necesaria existencia de criterios uniformes de valoración.

Este es un proyecto que lleva mucho tiempo sobre la mesa. Durante la primera fase el IASB aprobó en marzo de 2004 la NIIF 3: *Combinaciones de negocios*, que requiere que se utilice en las operaciones de concentración el método de adquisición, y revisó la NIC 36: *Deterioro del valor de los activos* y la NIC 38: *Activos intangibles*. También el FASB norteamericano modificó sus State-ments 141 y 142 en 2001. De esta forma, se llegó al acuerdo de utilizar el precio de adquisición (*the purchase method*) para producir los mismos resultados para operaciones de fusión a ambos lados del Atlántico.

En una segunda fase se están considerando temas de detalle. Lógicamente, se busca que pueda generarse una información de calidad en las fusiones internacionales mediante la clarificación de cuestiones como los activos y responsabilidades que pueden o deben reconocerse en los balances previos a la fusión, los principios de valoración de los activos y pasivos de los balances de las empresas fusionadas, y la aplicación de una metodología de contabilización que garantice que los mismos hechos económicos no se contabilicen de modo distinto según las NIIF y los FASB, para lo cual la solución adoptada es que todas las operaciones en que el adquirente se haga con el control de otra empresa se contabilicen de acuerdo con el método de adquisición.

El método de adquisición parte de aplicar el principio de reconocimiento (en una operación de combinación empresarial, el adquirente debe reconocer todos los activos y todas las obligaciones de la empresa adquirida), aplicando el principio de valoración del valor razonable, que le lleva a contabilizar cada uno de los activos y responsabilidades adquiridos por un valor razonable en la fecha de la operación, y el principio de publicidad, que le obliga a que los usuarios de la información financiera sean capaces de evaluar la naturaleza y efectos de la operación de acuerdo con los estados financieros del adquirente.

Los debates en el seno de los dos Consejos se están centrando sobre los principios y sobre las instrucciones para identificar los componentes de una operación societaria de combinación, la contabilidad de los costes de reestructuración posteriores a la combinación, y la fecha de valoración para la emisión de acciones o participaciones para materializar jurídicamente la operación. Se espera un resultado final a mediados de 2007.

2.5.3. Proyecto conjunto para la presentación de estados financieros.

En este caso, el proyecto de establecer estándares comunes de calidad se refiere a la información que deben contener los estados financieros, con especial atención a la clasificación y calificación de las partidas contables y la agregación en rúbricas representativas del patrimonio de la empresa, de suerte que los usuarios de la información financiera puedan entender fácilmente la situación patrimonial presente y pretérita de la empresa, las actividades pasadas de tipo operativo o financiero que han causado variaciones en la composición del patrimonio y la naturaleza de tales operaciones, y poder predecir los flujos futuros de la empresa basándose en tales datos.

En el momento actual, tras haberse acabado el período de comentarios al borrador para cambios el 17 de julio de 2006, se espera que pronto se pueda disponer de la versión revisada de la NIC 1: *Presentación de estados financieros*. En cuanto el Comité del IASB lo revise, se publicará un *Discussion Paper*.

2.5.4. Proyecto conjunto para la contabilización de ingresos (revenue recognition).

El proyecto en este caso trata de un tema tan importante como es el devengo, siendo uno de los temas más delicados el determinar cuándo un ingreso debe entenderse producido y recogerlo en los estados financieros porque afecta al principio de prudencia.

Formalmente, la nueva normativa reemplazará el estándar actual de la NIC 11: *Contratos de construcción* y la NIC 18: *Ingresos ordinarios*. La situación es peor en el caso de EEUU, puesto que existe un vacío en el marco conceptual de las FASB y la mayor parte de las más de 200 instrucciones y decisiones existentes han sido producidas *ad hoc*, bien para operaciones concretas, bien para industrias específicas, por lo que el corpus normativo presenta demasiadas inconsistencias. Además, existen muy pocas instrucciones sobre el reconocimiento de ingresos por servicios.

Hasta ahora, lo que se ha sabido es que el proyecto de reconocimiento de ingresos pretende que este sea consistente con los cambios en los activos y en las responsabilidades, sin contaminarse con las nociones de realización del beneficio o de terminación de un proceso de obtención de ingresos. En este proyecto la intención de los reguladores es sacar un documento preliminar para comentarios a finales de 2007. Una vez que se publiquen las *Preliminary views*, se allanará el camino para someter a información pública un borrador y poder publicar el documento final.

Otro proyecto especial es el de la **contabilidad del leasing**, que deparará cambios sustanciales en la contabilidad tanto del arrendador como del arrendatario, y que cubrirá tanto los bienes inmuebles como el equipamiento industrial o comercial. El plan pretende ofrecer un modelo consistente de reconocimiento de los activos y obligaciones derivadas de un contrato de arrendamiento financiero y en la valoración de los mismos, y quiere ser consistente con las definiciones del marco conceptual. Pronto se publicará un documento para discusión.

Recientemente se ha añadido a la lista de proyectos con relevancia especial el de las **prestaciones posteriores a la jubilación, incluyendo pensiones**, de acuerdo con la hoja de ruta acordada en 2006.

2.6. Proyectos de convergencia a corto plazo.

Recordemos que la base del Acuerdo de Norwalk era que tanto IASB como FASB, considerando que la convergencia sería positiva para ambos sistemas contables, se dedicarían a limar diferencias. Aplicando este método, en los últimos años se han revisado varias diferencias y logrado la convergencia en temas como *business combinations*, la contabilidad de instrumentos financieros, los activos que se encuentran a la venta, los costes de inventario, las permutas, los cambios de criterio contable, los acontecimientos posteriores al cierre y la rectificación de errores contables, lo que demuestra la eficacia y validez de este enfoque. Por eso, la decisión de realizar proyectos conjuntos de carácter fundamental como los que hemos visto en el apartado anterior no impide que simultáneamente se siga trabajando en el catálogo de diferencias a eliminar a corto plazo acordado en 2003.

Estas diferencias a corto plazo, si bien no constituyen elementos sustantivos por sí mismos, son susceptibles todas agregadas de producir el efecto de dificultar la comprensión a los usuarios de la información, financiera, ya sean inversores, auditores, o contables. Por eso, desde el año 2002 los Consejos del FASB y del IASB han limado a corto plazo la mayor cantidad de diferencias posibles. Ahora bien, antes de decidir abordar un proyecto de convergencia a corto plazo, la diferencia tiene que estar en el inventario y cumplir los requisitos de selección. Por eso, lo primero que se hizo fue definir unos criterios para que las diferencias contables pudieran entrar a formar parte del mismo. En esencia, los criterios de selección incluían a las diferencias de detalle y excluían a las que ponían de relieve bases conceptuales diferentes, las cuales eran remitidas al proyecto de convergencia a largo plazo.

El método de trabajo consiste en, tomada cada diferencia, deliberar las alternativas en los dos sistemas, y proponer el cambio de un estándar al alternativo, siempre que esto no suponga una reconsideración fundamental de los principios y técnicas aplicables.

Gracias a este trabajo, se han logrado objetivos de convergencia en materias como los costes de inventarios (noviembre de 2004), permutas de activos (diciembre 2004), cambios en la contabilización y rectificación de errores (mayo de 2005) y ganancias por acción (actualmente en borrador sometido a cambios desde septiembre de 2005).

En la agenda de trabajo están otros proyectos de convergencia a corto plazo como el de los costes vinculados a los préstamos recibidos, las subvenciones y ayudas públicas, las agrupaciones

de interés económico o *joint ventures*, la contabilización del impuesto sobre beneficios, la opción por el valor razonable, la de bienes de inversión, la de contabilización de los gastos de investigación y desarrollo, o la de acontecimientos posteriores al cierre.

2.7. Proyecto de investigación sobre convergencia internacional.

Además de los trabajos fundamentales y del catálogo de diferencias, los Boards siguen promoviendo proyectos de investigación para inventariar todas las áreas donde haya diferencias sustantivas entre los GAAP y las NIIF y catalogarlas en diferencias a resolver a corto o a medio plazo. La base histórica de este proyecto se recoge en el IASC-US *Comparison Report* de 1999 y sobre esta base añade diferencias sustanciales y las inventaría y cataloga, para que los proyectos a corto o a medio plazo ofrezcan una solución de convergencia a través de la inclusión del tema en las agendas de los consejos respectivos.

3. CONCLUSIONES

En conclusión, la convergencia contable trasatlántica es un proyecto de gran magnitud que se está abordando mediante diversos proyectos a gran escala que mezclan el tradicional enfoque de reducción de diferencias particulares con otro más ambicioso de creación de un verdadero lenguaje común partiendo de un marco conceptual único. Sin embargo, aunque las autoridades han hecho votos para que pueda lograrse un lenguaje contable común en fecha tan próxima como 2009, el proyecto tiene tal envergadura que parece difícil alcanzar metas significativas en tan corto plazo. Ahora bien, en ese camino hay hitos más cercanos como la eliminación de la conciliación para las empresas europeas cotizadas en EEUU, que parece inminente, y no hay que descartar que el proceso político, a través de foros como el Diálogo Regulatorio Trasatlántico, acelere la consecución de ese futuro de unidad de criterios contables que hoy por hoy parece un camino sin marcha atrás.

Bibliografía

COMISIÓN EUROPEA [2005]: *Libro Verde sobre Política de Servicios Financieros* (2005-2010)
http://europa.eu.int/comm/internal_market/finances/docs/actionplan/index/green_en.pdf

CESR [2005]: *The Committee of European Securities Regulators* Press release: CESR publishes the draft technical advice on equivalence of Canadian, Japanese and US GAAP. www.cesr-eu.org

- DONALDSON, W. [2005]: *Chairman Donaldson meets with EU Internal Marker Commissioner McGreevey*
www.sec.gov/news/press/2005-62.htm
- FASB [2006]: *Convergence with the International Accounting Standards Board*.
http://www.fasb.org/intl/convergence_iasb.shtml
- [2002]: *Memorandum of Understanding. The Norwalk Agreement*.
www.fasb.org/news/memorandum.pdf
- IASB [2006]: *Preliminary views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting*
http://www.iasb.org/uploaded_files/documents/8_891_DP_ConceptualFramework.pdf
- IASC [1999]: *IASC-US Comparison Report*. 2.^a Ed. Norwalk, N.J.
<http://www.fasb.org/intl/iascp2d.shtml>
- LACKRITZ, M. [2005]: *The US-EU economic relationship. What comes next? Testimony before the House Financial Services Committee on Domestic and International Monetary Policy, Trade and Technology*.
<http://www.sia.com/testimony/2005/mlackritz6-16-05.html>
- LARSON, R.K. y STREET, D.L. [2006]: *The roadmap to global accounting convergence. Europe introduces speed-bumps*. The CPA Journal Octubre 2006.
<http://www.nysscpa.org/cpajournal/2006/1006/essentials/p36.htm>
- QUARLES, R. [2005]: *Remarks by United States Treasury Assistant Secretary at the Harvard Symposium on Building the financial system for the 21st century: An agenda for Europe and The U.S.* Eltville, Germany. Office of Public Affairs. Department of the Treasury. April 22, 2005.
- UICEDA, J.L. [2003]: «a Decade of reconciliation to US GAAP. What have we learned?». *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, n.º 115.
- UICEDA, J.L. y GARCÍA OSMA, B. [2004]: The comparability of International Accounting Standards and US GAAP: an empirical study of Form-20 reconciliations. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation* vol. 1.

EXAMEN PRÁCTICO DE INSPECTORES DEL BANCO DE ESPAÑA

JUAN CARLOS HERNÁNDEZ VALERO
JAVIER DORADO GUERRERO
Profesores del CEF

[Examen práctico para el ingreso en el Cuerpo de Inspectores del Banco de España
(Anuncio 8/2007, de 9 de marzo, del Banco de España)]

Sumario

- Parte 1.** Análisis patrimonial y económico de una empresa. Cálculo del valor de la empresa. Proyección de los estados financieros.
- Parte 2.** Opinión sobre la política financiera y de riesgo. Perímetro de la consolidación. Cálculo de los recursos propios consolidados.

INSTRUCCIONES GENERALES

El presente ejercicio consta de dos partes (I y II), cuyos pesos en la calificación final son del 65% y 35%, respectivamente. Se aconseja no abordar la segunda hasta tener resueltos, al menos, los tres primeros puntos de la primera. En cualquier caso, ambas partes son independientes y para la resolución de la parte I no se debe tener en cuenta el contenido del enunciado de la parte II.

En las dos partes de que consta el ejercicio se intenta evaluar la capacidad de razonamiento financiero sobre situaciones empresariales, que requieren en ocasiones de juicios o estimaciones personales. Si el concursante estima que no se le han facilitado todos los datos, puede establecer las hipótesis oportunas, que deberá explicitar en lugar visible y, en lo posible, justificar. Asimismo, se valorará positivamente la capacidad de síntesis y claridad de exposición del opositor.

ENUNCIADO

PARTE I. PROYECCIÓN, VALORACIÓN Y ANÁLISIS DE LA «SOCIEDAD INDUSTRIAL, S.A.»

La empresa «Sociedad Industrial, S.A.» tiene como objeto social la fabricación de piezas metálicas especiales, mediante procesos de troquelado y fresado, con un gran aporte de mano de obra especializada. En los últimos años, las empresas del sector se han ido modernizando, adquiriendo y utilizando nuevos procedimientos de fabricación derivados de investigación y desarrollo recientes, que ahorran mano de obra pero aumentan el gasto en aprovisionamientos y servicios exteriores. Sin embargo, esta empresa prefirió, hasta pasado el año 2000, no emprender ningún proceso de reestructuración, porque todavía tenía una rentabilidad suficiente para sus propietarios.

Las cuentas anuales para el período terminado el 31 de diciembre de 2000 se muestran a continuación, junto con los datos que permiten la comparación del sector de referencia para la empresa.

BALANCE DE SITUACIÓN

Activo	2000	Sector	Pasivo y Patrimonio	2000	Sector
Inmovilizado inmaterial	11.000	20%	Capital social (1.000 acciones)	30.000	30%
Amortización acumulada	– 2.000		Reservas	10.000	20%
Inmovilizado material	20.000	50%	Pérdidas y ganancias 2000	7.000	10%
Amortización acumulada	– 12.000		Préstamos a l/p	17.800	30%
Existencias	6.000	4%	Acreeedores comerciales a c/p	7.200	10%
Deudores	11.000	12%			
Inversiones financieras c/p	16.000	8%			
Caja y bancos	22.000	6%			
Total activo	72.000	100%	Total pasivo y patrimonio	72.000	100%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Debe	2000	Sector	Haber	2000	Sector
Aprovisionamientos	12.000	40%	Ventas	36.000	100%
Gastos de personal	8.000	12%	Variación de existencias	1.000	0%
Amortizaciones	3.000	15%	Ingresos financieros	1.000	0,5%
Provisiones insolvencias	600	1			
Suministros y servicios ext.	2.400	10%			
Gastos financieros	2.000	2,4%			
Impuesto sobre beneficios	3.000				
RESULTADO NETO	7.000				
Total Debe	38.000		Total Haber	38.000	

De la política financiera seguida por la empresa en los últimos años, cabe destacar lo siguiente:

1. Según una cláusula estatutaria, la empresa debe repartir un dividendo mínimo por acción de 3 euros todos los años, cargando la distribución contra reservas en caso de no tener beneficios suficientes.
2. La empresa ha tenido facilidad para invertir la tesorería sobrante, obteniendo unas tasas de interés próximas al 6%, que puede seguir manteniendo en el futuro; y
3. El tipo impositivo de la empresa, que coincide con el medio del sector, es de un 30% del beneficio antes de impuestos.

No obstante, las recomendaciones de los gestores han hecho reconsiderar la posición previa de los accionistas, que ahora han aprobado un plan de mejora de la explotación a medio y largo plazo, consistente en iniciar un plan de inversiones para la modernización, con el fin de mejorar los resultados. En el cuadro siguiente se contienen las principales previsiones del citado plan. Todas las decisiones de inversión y desinversión se realizan el 1 de enero de 2001.

PLAN DE MEJORA DE LA EXPLOTACIÓN Y LOS RESULTADOS

- Venta del inmovilizado inmaterial por 10.000 euros y del inmovilizado material por 5.000 euros, destinando el importe a reducir el endeudamiento a largo plazo.
- Cancelación total de los préstamos a largo plazo utilizando el importe de las inversiones financieras necesario (liquidándolas al coste).
- Compra de nuevas patentes y procedimientos de fabricación, por 18.000 euros, con duración de 10 años y financiados con una ampliación de capital con acciones de igual nominal.
- *Leasing* sobre el inmovilizado material, con vida económica de 10 años y las siguientes condiciones:

.../...

.../...

- Precio al contado: 35.000 euros (no se considera valor residual).
- Cuotas anuales prepagables iguales, por un período de 6 años, a partir de 2001.
- Tipo de interés efectivo de la operación del 8%.
- Las cuotas pagadas son gastos fiscalmente deducibles en su totalidad.
- Las ventas pueden llegar a alcanzar los 50.000 euros en 4 años.
- La empresa quiere reducir a 30 días el período de cobro a clientes y alcanzar los 45 días de período de pago a proveedores de aprovisionamientos, suministros y servicios exteriores.

El inmovilizado adquirido mediante la operación de *leasing* se registrará contablemente utilizando la normativa establecida en la NIC 17 *Arrendamientos*.

TRABAJO A REALIZAR

1. Realizar un sucinto análisis de la «Sociedad Industrial, S.A.» tomando como referencia los estados financieros del año 2000, donde se pongan de manifiesto las fortalezas y debilidades con respecto al sector, examinando tanto la estructura del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, como la rentabilidad económica y financiera. Para el cálculo de las ratios del sector se debe suponer que la rotación sobre el total del activo del sector es igual a 1.
2. Calcular el valor de la empresa para los propietarios, a partir de las cuentas anuales del año 2000 y de los resultados del análisis anterior. Para realizar la valoración debe describirse muy brevemente el método a utilizar, justificándolo en sus extremos esenciales. A efectos de calcular el tipo de descuento que se vaya a usar para los flujos, deberá considerarse la valoración que el mercado hace de esta sociedad, tomando en consideración la siguiente curva cupón-cero de tipos de interés, relativa a los activos financieros sin riesgo en ese momento:

Curva cupón – cero (sin riesgo)	
día	4,00%
mes	4,10%
3 meses	4,25%
6 meses	4,35%
1 año	4,50%
2 años	4,75%
3 años	4,85%
5 años	5,00%
7 años	6,00%
10 años	7,00%
15 años	7,25%
30 años	7,50%

3. Proyectar los estados financieros, que se derivarían del plan de mejora de la explotación a 31 de diciembre de 2004, después de los cuatro primeros años de puesta en práctica del mismo, teniendo en cuenta los siguientes datos:

Evolución 2001-2004

- Los beneficios netos obtenidos han sido: – 3.000 (2001), 600 (2002) y 8.000 (2003).
- Se han cumplido las previsiones estatutarias respecto a los dividendos, habiéndose pagado el mínimo, incluyendo los correspondientes a las acciones nuevas.
- El día 1 de enero de cada año se ha atendido puntualmente a los pagos de las cuotas de *leasing* correspondientes a 2001, 2002, 2003 y 2004.
- En 2004 se han alcanzado las ventas previstas.

Balance de situación a 31-12-2004

- Faltan por pagar tanto la cuota del arrendamiento financiero de 2005 (clasificada entre los pasivos a corto plazo) y de 2006 (clasificada entre los pasivos a largo plazo).
- La liquidez sobrante obtenida ha sido invertida, en su práctica totalidad, en inversiones financieras temporales, con una rentabilidad del 6% anual, y el saldo de esta cuenta alcanza los 33.000 euros en la fecha del balance.
- Los saldos de las existencias han evolucionado hasta colocarse en niveles iguales al sector, en relación con las ventas de la empresa.
- Los saldos de clientes y acreedores comerciales se han situado en los niveles previstos por el plan de mejora de la explotación.
- No hay deudas pendientes de pago por el Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2004, ni con el personal o la Seguridad Social.

Cuenta de resultados de 2004

- Se han conseguido obtener los mismos porcentajes del sector, respecto a las ventas, en la variación de las existencias, las dotaciones a las provisiones por insolvencias y en los gastos relativos a la explotación (salvo en lo que se refiere a las amortizaciones, cuyos importes se derivan del plan de inversiones).
- Los gastos financieros del año son los que corresponden a la operación de arrendamiento financiero.

- Los ingresos financieros del año son el resultado de aplicar el tipo de interés pactado por las inversiones (6%) al nivel medio de las mismas en el ejercicio (que ha sido de 33.000 euros).
4. Determinar nuevamente el valor de la sociedad a 31 de diciembre de 2004, en función del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias anteriores, redactando un pequeño informe que justifique la variación experimentada con respecto al calculado al final del año 2000 (puede suponerse vigente la misma curva de tipos de interés del apartado 2).
 5. A la vista de la política que la empresa sigue con sus excedentes de tesorería y de la situación del mercado financiero, ¿qué opinión le merece la situación económico-financiera anterior?, ¿podría recomendar la aplicación de medidas alternativas para maximizar el valor de la sociedad para sus propietarios?

PARTE II. ANÁLISIS DE OPERACIONES CON ACCIONISTAS Y POLÍTICA FINANCIERA Y DE RIESGOS

Como ya se ha indicado en el apartado de Instrucciones Generales, la solución de la parte I anterior es totalmente independiente de las indicaciones que se señalan en el enunciado de esta parte II.

1. Las inversiones financieras temporales que figuran en el balance de 31 de diciembre de 2004 de «Sociedad Industrial, S.A.», por importe de 33.000 euros se corresponden con préstamos concedidos al accionista mayoritario, a un plazo de un año, renovable y a un tipo de interés fijo del 6% anual postpagable, próxima renovación 1 de enero de 2005. **Valore el hecho anterior bajo la hipótesis de permanencia de dichos préstamos en balance durante los próximos años.**
2. Alternativamente, y bajo el supuesto de **no permanencia** de la situación anterior, «Sociedad Industrial, S.A.» ha llegado a un acuerdo con su accionista mayoritario para cancelar dichos préstamos el 1 de enero de 2005.
 - a) Por una parte, se cancela parte del préstamo mediante la aportación por el accionista mayoritario del 100% de la sociedad «Piezas Metálicas, S.A.», que se valora en 28.000 euros argumentando que sus beneficios recurrentes permiten pagar un dividendo anual de 3 euros por acción (3.300 euros en total). El objeto social de «Piezas Metálicas, S.A.» es el mismo que el de «Sociedad Industrial, S.A.», de hecho ambas compiten en el mismo mercado. El balance y cuenta de resultados de los años 2003 y 2004 es el siguiente:

«PIEZAS METÁLICAS, S.A.»									
Activo	2003	%	2004	%	Pasivo y patrimonio	2003	%	2004	%
Inmovilizado inmaterial	20.000	33	20.000	33	Capital social (1.100 acciones)	11.000	18	11.000	18
Amortización acumulada	- 8.000	- 13	- 10.000	- 17	Reservas	5.000	8	4.700	8
Inmovilizado material	50.000	83	50.000	83	Pérdidas y ganancias 2004	3.000	5	3.300	5
Amortización acumulada	- 20.000	- 33	- 25.000	- 42	Préstamos a l/p	18.000	30	18.000	30
Existencias	3.000	5	9.000	15	Acreeedores comerciales a c/p	3.000	5	3.000	5
Deudores comerciales	7.000	12	11.000	18	Acreeedores financieros a c/p	20.000	33	20.000	33
Cajas y bancos	8.000	13	5.000	8					
Total Activo	60.000	100	60.000	100	Total Pasivo y Patrimonio	60.000	100	60.000	100
Debe	2003	%	2004	%	Haber	2003	%	2004	%
Aprovisionamientos	16.000	40	16.800	40	Ventas y variación existencias	40.000	100	42.500	100
Gastos de personal	4.900	12	5.050	12					
Amortizaciones	7.000	18	7.000	16					
Provisiones insolvencias	1.115	3	1.936	5					
Suministros y servicios ext.	4.100	10	4.400	10					
Gastos financieros	2.600		2.600						
Impuesto sobre beneficios	1.286		1.414						
RESULTADO NETO	3.000	7	3.300	8					
Total Debe	40.000		42.500		Total Haber	40.000		42.500	

Valore si la operación de cancelación por importe de 28.000 euros mediante la aportación de «Piezas Metálicas, S.A.», según se describe en el apartado anterior, ha sido positiva para «Sociedad Industrial, S.A.».

- b) El resto del préstamo al accionista se cancela mediante la entrega a «Sociedad Industrial, S.A.» del 60% de la sociedad «Promociones Inmobiliarias, S.A.», por importe de 5.000 euros, que coincide con el valor teórico contable de la participación transferida. Esta última sociedad se dedica a la promoción inmobiliaria. El 40% restante de la participación pertenece a un socio que aporta el conocimiento técnico y que goza de reconocido prestigio en el sector. Las decisiones relevantes de gestión de «Promociones Inmobiliarias, S.A.» se toman por unanimidad, según se establece en sus estatutos. El día 2 de enero de 2005 esta sociedad ha constituido cinco filiales con el fin de realizar cinco promociones situadas en ciudades diferentes. Cada una de estas cinco sociedades ha recibido financiación de distintas entidades bancarias, previo aval prestado por «Sociedad Industrial, S.A.» por un importe de 50.000 euros (10.000 euros cada una).

Opine sobre la política financiera y de riesgo seguida por «Sociedad Industrial, S.A.», defina y justifique el perímetro de consolidación al 2 de enero de 2005 y calcule el importe de los recursos propios consolidados de las sociedades «Sociedad Industrial, S.A.», «Piezas Metálicas, S.A.» y «Promociones Inmobiliarias, S.A.».

SOLUCIÓN

PARTE I. PROYECCIÓN, VALORACIÓN Y ANÁLISIS DE LA «SOCIEDAD INDUSTRIAL, S.A.»

1. Realizar un sucinto análisis de la «Sociedad Industrial, S.A.», tomando como referencia los estados financieros del año 2.000, donde se pongan de manifiesto las fortalezas y debilidades con respecto al sector, examinando tanto la estructura del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, como la rentabilidad económica y financiera. Para el cálculo de las ratios del sector se debe suponer que la rotación sobre el total de activo del sector es igual a 1 ¹.

Estructura del balance

- Del estudio comparativo de las masas del balance de «Sociedad Industrial, S.A.» (en adelante «SISA») y del sector se denota que «SISA» presenta un volumen de inversión reducido tanto en inmovilizado inmaterial (un 15% del total de activo frente al 20% del sector), producido por su nivel de inversión en I+D, como de inmovilizado material (un 11% del total de activo frente al 50% del sector), debido a su inmovilizado obsoleto y no renovado.

La inversión obsoleta en su proceso productivo ha provocado:

- La necesidad de mantener mayor volumen de recursos inmovilizados en forma de capital circulante, provocado por la necesidad de mantener un mayor volumen de existencias (un 8% del total de activo frente al 4% del sector). Además, «SISA» presenta una ligera mayor cantidad de deudores (un 15% del total de activo frente al 12% del sector), mientras que el volumen en acreedores comerciales es similar.
- Un exceso de liquidez (un 53% del total de activo frente al 14% del sector).
- Un nivel menor de endeudamiento (un 35% del total de activo frente al 40% del sector).
- Si se realiza un estudio más pormenorizado de la estructura del balance, se confirma lo mencionado en los párrafos anteriores.

Ratios de liquidez			Ratios de solvencia		
	«SISA»	Sector		«SISA»	Sector
Ac/Pc	7,63	3	Act. Real/Rec. ajenos	2,88	2,5
(Ac-Ex.)/PC	6,8	2,6	Coef.Bás. Finan. ²	3,4	1,2
Tesor/ Pc	5,3	0,6			

¹ Ventas/Activo total = 1

² Coeficiente básico de financiación = Fondos permanentes (recursos propios más deuda a largo plazo) / Inversión permanente (capital circulante necesario más inversiones a largo plazo).

Es destacable la elevada solvencia corriente de la entidad como pone de manifiesto su ratio de circulante y los demás ratios de liquidez como son la prueba ácida y liquidez inmediata.

Estructura de la cuenta de resultados

Del análisis global de las partidas de pérdidas y ganancias se obtienen las siguientes conclusiones:

1. «SISA» tiene un coste de personal superior al existente en el sector y una menor productividad de este, poniendo de manifiesto que es una empresa más intensiva en la utilización de factor humano que tecnológico.
2. El coste de aprovisionamiento de «SISA» es menor que el del sector, lo cual puede ser debido a un menor consumo de materiales como consecuencia de tener un mejor aprovechamiento de los mismos al tener procesos menos industrializados o a una buena gestión de los aprovisionamientos.
3. Las dotaciones a la amortización son menores en «SISA» que en el sector, como consecuencia de la política conservadora de «SISA» en la renovación de su equipo productivo.
4. También es menor el gasto derivado de suministros y servicios exteriores (7% de la cifra de negocio frente al 10% del sector). Podría ser consecuencia de la menor inversión en I+D de «SISA».
5. Habría que resaltar el mayor importe de sus gastos financieros (6% de la cifra de negocios frente al 2% del sector). No tenemos información suficiente para determinar con certeza la causa de este mayor coste. No obstante, esto puede deberse a que el mercado incorpore una prima de riesgo a «SISA» mayor que la del sector.

Esta prima de riesgo puede estar justificada por la inadecuada estructura económica que presenta la entidad, es decir, por la tenencia de un equipo productivo obsoleto que pone en peligro la permanencia de «SISA».

Rentabilidad económica

$RE = BAIT / AT = (BAIT / Ventas) \times (Ventas / AT) = \text{margen bruto} \times \text{rotación de activos}$

«SISA»: $RE = 11/72 = 15,3\% = 31\% \times 0,5$

Sector: $RE = 22/100 = 22\% = 22\% \times 1$

El capital circulante necesario se calcula a partir de los periodos medios del circulante, no obstante, una aproximación a su cálculo se haría con la fórmula: $\text{Periodo medio ideal} \times (\text{ventas}/365)$. Así para el cálculo del coeficiente básico de financiación en el ejercicio se ha hecho uso de esta fórmula.

$\text{Periodo medio ideal (sector)} \times (\text{ventas} / 360) = \text{cap. circ. ideal} \Rightarrow (16\% - 10\%) \times 36.000 = (36.000/360) \times (\text{Periodo medio ideal}) \Rightarrow \text{Periodo medio ideal} = 21,6 \text{ días.}$

$\text{Capital circulante necesario para «SISA»} = \text{Periodo medio ideal} \times (\text{ventas} / 365) = 21,6 \times (36.000/360) = 2.160 \text{ €}$

La rentabilidad económica presenta un peor comportamiento en «SISA» (15,3%) que en el sector (22%). Esto se debe a la peor eficiencia de sus activos ya que presenta una menor rotación (0,5 en «SISA» frente a 1 del sector) no así a su margen bruto que como se observa es superior (31% en «SISA» frente a 22% del sector) debido al menor gasto en materiales, amortización, suministros y servicios exteriores.

Rentabilidad financiera

$RF = B^{\circ} \text{ neto} / FP = (B^{\circ} \text{ neto} / \text{vtas}) \times (\text{Vtas} / AT) \times (AT / FP) = \text{margen neto} \times \text{rotación de activos} \times \text{apalancamiento financiero.}$

«SISA»: $RF = 7 / 42 = 17,5\% = (7 / 36) \times (36 / 72) \times (72 / 40)$

Sector: $RF = 14,1 / 50 = 28,2\% = (14,1 / 100) \times (36 / 36) \times (100 / 50)$

La rentabilidad financiera en el sector (28,2%) es muy superior a la existente en «SISA» (17,5%), incluso el diferencial positivo entre el sector y «SISA» en la rentabilidad económica se incrementa con la rentabilidad financiera. Esto se debe al factor favorable que presenta el sector frente a «SISA» tanto por el lado de la rentabilidad económica (explicado en el párrafo anterior) como por el mejor comportamiento de su grado de apalancamiento financiero (2 del sector frente a 1,8 de «SISA»). Aunque el efecto del apalancamiento financiero es positivo tanto en el sector como en «SISA», este mejor comportamiento del apalancamiento financiero en el sector con respecto a «SISA» se debe a dos factores que son:

1. El sector soporta un coste de la financiación menor que «SISA».
2. Un mayor endeudamiento que «SISA», por lo que el efecto multiplicador del apalancamiento se acentúa.

2. Calcular el valor de la empresa para los propietarios, a partir de las cuentas anuales del año 2000 y de los resultados del análisis anterior. Para realizar la valoración debe describirse muy brevemente el método a utilizar, justificándolo en sus extremos esenciales. A efectos de calcular el tipo de descuento que se vaya a usar para los flujos, deberá considerarse la valoración que el mercado hace de esta sociedad, tomando en consideración la curva cupón-cero de tipo de interés, relativa a los activos financieros sin riesgo en ese momento, establecida en el enunciado.

Existen diferentes métodos para la valoración de una empresa, entre los que se encuentran: actualización de los flujos libres de efectivo, actualización de beneficios, valor sustancial, valor contable, valor de cotización de las acciones (si cotiza en un mercado secundario), métodos de multiplicadores, el método de los excedentes de beneficios (o superbeneficios), etc.

Teniendo en cuenta los datos disponibles y la situación de la empresa adoptamos el método de valoración de los excedentes de beneficios. Este método es un método compuesto que nos permite la obtención del valor de la empresa mediante la adición de dos componentes, el valor sustancial y el fondo de comercio. El valor sustancial se obtendrá ajustando el patrimonio contable con las plusvalías tácitas

atribuibles a los elementos patrimoniales recogidos en el balance y no reconocidas contablemente. Por su parte, el fondo de comercio se obtendrá mediante la actualización de los superbeneficios de la empresa, obtenidos como diferencia del beneficio neto obtenido de las cuentas previsionales de la empresa proyectadas en un horizonte temporal no superior a 5 años y los beneficios normales del sector. La tasa de actualización a emplear al actualizar los superbeneficios netos, es decir, los derivados de beneficios después de impuestos, debe ser el coste de los capitales propios. Este coste vendrá determinado por la suma de la rentabilidad que otorga el mercado a los activos financieros sin riesgo y de una prima por riesgo. Esta prima se obtiene de multiplicar el diferencial de rentabilidad que otorga el mercado de renta variable a las acciones de la empresa frente a la de los activos sin riesgo y el coeficiente de volatilidad de las acciones de la empresa con respecto a un índice general de referencia. Este método no es el más utilizado en la actualidad. El método de los flujos de caja libre es el recomendado en base a las teorías de generación de valor para la empresa y sí ha sido un método recomendado durante largo tiempo por la Federación Europea de Expertos Contables.

Conforme a las directrices del enunciado, se van a considerar los beneficios de «SISA» y del sector los establecidos en las cuentas anuales de 2000 y, por tanto, constante para los próximos 5 años. No obstante, una valoración más realista sería aquella que emplea datos previstos, es decir, los obtenidos tras la realización o desarrollo del ejercicio 3 de la parte I del examen.

El tipo de interés usado para la actualización de los excedentes de beneficios para cada plazo correspondiente son los establecidos en la tabla cupón-cero del enunciado, más una prima de riesgo acorde con el riesgo de invertir en «SISA»³.

Los tipos de interés aplicados en las actualizaciones de los excedentes de beneficios, son:

	Tipo sin riesgo	Prima de riesgo	Tipo aplicado
1º año	4,5%	2,5%	7%
2º año	4,75%	2,5%	7,25%
3º año	4,85%	2,5%	7,35%
4º año	4,93% ⁴	2,5%	7,43%
5º año	5%	2,5%	7,5%

$$\text{Excedente de beneficios} = B^\circ \text{ de la empresa} - B^\circ \text{ del sector} = 7.000 - (0,141^5 \times 36.000) = 1.924.$$

³ Cálculo de la prima. Al no disponer de otra información se va a calcular como la diferencia del coste de su deuda menos el tipo de interés libre de riesgo. Una aproximación con los datos del ejercicio es:

Coste de la financiación de la entidad: Tipo de interés del *leasing* a 6 años, es 8%.

Tipo de interés libre de riesgo para 6 años, haciendo una aproximación lineal, es 5,5% :

5 años — 5%

7 años — 6%

La prima de riesgo aproximada empleada en el ejercicio es igual a 2,5% = 8% - 5,5%.

⁴ Se obtiene mediante una aproximación lineal de los tipos existentes para los plazos inferior y superior: $4,93 = (4,85 + 5) / 2$.

⁵ Este porcentaje se obtiene del beneficio neto de la cuenta de resultados del sector, entendiendo que el tipo impositivo es igual en el sector que en «SISA», $(BAT / VENTAS) * 0.7$.

$$\text{Valor de la empresa} = \text{Valor sustancial neto} + \sum_{n=1}^{n=5} \frac{\text{Excedente de } B^{\circ}}{(1+i)^n}$$

El valor sustancial neto al carecer de información coincide con el valor contable.

$$\text{Valor de la empresa} = 47.000 + \frac{1.924}{1,07^1} + \frac{1.924}{1,0725^2} + \frac{1.924}{1,0735^3} + \frac{1.924}{1,0743^4} + \frac{1.924}{1,075^5} = 54.811$$

Se observa que su valor es muy cercano al del valor teórico contable de la empresa (47.000), es decir, presenta un reducido fondo de comercio (7.811), lo cual es lógico ya que la situación futura de la empresa genera incertidumbre al tener su equipo productivo obsoleto. Evidentemente, tras la reforma la valoración de la empresa aumentará por dos causas:

- Una menor incertidumbre que genera una mayor valoración y obtención de beneficios.
- Un coste de la deuda más reducida.

3. Proyectar los estados financieros, que se derivarían del plan de mejora de la explotación a 31 de diciembre de 2004, después de los cuatro primeros años de puesta en práctica del mismo, teniendo en cuenta los datos establecidos en el enunciado del examen.

A) Dividendos acumulados:

N.º de acciones nuevas emitidas ⁶ = 18.000/30 = 600 acciones

N.º de acciones antiguas = Capital social / valor nominal = 30.000 / 30 = 1.000 acciones

N.º de acciones totales = 600 + 1.000 = 1.600 acciones

Dividendos abonados anualmente = 1.600 x 3 = 4.800

B) Operación de *leasing*:

Cuadro de amortización

	Anualidad (1)	Cuota amortiz. (2)	Intereses (3)	Dotación amortiz. (4)	Deuda Fiscal (5)
Año 0	7.010	7.010	0	3.500	445
Año 1	7.010	4.771	2.239	3.500	578
Año 2	7.010	5.153	1.858	3.500	723
Año 3	7.010	5.565	1.445	3.500	837
.../...					

⁶ Se considera que la ampliación de capital se ha realizado a la par y que las nuevas acciones tienen derecho a participar en los dividendos que se reparten a partir del 1 de enero de 2001.

.../...					
Año 4	7.010	5.491	1.120	3.500	1.229
Año 5	7.010	7.010	0	3.500	1.229

$$(1) \text{ Anualidad} = 7.010 = 35.000 / (1 - 1,08^{-6}) \times 0,08 \times 1,08$$

$$(2) \text{ Cuota de amortización} = \text{Intereses}_n - \text{anualidad}$$

$$(3) \text{ Intereses}_n = \text{capital vivo}_{n-1} \times 0,08. \text{ Por ejemplo: } \text{intereses}_1 = \text{capital vivo}_0 \times 0,08$$

$$2.239 = (35.000 - 7.010) \times 0,08$$

Con el fin de que la anualidad última coincida con la opción de compra y no presente, por tanto, intereses se ha procedido a llevar los intereses de la última cuota a la penúltima

$$(4) \text{ Dotación de amortización} = 35.000 / 10 \text{ años} = 3.500$$

$$(5) \text{ Deuda fiscal}_n = \text{Anualidad}_n - \text{Intereses}_n - \text{dotación amortización}$$

La operación se contabiliza en el inmovilizado material conforme a la NIC 17 como expresamente determina el enunciado. Si se contabilizara de acuerdo al PGC 90 se registraría en inmovilizado inmaterial.

C) Amortización de inmovilizado:

$$\text{Dotación amortización de inmovilizado inmaterial} = 18.000 / 10 \text{ años} = 1.800$$

$$\text{Amortización acumulada de inmovilizado inmaterial} = 1.800 \times 4 \text{ años} = 7.200$$

$$\text{Dotación amortización de inmovilizado material} = 35.000 / 10 \text{ años} = 3.500$$

$$\text{Amortización acumulada de inmovilizado material} = 3.500 \times 4 \text{ años} = 14.000$$

D) Clientes:

$$(\text{Ventas} / 365) \text{ período medio de cobro o clientes} = \text{saldo de clientes}$$

$$\text{Saldo de clientes} = (50.000 / 360) \times 30 = 4.167$$

E) Proveedores:

$$(\text{Compras} / 360) \times \text{período medio de pago o proveedores} = \text{saldo de proveedores}$$

$$\text{Saldo de proveedores} = (20.000 + 5.000) \times 45 / 360 = 3.125$$

F) Existencias:

Se considera que para el año 2004 no hay variación de existencias.

Existencia al mismo nivel que el sector con respecto a las ventas.

$$\text{Nivel de existencias del sector con respecto a las ventas} = 0,04 \times 36.000 / 72.000 = 0,02$$

$$\text{Nivel de existencias de «SISA» tras la reforma} = \text{ventas} \times 0,02 = 50.000 \times 0,02 = 4.000$$

Conforme a los cálculos realizados anteriormente y los datos establecidos en el enunciado se procede a proyectar los estados financieros a 31 de diciembre de 2004:

Cuenta de resultados a 31 de diciembre de 2004

GASTOS:

Aprovisionamiento: $50.000 \times 0,40 = 20.000$ (Pág. 3 enunciado)

Gastos de personal: $50.000 \times 0,12 = 6.000$ (Pág. 3 enunciado)

Amortizaciones: $1.800 + 3.500 = 5.300$ (punto C)

Provisiones por insolvencia: $50.000 \times 0,01 = 500$ (Pág. 3 enunciado)

Suministros y servicios exteriores: $50.000 \times 0,1 = 5.000$ (Pág. 2 enunciado)

Gastos financieros: 1.120 (punto B)

Impuesto sobre sociedades: 30% (Pág. 3 enunciado y punto B) = 4.308

Resultado positivo neto: 10.052

INGRESOS:

Ventas: 50.000 (Pág. 4 enunciado)

Ingresos financieros: $= 33.000 \times 0,06 = 1.980$ (Pág. 3 enunciado)

Balance a 31 de diciembre de 2004

ACTIVO: 80.781

Inmovilizado inmaterial: 18.000 (Pág. 3 enunciado)

Amort. acum. inmov. inmater.: 7.200 (punto C)

Inmovilizado material: 35.000 (Pág. 4 enunciado). Conforme a la NIC 17.

Amort. acum. inmov. inmater.: 14.000 (punto C)

Existencias: 4.000 (punto F)

Deudores: 4.167 (punto D)

Inversión financiera a c/p: 33.000 (Pág. 4 enunciado)

Tesorería: 7.814 (partida obtenida para cuadrar el activo con el pasivo)

PASIVO: 80.781

Capital social: $30.000 + 18.000 = 48.000$ (Pág. 3 enunciado)

Reservas: $10.000 + 7.000 - 3.000 + 600 + 8.000 - (4.800 \times 4) = 3.400$
(Pág. 4 enunciado y punto A)

Pérdidas y ganancias: 10.052 (calculado previamente)

Deudas a l/p: 7.010 (punto B)

Deuda a c/p: 5.491 (punto B)

Acreeedores a c/p: 3.125 (punto E)

Hacienda Pública por impuestos diferidos: $445 + 578 + 723 + 837 = 2.583$ (punto B)

Periodificación de intereses: 1.120 (punto B)

4. Determinar nuevamente el valor de la sociedad a 31 de diciembre de 2004, en función del balance y cuenta de pérdidas y ganancias anteriores, redactando un pequeño informe que justifique la variación experimentada con respecto al calculado al final del año 2000 (puede suponerse vigente la misma curva de tipos de interés del apartado 2).

Para realizar la nueva valoración a 31 de diciembre de 2004 se emplearán las mismas premisas que se utilizaron para la valoración de 31 de diciembre de 2004, que se resumen en las siguientes:

1. El método de valoración será:

$$\text{Valor de la empresa} = \text{Valor sustancial neto} + \sum_{n=1}^{n=5} \frac{\text{Excedente de } B^{\circ}}{(1+i)^n}$$

2. El beneficio se considera constante para los 5 próximos años.

3. Los tipos de interés utilizados para su actualización son iguales que los empleados en la valoración anterior:

	Tipo sin riesgo	Prima de riesgo	Tipo aplicado
1.º año	4,5%	2,5%	7%
2.º año	4,75%	2,5%	7,25%
3.º año	4,85%	2,5%	7,35%
4.º año	4,93% ⁷	2,5%	7,43%
5.º año	5%	2,5%	7,5%

4. Excedente de beneficios = B° de la empresa – B° del sector = $10.052 - (0,141^8 \times 50.000) = 1.924$

$$\text{Valor de la empresa} = 61.452 + \frac{3.002}{1,07^1} + \frac{3.002}{1,0725^2} + \frac{3.002}{1,0735^3} + \frac{3.002}{1,0743^4} + \frac{3.002}{1,075^5} = 73.639$$

⁷ Se obtiene mediante una aproximación lineal de los tipos existentes para los plazos inferior y superior: $4,93 = (4,85 + 5) / 2$.

⁸ Este porcentaje se obtiene del beneficio neto de la cuenta de resultados del sector, entendiendo que el tipo impositivo es igual en el sector que en «SISA», $(BAT / VENTAS) * 0,7$.

INFORME: COMPARACIÓN ENTRE LAS VALORACIONES.

Valoración de la empresa a 31-12-2000 = 54.811

Valoración de la empresa a 31-12-2004 = 73.639

Diferencia de valoraciones = 18.828

Sin perjuicio de los sesgos que generan las diferentes suposiciones realizadas para el cálculo de las valoraciones de la empresa y, sobre todo, el mantenimiento de los beneficios de los 5 años siguientes, ya que hubiera sido más preciso realizar una previsión de los beneficios en los 5 años siguientes.

La diferencia de valoración por un importe de 18.828 se justifica por dos efectos:

1. Efecto financiero: desde una valoración a otra han transcurrido 4 años, por tanto, tendríamos que eliminar el efecto del valor del dinero a lo largo del tiempo. Así, la valoración a 31 de diciembre de 2000 financieramente equivalente 4 años más tarde es:

$$(54.811 \times 1,04925^4) - 54.811 = 11.622^9$$

Por tanto, 11.622 es el incremento de la valoración de la empresa por el efecto temporal de valoración.

2. Efecto riqueza: hace referencia al incremento de la valoración de la empresa por la mayor capacidad de la sociedad para la generación de recursos a medio plazo. Por este efecto se ha incrementado la valoración de la empresa por un importe igual a $18.828 - 11.622 = 7.206$.

La causa del incremento de la valoración global de «SISA» es debido a la aplicación del plan de mejora que se aplicó en el 2001 que supuso una renovación de todo su equipo productivo. Los efectos de este plan fueron:

1. El incremento de los recursos generados, así las ventas pasaron de 36.000 a 50.000 (con un incremento del 39%) y un incremento de los ingresos financieros que alcanzan 1.980 frente a 1.000 del año 2.000 (con un incremento de un 98%).
2. El incremento de los recursos generados descrito en el punto anterior fue parcialmente reducido con un incremento de todas las partidas de gastos con relación al volumen de sus ventas salvo las provisiones (reduce su cuantía 1% de sus ventas) y los gastos financieros (reduce su cuantía 4% de sus ventas).

⁹ El tipo elegido es el obtenido a partir de la curva cupón-cero libre de riesgo: $i = (0,0485 + 0,05) / 2 = 0,0495$.

5. A la vista de la política que la empresa sigue con sus excedentes de tesorería y de la situación del mercado financiero ¿qué opinión le merece la situación económica-financiera anterior?, ¿podría recomendar la aplicación de medidas alternativas para maximizar el valor de la sociedad para sus propietarios?

A) Cálculo de instrumentos:

Estudio de rentabilidades

$$RE (2004) = \text{BAIT} / \text{AT} = (10.052 + 4.308 + 1.120) / (80.781 - 10.052/2)^{10} = 20,4\%$$

$$RF (2004) = B^\circ \text{ neto} / \text{FP} = 10.052 / (48.000 + 3.400 + 10.052 / 2)^{10} = 17,81 \%$$

La rentabilidad financiera en este caso es inferior a la rentabilidad económica no por un efecto negativo del apalancamiento financiero si no por el efecto fiscal, ya que el importe del impuesto fiscal es muy relevante con relación al escaso volumen de deuda sin coste. Así, la importancia fiscal = Gasto por impuesto sobre sociedades / deuda sin coste = $4.308 / (75.755 - 48.000 - 3.400 - 12.501 - 10.052 / 2) = 63,1\%$, por tanto, para un estudio del efecto apalancamiento financiero se requiere aislar el efecto previamente comentado de la siguiente forma:

Estudio de apalancamiento financiero

$$R_1 = RF^{10} = 10.052 / (48.000 + 3.400 + 10.052 / 2) = 17,81\%$$

$$R_2 = RE^{10} = 10.052 + (1.120 \times 0,7) / 12.501 + 48.000 + 3.400 + 10.052 / 2 = 15,7\%$$

$$R_3 = \text{Coste de la deuda} = 1.120 \times (1 - 0,3) / 12.501 = 6,3\%$$

$$\text{Efecto del apalancamiento financiero sobre la rentabilidad financiera} = R_1 - R_2 = 17,8\% - 15,7\% = 2,1\%$$

Comprobación: $R_1 = R_2 + (R_2 - R_3) \times (\text{fondos ajenos con coste} / \text{fondos propios})$

$$R_1 = 17,81 = 15,7 + (15,7\% - 6,3\%) \times 12.501 / (48.000 + 3.400 + 10.052 / 2)$$

	«SISA»	Sector
Ratio de RRPP = FP / AT	76%	60%
Ratio de endeudamiento = 1 - ratio de RRPP	24%	40%
% de deuda con coste = deuda con coste / AT	15,5%	30%
% de deuda con coste = deuda sin coste / AT	8,5%	10%
Ratio disponibilidad = disponibilidades / AT	51%	14%

Del estudio de los instrumentos previamente calculados y comparando los datos de la empresa con el sector se deduce que «SISA» está escasamente endeudada. Además, si tenemos en cuenta solo

¹⁰ Consideramos la mitad del beneficio del ejercicio como recursos que han servido para generar el propio beneficio, para ello se parte de que el beneficio se ha obtenido paulatinamente a lo largo del período.

el endeudamiento con coste se observa cómo el endeudamiento del sector es casi el doble del endeudamiento con coste de «SISA».

No solamente «SISA» está escasamente endeudada sino que además presenta un exceso de liquidez y más concretamente de disponibilidades.

B) Opinión situación económico-financiera anterior.

La entidad presenta un exceso de tesorería de un 37% (51% – 14%) total de su balance, estando remunerado por un 6% frente al 20,4% de la rentabilidad económica de «SISA». Se considera que se está produciendo una ineficiencia en el uso de dichos recursos desde el punto de vista del propietario de «SISA». Bien es cierto que este exceso de recursos genera una exagerada estabilidad de la situación de liquidez y solvencia a c/p de «SISA» y más teniendo en cuenta que ya se ha producido el plan de renovación de sus inversiones. Por tanto, sería conveniente hacer un uso más eficiente de ese exceso de liquidez.

C) Recomendaciones para la aplicación de medidas alternativas para maximizar el valor de la sociedad para sus propietarios.

Se recomienda las siguientes cuatro alternativas:

1. Si la empresa desarrolla su actividad en un mercado en crecimiento y, por tanto, no maduro, podrían invertir esos excedentes en su propia actividad, generando unas rentabilidades mayores al 20% frente al 6% que le generan actualmente.
2. Si la empresa no está en un mercado en fase de crecimiento y se observara que «SISA» realiza una política de gestión de los excedentes de tesorería descuidada y negligente dentro de los mercados financieros, se procederá a reconsiderar dicha política mediante la inversión de los excedentes de tesorería en alternativas mucho más rentables aunque fueran en plazos superiores ya que son recursos no necesarios a corto plazo.
3. En el caso de que «SISA» operara en un mercado ya maduro y muy competitivo y la gestión de los excedentes de tesorería fuera eficiente, se podría abonar esos excedentes a los propietarios de «SISA» en concepto de devoluciones de aportaciones de los socios, reduciéndose en su caso capital y/o reservas. Esta devolución requiere que sea aprobada por la junta general de accionistas y podría llevarse mediante un plan en varios años de retribuciones excepcionales a los propietarios.
4. Otra alternativa a las tres previamente comentadas es la de buscar nuevas inversiones, tanto en mercados relacionados con la actividad de «SISA» (por ejemplo, estrategia horizontal mediante la compra de otros competidores o estrategia vertical mediante la adquisición de proveedores o distribuidores), como en otras actividades no relacionadas con la actividad de «SISA». No obstante, en esta última alternativa se requiere un especial estudio por el desconocimiento y el carácter novedoso de la actividad a realizar.

PARTE II ANÁLISIS DE OPERACIONES CON ACCIONISTAS Y POLÍTICA FINANCIERA Y DE RIESGOS.

1. Valoración de la inversión financiera temporal que corresponde a un préstamo concedido bajo la hipótesis de permanencia de dichos préstamos en balance durante los próximos años.

Antes de proceder a valorar la inversión financiera, hay que resaltar la desacertada denominación en balance del préstamo concedido ya que habría que resaltar en su denominación su naturaleza de crédito y su relación con el grupo ¹¹.

Este crédito concedido supone un 41% del total del balance (33.000 / 80.781). Aporta un rendimiento del 6%, generando intereses anuales de 1.980 euros. El rendimiento sin riesgos a un año se eleva a 4,5 y la rentabilidad económica de la entidad se eleva a 19,16% ¹².

La valoración del crédito en el balance de «SISA» es negativa, por los siguientes aspectos:

1. La concesión del crédito supone casi la mitad del balance (41%), importancia cuantitativa excesiva para no tratarse de su actividad principal, por tanto, no tiene suficiente experiencia en la concesión de crédito como para asegurarse una gestión eficiente.
2. El riesgo de concentración es elevadísimo ya que se concentra todo el crédito en un único acreditado.
3. Además, el crédito se concede a su matriz, sin especificarse en los estados el carácter de operación de grupo y de largo plazo, estableciéndose como operación a corto plazo.
4. En cuanto a la rentabilidad obtenida por el crédito concedido, no se tiene información suficiente para afirmar si la prima de riesgo cobrada a la matriz ¹³ es la que marca el mercado ya que se desconoce este dato. No obstante, la diferencia entre la rentabilidad obtenida con el crédito y la rentabilidad económica de la empresa es muy amplia, de un 6% a un 19,16% respectivamente. Por ello, se puede afirmar que es más rentable invertir esos fondos en su propia actividad que en la concesión de un crédito a su matriz siempre que exista esa posibilidad, es decir, que la sociedad se encuentre en un mercado en crecimiento y no en un mercado maduro. Si se analiza el crecimiento de las ventas en los últimos 4 años (un 38%) se puede deducir que la entidad se encuentra en un mercado en fase de crecimiento. Incluso existe la opción de devolución de los recursos excedentes de su actividad propia a sus accionistas con la finalidad de aportar más rentabilidad a sus propietarios y la obtención de un mayor efecto positivo del apalancamiento financiero.

¹¹ Conforme a lo establecido en el Punto 5.º de la Norma 5.ª del Plan General Contable de 1990.

¹² Rentabilidad económica = $\text{BAIT/ATM} = (10.052 + 4.308 + 1.120) / 80.781 = 19,16\%$.

¹³ La prima de riesgo es igual al tipo de interés cobrado menos el tipo de interés libre de riesgo, siempre con el mismo plazo uno y otro tipo de interés. En el caso que nos ocupa, sería de $6\% - 4,5\% = 1,5\%$.

El análisis previamente realizado es desde el punto de vista individual de la «SISA» porque si se hiciera consolidado no existiría tal crédito y, por tanto, su efecto sería nulo.

2. Valore si la operación de cancelación por importe de 28.000 euros mediante la aportación de «Piezas Metálicas, S.A.», según se describe en el apartado anterior, ha sido positiva para «SISA».

Los aspectos que hay que considerar en la valoración de «Piezas Metálicas, S.A.», además de su balance y cuenta de pérdidas y ganancias, son:

Beneficio recurrente que permite pagar 3 euros por acción, el total de dividendo pagado se eleva a 33.000 euros.

El objeto social es el mismo que el de «SISA».

Patrimonio neto (2004) = 11.000 + 47.000 + 3.300 = 19.000 euros.

Los métodos posibles de valoración de sociedades son varios, finalmente, se ha considerado para la valoración de «Piezas Metálicas, S.A.» el método basado en la suma del valor teórico contable (es el valor contable y, por tanto, registrado de la sociedad) más la actualización del *cash flow* de explotación (se toma *cash flow* en sustitución del beneficio ya que es un dato más objetivo y menos susceptible de modificación) de los siguientes 5 años (se toma un período a medio plazo prudente y más fácilmente previsible). Se considera que el *cash flow* para estos años es constante e igual al calculado para el año 2004 (premisa prudente). Se utiliza como tipo de interés la rentabilidad de la inversión, 6%, ya que es la referencia que tenemos en el ejercicio como rentabilidad exigida por el riesgo asumido con el grupo.

Cash flow de explotación para el año 2004 de «Piezas Metálicas, S.A.»:

Cash flow por el método directo es igual a todos los cobros que se efectúan menos los pagos.

Cash flow por el método indirecto es igual al beneficio de explotación más todos los gastos relacionados con partidas a largo plazo que no supongan desembolsos menos todos los ingresos relacionados con partidas a largo plazo que no supongan desembolsos más los decrementos del capital circulante.

Método directo		Método indirecto	
Conceptos	Cantidades	Conceptos	Cantidades
+ Ventas	42.500	+ Beneficio neto	3.300
– Incremento de deudores	4.000	+ Amortizaciones	7.000
– Incremento de provisiones	16.800		
– Incremento de existencias	6.000	= Rec. Gener. Operaciones	10.300
		.../...	

.../...			
– Gasto de personal	5.050		
– Increm. provis. insolvencia	1.936	– Incremento existencias	6.000
– Suministros	4.400	– Incremento de deudores	4.000
– Gastos financieros	2.600		
– Impuesto sobre sociedades	1.414		
Cash flow de explotación	300	Cash flow de explotación	300

Valoración cuantitativa de «Piezas Metálicas, S.A.» = Valor teórico contable más la actualización del cash flow de los próximos 5 años =

$$= 19.000 + 300 \times (1 - 1,06^{-5}) / 0,06 = \mathbf{20.264 \text{ euros}}$$

Conclusiones:

1. Si se observa el precio pagado con la valoración de la empresa, sin más información que la deducida del enunciado se puede asegurar desde el punto de vista cuantitativo que la operación de cancelación es negativa, ya que se paga 28.000 euros por algo que vale cuantitativamente 20.264 euros.
2. No obstante, dada que la rentabilidad obtenida de la inversión es 11,8% (3.300 / 28.000) muy superior al 6% obtenido mediante la inversión alternativa (el crédito concedido): si además tenemos en cuenta aspectos cualitativos, como, por ejemplo: que la sociedad adquirida pertenece al mismo sector ¹⁴, podría generar que la adquisición fuera muy rentable.

Por tanto, aunque, en un principio, tomando como referencia los aspectos cuantitativos del enunciado se podría afirmar como una operación negativa para «SISA», en cambio, si se hace un análisis más pormenorizado incluyendo aspectos cualitativos, se podría asegurar lo contrario, es decir, que la operación es positiva.

El análisis realizado en los párrafos anteriores es individual ya que si hacemos el análisis consolidado no existirían las operaciones entre empresas del mismo grupo como sería el caso.

3 A) Opinión sobre la política financiera y de riesgo seguida por «SISA».

Datos:

Crédito Grupo = 33.000

28.000 ——— 100% ——— «Piezas Metálicas, S.A.»

5.000 ——— 60% ——— «Promociones Inmobiliarias, S.A.»

Valor teórico contable = 5.000

¹⁴ Esto puede generar sinergias, economías de mercado, tanto en la compra de suministros como en la producción y mercado.

40% restante socio externo: aporta conocimiento técnico con reconocimiento y prestigio en el sector. Para toma de decisiones se requiere unanimidad. Constituyen 5 filiales (promociones) mediante financiación bancaria pero con el aval de 50.000 euros (10.000 € cada una) de «SISA».

Opinión:

Desde el punto de vista individual de «SISA»:

- Su política financiera (pasivo) es muy estable y segura con un volumen elevado de recursos propios, 76% del total del balance (30.000 + 18.000 + 3.400 + 10.052 / 80.781), y además con un exceso de recursos, al menos, 33.000 euros, para el desarrollo de su actividad típica.

En cuanto a su política de riesgos, comentar que el 59% del activo de su balance asume el riesgo propio de su actividad típica (fabricación de piezas metálicas especiales, mediante procesos de troquelado y fresado, con un gran aporte de mano de obra especializada), pero en cuanto al 41% restante se dedica a una actividad ajena a la entidad que es la concesión de un crédito a su matriz. En cuanto a esta segunda actividad, comentar los dos puntos siguientes:

- Si entendemos que el crédito de 33.000 euros a la matriz es permanente, existen dudas razonables de si dicho riesgo está adecuadamente gestionado y asumido, por la razones comentadas a lo largo del ejercicio, ya que la decisión de esta operación estaría influenciada por las decisiones de la matriz.
- En el caso de tratarse de una operación coyuntural o no permanente, consideramos dos situaciones:

- 1 La situación anterior a enero de 2005 que es la misma que la establecida en el primer punto.
- 2 La situación posterior a enero de 2005, que amortiza el crédito mediante la adquisición de dos inversiones, la primera, hace referencia a la adquisición del 100% de «Piezas Metálicas, S.A.» por un importe de 28.000 euros. Esta sociedad se dedica a la misma actividad que «SISA». Por consiguiente, el riesgo es conocido para «SISA» por lo que no se pone en duda la gestión adecuada del riesgo que conlleva la adquisición de esta participación. La segunda inversión como contraprestación del crédito concedido a su matriz es la adquisición del 60% de «Promociones Inmobiliarias, S.A.» por un importe igual a 5.000 euros. Aunque en un principio el precio pagado parece adecuado al coincidir este con su valor teórico contable, se requiere más información para afirmar el justo precio o no. No obstante, «SISA» no solo invierte en una sociedad 5.000 euros en la que la gestión es conjunta y no posee conocimientos sobre el sector donde desarrolla la actividad ¹⁵, sino que además garantiza la financiación necesaria para el desarrollo de la actividad de dicha sociedad mediante la creación de cinco filiales promotoras. El aval por 50.000 euros supone el 63% del balance de «SISA». Por tanto, se podría decir que la «SISA» esta dejando su futuro y supervivencia a una actividad ajena a su actividad propia y típica y no controlada por ella.

¹⁵ Sector inmobiliario que presenta un importante riesgo por su iliquidez y por la posibilidad de la existencia de una burbuja inmobiliaria.

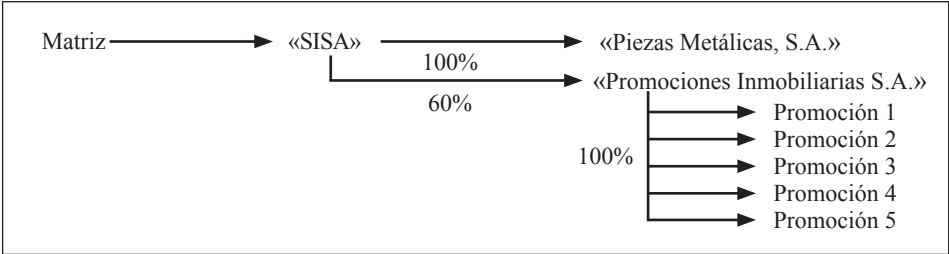
Como conclusión, la política de riesgo es inadecuada por los siguientes motivos:

- a) Se inicia en una nueva actividad, desconocida para «SISA», de elevado riesgo por: su carácter especulativo, la poca liquidez de su mercado y por un alto riesgo de mercado al existir la posibilidad de burbuja inmobiliaria.
- b) A pesar de tener más de la mitad de la propiedad de «Promociones Inmobiliarias, S.A.», no presenta el control sobre la misma ya que la gestión es conjunta con el otro accionista por la necesidad de unanimidad para la adopción de acuerdos. Por consiguiente, no solo se introduce en el desarrollo de una actividad especulativa y desconocida sino que, además, depende de un tercero que a pesar de presentar menos inversión tiene la misma capacidad de gestión.
- c) El riesgo asumido por «SISA» es elevadísimo tanto por el aval concedido como por la participación en «Promociones Inmobiliarias, S.A.», existiendo una elevada concentración más del 50% de su balance.

Por todo ello, considero que la política de riesgo de «SISA» es desafortunada y que debería corregir cuanto antes, mediante: la reducción del riesgo en el sector inmobiliario, la reducción de la concentración y la dedicación en mayor medida a su actividad propia.

3.B) Perímetro de consolidación:

GRÁFICO



Constituye grupo consolidable: la matriz, «SISA» y «Piezas Metálicas, S.A.», ya que existe unidad de decisión conforme a lo establecido en la Sección 5.ª de la Ley 62/2003 que modifica el artículo 42 del Código de Comercio.

El grupo se integra por el procedimiento de integración global, conforme al artículo 11 del Real Decreto 1815/1991.

El subgrupo de «Promociones Inmobiliarias, S.A.» y sus filiales (entre ellas deberán integrarse por el método de integración global conforme al art. 11 del RD 1815/1991) se integran con el grupo descrito previamente por el método de integración proporcional o participaciones

puestas en equivalencia conforme a los artículos 12 y 14 del Real Decreto 1815/1991, ya que se trataría de un caso de multigrupo ¹⁶, constituyendo todo ello un conjunto consolidable.

3.C) Recursos propios consolidados.

Calculamos los recursos propios consolidados con las siguientes suposiciones al no tener más información disponible:

1. Se calcula a nivel de «SISA», ya que desconocemos la naturaleza, situación y demás datos de su accionista mayoritario.
2. Se supone que los recursos propios de «Promociones Inmobiliarias, S.A.» y sus filiales coinciden con la inversión realizada por sus matrices.

Fondos propios individuales de cada sociedad:

- «SISA» = 30.000 + 18.000 + 3.400 + 10.052 = 61.452
- «Piezas Metálicas, S.A.» = 11.000 + 4.700 + 3.300 = 19.000
- «Promociones Inmobiliarias, S.A.» = 5.000

Participaciones en cada sociedad:

- Participación por el 100% de «Piezas Metálicas, S.A.» = 28.000
- Participación por el 60% de «Promociones Inmobiliarias, S.A.» = 5.000

Diferencias de consolidación por la participación en cada sociedad:

- Fondo de comercio de consolidación por la participación en «Piezas Metálicas, S.A.» =
= Valor de la participación – (porcentaje de variación × el patrimonio neto de «Piezas Metálicas, S.A.») = 28.000 – (100% × 19.000) = 9.000

Recursos propios consolidados:

$$\begin{aligned}
 &+ \text{Fondos propios de las sociedades individuales} = 61.452 + 19.000 + 5.000 = 85.452 \\
 &- \text{Participaciones sociedades perímetro de consolidación} = 28.000 + 5.000 = 33.000 \\
 &= \text{Recursos propios consolidados} = \underline{52.452}
 \end{aligned}$$

Si comparamos los recursos propios consolidados con los de la matriz, se observa que aquellos (52.452) son muy inferiores (15%) a los de la matriz (61.452). Esto se debe a la compra con fondo de comercio de la inversión en «Piezas metálicas, S.A.».

¹⁶ Se trataría de un caso de multigrupo ya que los acuerdos se toman por unanimidad entre todos los accionistas de «Promociones Inmobiliarias, S.A.», a pesar de que «SISA» posee el 60% de sus acciones.

Recensiones Bibliográficas

Fiscalidad internacional

Fernando SERRANO ANTÓN (dir.)

CEF. 3.^a ed.

Madrid, 2007, 1.702 págs.

Han mediado seis años desde que el CEF publicara la primera edición de esta obra y la aparición ahora de la tercera, dirigida por Fernando SERRANO ANTÓN, Profesor Titular de Derecho Financiero y Defensor del Contribuyente del Ayuntamiento de Madrid. Teniendo en cuenta la inmensidad del trabajo –mil setecientos dos páginas que reúnen treinta y seis capítulos (dos más que en la segunda edición) de treinta y cuatro autores–, que ha doblado prácticamente la extensión de la versión primigenia, resulta fácil de imaginar las muchas dificultades que ello plantea para la Editorial y para el coordinador y principal autor de *Fiscalidad internacional*. Sin embargo, ello no parece haber arredrado a los principales implicados, que han vuelto a dar a luz esta monografía de referencia entre los muchos cultivadores, sea por necesidad o por afición, de los estudios de Derecho Internacional Tributario.

El libro, en esta su tercera edición, continúa conservando los rasgos principales que ya hemos tenido la ocasión de exponer en relación a sus versiones precedentes desde las páginas de esta misma revista (véanse núm. 228 de 2002, págs. 241-246 y núm. 265 de 2005, págs. 265-268). Así se conjuga la participación de profesores universitarios con la de altos funcionarios de la Administración tributaria y abogados, economistas y asesores fiscales, especialistas todos ellos de su respectivo objeto de estudio. Por otro lado, la estructura mantiene la distribución de las diversas aportaciones en torno a tres grandes ejes: 1.º Impuesto sobre la Renta de no Residentes; 2.º Convenios de doble imposición, y 3.º Planificación fiscal internacional. En todo caso, el que se lleva la palma es el segundo de estos bloques temáticos, dividido, a su vez, en las siguientes cinco líneas de atención: ámbito de aplicación y definiciones; imposición de rentas; medidas fiscales antielusión y antiabuso; disposiciones especiales y Derecho comunitario y Convenios para evitar la doble imposición internacional. Al final aparece, como si se tratara de una cuarta parte de la obra escrita, la bibliografía manejada por los autores y que se sitúa en torno a las novecientas referencias de trabajos de la doctrina española y comparada.

En palabras del propio director del trabajo, tenemos que «esta nueva edición se enmarca dentro del triple esfuerzo con el que desde el principio se ha querido caracterizar a esta obra. Primero, a través de la presencia de principios y esquemas permanentes del sistema fiscal; después, por intentar resolver los problemas prácticos y, por último, por el examen de

las nuevas tendencias», entre las que se destacan: «los nuevos modelos de convenios para evitar la doble imposición internacional de la OCDE y de Estados Unidos de Norteamérica, los nuevos CDI firmados por España, la jurisprudencia reciente del TJCE y los informes de organismos internacionales sobre temas tributarios, como el Informe del Banco Mundial y PWC, *Paying Taxes, The Global Picture*, entre otros. En este contexto, también se han considerado las nuevas perspectivas abiertas por la Administración tributaria española para la consecución de la firma de convenios internacionales dedicados al intercambio de información, o la propia efectividad de dicho intercambio de información cuando ya existen CDI firmados».

De esta manera se logra, como sugiere el profesor SERRANO ANTÓN, «dotar a este trabajo de un carácter vivo para acomodarse a las nuevas tendencias y normas fiscales, poniendo de relieve el progreso en el análisis científico sobre la materia y dejando a un lado lo coyuntural del análisis».

No obstante lo que se acaba de señalar, la actualización que se ha efectuado ha tenido muy presentes las variaciones producidas por la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio. Obviamente, en esa dirección, también se ha tenido en cuenta la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal. Como se señala en la presentación del libro en relación con estas nuevas disposiciones legales internas, «se ha realizado un gran esfuerzo para examinar las nuevas normas sobre el régimen fiscal de los beneficios obtenidos por empresas vinculadas, cuando actúan en distintas jurisdicciones fiscales, y, en particular, las que regulan los deberes de documentación».

Los dos nuevos capítulos que presenta esta edición respecto de la anterior se inscriben en la segunda parte del libro y son los que se refieren al tratamiento del régimen fiscal de las rentas derivadas de bienes inmuebles obtenidas por no residentes, escrito por LUZ RUIBAL PEREIRA, Profesora Titular de Derecho Financiero de la Universidad de Santiago de Compostela, y a la red de Convenios para evitar la doble imposición suscritos por los países de Sudamérica, que ha preparado Renée Antonieta VILLAGRA CAYAMANA, de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria de Perú.

Para quienes se acerquen por vez primera a esta obra, señalaremos que la primera parte, sobre el Impuesto sobre la Renta de no Residentes, comprende siete capítulos, donde las profesoras SOLER ROCH y NÚÑEZ GRAÑÓN se refieren al hecho imponible, criterios de sujeción y exenciones previstas en este tributo (caps. 1.º y 2.º); MARTÍN-ABRIL repasa los elementos personales –representante, responsable solidario, retenedor...– y las obligaciones formales (caps. 3.º y 7.º); CARMONA FERNÁNDEZ considera la residencia fiscal de personas físicas y entidades, así como los cambios en la misma y determinados estatutos singulares (cap. 4.º). El estudio de la tributación de las rentas obtenidas sin mediación de establecimiento permanente (cap. 5.º) corresponde a CORDÓN EZQUERRO, mientras que el profesor SERRANO ANTÓN hace lo propio con los aspectos fiscales internacionales de los establecimientos permanentes (cap. 6.º).

Este mismo autor da comienzo a la serie de capítulos (8.º a 29.º), que conforman la segunda parte del libro, sobre Convenios de doble imposición. Tras su estudio de los principios básicos de la fiscalidad internacional y el repaso de la historia, tipos, fines, estructura y aplicación de los Convenios de doble imposición (cap. 8.º), los profesores CHICO DE LA CÁMARA y CALDERÓN CARRERO se detienen, respectivamente, en la interpretación y calificación de los Convenios, por un lado (cap. 9.º), y los métodos para la eliminación de la doble imposición internacional, por otro (cap. 10.º).

Luego vienen las contribuciones referidas a la imposición de diversos tipos de rendimientos, precedidas por el nuevo capítulo 11.º que firma la profesora RUIBAL PEREIRA sobre las rentas derivadas de inmuebles en la tributación de no residentes. Los demás capítulos ya aparecían en la anterior edición y se refieren a la tributación de las rentas empresariales (cap. 12.º de GARCÍA PRATS), precios de transferencia (caps. 13.º y 14.º de HAMAEEKERS el primero y de BOUZAS, COLLADO y LÓPEZ DE HARO el segundo), dividendos e intereses (cap. 15.º de LUCAS DURÁN), cánones (cap. 16.º de DELGADO PACHECO), consecuencias tributarias que plantean los desplazamientos internacionales de trabajadores (cap. 17.º de ESPINOSA DE LOS MONTEROS), fiscalidad de artistas y deportistas (cap. 18.º de GRACIA ESPINAR y LETE ACHIRICA) y la tributación del comercio electrónico, con una especial referencia a la atribución de beneficios a establecimientos permanentes en este tipo de operaciones (cap. 19.º de DURÁN RODRÍGUEZ).

Asimismo se mantienen los cuatro trabajos dedicados a la consideración de diversas medidas antielusión y antiabuso. Por el orden en que aparecen los mismos (caps. 20.º a 23.º), tenemos el de VEGA BORREGO sobre las medidas antielusión en nuestra normativa interna, seguido del de CARMONA FERNÁNDEZ sobre medidas antiabuso en los Convenios de doble imposición y las contribuciones de PALAO TABOADA sobre la subcapitalización y de ALMUDÍ CID acerca del régimen de transparencia fiscal internacional.

La siguiente sección de la obra que comentamos no aparecía en la primera edición. Bajo la rúbrica común de «disposiciones especiales», se mantienen los trabajos que se insertaron en la segunda edición y se añade ahora uno nuevo al final. Se trata de los capítulos 24.º a 28.º, que versan, respectivamente, sobre las cláusulas de no discriminación (GARCÍA PRATS), procedimiento amistoso (SERRANO ANTÓN), intercambio de información en los Convenios de doble imposición (CALDERÓN CARRERO), arbitraje tributario internacional (GARCÍA FRÍAS) y el ya citado sobre la red de Convenios para evitar la doble imposición suscritos por los países de Sudamérica (VILLAGRA CAYAMANA).

Igualmente se mantienen de la anterior edición los restantes capítulos del libro, tanto el que firma el profesor HERRERA MOLINA y que se inscribe en la quinta sección de la segunda parte, sobre Derecho comunitario y Convenios para evitar la doble imposición internacional (cap. 29.º titulado «Los Convenios de doble imposición ante las libertades comunitarias»); como los que proyectan su atención a problemas de planificación fiscal internacional en la tercera parte (caps. 30.º a 36.º) y que son los siguientes: el estudio introductorio sobre la misma de BOOTELLO MACHÍN y PALACIOS; los aspectos relevantes que aquella comporta sobre la inversión extranjera en España, de RAMOS RAICH y GONZÁLEZ TURIGAS; la consideración de

la reestructuración empresarial como instrumento de planificación, de RAVENTÓS CALVO; la reflexión acerca del uso de instrumentos financieros híbridos, de JIMÉNEZ-BLANCO; el empleo de la figura del *trust*, de Andreas TROST; el análisis sobre el régimen fiscal de las entidades de tenencia de valores extranjeros, que firman los profesores ALMUDÍ CID y SERRANO ANTÓN, y, por último, el relativo a la legislación española y los paraísos fiscales, de OGEA RUIZ.

Miguel Ángel Martínez Lago