CEF.-

Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núm. 291 Junio 2007



- La protección del mínimo existencial en la nueva LIRPF
- Incentivos fiscales a la innovación en España
- Fiscalidad de las inversiones financieras (casos prácticos)
- Adjudicación de bienes embargados. Valoración de ofertas presentadas
- Gobierno corporativo y marco legal e institucional
- Borrador del PGC: intangible, activos mantenidos para la venta y arrendamiento
- La contabilidad de gestión (precios cambiantes)
- Consultas planteadas al ICAC
  - Subvenciones de capital
  - Amortización de diversas partes de un inmovilizado
- Caso práctico de contabilidad

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

JUNIO 2007 – NÚMERO 291

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 *(Socio Director de INESA & Abogados)*
- 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 Urías 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

38/2007 La Ley 35/2006 del IRPF y la errática protección legal del mínimo existencial familiar 3
(Diego Marín-Barnuevo Fabo)

39/2007 Los incentivos fiscales a la innovación en el Impuesto sobre Sociedades español: historia y actualidad..... 29
(Carlos Rivas Sánchez)

40/2007 Casos prácticos sobre la fiscalidad de las inversiones financieras en la nueva Ley del IRPF 87
(Faustino Moya Calatayud)

41/2007 A vueltas con la adjudicación directa de los bienes embargados tras la valoración de las propuestas formuladas 105
(Juan Calvo Vérgez)

CONTABILIDAD

42/2007 Gobierno corporativo y marco legal e institucional 115
(Félix Javier López, Óscar López de Foronda y Marcos Santamaría)

43/2007 Inmovilizado intangible, activos no corrientes para la venta y arrendamientos 147
(Anna Ayats i Vilanova y Pilar García Giménez)

44/2007 La contabilidad de gestión en entornos de precios cambiantes 183
(Eduardo Malles Fernández)

45/2007 Consultas planteadas al ICAC 209
(Miguel Ángel Gálvez Linares y Luis Alberto Gracia Gallego)

46/2007 Pruebas selectivas para el ingreso en Gestores de Hacienda del Gobierno de Navarra 221
(Fernando Vallejo Torrecilla)

RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS 271

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 (Completos):

  – 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.

Núm.
38/2007

LA LEY 35/2006 DEL IRPF Y LA ERRÁTICA PROTECCIÓN LEGAL DEL MÍNIMO EXISTENCIAL FAMILIAR

DIEGO MARÍN-BARNUEVO FABO
Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad Carlos III de Madrid

Extracto:

LA Ley 35/2006 del IRPF incrementa sensiblemente las cuantías establecidas para compensar el mínimo personal y familiar, pero establece un método de aplicación distinto del procedente y especialmente falto de transparencia, lo que impide realizar una comparación real del modelo actual y del precedente. Esta circunstancia permite revisar los modelos de compensación del mínimo familiar vigentes en la última década y poner de manifiesto las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

Palabras clave: Impuesto sobre la Renta, capacidad económica, mínimo existencial, mínimo personal y familiar, y deducciones.

Sumario

I. Introducción.

II. La protección del mínimo existencial en el IRPF: la situación en 1996.

III. Las Sentencias del Tribunal Constitucional alemán de 10 de noviembre de 1998.

IV. La Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

V. La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, de Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

I. INTRODUCCIÓN

Hace ya diez años de la publicación de *La protección del mínimo existencial en el ámbito del IRPF* [1], trabajo en el que defendíamos la conveniencia de proteger el mínimo existencial del contribuyente y su familia mediante el establecimiento de reducciones en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y no –como sucedía hasta entonces en España– mediante deducciones en la cuota de dicho impuesto.

Desde entonces se han publicado dos nuevas leyes del IRPF y también se han producido nuevos pronunciamientos del Tribunal Constitucional relacionados con la cuestión, lo que justifica realizar una revisión de las teorías defendidas en aquella breve monografía y contrastarlas con la nueva Ley 35/2006, del IRPF. Por ello, el objeto del presente trabajo es contrastar las teorías formuladas en 1996 con la regulación del impuesto que tuvo lugar en 1998 y con la que se acaba de producir en 2006, resaltar de este modo lo mejor y lo peor de los cambios producidos y, sobre todo, cuestionar la validez de unas propuestas sobre el mínimo existencial realizadas hace diez años.

II. LA PROTECCIÓN DEL MÍNIMO EXISTENCIAL EN EL IRPF: LA SITUACIÓN EN 1996

En el año 1996, el modo en que el legislador protegía el mínimo existencial del contribuyente no era objeto de debate en el mundo académico español ni tampoco en el Parlamento. La Ley española del IRPF vigente en ese momento [2], como todas las precedentes, contenía algunas medidas que podían considerarse orientadas a proteger el mínimo existencial del contribuyente y sus familiares directos. Dichas medidas consistían en el establecimiento de una escala de tipos de gravamen con cuota cero para el primer tramo de base imponible (los primeros 2.584 euros, o 5.150 euros en caso de tributación conjunta) y en el reconocimiento del derecho a practicar una deducción en la cuota de 150 euros por cada hijo que conviviera con el contribuyente [3].

Unos años antes, en 1990, el Tribunal Constitucional alemán había dictado unas sentencias que supusieron una auténtica revolución en los planteamientos tradicionales sobre la protección del

[1] Marín-Barnuevo Fabo, D., *La protección del mínimo existencial en el ámbito del IRPF*, Ed. Colex, Madrid, 1996.

[2] Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

[3] La regla era un poco más compleja, pues permitía deducir de la cuota 130 euros por cada uno de los dos primeros hijos, 156 euros por el tercero, y 186 euros por el cuarto y sucesivos, siempre que no fueran mayores de treinta años y no obtuvieran rendimientos por cuantía superior al salario mínimo interprofesional.

mínimo existencial [4]. En aquellas sentencias se afirmaba la vigencia del principio constitucional que prohíbe gravar la renta necesaria para garantizar la vida digna de los ciudadanos [5], se precisaba el alcance subjetivo del mínimo existencial [6] y, lo que es más importante, se establecían criterios válidos para su cuantificación [7].

En el momento de publicarse dichas sentencias me encontraba realizando una estancia de investigación en la Universidad de Colonia, lo que me permitió conocer de primera mano su contenido y su repercusión en la configuración del Impuesto sobre la Renta [8]. Con ese material, analicé unos años más tarde la situación en el Impuesto sobre la Renta español y puse de manifiesto que la normativa española era claramente deficitaria en el cumplimiento del mandato constitucional de proteger el mínimo existencial. En efecto, la Ley del IRPF de 1991 (en adelante LIRPF/91) no satisfacía las exigencias deducidas del artículo 1 CE que declara el Estado social; ni del artículo 9.2 CE, donde se establece que corresponde a los poderes públicos promover las condiciones para que la libertad y la igualdad de los individuos sean reales y efectivas; ni del artículo 31, que exige respetar los principios de igualdad y capacidad económica en la configuración del deber de contribuir; y ni del artículo 39 CE, en donde se establece que «los poderes públicos aseguran la protección social, económica y jurídica de la familia».

Los motivos por los que consideraba incumplido el mandato de proteger el mínimo existencial familiar deducido de los principios citados eran varios [9], y de todos ellos puede tener interés mencionar en este momento los siguientes:

a) En primer lugar, porque la compensación de la pérdida de capacidad económica derivada de la atención de los gastos inevitables de manutención de la familia tenía lugar de forma dispersa y no sistemática, lo que dificulta notablemente su conocimiento y su control judicial [10].

---

[4] Sentencias del Tribunal Constitucional alemán de 29 de mayo y 12 de junio de 1990 (BVerfGE 82, 60 y BVerfGE 82, 188), de las que existe una traducción al castellano publicada: García Frías, A., «El mínimo de existencia en el Impuesto sobre la Renta alemán», en *Revistas de Información Fiscal*, núm. 3, 1994, págs. 17-57.

[5] Este mandato lo deduce el Tribunal Constitucional del derecho fundamental a la dignidad y del principio de Estado social, reconocidos en los artículos 1 y 20.1 de la Constitución Alemana, en la que –como es sabido– no se reconoce expresamente el principio de capacidad económica. Esa argumentación jurídica ya se contenía en las Sentencias de 18 de junio de 1975 y de 21 de junio de 1977, comentadas en Lang., J., «Tributación familiar», en la revista *Hacienda Pública Española*, núm. 94, 1985, pág. 427.

[6] Que comprende al contribuyente y su familia, con independencia de que tengan unos ingresos altos y no precisen la protección del Estado.

[7] Concretamente, establecía que el Estado debe reconocer un mínimo exento en el IRPF por importe igual o superior al de las subvenciones reconocidas para quienes carecen de recursos. En la doctrina, esa reivindicación estaba encabezada por el profesor Vogel, como abiertamente reconoce Lang, J., «Verfassungsrechtliche Gewährlesitung des Familienexistenzminimum im Steuer –und Kindergeld. Zu dem Beschlüssenn des Bundesverssagungsgerichts vom 25.5.1990 und vom 12.6.1990», en *Steuer und Wirtschaft* 4/1990, pág. 332.

[8] Efectivamente, el director del Institut für Steuerrecht de la Universidad de Colonia era en ese momento el Prof. Lang., a quien agradezco una vez más la generosidad que tuvo al explicarme sus ideas y facilitarme documentación sobre el *Nettoprinzip* y el *Existenzminimum*.

[9] *Vid.* ampliamente Marín-Barnuevo Fabo, D., *La protección del mínimo existencial*...; *cit*.

[10] Y, como afirmara Rodríguez Bereijo, A., «El sistema tributario en la Constitución (los límites del poder tributario en la jurisprudencia del Tribunal Constitucional», en Civitas *Revista Española de Derecho Constitucional*, núm. 36, sept./dic.

b) En segundo lugar, porque la compensación de gastos familiares a través de deducciones en la cuota es contraria al principio de igualdad, ya que disminuye sus efectos a medida que aumenta la renta del contribuyente y ello, además de suponer en sí mismo una desigualdad injustificable [11], conlleva que los contribuyentes con rentas altas apenas sean compensados por los gastos de manutención de familiares y, por tanto, soporten una tributación prácticamente igual a la que corresponde a otros contribuyentes sin cargas familiares y parecido nivel de renta [12].

c) En tercer lugar, porque las deducciones en la cuota reconocidas para quienes tienen hijos a su cargo eran manifiestamente insuficientes para compensar la pérdida de capacidad económica derivada de la prestación de alimentos a los hijos [13].

d) En cuarto lugar, porque las reglas de la tributación conjunta permitían a los padres con dos hijos (o más) que tributaban de forma separada obtener un beneficio mayor del que resultaba aplicable a un grupo familiar similar que tributara de forma conjunta [14].

e) Y, en quinto lugar, porque la deducción prevista para hijos no resulta aplicable en otros supuestos equiparables en los que el contribuyente está obligado a prestar alimentos a un tercero [15].

Y por todo ello proponíamos un sistema alternativo de compensación de los gastos derivados de la atención de las necesidades básicas del contribuyente y su familia similar en el fondo al defen-

1992, pág. 37, «una legislación confusa, oscura e incompleta dificulta su aplicación y, además de socavar la certeza del Derecho y la confianza del ciudadano en el mismo, puede terminar por empañar el valor justicia».

11 En efecto, no puede justificarse esa desigualdad con base en el principio de progresividad porque la operatividad de dicho principio debe vincularse exclusivamente a la configuración de los tipos de gravamen, y en ningún caso al número de miembros de la unidad familiar, porque, tal y como afirmó el Tribunal Constitucional español en su Sentencia 45/1989, de 20 de febrero, «que la progresividad se determine en función de la base imponible y no en razón del sujeto pasivo es una precisión que, por su obviedad misma, apenas resulta necesaria».

12 Se produce, por tanto, un tratamiento igual para dos supuestos de hecho claramente diferenciados que jurídicamente merecen un tratamiento desigual, según la doctrina del Tribunal Constitucional español sobre el significado y alcance del principio de igualdad, contenida –entre otras– en la Sentencia 76/1990, de 26 de abril.

13 Según se desprende de la apreciación directa y de la realización de cálculos con los criterios sentados por el Tribunal Constitucional alemán.

14 En efecto, un matrimonio con dos o más hijos menores podría multiplicar por dos el beneficio fiscal derivado del establecimiento de un tramo de base liquidable con cuota cero. Para ello solo debería separarse legalmente y declarar que cada uno de los hijos vive con cada uno de los progenitores, lo que determinaría la existencia de dos unidades familiares diferenciadas a las que legalmente les correspondería aplicar un mínimo exento de 857.000 pesetas, por lo que el beneficio fiscal resultante de la escala de tipos de gravamen se habría multiplicado por dos. En todo caso, resulta oportuno subrayar que el Tribunal Constitucional ha rechazado que dicha regulación resultara contraria al principio de igualdad tributaria, en la Sentencia 47/2001, de 15 de febrero, en la que sostiene que «la discriminación denunciada solo podría apreciarse si un análisis de la regulación del IRPF llevara a la conclusión de que la ley establece un régimen tributario más gravoso en su conjunto para los sujetos pasivos casados que para quienes no lo están, en atención, precisamente, a su vínculo matrimonial. Pero nada de esto puede deducirse ni del artículo 87 LIRPF, que como hemos señalado establece expresamente la posibilidad de que los cónyuges no separados legalmente opten por el régimen de tributación conjunta cuando lo estimen conveniente, ni del resto de los preceptos de la Ley 18/1991, que regulan los elementos que inciden en la cuantificación del IRPF sin atender en absoluto al estado civil de los sujetos pasivos». Un amplio comentario de dicha Sentencia puede verse en Arrieta Martínez de Pisón, J., «La tributación de la familia en la reciente doctrina del Tribunal Constitucional», en la revista *Derecho Privado y Constitución*, núm. 16, 2002, págs. 65 a 90.

15 Por ejemplo, en caso de otros familiares respecto de los que existe obligación de prestar alimentos según el Código Civil, sin que esa eventual pérdida de capacidad económica tenga reconocimiento en la obligación tributaria.

dido por la doctrina española [16], pero ciertamente original en la forma [17]. Dicha propuesta consistía en el establecimiento de una reducción de la base imponible de cuantía suficiente para compensar la pérdida de capacidad económica derivada de esos gastos (tal y como exigía el Tribunal Constitucional alemán). Aunque advertíamos que la principal característica de este método es su transparencia, que constituye un valor para cualquier jurista interesado en la consecución de un sistema tributario justo y, al mismo tiempo, un inconveniente para el legislador, porque expone claramente la valoración de los gastos de manutención de la familia y, con ello, posibilita un eventual control judicial.

Además, la compensación de los gastos familiares mediante reducción de la base imponible encajaría perfectamente en las categorías dogmáticas tributarias, en tanto la base imponible sirve –precisamente– para medir la capacidad económica del contribuyente [18]. Porque lo desafortunado desde el punto de vista dogmático es, en nuestra opinión, que la consideración tributaria de los gastos familiares inexorablemente soportados por el contribuyente tuviera la configuración de una deducción en la cuota, como si de un beneficio fiscal se tratara.

Precisamente por ello, porque los gastos de manutención de la familia disminuyen la capacidad económica de todos los contribuyentes con dicha obligación, resulta lógico y necesario que este mecanismo de compensación implique el derecho de todos –también de los contribuyentes con rentas más elevadas– a no tributar por esa porción de renta indisponible por estar destinada a la atención de los gastos familiares [19]. Y es que, en nuestra opinión, negar ese derecho a los contribuyentes de mayor capacidad económica supondría una clara vulneración de los principios de capacidad económica e igualdad [20]. Porque si se quiere incrementar la presión fiscal de los titulares de rentas más elevadas, la solución técnicamente correcta consiste en aumentar los tipos de gravamen aplicables, pero no la utilización de elementos de cuantificación de la obligación tributaria que desempeñan una

[16] La existencia de ese derecho había sido objeto de múltiples estudios por la doctrina, entre los que pueden destacarse los trabajos de Palao Taboada, C., «Apogeo y crisis del principio de capacidad contributiva», en la obra colectiva *Estudios homenaje al profesor Federico de Castro*, vol. II, Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, Ed. Tecnos, Madrid, 1976, pág. 442 y ss.; Martín Delgado, J.M., «Los principios de capacidad económica e igualdad en la Constitución Española de 1978», en la revista *Hacienda Pública Española*, núm. 60, 1979, págs. 93 y ss.; Casado Ollero, G., «El principio de capacidad económica y el control constitucional de la imposición indirecta (II). El contenido constitucional de la capacidad económica», en revista *Civitas*, núm. 34, abril/junio 1982, págs. 198 y ss.

[17] El primer estudio conocido en donde se aboga por la compensación de gastos familiares en la base imponible es posterior al nuestro, y se trata del de Simón Acosta, E., «La reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: familia y cargas familiares», en la obra colectiva dirigida por Arrieta Martínez de Pisón, J. y Cayón Galiardo, A., *Presente y futuro de la imposición directa en España*, Ed. AEAF-Lex Nova, Valladolid, 1997.

[18] En relación con el significado y alcance de la base imponible puede verse el conocido trabajo de Ramallo Massanet, J., «Hecho imponible y cuantificación de la prestación tributaria», en Civitas, *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 20, oct./dic. 1978, págs. 617 y ss.

[19] La idea de que también los ricos tienen derecho a que una parte de sus ingresos quede exenta por estar destinada al mínimo existencial y no ser por tanto indicativa de capacidad económica era ya defendida por Tipke, K., *Steuerrecht*, Ed. Otto Schmidt KG, 8.ª ed., Köln 1981, pág. 273, y reiterada en Tipke K., *Die Steuerrechtsordnung*, Ed.. Otto Schmidt, Köln 1993, pág. 683. En Brasil, Torres, Ricardo Lobo, «Tratado de Direito Constitucional…», cit., pág. 188, defiende también esa misma teoría.

[20] Porque les obligaría a tributar por una renta superior a la disponible y ello, a su vez, implicaría que los ricos con hijos soportaran la misma tributación que los ricos sin hijos, lo que constituye una vulneración del principio de igualdad (en este mismo sentido, Lang, J., «Verfassungsrechtliche…» cit., pág. 341 y Tipke, K., «Steuerlegislative unter Verfassungsdruck», en la revista *Steuer und Wirtschaft* núm. 1/1993, pág. 19.

función distinta, porque ello tiene un indeseable efecto acumulativo y, por tanto, genera desigualdades y falta de transparencia difícilmente compatibles con la idea de impuesto justo [21].

Y como el fundamento de la no tributación del mínimo existencial familiar es la indisponibilidad de la renta destinada a la atención de los gastos de manutención de la familia, defendíamos un modelo que permitiera al contribuyente la compensación de los gastos soportados por todos los familiares respecto de los que tuviera obligación de alimentos, sin restricciones basadas en la edad o en la proximidad de parentesco [22].

III. LAS SENTENCIAS DEL TRIBUNAL CONSTITUCIONAL ALEMÁN DE 10 DE NOVIEMBRE DE 1998

Después del revuelo ocasionado por las Sentencias del Tribunal Constitucional alemán de 29 de mayo y 12 de junio de 1990, se divulgó la Sentencia de 25 de septiembre de 1992 [23], en la que parecía producirse un distanciamiento de la doctrina anterior al afirmarse que no es necesario garantizar un mínimo exento a todos los contribuyentes [24], y unos años después se hicieron públicas cuatro Sentencias de 10 de noviembre de 1998 [25], en las que se abordaban nuevas cuestiones relacionadas con el mínimo existencial y la protección de la familia en el ámbito del Impuesto sobre la Renta [26].

Las tres primeras declararon la necesidad de que el mínimo existencial correspondiente a los hijos produzca en todo caso el mismo efecto sobre la determinación de la renta gravada, con inde-

[21] Esta consideración no parece fácil de aceptar en Brasil, o al menos esa es la impresión que se desprende de las palabras de Baleeiro, Aliomar, *Direito Tributario Brasileiro*, 11.ª ed., Ed. Forense, Rio de Janeiro, 1999, pág. 300, cuando afirma que «o sistema braseleiro continua muito objetivo e pouco progressivo, sem grandes alterações, mesmo após a Constituição de 1988. A propaganda dos mais ricos tem difundido a idéia de que alíquotas mais elevadas são danosas e excessivas, quando elas somente existem para possibilitar que os economicamente menos favorecidos tenham sua situação juridicamente contemplada».

[22] En este punto, el concepto jurídico de familia entendemos que debe identificarse con el establecido en el Código Civil para la fijación del deber de prestar alimentos, porque el fundamento de esta teoría es la indisponibilidad de la renta destinada imperativamente a la manutención de los familiares más próximos, que pueden o no coincidir con la unidad familiar de padres e hijos.

[23] BverfGE 87, 152.

[24] *Vid*., ampliamente, Herrera Molina, P., «El principio de capacidad económica en Alemania y su relevancia para el Derecho español», en la revista *Noticias de la Unión Europea*, núm. 150/1997, págs. 39 y ss., y Herrera Molina, P.M., *Capacidad económica y sistema fiscal (Análisis del ordenamiento español a la luz del Derecho Alemán)*, Ed. Marcial Pons-Fundación Oriol Urquijo, Madrid 1998, pág.65.

[25] Para simplificar la exposición vamos a prescindir del sistema de citas alemán y, en adelante, llamaremos primera, segunda, tercera y cuarta Sentencia de 10 de noviembre de 1998 a las siguientes:

- Primera: procedente del asunto 2 BvL 42/93.
- Segunda: procedente del asunto 2 BvR 1220/93.
- Tercera: procedente de los asuntos acumulados 2 BvR 1852/97 y 2 BvR 1853/97.
- Cuarta: procedente de los asuntos acumulados 2BvR 1057/91, 2 BvR 1226/91 y 2 BvR 980/91.

[26] Un estudio detenido de dichas sentencias puede verse en Herrera Molina/Marín-Barnuevo Fabo, «Nuevas perspectivas sobre el mínimo exento familiar en la jurisprudencia constitucional alemana», en la revista *Impuestos*, núm. 20, octubre 1999, págs. 27 y ss.

pendencia del tipo marginal aplicable al contribuyente. La cuarta y última de las Sentencias de 10 de noviembre de 1998 sostuvo que las necesidades de custodia de los hijos deben tenerse en cuenta para el cálculo del mínimo existencial familiar, con independencia de que los padres estén o no casados y del hecho de que trabajen o no fuera del hogar. Además, el Tribunal Constitucional afirmaba en esta sentencia que los gastos derivados de la formación de los hijos también deben ser considerados para la cuantificación del mínimo existencial. Finalmente, en una declaración atrevida que ha sido objeto de importantes críticas, el Tribunal establecía un régimen jurídico subsidiario aplicable en el caso de que el legislador no hubiera regulado debidamente el mínimo existencial en los plazos marcados en la propia sentencia.

Respecto a la cuantificación del mínimo existencial, el Tribunal reitera en estas sentencias la misma doctrina contenida en las sentencias de 1990: que el mínimo existencial exento no puede ser inferior a la cuantía que el Estado debe garantizar a una persona necesitada mediante ayudas sociales. Por tanto, el límite inferior del mínimo existencial se concreta en la cuantía de las prestaciones sociales establecidas para garantizar una vida digna en el ámbito del Estado social, pues, como parece lógico, «el legislador debe dejar libre de tributación la cantidad que –a través de los recursos públicos– pone a disposición de las personas necesitadas para la satisfacción de sus necesidades existenciales» [27]. Pero, en caso de que existan varios hijos, el cálculo de sus necesidades vitales no debe realizarse multiplicando el importe individual de la prestación por el número de hijos, sino atendiendo a las mayores necesidades concretas que origina cada uno de ellos [28].

Pero la principal novedad introducida en estas sentencias es que consideran que el mínimo existencial de los hijos debe contemplar algo más que sus necesidades materiales básicas, ya que «los sujetos pasivos con hijos tienen menos capacidad económica que los que no tienen hijos, a causa de la pérdida de capacidad de trabajo y/o de pago que ellos les ocasiona» [29]. Por ello, el mínimo existencial debe incluir una compensación por los gastos de custodia *(Betreuungskostenbedarf)* y otra por los gastos de formación *(Erzhiehungsbedarf)* [30], entre los que se incluyen los derivados de la participación en la vida cultural, el asociacionismo, las relaciones con otros sujetos, las técnicas modernas de comunicación, los idiomas extranjeros, la cultura y el aprovechamiento responsable del tiempo libre y de la organización de las vacaciones [31].

Y dichas afirmaciones no pueden considerarse meramente programáticas, ya que determinaron la declaración de inconstitucionalidad del sistema de protección de la familia vigente en ese momento. Declaración de inconstitucionalidad sin nulidad, como prevé el ordenamiento alemán para los

[27] Primera sentencia de 10 de noviembre de 1998, fundamento C.I.

[28] Primera sentencia, fundamento C.I.5.a). Conviene señalar que el Primer Senado del Tribunal Constitucional alemán había utilizado este mismo fundamento para consentir en una sentencia anterior (BVerfGE 13.12.96, asunto 1 BvR 1474/88) que el mínimo existencial se situara hasta un 15 por 100 por debajo de las ayudas sociales. En aquel momento las ayudas en concepto de vivienda se calculaban multiplicando el importe individual por el número de hijos (método per cápita) y no atendiendo al aumento real de las necesidades, lo que justificaba que el mínimo existencial pudiera quedar por debajo del importe de las prestaciones sociales.

[29] Cfr. Cuarta sentencia de 10. de noviembre de 1998, fundamento B.I.3.a).

[30] Cfr. Cuarta sentencia de 10 de noviembre de 1998, fundamento C.II.

[31] *Vid.* Cuarta sentencia de 10 de noviembre de 1998, fundamento C.II.

supuestos en que la expulsión del ordenamiento jurídica de la norma contraria a la Constitución pudiera ocasionar un daño mayor que el que se pretende evitar [32]. Pero lo más sorprendente de la declaración de inconstitucionalidad contenida en dichas sentencias fue, sin duda, el carácter imperativo del mandato dirigido al legislador, al que exigía la modificación del mínimo existencial en un plazo máximo de catorce meses y, además, imponía una regulación subsidiaria en caso de que no abordara las reformas exigidas en el plazo previsto.

En efecto, la cuarta sentencia comentada señalaba en su fundamento D.II que «en caso de que el legislador no hubiera hecho una nueva regulación sobre los gastos sobre custodia de los hijos antes del 1.1.2000, sería de aplicación a partir de ese momento una deducción sobre la renta gravada, directamente deducida de la Constitución, por importe de 4.000 DM/año, que incrementaría la reducción por hijos en los casos en que el sujeto pasivo tuviera derecho a la subvención o la reducción por hijos (*Kindergeld* o *Kinderfreibetrag*). La cantidad se incrementará en 2.000 DM por cada hijo distinto del primero durante todo el período en que fuera de aplicación esta medida, en los casos en que el sujeto pasivo tuviera derecho a la subvención o reducción por hijos (...). En caso de que el legislador no hubiera hecho una nueva regulación sobre los gastos sobre *Erziehungs* de aplicación para el 1.1.2002, entonces, en virtud de la inconstitucionalidad de la norma se aplicaría en concepto de *Haushaltfreibetrag* la cantidad de 5.616 DM».

Como se desprende de lo expuesto, el Tribunal Constitucional se arrogaba con esta declaración unas competencias que no le corresponden y asumía funciones de legislador [33], fijando directamente la cantidad exenta en concepto de mínimo existencial (aplicable, eso sí, solo en caso de que el legislador incumpliera el claro mandato contenido en la sentencia [34]). Nos encontraríamos una vez más ante el problema denunciado por la doctrina [35] derivado de la «insuficiencia del esquema teórico del que se arrancaba y ha puesto de manifiesto los muchos problemas que implica, de una parte, la identificación simplista entre norma legal y enunciado de la ley y, de la otra, la reducción de la sentencia a su fallo», que sitúa al juez ante la incómoda alternativa de mantener la plena validez del enunciado o anularlo en su totalidad, y que ha ocasionado esa singular creación de Derecho a través de la jurisdicción constitu-

[32] Posibilidad prevista en la Ley del Tribunal Constitucional Federal desde 1970, tras la modificación de los artículos 31.2 y 79.1 operada por la Ley de 21 de diciembre de 1970.

[33] Ese tipo de decisiones tampoco es totalmente insólito en Alemania, pues ya la Sentencia del Tribunal Constitucional de 5 de marzo de 1991 estableció una especie de *medidas transitorias* para el supuesto incumplimiento del legislador. En efecto, dicha sentencia declaró la inconstitucionalidad del § 1355.2.2 del Código Civil (BGB), según el cual la mujer debía adoptar el apellido del marido como consecuencia del matrimonio, siempre que no existiera acuerdo de ambos en adoptar como apellido familiar el de la mujer. El Tribunal consideró la inconstitucionalidad sin nulidad de la norma, pero ante la conveniencia de solucionar la situación de los matrimonios celebrados antes del cambio legislativo dispuso que, hasta la aprobación de la nueva ley, ambos cónyuges conservarían provisionalmente sus apellidos originales y los hijos nacidos en el matrimonio utilizarían ambos apellidos en el orden resultante de un sorteo.

[34] Lo que no ha sucedido, pues la Ley del Impuesto sobre la Renta alemana, en su redacción de 19 de octubre de 2002 (BGBl. IS. 4210; 2003 I S. 179), ha establecido los mínimos exentos (*Kinderfreibetrag*) exigidos por dichas sentencias, incluso por las mismas cuantías, pues –para 2006– establece su § 32.6 un mínimo exento de 1.824 € para compensar los gastos del mínimo existencial, y otra cantidad adicional de 1.080 € para compensar los gastos de cuidado y formación de los niños; además de la subvención por hijos *(Kindergeld)* que asciende a 154 € mensuales por cada uno de los tres primeros hijos, y 179 € mensuales por el cuarto hijo y los siguientes, según dispone el § 66 de la misma ley.

[35] Rubio Llorente, F. «La jurisdicción constitucional como forma de creación de Derecho», en *Revista Española de Derecho Constitucional*, núm. 22, enero/abril 1988, pág. 30.

cional mediante las llamadas «sentencias interpretativas, sentencias de mera inconstitucionalidad y sentencias manipulativas» [36].

IV. LA LEY 40/1998, DE 9 DE DICIEMBRE, DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

El 10 de diciembre de 1998 se publicó la Ley 40/1998, de 9 de diciembre, de Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante LIRPF/98), que introducía como principales novedades la identificación de la renta gravada con la *renta disponible* [37] y la compensación de los gastos del mínimo existencial mediante reducciones en la base imponible. Las propuestas de cambio legislativo contenidas en nuestro trabajo de 1996 veían por tanto la luz en la LIRPF/98, aunque sería de todo punto pretencioso e infundado considerar que dicho cambio estuvo motivado por un modesto trabajo de investigación dirigido esencialmente al mundo académico [38].

La decisión del legislador de establecer un mínimo personal y familiar que disminuya la renta del contribuyente en la fase de determinación de su base imponible, como manifestamos en su momento [39], nos pareció plausible, si bien el contenido concreto de esa regulación fue objeto de crítica por diversos motivos que exponemos a continuación.

El artículo 40.2 de la LIRPF/98 reconocía un mínimo exento para el contribuyente por importe de 3.300 euros, que ascendía a 6.600 en caso de tributación conjunta, y que se incrementaba sensiblemente en supuestos de discapacidad [40], lo que significaba reconocer, también en España, un mínimo exento aplicable a todos los contribuyentes, con independencia de la cuantía de su renta [41]. Pero lo más

[36] Cfr. Rubio Llorente, F. «La jurisdicción constitucional…», cit., págs. 30 y ss.

[37] El concepto de renta disponible es utilizado por la doctrina alemana y por las Sentencias de 29 de mayo y 12 de junio de 1990, y se identifica con aquella sobre la que se tiene poder de disposición, lo que, referido al ámbito tributario, puede identificarse con la cantidad resultante de descontar a los ingresos anuales el importe de los gastos jurídicamente ineludibles, que son los que se destinan a cubrir las necesidades vitales del individuo y su grupo familiar. Así, el artículo 2.2 de esta ley determinaba que «el impuesto gravará la capacidad económica del contribuyente, entendida ésta como su renta disponible, que será el resultado de disminuir la renta en la cuantía del mínimo personal y familiar». La utilización por parte del legislador de este concepto fue objeto de crítica por nuestra parte en Marín-Barnuevo Fabo, D., en Orón Moratal (coord.) *Los nuevos Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre la Renta de los no Residentes (Comentarios a las Leyes 40/1998 y 41/1998)*, Ed. McGraw & Hill, Madrid 1999, pág. 124.

[38] Sobre la contingencia de los trabajos académicos, *vid.* J.H. Von Kirchmann, conferencia pronunciada en 1848 en la Sociedad Jurídica de Berlín titulada *Die Wertlosigkeit der Jurisprudenz als Wissenschaft*.

[39] En Marín-Barnuevo Fabo, D., *Los nuevos Impuestos sobre la Renta*..., cit., págs. 307 y ss.

[40] La cantidad ascendía a 3.900 euros para contribuyentes de más de 65 años; a 5.100 euros para contribuyentes con discapacidad acreditada de grado igual o superior al 33 por 100; y de 6.900 euros para contribuyente con discapacidad acreditada de grado igual o superior al 65 por 100.

[41] Precisamente, las enmiendas núm. 14, 46, 102, 115, 163 y 209, presentadas en el Senado al Proyecto de Ley, estaban motivadas por la aplicación de reducción a todos los contribuyentes. La doctrina, sin embargo, se manifestó mayoritariamente a favor de esta generalización del mínimo existencial, con pronunciamientos a favor por parte de Simón Acosta, E., «La reforma del Impuesto… , cit., pág.127; Cañal, F., *Las rentas familiares en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Ed. Instituto de Ciencias para la Familia-Rialp, Madrid, 1997, pág.243; Falcón y Tella, R., «El nuevo IRPF y la capacidad contributiva (I): mínimo personal y familiar e individualización de rentas», en la revista *QF*, núm 1/1999, pág.7; Marín-Barnuevo Fabo, D., Los nuevos Impuestos sobre la Renta…, cit., pág. 304; Cordón Ezquerro, T. y otros, *Impues-*

criticable era, en nuestra opinión, que la cuantía establecida con carácter general como mínimo personal general fuera inferior al salario mínimo interprofesional vigente ese mismo año, sobre todo a la vista de la doctrina del Tribunal Constitucional en relación con las declaraciones legales de inembargabilidad, en la que se afirmaba que el salario mínimo interprofesional es la cantidad necesaria para asegurar las condiciones de vida digna de la persona garantizadas en el artículo 10 CE [42].

El artículo 40.3 establecía la cuantía que debe computarse en concepto de mínimo familiar, y lo primero que llamaba la atención era la pretenciosa y equívoca denominación utilizada por el legislador, ya que los únicos familiares que generaban directamente este derecho de reducción eran los ascendientes y descendientes que cumplían una serie de requisitos fijados en la ley y en el reglamento. Porque en la configuración del mínimo familiar, la ley establecía tres supuestos distintos con requisitos específicos cada uno de ellos: ascendientes [43], descendientes [44], y discapacidad de ascendientes o descendientes [45]. La cuantía establecida por mínimo familiar era distinta en cada uno de los supuestos mencionados: por ascendiente: 600 euros; por descendiente: 1.200 ó 1.800 euros [46]; y por discapacidad: 1.800 ó 3.600 euros [47].

to sobre la Renta 1999, cit., pág. 670; Correas González, L.M. y otros, *Guía de la Ley del Impuesto sobre la Renta*, CISS, Valencia, 1999, pág. 371; García-ovies Sarandeses, I., «Determinación de la base imponible y liquidable. Integración y compensación de rentas. Mínimo personal y familiar. Reglas especiales de valoración. Regímenes de determinación de la base imponible», en la pág. 164; Herrera Molina, P.M., «Mínimo existencial», en la obra colectiva coordinada por Fernández Herrero, E. – Gorospe Oviedo, J.I., Reflexiones en torno al nuevo Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Civitas, Madrid, 1999. En contra de la integración del mínimo existencial en la base imponible se manifestaron Martin Delgado, J.M. «Razones y sinrazones de la reforma del IRPF», en la REDF, núm. 100, págs. 652 y ss.; Carbajo Vasco, D. y Domínguez Rodicio, J.R., *Todo sobre el nuevo IRPF*, Ed. Praxis, Barcelona, 1998, pág.192.

42 *Vid.* SSTC 113/1989, de 22 de junio, y 158/1993, de 6 de mayo. Esta idea había sido apuntada ya en Italia por Moschetti, F., *El principio de capacidad contributiva*, Ed. IEF, Madrid, 1980, págs. 268-269 y, en nuestro país, por Ramallo Massanet, J. («La unidad familiar como sujeto en el Ordenamiento tributario español», en la *REDF*, núm. 29, 1981, pág. 48) y Martínez Lago, M.A. («Una interpretación constitucional de la funcionalidad de la capacidad económica como principio informador del ordenamiento financiero», en la *REDF*, núm. 55, 1987, pág. 427).

43 Para que proceda la aplicación de este mínimo familiar es necesario que el ascendiente:
- Tenga una edad superior a 65 años en la fecha del devengo del impuesto.
- Dependa y conviva con el contribuyente al menos la mitad del período impositivo.
- No haya obtenido en el período impositivo una renta anual superior al salario mínimo interprofesional.
- No presente declaración por el IRPF ni tampoco la comunicación prevista en el artículo 81 LIRPF.

44 Para que proceda la aplicación de este mínimo familiar es necesario que los descendientes o asimilados cumplan los siguientes requisitos:
- Estar soltero en la fecha del devengo.
- Tener una edad inferior a veinticinco años en la fecha del devengo.
- Convivir con el contribuyente.
- No haber obtenido en el período impositivo una renta anual superior a seis mil euros.
- No presentar declaración por el IRPF ni tampoco la comunicación prevista en el artículo 81 LIRPF.

45 Los requisitos establecidos en el discapacitado para que proceda la aplicación de este mínimo familiar son los siguientes:
- Debe ser ascendiente o descendiente del contribuyente.
- La edad es irrelevante.
- No deben haber obtenido en el período impositivo una renta anual superior a seis mil euros.
- Deben tener una discapacidad acreditada de grado igual o superior al 33 por 100.
- No presente declaración por el IRPF ni tampoco la comunicación prevista en el artículo 81 LIRPF.

46 1.200 euros para el primer y segundo descendiente, y 1.800 euros para el tercero y siguientes. Esas cuantías se incrementan en 300 euros en caso de que el descendiente tuviera menos de 3 años.

47 La mayor cuantía para los ascendientes o descendientes con discapacidad superior al 65 por 100 la menor para los que tienen una capacidad entre el 33 por 100 y el 65 por 100. Estas cuantías, además, se acumulan a las que pudieran proceder por otros conceptos de mínimo familiar.

Los principales reproches que cabía realizar a esa regulación son los siguientes [48]:

a) La cuantía establecida como mínimo familiar era manifiestamente insuficiente para cubrir las necesidades derivadas de los gastos de atención a los ascendientes y descendientes y había sido calculada conforme a unos parámetros que nunca se hicieron públicos [49].

b) Carece de fundamento constitucional la exclusión del mínimo por descendientes a los hijos casados y a los mayores de 25 años, como si dichas circunstancias subjetivas tuvieran relación directa con el deber de manutención que tienen sus ascendientes y con la pérdida de capacidad económica que ello conlleva [50].

c) Carece de fundamento –y resulta manifiestamente injusta– la exigencia de que ascendientes o descendientes convivieran con el contribuyente para que procediera la aplicación del mínimo familiar. De un lado porque excluye del derecho a contribuyentes que soportaran los gastos de manutención de un familiar sin convivir con él [51]. Y, de otro, porque constituye un límite desproporcionado a la libertad de los ciudadanos sobre el modo de ordenar su relación familiar, pues no existen motivos lógicos para vincular el derecho a la compensación de gastos a la convivencia con el generador de dichos gastos [52]. Además, tal y como afirmara el Tribunal Constitucional alemán en sus Sentencias de 10 de noviembre de 1998, creemos que resulta ilegítimo e inconstitucional el establecimiento de condiciones que incidan sobre el modo en que es atendido el deber de alimentos que puedan limitar el derecho de los contribuyentes a no tributar por el mínimo existencial [53].

---

48 Desde la perspectiva española cabría hacer más reproches, que fueron oportunamente realizados en Marín-Barnuevo Fabo, D., Los nuevos Impuestos sobre la Renta…, cit., págs. 314 y ss.

49 De los muchos criterios conocidos para realizar el cálculo, uno de los más aceptados es la llamada «Escala de Oxford», que cuantifica el consumo de un descendiente en el 50 por 100 del previsto para su progenitor.

50 Además, resulta sorprendente que esos criterios fueran más restrictivos que los vigentes en la anterior Ley 18/1991, que permitía la deducción por hijos hasta la edad de 30 años.

51 Por ejemplo, porque es descendiente y estudia en el extranjero; es ascendiente y está en una residencia de tercera edad; es ascendiente y convive con otro familiar que tiene más disponibilidad pero menos recursos económicos, etc. Las críticas doctrinales por este motivo han sido numerosas, y entre ellas cabe destacar: Orón Moratal, G., «La deducción por hijos en el IRPF en caso de separación y divorcio», en *Tribuna Fiscal* núm 90, abril 1998, pág. 72 y ss.; Martínez Gálvez, J.P., «El mínimo exento en la nueva regulación del IRPF», en revista *Impuestos*, núm. 7, abril 1999, págs. 13 y ss.; Marín-Barnuevo Fabo, D., «Los nuevos Impuestos sobre la Renta…», cit., págs. 312 y ss. No obstante, hay que señalar que, a juicio de algunos autores, «la convivencia como requisito para la deducción debe entenderse en un sentido amplio, no solo referida al aspecto físico o de vivienda, sino también al aspecto económico-alimentario. Así, un descendiente menor de 25 años, que por razones de estudios se desplaza desde el domicilio donde viven sus padres, da derecho a deducción aunque en casa de sus padres solo esté en período de vacaciones» (Cordón Ezquerro, T. y otros, *Impuesto sobre la Renta*, cit., pág. 677).

52 Como afirmara Torres, Ricardo Lobo, «Tratado de Direito Constitucional…», cit., pág. 188. «Os direitos da liberdade exibem o status negativus, que significa o poder de autodeterminação do indivíduo, a liberdade de ação ou omissão sem qualquer constrangimento por parte do Estado».

53 Sostiene el Tribunal Constitucional alemán en la cuarta sentencia citada que las necesidades por custodia de los hijos integran el mínimo existencial familiar y, por tanto, deben quedar exentas de gravamen en todo caso, «sin que a tal efecto deba tener relevancia el modo en que son atendidas esas necesidades. La Ley del Impuesto sobre la Renta tiene que preservar las cantidades destinadas a la custodia de los hijos, tanto si los padres cuidan directamente de los hijos, como si contratan una persona para que se ocupe de los hijos, como, por ejemplo, en la guardería, a través de una persona que desarrolla tareas pedagógicas con ellos, como si los dos padres trabajan fuera de casa y por ello están obligados a contratar una tercera persona».

d) Carece de fundamento –y resulta contrario a los principios de igualdad y capacidad económica– la pérdida del derecho a computar el mínimo familiar en los supuestos en que los familiares que generasen ese derecho presentaran declaración por el IRPF o la comunicación prevista en el artículo 81 LIRPF. Porque la obligación de declarar no se establece solo por la cuantía de la renta obtenida, sino también por su naturaleza, lo que podría determinar que algunos sujetos con una renta muy baja se vieran obligados a declarar y, con ello, quedara privado el contribuyente que atiende sus gastos del derecho a aplicar el mínimo familiar. De forma similar y dado que el deber de soportar las retenciones no es solo consecuencia de la renta obtenida sino también de su naturaleza, la aplicación de esta exclusión puede provocar un tratamiento desigual carente de justificación en múltiples supuestos [54].

V. LA LEY 35/2006, DE 28 DE NOVIEMBRE, DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

La reciente Ley 35/2006, de 28 de noviembre, ha introducido diversos cambios en la configuración del impuesto orientados, esencialmente, a conferir estructura dual a la base imponible. En relación con el mínimo existencial, la LIPRF/06 *parece reproducir* el sistema de compensación de gastos familiares en la base liquidable al regularse como reducciones de la base imponible, aunque lo cierto es que modifica sustancialmente su aplicación al establecer que el mínimo existencial se integre primero en la base de cálculo de la cuota y luego se excluya de tributación.

En efecto, el artículo 63 LIRPF/06 dispone que sobre la base liquidable se aplicarán los tipos de gravamen previstos en la escala, y que «la cuantía resultante se minorará en el importe derivado de aplicar a la parte de base liquidable general correspondiente al mínimo personal y familiar, la escala anterior». Esa confusa disposición significa, en la práctica, que el mínimo personal y familiar forma parte de la base sobre la que se aplican los tipos de gravamen, si bien luego la cuota resultante se minorará en el resultado de aplicar la escala de gravamen al mínimo personal y familiar, lo que implica que la parte de renta destinada inexorablemente a la protección del mínimo existencial aumente el tipo de gravamen al que quedan sometidas las demás rentas del contribuyente (se trata, por tanto, de un supuesto de «exención con progresividad»).

Con este sistema, según afirma el propio legislador, se alcanza «el mismo efecto de equidad que se produce con la aplicación de las deducciones en la cuota» [55], lo que es verdad, pero manifiestamente desafortunado y criticable porque significa que la compensación de gastos familiares vuelve a tener la consideración de beneficio fiscal –como en la LIRPF/91– y no, como correspondería, de un supuesto de inexistencia de capacidad económica que debe quedar extramuros del impuesto. Porque el fundamento de eximir de tributación ese mínimo existencial es que dicha porción de renta está

[54] Por ejemplo, en caso de dos sujetos con igualdad de rentas y con un inmueble arrendado: el que hubiera arrendado el inmueble como vivienda no soportaría retenciones y el que lo hubiera arrendado como local de negocio sí (*vid.*, desarrollando estos argumentos, Marín-Barnuevo Fabo, D., *Los nuevos Impuestos sobre la Renta*…, cit., págs. 324 y ss.).

[55] Como reconoce el preámbulo de la ley.

inexorablemente destinada a la atención de las necesidades vitales del contribuyente y su familia, y por tanto no es indicativa de capacidad económica, lo que debe determinar su exclusión total de la base de tributación por exigencia directa de los principios constitucionales de justicia tributaria.

Por ello consideramos que el tratamiento del mínimo personal y familiar como un beneficio fiscal es un lamentable error del legislador que carece del mínimo fundamento jurídico, sin que a tal efecto nos parezca suficiente la justificación al cambio de sistema de compensación de gastos familiares contenida en el preámbulo de la ley en el que se afirma que el sistema de la LIRPF/98, al aplicarse un impuesto de tarifa progresiva, determina «que el beneficio para el contribuyente es directamente proporcional a su nivel de renta (a mayor renta, mayor beneficio) ya que el mínimo personal y familiar opera a través del tipo marginal de cada contribuyente. Implica, por tanto, aceptar que una misma necesidad, como pudiera ser la manutención de un hijo, tenga una distinta consideración en el impuesto en función del nivel de renta de la familia. Para asegurar una misma disminución de la carga tributaria para todos los contribuyentes con igual situación familiar, con independencia de su nivel de renta, se configura un extenso y flexible primer tramo, en el que se computan los mínimos destinados a reconocer las circunstancias personales y familiares. Por tanto, estos mínimos, técnicamente, se gravan a tipo cero».

Como decíamos, la explicación que sustenta el cambio introducido por el legislador nos parece insatisfactoria porque creemos que se construye sobre una premisa falsa, porque afirmar que el sistema anterior entrañaba un beneficio directamente proporcional al nivel de renta del contribuyente denota un error esencial de base, consistente en atribuir al gasto existencial la misma naturaleza que tienen otros gastos de libre disposición del contribuyente. Por tanto, los argumentos que cabe utilizar para rechazar el argumento utilizado por el legislador son los siguientes:

- La compensación de gastos familiares es un deber del legislador deducido directamente del principio de capacidad económica, y su tratamiento debe tener lugar en el elemento del tributo que mide la capacidad económica (en la base imponible), porque la renta destinada inexorablemente a cubrir las necesidades básicas del contribuyente y su familia no es indicativa de capacidad económica.
- El hecho de que la compensación del mínimo existencial en la base imponible produzca un efecto más ventajoso en los contribuyentes con niveles más elevados de renta no justifica la aplicación de un tratamiento distinto, porque:
  - Ello es consecuencia de que la progresividad se proyecta sobre la capacidad económica subjetiva y no sobre un parámetro distinto, ya que como declaró el Tribunal Constitucional en la Sentencia 45/1989, de 20 de febrero, la progresividad debe determinarse en función de la base imponible y no en razón del sujeto, por lo que debe reflejarse en los tipos de gravamen y no en cada uno de los elementos de cuantificación del tributo [56].
  - Aceptar lo contrario implicaría que todos los conceptos que minoran la base imponible deberían reflejar la progresividad del impuesto, lo que nos parece inadmisible, porque llevaría al absurdo de que también los gastos deducibles –seguridad social y gastos de

[56] Literalmente dijo, en su Fundamento Jurídico 4.º, que el hecho de «que la progresividad se determine en función de la base imponible y no en razón del sujeto es una precisión que, por su obviedad misma, apenas resulta necesaria».

colegiación en rendimientos del trabajo, por ejemplo– deberían graduarse para «asegurar –en palabras del legislador– una misma disminución de la carga tributaria para todos los contribuyentes con igual situación familiar, con independencia de su nivel de renta». Si se actuara de este modo, como es obvio, la progresividad se proyectaría en distintos elementos de cuantificación del impuesto, por lo que tendría un efecto desigual en distintos contribuyentes por motivos ajenos a la capacidad económica subjetiva [57].

- La consideración del mínimo personal y familiar como un beneficio fiscal es un error grave de concepto, porque supone considerar que el legislador tiene libertad de configuración sobre un elemento del tributo que por mandato constitucional debe quedar libre de tributación.

- La iniquidad de la solución adoptada se advierte con mayor nitidez al constatar que los planes de pensiones, que no constituyen un gasto necesario del contribuyente y que conllevan un beneficio fiscal derivado de esa libertad de configuración del legislador, sí reducen la base imponible antes de aplicar los tipos de gravamen, esto es, reducen la base de tributación sin graduación alguna que asegure –parafraseando al legislador– «una misma disminución de la carga tributaria para todos los contribuyentes con igual situación familiar, con independencia de su nivel de renta». Y ciertamente resulta inadmisible que el gasto voluntario (como es la aportación a un plan de pensiones) reciba un tratamiento fiscal más ventajoso que el gasto *necesario* derivado de la atención de los gastos familiares. Pues si bien es cierto que en ambos supuestos se reduce la *renta disponible* del contribuyente, también lo es que los gastos familiares son indisponibles por parte del contribuyente y por ello deben reflejarse obligatoriamente en la base imponible mientras que las aportaciones a planes de pensiones son de libre disposición del contribuyente, y su tratamiento fiscal sí constituye una medida de fomento que el legislador puede graduar discrecionalmente [58].

- Otra prueba de que el argumento del legislador carece de fundamento se desprende de la regulación del mínimo personal en los supuestos de tributación conjunta, en donde las cantidades legalmente reconocidas para esa finalidad sí minoran la base imponible antes de aplicar los tipos de gravamen, lo que denota una manifiesta contradicción y falta de sistemática del legislador difícilmente justificable, pues si verdaderamente considera injusto ese modo de compensación de gastos familiares debería haberlo erradicado completamente de la ley.

- También es falsa la afirmación final del preámbulo en la que se dice: «Por tanto, estos mínimos, técnicamente, se gravan a tipo cero». Y es falsa porque en los supuestos en que el tipo de gravamen aplicable es superior al 24 por 100 (esto es, pasado el primer tramo de 17.360 €), el mínimo personal y familiar aumenta la cuota tributaria en cuantía superior a la deducción que permite aplicar.

---

[57] Lo cual, al tratarse del mínimo existencial, determinaría que la progresividad incidiera con más intensidad en los contribuyentes con cargas familiares que en aquellos que no tienen dichas cargas.

[58] Y puede considerarse significativo que el Preámbulo de la Ley no explique los motivos por los que una medida de fomento de naturaleza extra-fiscal, que sí debería regularse de modo que favoreciera más a los que tienen menor capacidad económica, reduzca la base imponible y beneficie más a los contribuyentes con mayores ingresos, mientras que la protección del mínimo existencial es regulada de manera gradual y no exime de gravamen la renta destinada a esa finalidad por cualquier tipo de contribuyente.

- Y, además de todo lo anterior, conviene resaltar que la solución encontrada para corregir un problema inexistente provoca una desigualdad mayor y carente de toda justificación, en tanto a igualdad de capacidad económica un contribuyente con cargas familiares soporta un tipo de gravamen mayor que otro contribuyente sin dichas cargas. O, expresado en otros términos, el sistema introducido en la LIRPF/06 es contrario al principio de igualdad, porque no establece un tratamiento suficientemente diferenciado entre dos contribuyentes con una situación de partida manifiestamente distinta [59], lo que también resulta manifiestamente contrario al artículo 39 de la Constitución, que exige a los poderes públicos la protección social, jurídica y económica de la familia.

Una vez expuesta nuestra crítica al nuevo modelo de compensación de gastos familiares introducido por la LIRPF/06, desde el punto de vista jurídico-constitucional, podemos analizar su contenido y efectos. Así, en primer lugar, debemos destacar que la reducción aplicable para compensar los gastos existenciales del propio contribuyente (el llamado mínimo personal) aumenta considerablemente, pues a partir de ahora será de 5.050 euros anuales, incrementados a 5.950 euros en caso de que el contribuyente tuviera más de 65 años y a 7.050 euros en caso de que tuviera más de 75 años [60]. Ahora bien, como tuvimos ocasión de señalar, el efecto que produce esa reducción es inferior al que producía en la LIRPF/98, porque ahora el contribuyente debe computar esa cantidad para determinar la cuota y, después, a la cantidad resultante deberá restarle el resultado de aplicar la escala de tipos de gravamen al mínimo personal. Eso significa que el mínimo personal, pese a regularse como una reducción en la base, constituye una deducción en la cuota cuya cuantía es el 24 por 100 del mínimo personal, lo que arroja el siguiente resultado:

Mínimo personal en base	Deducción en la cuota equivalente
5.050	1.212
5.950	1.428
7.050	1.692

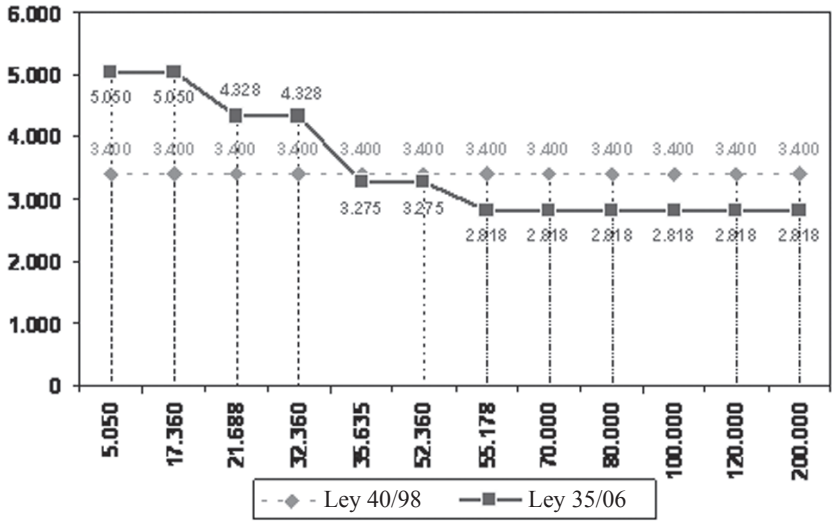
Pero para identificar el efecto económico que produce esa nueva regulación no basta con valorar la deducción en cuota equivalente, sino que también exige valorar el efecto que produce la inclusión en la base liquidable de la cantidad reconocida como mínimo personal y familiar. Porque la doble utilización del mínimo personal y familiar implica, además del derecho de deducción expuesto, un incremento de cuota que será mayor en los contribuyentes sometidos a mayores tipos de gravamen. Y como la deducción en cuota es proporcional (solo aumentaría cuando su cuantía fuera superior a 17.360 euros, que constituye un supuesto claramente excepcional) y el gravamen del mínimo personal y familiar progresivo, la compensación por mínimo existencial se reducirá a medida que aumenta la capacidad económica del contribuyente. De este modo, un contribuyente con bases liquidables superiores a 60.000 euros, por ejemplo, aunque pudiera practicarse una deducción en cuota equivalente a 1.212 euros en concepto de mínimo personal, previamente habrá incluido en su base liquidable la porción de renta destinada a satisfacer el mínimo personal (5.050 €) que queda gravada al 43 por 100 por lo que la deducción en cuota aplicada equivale a una reducción en base por importe de

[59] La igualdad vertical aparece así vulnerada porque la compensación establecida para un contribuyente con cargas familiares y elevados ingresos es tan baja que determina una escasa diferencia de tributación con otro contribuyente sin cargas familiares y similares ingresos.

[60] Esas cuantías aumentan en caso de tributación conjunta, pues pasan a ser de 8.450 euros en caso de unidades familiares biparentales, o de 7.200 euros en las unidades familiares monoparentales.

solo 2.819 euros. Por ello, si tomamos en consideración el doble efecto que produce el mínimo personal en la LIRPF/06 descubrimos que su efecto compensatorio es muy inferior al aparente, y descubrimos también que para contribuyentes con bases liquidables superiores a 35.635 euros el nuevo mínimo personal tiene un efecto compensatorio sensiblemente inferior al previsto en la LIRPF/98:

CUADRO 1. *Renta exenta en concepto de mínimo personal (tributación individual).*



Para la compensación de las cargas familiares, la LIRPF/06 establece una reducción en la base imponible por descendientes de 1.800 euros por el primer hijo, 2.000 euros por el segundo, 3.600 euros por el tercero, y 4.100 euros por el cuarto hijo y siguientes, que se incrementan en 2.200 euros adicionales por cada uno de los hijos que en el momento del devengo tuviera menos de 3 años [61]. Para la compensación de las cargas familiares por ascendientes mayores se establece una reducción de 900 euros para los que tienen más de 65 años, y de 2.000 euros para los que tienen más de 75 años. La comparación directa de esas magnitudes con las contenidas en la LIRPF/98 permite apreciar un notable incremento de las cuantías reconocidas en concepto de mínimo familiar por descendientes y un mínimo incremento para ascendientes, tal y como se aprecia en el siguiente cuadro:

Persona dependiente	**Regulación** [62]	**edad (E), expresada en años**			
		0 ‹ E ‹ 3	**3 ≤ E ‹ 25**	**65 ≤ E ≤ 75**	**75 ‹ E**
Ascendiente	LIRPF/98	–	–	800	1.800
	LIRPF/06	–	–	900	2.000
Primer hijo	LIRPF/98	2.600	1.400	–	–
	LIRPF/06	4.000	1.800	–	–

.../...

[61] Todas esas cuantías, además, se incrementan notablemente en caso de que alguno de los descendientes tuviera discapacidad.

[62] Las cuantías consideradas de la LIRPF/98 en este cuadro y en los siguientes son las vigentes en el período impositivo de 2006.

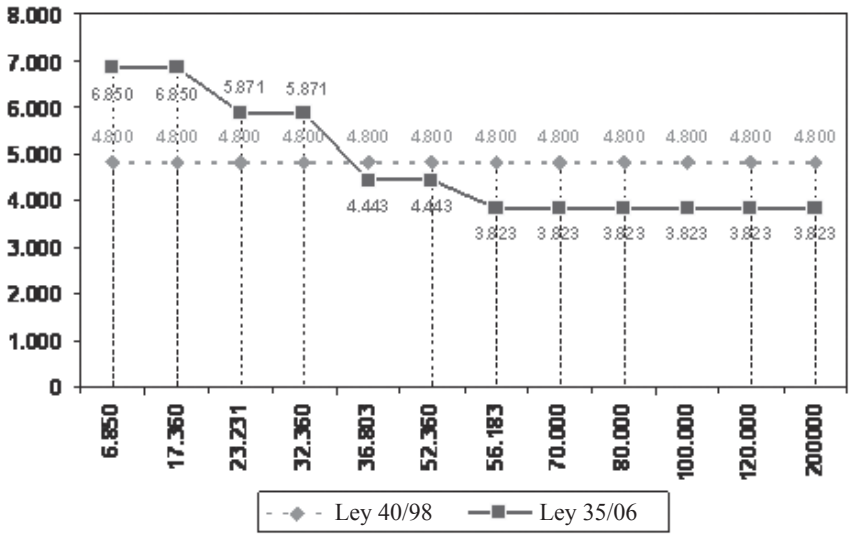
.../...

Segundo hijo	LIRPF/98	2.700	1.500	–	–
	LIRPF/06	4.200	2.000	–	–
Tercer hijo	LIRPF/98	3.400	2.200	–	–
	LIRPF/06	5.800	3.600	–	–
Cuarto hijo y siguientes	LIRPF/98	3.500	2.300	–	–
	LIRPF/06	6.300	4.100	–	–

Además, todas las cantidades establecidas como mínimo personal y familiar se pueden incrementar en caso de que el contribuyente o sus ascendientes o descendientes tuvieran discapacidad. En concreto, los incrementos que correspondería aplicar a la cantidad anteriormente expuesta serían de 2.270 euros en caso de discapacidad superior al 33 por 100 e inferior al 65 por 100; de 6.900 euros en caso de discapacidad superior al 65 por 100; y otra cantidad adicional de 2.270 euros para los supuestos en que la discapacidad determinara la necesidad de recibir ayuda de terceras personas [63].

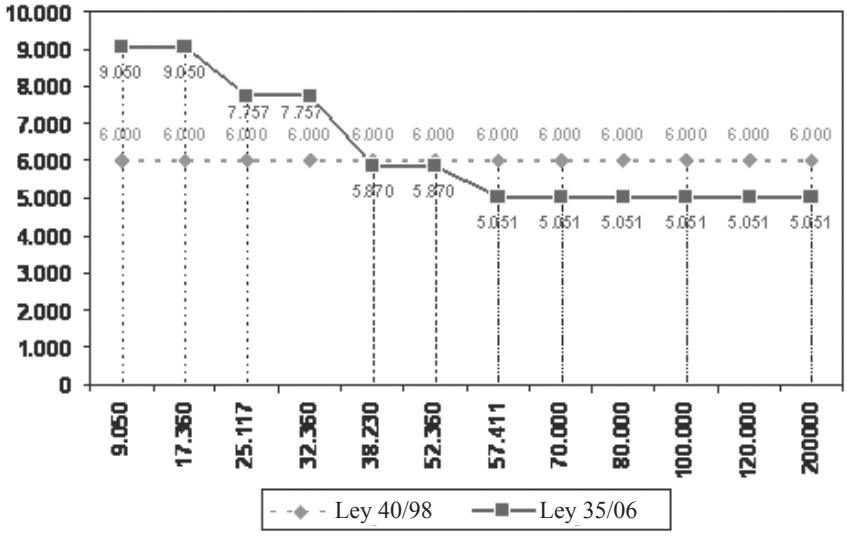
Pero, como explicábamos antes, el sistema de compensación de gastos familiares contenido en la LIRPF/06 determina el derecho de practicar una deducción en la cuota (proporcional) y el deber de computar en la base liquidable la porción de renta destinada a satisfacer las necesidades vitales del contribuyente y su familia (de efecto progresivo), por lo que la comparación del efecto compensatorio de ambas leyes debe hacerse tomando en consideración la renta anual obtenida por el contribuyente, lo que permite apreciar que los contribuyentes con bases imponibles superiores a los 40.000 euros (el límite exacto dependerá del número de hijos del contribuyente) tienen reconocida en la nueva ley una cantidad exenta por compensación de los gastos derivados de la atención de los hijos menor que la prevista en la ley precedente:

CUADRO 2. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente con un hijo (tributación individual).*

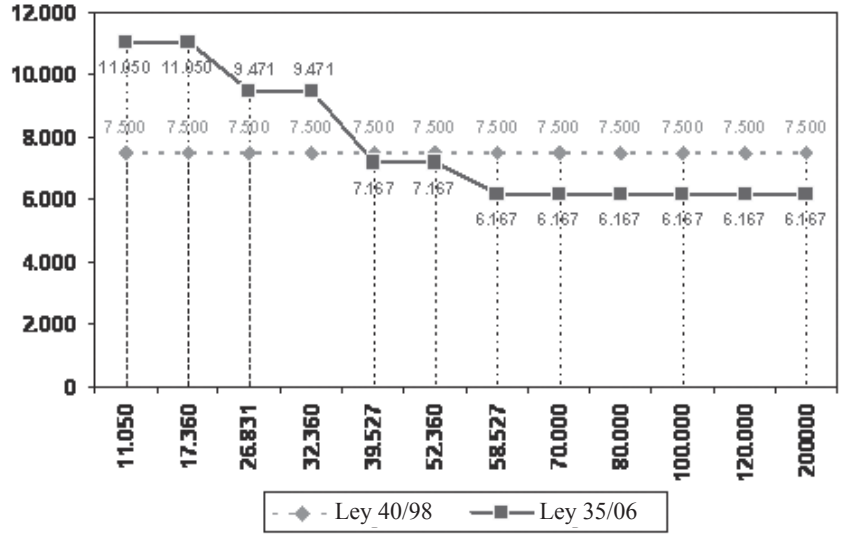


[63] Esta cantidad adicional es de aplicación cuando quede acreditado que el discapacitado «necesita ayuda de terceras personas o movilidad reducida, o un grado de minusvalía igual o superior al 65 por 100».

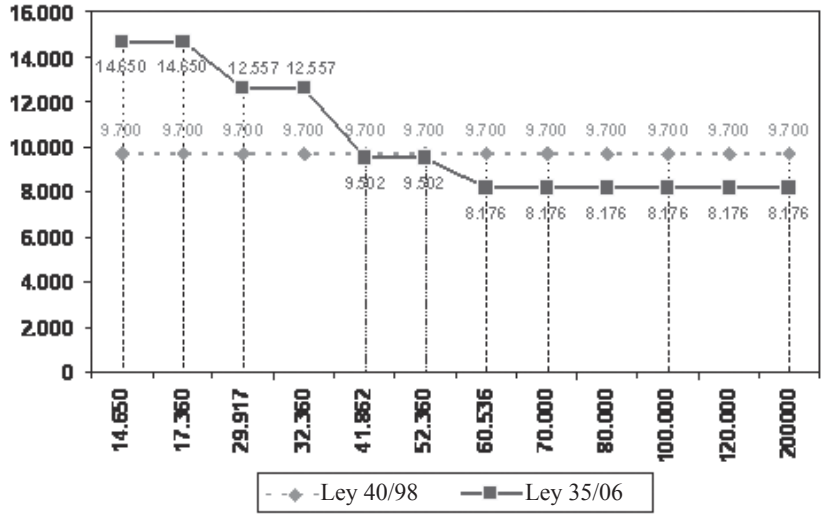
CUADRO 3. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente con un hijo menor de 3 años (tributación individual).*



CUADRO 4. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente con un hijo mayor y otro menor de 3 años (tributación individual).*

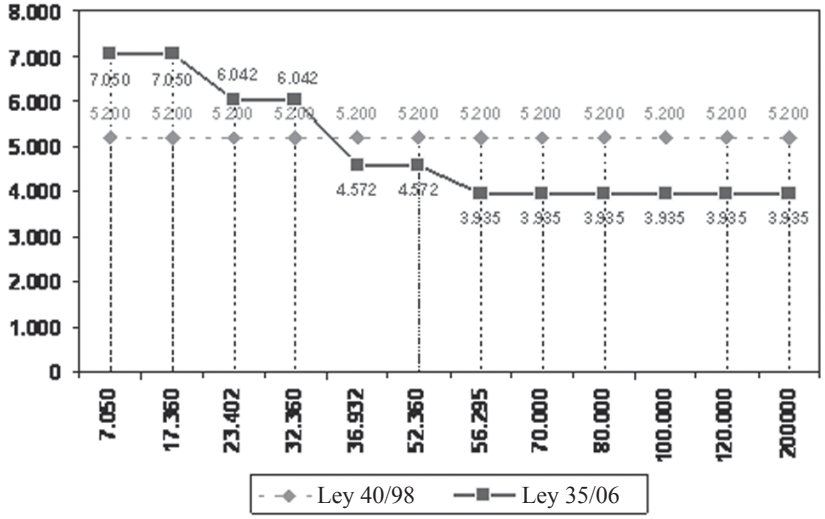


CUADRO 5. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente con dos hijos mayores de 3 años y otro menor (tributación individual).*

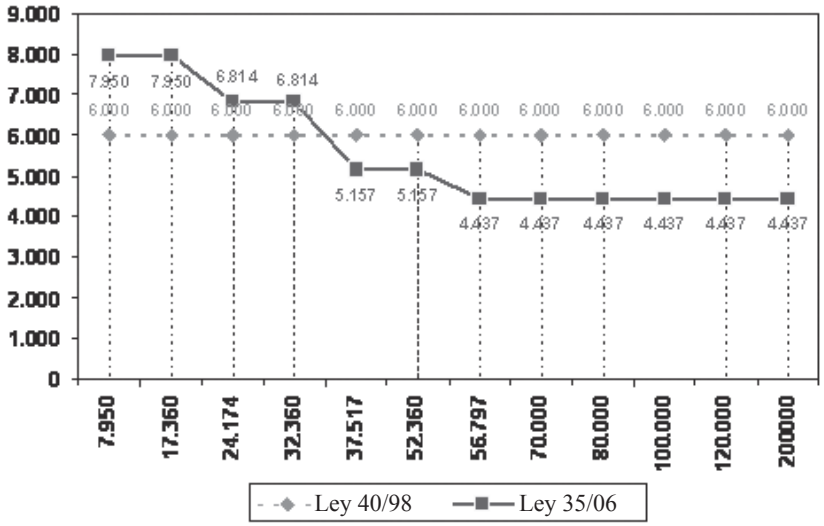


La comparación de las cantidades exentas para ascendientes presenta un trazado similar a las anteriores:

CUADRO 6. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente con un ascendiente mayor de 75 años (tributación individual).*



CUADRO 7. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente con un ascendiente mayor y otro menor de 75 años (tributación individual).*

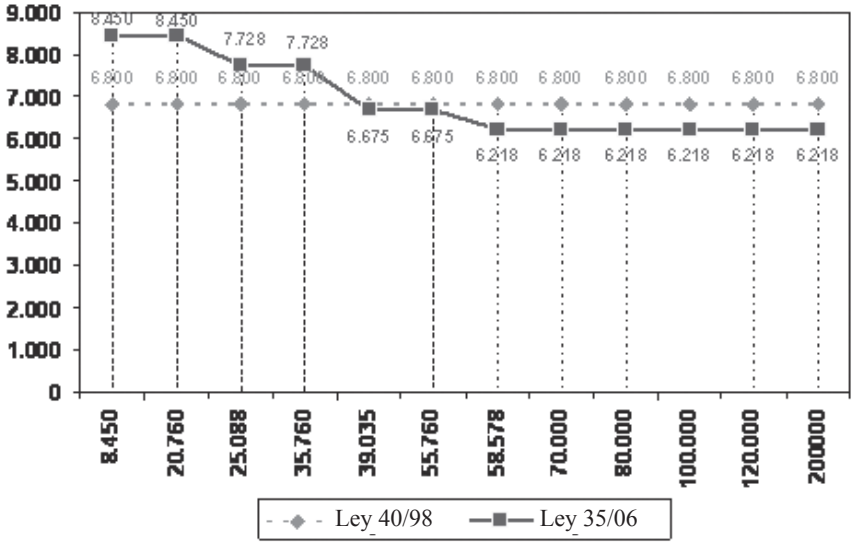


En relación con la compensación del mínimo existencial para los contribuyentes que optan por tributación conjunta, la regulación seguida en la LIRPF/06 causa verdadera perplejidad, porque después de la descalificación contenida en el preámbulo para el sistema de compensación contenido en la LIRPF/98, el legislador recurre a dicho sistema para regular el mínimo existencial en los supuestos de tributación conjunta. En efecto, el artículo 84.2 LIRPF/06 establece en su párrafo 3.º que en la primera de las modalidades de tributación conjunta (cónyuges no separados e hijos si los hubiera), «la base imponible, con carácter previo a las reducciones previstas en los artículos 51, 53 y 54 y en la disposición adicional undécima de esta ley, se reducirá en 3.400 euros anuales». Y para la segunda modalidad de unidad familiar el apartado 4.º del mismo precepto dispone que la base imponible, antes de las demás reducciones aplicables, «se reducirá en 2.150 euros anuales». Y, después de practicar las reducciones citadas, se aplicará la compensación del mínimo personal y familiar de acuerdo con las normas expuestas anteriormente.

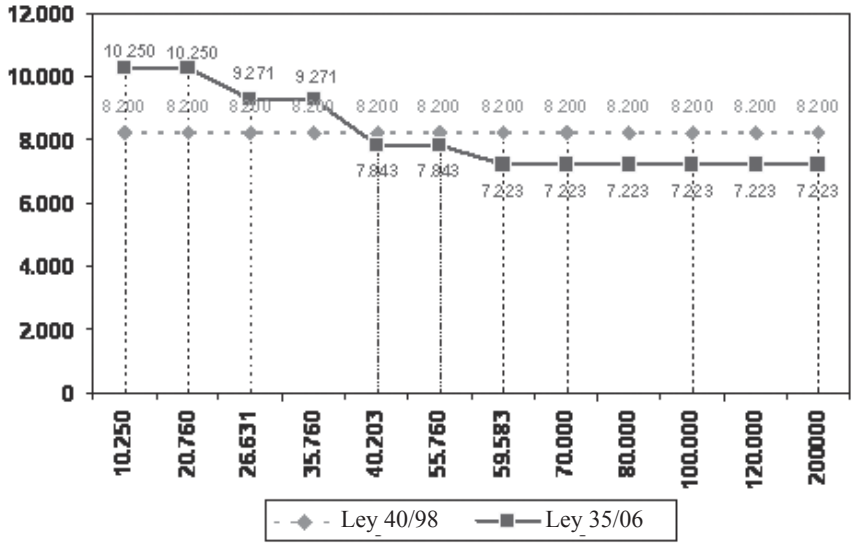
Ciertamente, si el legislador quería añadir confusión y oscuridad a una regulación que hasta ese momento era clara y precisa, lo ha conseguido, porque a partir de ahora será difícil valorar el mínimo existencial protegido de tributación en la LIRPF y su suficiencia en términos de constitucionalidad, ya que deberá calcularse de forma individualizada para cada situación comparada. Además, la pretendida finalidad perseguida por el legislador al adoptar el nuevo sistema de exención con progresividad ha perdido toda credibilidad. De un lado, porque han quedado constatadas las desigualdades que produce su aplicación y, de otro, porque la compensación de gastos en la tributación conjunta se realiza de acuerdo con el sistema de exención pura desdeñado en la exposición de motivos de la ley.

El resultado de esa decisión se puede ver en el siguiente cuadro, en el que comparamos el efecto compensatorio producido por la LIRPF/06 y el producido por la LIRPF/98:

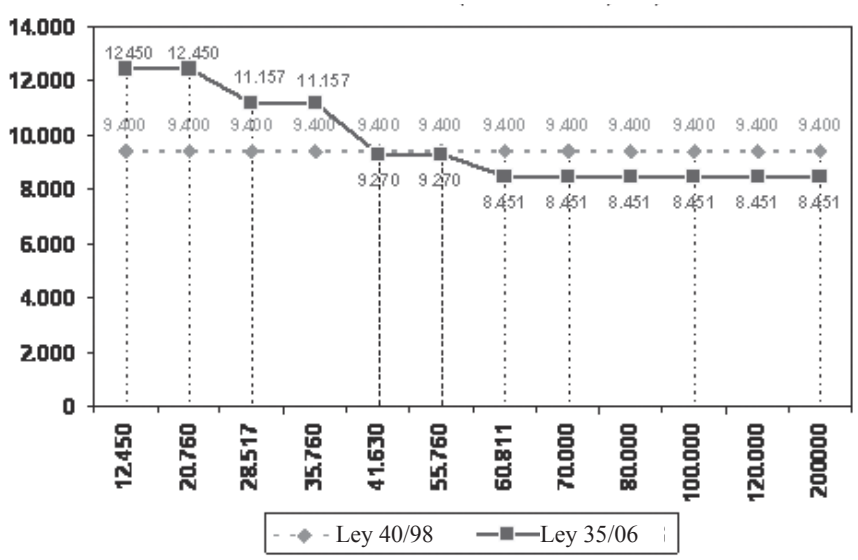
CUADRO 8. *Renta exenta en concepto de mínimo personal para contribuyente y cónyuge (tributación conjunta).*



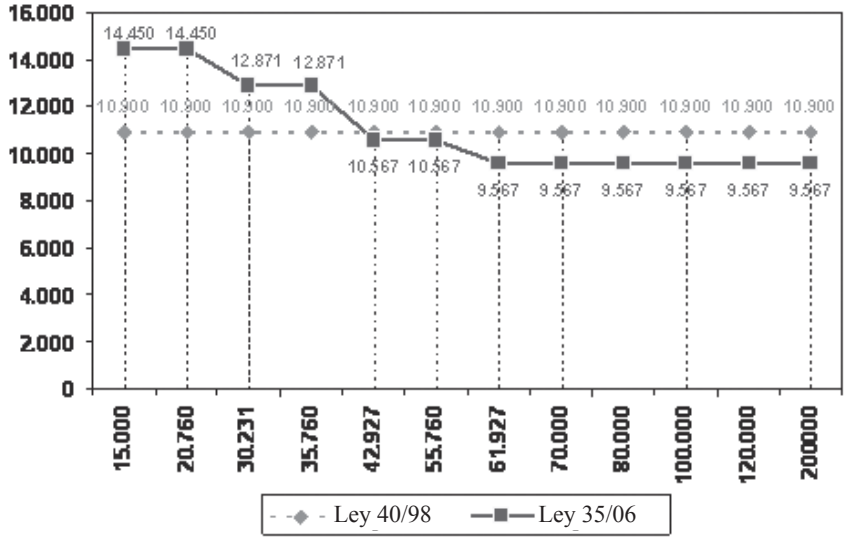
CUADRO 9. *Renta exenta en concepto de mínimo personal para contribuyente y cónyuge con un hijo menor (tributación conjunta).*



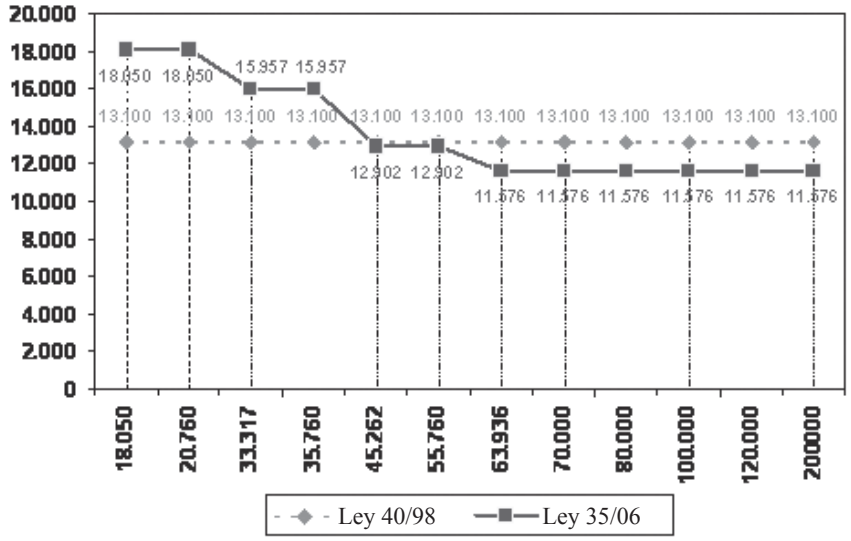
CUADRO 10. *Renta exenta en concepto de mínimo personal para contribuyente y cónyuge con un hijo menor de 3 años (tributación conjunta).*



CUADRO 11. *Renta exenta en concepto de mínimo personal para contribuyente y cónyuge con un hijo menor y otro mayor de 3 años (tributación conjunta).*



CUADRO 12. *Renta exenta en concepto de mínimo personal y familiar para un contribuyente y su cónyuge con dos hijos mayores de 3 años y otro menor (tributación conjunta).*



Como se aprecia en todos los cuadros anteriores, el nuevo modelo de compensación de gastos familiares no establece una tributación cero para la cantidad reconocida como mínimo personal y familiar como sostiene el legislador (salvo para contribuyentes sometidos a un tipo medio de gravamen del 24%), y tiene un efecto compensatorio sensiblemente inferior al derivado de la LIRPF/98 para aquellos contribuyentes cuya renta anual supera los 45.000 euros (el punto de inflexión exacto depende de la cuantía del mínimo familiar considerado).

Una vez expuesta la crítica al modelo de compensación de cargas familiares elegido por el legislador, debemos destacar y valorar de manera positiva el incremento de las cuantías establecidas en concepto de mínimo existencial, personal y familiar para las rentas más bajas, así como la valoración que se hace de las situaciones de discapacidad [64]. En efecto, aunque el incremento de cuantías tiene un efecto ponderado en función del nivel de renta del contribuyente, lo cierto es que los cuadros anteriores han puesto de manifiesto que la exención por mínimo existencial personal y familiar para los contribuyentes con niveles de renta más bajos en la LIRPF/06 es sensiblemente superior a la contenida en las leyes precedentes. Y junto a la dimensión puramente cuantitativa, es oportuno destacar y criticar otros aspectos concretos de esa regulación para apreciar mejor la regulación actual del mínimo familiar:

[64] Que ya tuvimos ocasión de analizar en González-Cuéllar/Marín-Barnuevo/Zornoza, *Las situaciones de discapacidad en el sistema tributario*, publicado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Colección Estudios e Informes, Madrid, 2002.

a) Quedan excluidos del mínimo por descendientes los hijos mayores de 25 años, cuando lo más lógico hubiera sido vincular el mínimo familiar a las situaciones de dependencia económica, sin referencia alguna a la edad [65].

b) Se ha suprimido cualquier referencia al estado civil de los descendientes, lo que consideramos una mejora en comparación con lo dispuesto en la LIRPF/98.

c) Se mantiene la exigencia de que los ascendientes o descendientes no tengan rentas propias superiores a 8.000 euros, lo que parece justificado porque en esos casos parece innecesaria su manutención por parte del contribuyente.

d) Se mantiene el requisito de la convivencia para que proceda el mínimo familiar, lo que ya fue objeto de crítica al comentar la LIRPF/98, si bien se matiza este requisito al disponerse que «entre otros casos, se considerará que conviven con el contribuyente los ascendientes discapacitados que, dependiendo del mismo, sean internados en centros especializados», lo que permite la aplicación del mínimo familiar en algunos supuestos injustificadamente excluidos en la LIRPF/98.

e) Se mantiene la obligación de que los ascendientes convivan con el contribuyente, al menos, la mitad del período impositivo para generar el mínimo familiar, lo que impide –innecesariamente– la aplicación prorrateada del mínimo familiar en los casos de convivencia sucesiva [66].

f) Se mantiene, incomprensiblemente, la exclusión del mínimo familiar en los casos en que los ascendientes o descendientes «presenten declaración por este impuesto con rentas superiores a 1.800 euros». Como ya tuvimos ocasión de exponer, esta limitación carece de todo fundamento jurídico y genera desigualdades carentes de justificación.

Como se desprende de lo expuesto, la LIRPF/06 modifica sustancialmente la regulación del mínimo familiar y rompe con un modelo de compensación de gastos familiares cuya principal cualidad era la transparencia. Esta característica esencial en la configuración del mínimo existencial, y el hecho de que la nueva regulación tampoco haya corregido los elementos de la regulación de la LIRPF/98 más injustos y criticados por la doctrina [67], determinan que la nueva regulación solo pueda merecer una valoración negativa.

[65] Piénsese que, en España, es frecuente que los descendientes con estudios universitarios se integren al mercado laboral con una edad superior a los 25 años (sobre todo los estudiantes de medicina o los que realizan oposiciones al cuerpo de funcionarios del Estado). Este mismo argumento utilizaba la enmienda 43 presentada al Proyecto de Ley por el Grupo Mixto en su tramitación en el Senado para defender la ampliación del límite de edad a los 30 años.

[66] Nos referimos al supuesto en que los ascendientes conviven diversos períodos del año con sus distintos hijos, sin llegar a permanecer más de seis meses con ninguno de ellos.

[67] Nos referimos, en concreto, a la exigencia de convivencia para que proceda la aplicación del mínimo familiar, o a la exclusión del derecho en los supuestos en que el familiar que generó ese derecho presentó la declaración o comunicación correspondiente a su IRPF.

Y todo ello revela que la protección del mínimo existencial en las distintas leyes del IRPF parece inspirada en motivos políticos y coyunturales, sin que prevalezca el fundamento lógico y jurídico de preservar de gravamen la porción de renta destinada inexorablemente a cubrir los gastos necesarios para asegurar la vida digna del contribuyente y su familia, que por ser indisponibles no revelan capacidad económica alguna en el contribuyente.

Núm.
39/2007

LOS INCENTIVOS FISCALES A LA INNOVACIÓN EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES ESPAÑOL: HISTORIA Y ACTUALIDAD

Carlos Rivas Sánchez
Profesor del Departamento de Hacienda Pública.
Universidad de Málaga

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Eduardo Abril Abadín, don Juan Arrieta Martínez de Pisón, don Gabriel Casado Ollero, don Javier Lasarte Álvarez, don Jesús Ruiz Huertas Carbonell y doña María Asunción Salvo Tambo.

Extracto:

La larga permanencia de los incentivos fiscales a la innovación en el Impuesto sobre Sociedades español se ha caracterizado por un doble movimiento hacia una cada vez mayor generosidad nominal y una mayor complejidad de los preceptos que los regulan. Esto es especialmente cierto en el caso de la deducción en cuota por actividades de I+D e Innovación Tecnológica, permanentemente acusada, además, con bastante frecuencia, de ser en la práctica inaccesible para las pymes y de carecer de claridad conceptual. Para una mejor comprensión de los anteriores problemas, se realiza un repaso a la evolución histórica que ha dado como resultado la actual configuración de los incentivos fiscales a la innovación en nuestro Impuesto sobre Sociedades; una estructura, además, que la reforma fiscal de finales de 2006 se ha lanzado a remodelar. A continuación, se analiza en detalle la normativa reguladora vigente deteniéndonos en aquellos apartados que se revelan más problemáticos a la hora de su aplicación práctica. Por último, se ofrece un resumen valorativo del anterior análisis y se esbozan posibles líneas de reforma para los instrumentos fiscales estudiados.

Palabras clave: incentivos fiscales, Investigación y Desarrollo (I+D), Innovación Tecnológica y reforma fiscal.

Sumario

1. Introducción.

2. Evolución histórica de los incentivos fiscales a las actividades innovadoras en el IS español.

   2.1. Tratamiento de las actividades innovadoras en la base del IS.

   2.2. Tratamiento de las actividades innovadoras en la cuota del IS.

3. Los incentivos fiscales por actividades innovadoras en la actualidad.

   3.1. La definición de los conceptos de I+D e Innovación Tecnológica en la Ley del IS.

   3.2. El esquema de la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica.

   3.3. La deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación.

   3.4. La libertad de amortización y la amortización acelerada vinculada a la I+D.

4. Tratamiento contable de los desembolsos por actividades de I+D.

   4.1. Concepto contable de I+D.

   4.2. Consideración general de los gastos de I+D y requisitos para su activación.

5. Resumen y valoraciones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

Existe un alto grado de consenso teórico acerca del hecho de que una cierta clase de actividades catalogadas como innovadoras, entre las que ha ocupado tradicionalmente un lugar primordial la I+D, contribuyen de manera muy especial a un mayor crecimiento económico, y, al mismo tiempo, no son proporcionadas en un nivel óptimo por el mercado. El corolario político de esta idea es que la Administración debería, primero, determinar la posibilidad y oportunidad de mejorar el nivel de estas actividades dentro de su ámbito de actuación, y, en segundo lugar, definir e implementar las medidas más efectivas para lograr lo anterior.

Dentro de la batería de mecanismos de estímulo a la innovación privada con que cuenta el sector público se encuentran las subvenciones y los incentivos fiscales. Generalmente se admite que el instrumento más clásico, las subvenciones, permiten ser más selectivo con respecto al campo tecnológico o al tipo de proyecto innovador que se busca impulsar. Los incentivos fiscales, en cambio, tratan de beneficiar al conjunto de las empresas dedicadas a la innovación cualificada (OCDE, 1998). Con independencia de sus ventajas frente a las subvenciones (neutralidad, menores costes administrativos, etc.), los incentivos fiscales presentan inconvenientes (reclasificación de gastos para adaptarse a la definición fiscal, ineficacia, etc.) [1].

En España, los incentivos fiscales a la innovación, con una larga tradición y una presencia creciente en el esquema del Impuesto sobre Sociedades (IS en adelante), no han escapado a los cuestionamientos anteriores. De hecho, el problema que ha hecho surgir este estudio han sido las persistentes acusaciones de inaccesibilidad, falta de claridad conceptual o sesgo a favor de las grandes empresas de nuestros incentivos fiscales a la innovación. Consideramos que conviene indagar, entonces, si este tipo de problemas es consustancial a los incentivos fiscales o se deben, más bien, a características de su diseño que pueden corregirse. Concretamente, el objetivo de nuestro trabajo es el de, a través de un repaso de su regulación legal, conocer los aspectos más problemáticos de los incentivos fiscales a la innovación en nuestro país. Pretendemos, así, determinar sus déficit y ámbitos de mejora, y apuntar soluciones a algunas de las dificultades halladas.

A estos efectos, el esquema seguido por nuestro trabajo es el siguiente: en primer lugar, se ofrece un repaso de la evolución histórica de los incentivos fiscales a la innovación en nuestro país, puesto que creemos que resulta de interés conocer los impulsos de política económica o las circunstancias que han ofrecido como resultado final la actual configuración.

[1] Véase López Laborda y Romero Jordán (2001), para un repaso de las ventajas y desventajas de los incentivos fiscales a la inversión.

En segundo lugar, se realiza una descripción detallada de los incentivos vigentes en la actualidad, a partir de un estudio del texto legal que los regula y, asimismo, de los pronunciamientos de la Administración tributaria en torno a la aplicación de estos incentivos en la práctica, fundamentalmente a partir de las discrepancias surgidas en este ámbito entre esta y los contribuyentes.

En tercer lugar, se presta atención al tratamiento contable de los gastos e inversiones relacionados con actividades innovadoras para dejar completada la visión del tratamiento legal de estas actividades.

Dejamos para el final una recapitulación y valoración de los aspectos más llamativos hallados en el curso del estudio anterior. Junto a ello, se sugieren algunas modificaciones orientadas a mejorar el funcionamiento práctico de los incentivos fiscales estudiados.

2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LOS INCENTIVOS FISCALES A LAS ACTIVIDADES INNOVADORAS EN EL IS ESPAÑOL

En este apartado queremos ofrecer una breve referencia a la evolución histórica del tratamiento fiscal en la legislación española, concretamente en el IS, de las actividades privadas de carácter innovador. Las normas fundamentales sobre las que debe pivotar un estudio de esta cuestión son las leyes reguladoras del anterior IS (Ley 61/1978) y del vigente en la actualidad (Ley 43/1995; en la actualidad, Texto Refundido de la Ley del IS, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo; TRLIS, en adelante). Son las sucesivas y persistentes modificaciones experimentadas por estas normas las que explican el aspecto actual de incentivos a las actividades innovadoras [2]. De esta manera, a continuación haremos referencia a las que juzgamos son los impulsos legislativos más importantes recibidos por los incentivos fiscales a la innovación en el IS español, distinguiendo entre aquellos aplicados en la base del impuesto y los aplicados en la cuota [3].

2.1. Tratamiento de las actividades innovadoras en la base del IS.

Para la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del IS, los gastos de las sociedades debían tener el carácter de «necesarios para la obtención de los ingresos» (art. 13 Ley 61/1978) para poderse deducir en la base imponible del tributo. Este requisito dio lugar, en el plano teórico y en el práctico, a

[2] No se hará referencia al período anterior a 1978, donde nuestras leyes fiscales ignoraban prácticamente al fenómeno de la I+D. La legislación que estaba en vigor hasta ese momento únicamente hacía una referencia expresa a los gastos e inversiones en investigación en el artículo 52 del Texto Refundido de la Contribución Territorial Rústica, que permitía una deducción de hasta un 50% de la base imponible en la cuota proporcional de esta Contribución por los gastos e inversiones en investigación directamente aplicados a las explotaciones. Con carácter más general, en el Texto Refundido del IS de 23 de diciembre de 1967, donde se regula el Fondo de Previsión para Inversiones, se establece la posibilidad de materializar las dotaciones a dicho Fondo en «laboratorios y equipos de investigación aplicada a los fines propios de la empresa» (art. 40).

[3] Para un análisis más detallado de la evolución histórica de estos puede consultarse Rivas Sánchez (2006).

numerosas discusiones acerca de lo que debía entenderse por gasto necesario [4]. Aquella norma tan sucinta, además, no incorporaba un tratamiento específico para los gastos de I+D. De este modo, en la práctica, y a partir de lo establecido en sus preceptos dedicados a la determinación de la base imponible, se desprende que a las empresas que realizaran gastos corrientes en programas de investigación se les presentaba la posibilidad de optar entre deducirlos como tales gastos, según su naturaleza, o bien activarlos en caso de que el proyecto terminase con éxito, y amortizar el inmovilizado inmaterial resultante en función de su depreciación efectiva.

El Reglamento de aquel IS, aprobado por Real Decreto 2631/1982, de 15 de octubre, regulaba, en relación con el crédito fiscal por investigación o desarrollo, que se estudia más adelante, la necesidad de contabilizar como inmovilizado inmaterial las inversiones en «programas de investigación o desarrollo de nuevos productos».Junto a este crédito fiscal surge la posibilidad de amortizar estos activos inmateriales de acuerdo con el plan que presente el sujeto pasivo, formulado a su conveniencia (art. 209 RD 2631/1982). Por otro lado, se introducía aquí la posibilidad de amortizar como gastos de proyección plurianual, en un plazo máximo de cinco años, los desembolsos ligados a estos programas en caso de que los proyectos se considerasen fallidos (art. 67 RD 2631/1982). Así, las inversiones en investigación o desarrollo terminaban recibiendo un tratamiento más favorable que los restantes inmovilizados inmateriales, ya que, como regla general, en relación a estos únicamente estaba permitida la amortización fiscal cuando se tratase de elementos adquiridos mediante contraprestación (art. 66 RD 2631/1982).

El nuevo marco de la imposición societaria introducido por la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del IS, tenía como uno de sus objetivos primordiales la determinación de la base imponible del impuesto a partir del resultado contable corregido en las excepciones tipificadas en la propia ley, lo cual suponía un importante cambio con respecto a la regulación anterior. En el terreno que nos ocupa, puede observarse cómo ofrece un tratamiento más favorable para los gastos corrientes e inversiones en actividades innovadoras de las sociedades:

a) En la medida en que en el texto de la ley no menciona la consideración que deben recibir estos gastos, se ha de acudir al vigente Plan General de Contabilidad (véase apartado 4 de este trabajo), según el cual los gastos calificados como de I+D se considerarán, por regla general, gastos corrientes, si bien cabe la posibilidad de activarlos siempre que se cumplan ciertas condiciones; y todo ello sin que una u otra elección condicione el derecho a practicar la deducción en cuota, como sí ocurría con la normativa anterior.

b) Se concede libertad de amortización para los activos afectos a actividades de I+D (salvo edificios, a los que se permite una amortización acelerada) y para los gastos de I+D activados [art. 11.2 d)] [5].

[4] Véase González Poveda (1988), por ejemplo.

[5] No obstante, de una manera bastante singular, los activos vinculados a actividades de I+D venían gozando, *de facto,* de libertad de amortización a partir de la entrada en vigor de la Ley 27/1984, de 26 de julio, sobre reconversión y reindustrialización, que en su artículo 35.2 expresaba lo siguiente: «Existirá libertad de amortización durante cinco años para las inversiones en maquinaria y bienes de equipo destinados a actividades de investigación y desarrollo, así como las inversiones en intangibles unidas a los programas y proyectos realizados, y durante siete años para los edificios asignados a tales actividades». A pesar de la existencia de diferentes opiniones sobre la vigencia y correcta aplicación de esta norma, los

2.2. Tratamiento de las actividades innovadoras en la cuota del IS.

a) Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del IS.

La primera deducción en cuota por realización de actividades innovadoras –que hasta la Ley 55/1999 incluirían únicamente las actividades consideradas «investigación» o «desarrollo»– apareció con la Ley 61/1978, recogida en su artículo 26, el cual, bajo el encabezamiento de *Deducción por inversiones*, regulaba de modo genérico la posibilidad de aplicar un crédito fiscal conducente a reducir la deuda tributaria de las entidades que efectuaran determinados gastos e inversiones.

El apartado cuarto del mencionado artículo 26 permitía una deducción en cuota del 10% de «las cantidades destinadas a llevar a cabo programas de investigación o desarrollo de nuevos productos o procedimientos industriales (…)». No había mayores especificaciones en torno a lo que debía entenderse por investigación o desarrollo; en todo caso, como se ve, las empresas debían contabilizar como un inmovilizado los desembolsos ocasionados por estos programas, independientemente de la naturaleza de aquellos, para poder beneficiarse de la deducción. La deducción por investigación o desarrollo era una de las cuatro modalidades de la deducción por inversiones, las cuales se aplicaban conjuntamente, no pudiendo superar un límite global del 20% de la cuota íntegra minorada en deducciones para evitar la doble imposición y bonificaciones.

b) Ley 27/1984, de 26 de julio, sobre reconversión y reindustrialización.

Entre los preceptos de la Ley 27/1984 se incluían beneficios fiscales de tipo horizontal, aplicables a todas las empresas, que no se veían afectados por la limitación temporal a su vigencia que condicionaba el resto de medidas de dicha norma. Entre estos se hallaba una nueva deducción en cuota, en principio, independiente de la anterior y compatible con ella. El objeto de esta nueva y adicional (al menos temporalmente, hasta que se dio solución al problema de duplicidad que ocasionaba) deducción eran los «gastos de investigación y desarrollo realizados por las empresas». No se incluían en esta nueva regulación mayores precisiones sobre el contenido de las actividades favorecidas.

Aquella norma distinguía entre desembolsos en activos fijos y gastos en intangibles, otorgando un tratamiento más favorable a los primeros: así pues, se fijaba esta deducción en el 15% de los gastos en intangibles y en el 30% del valor de adquisición de los activos fijos aplicados al proceso de I+D. No solo en lo que se refiere a los porcentajes aplicables resultaba esta deducción más sustanciosa que la prevista en el régimen general del IS, sino que, además, se aplicaba –al no estar prevista otra cosa en la ley– directamente sobre la cuota íntegra y sin someterse a límite alguno en relación con esta, con lo que podía absorberla totalmente.

Tribunales de Justicia admitieron su vigencia (Resolución de 30 de septiembre de 1987 del Tribunal Económico-Administrativo de Barcelona). Tal vez la mayor prueba de lo anterior es el citado artículo 35 que solo se deroga explícitamente en la Ley 43/1995, a pesar de que hubo ocasión para ello en las reformas relacionadas con aquel en fechas anteriores.

Las dudas que surgieron en torno al solapamiento de ambas deducciones, por la inconsecuencia que suponía mantener dos regímenes paralelos de incentivos fiscales sobre idénticas inversiones, se resolvieron por la vía de integrar ambas normas en una sola deducción –aunque esto no se hizo sino con ocasión de la Ley 37/1988, de Presupuestos Generales del Estado para 1989– que mantenía la diferenciación entre gastos en activos fijos e intangibles, y sus respectivos porcentajes de deducción, de la Ley 27/1984, pero, al mismo tiempo, obligaba a que el importe del crédito fiscal respetase los límites sobre la cuota que se contenían en el artículo 26 de la Ley 61/1978.

c) Ley 31/1991, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1992.

En esta norma se introdujo una modificación de la deducción por gastos de I+D incorporando un esquema de tipo mixto –que, como se verá más adelante, aún subsiste– consistente en primar en mayor medida el incremento de los niveles de gasto respecto a ejercicios anteriores que el mero mantenimiento de dichos niveles año tras año. En concreto, se aplicaría, para los gastos en intangibles, un 30% (45% para los gastos en activos fijos) al exceso sobre la media de gastos de los dos años anteriores. Cuando los gastos del ejercicio no superasen el valor medio referido, se continuaba aplicando el antiguo porcentaje del 15% (30%).

CUADRO 1. *Incentivos fiscales a la innovación en el IS.*

Año	Tratamiento en base del impuesto	Crédito fiscal		
		Tipo del crédito fiscal	Traslado hacia delante (años)	Crédito fiscal máximo-porcentaje de la cuota
1978	⇨ Gastos corrientes: deducibles ⇨ Inmov. inmaterial I+D: depreciación efectiva	⇨ Nuevos productos o procedimientos: 10% de gastos programas I+D	2	20%
1982	⇨ Proyectos fallidos: amortización en 5 años máx. ⇨ Inmov. inmaterial I+D: amortizable según plan	⇨ Nuevos productos o procedimientos: 15% de gastos programas I+D	2	25%
1984	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D	⇨ Nuevos productos o procedimientos: 15% de gastos programas I+D	4	20%
		⇨ Gastos I+D: 15% gastos en intangibles 30% inversiones en activos fijos	–	–
1988	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D	⇨ Gastos I+D: 15% gastos intangibles 30% inversiones activos fijos	5	20%
1991	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D	⇨ Σ Gastos I+D > Media 2 años ant.: 30% gastos intangibles 45% inversiones activos fijos	5	25%

…/…

…/…

		⇨ Σ Gastos I+D ≤ Media 2 años ant.: 15% gastos intangibles 30% inversiones activos fijos		
1995	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D salvo edificios	⇨ Σ Gastos corrientes I+D > Media 2 años anteriores: 40%	5	35%
	⇨ Amortización acelerada para edificios ligados a I+D (10%)	⇨ Σ Gastos corrientes I+D ≤ Media 2 años anteriores: 20%		
1999	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D salvo edificios	⇨ Σ Gastos corrientes I+D > Media 2 años anteriores: 50%	5	35% (45%)
	⇨ Amortización acelerada para edificios ligados a I+D (10%)	⇨ Σ Gastos corrientes I+D ≤ Media 2 años anteriores: 30%		
		⇨ Gastos I+D personal y proyectos encargados: 10% adicional		
		⇨ Gastos IT: 10% – 15%		
2000	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D salvo edificios	⇨ Σ Gastos corrientes I+D > Media 2 años anteriores: 50%	10	35% (45%)
	⇨ Amortización acelerada para edificios ligados a I+D (10%)	⇨ Σ Gastos corrientes I+D ≤ Media 2 años anteriores: 30%		
		⇨ Gastos I+D personal y proyectos encargados: 10% adicional		
		⇨ Gastos IT: 10% – 15%		
		⇨ Σ Gastos e inversiones en TIC (solo para ERD): 10%	10	35% (45%)
2001	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D salvo edificios	⇨ Σ Gastos corrientes I+D > Media 2 años anteriores: 50%	15	35% (45%)
	⇨ Amortización acelerada para edificios ligados a I+D (10%)	⇨ Σ Gastos corrientes I+D ≤ Media 2 años anteriores: 30%		
		⇨ Gastos I+D personal y proyectos encargados: 10% adicional ⇨ Inversiones I+D (no inmuebles): 10%		
		⇨ Gastos IT: 10% – 15%		
		⇨ Σ Gastos e inversiones en TIC (solo para ERD): 10%	15	35% (45%)
2003	⇨ Libertad amortización para inversiones ligadas a I+D salvo edificios	⇨ Σ Gastos corrientes I+D > Media 2 años anteriores: 50%	15	35% (50%)

…/…

…/…				
	⇨ Amortización acelerada para edificios ligados a I+D (10%)	⇨ Σ Gastos corrientes I+D ≤ Media 2 años anteriores: 30% ⇨ Gastos I+D personal y proyectos encargados: 20% adicional ⇨ Inversiones I+D (no inmuebles): 10% ⇨ Gastos IT: 10% – 15% ⇨ Σ Gastos e inversiones en TIC (solo para ERD): 10%	15	35% (50%)

Fuente: *Elaboración propia.*

d) Real Decreto 1622/1992, de 29 de diciembre, por el que se desarrolla la Ley 31/1991, de 30 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1992, en lo relativo a la deducción de los gastos de I+D de nuevos productos o procedimientos industriales.

Este precepto vino a postularse de hecho como reglamento de la deducción por inversiones en I+D. Su importancia radica en que constituye el primer intento claro de precisar el ámbito objetivo de la deducción, aclarando los conceptos de I+D e incorporando un listado de actividades que quedan excluidas de este beneficio fiscal por no considerarse I+D. Junto a ello, identifica los gastos que se incluyen en dichas actividades, efectúa una delimitación negativa de los gastos admitidos a efectos de la deducción y establece su incompatibilidad con otro tipo de ayudas fiscales.

El Real Decreto 1622/1992 recogía, asimismo, una serie de reglas centradas en los aspectos subjetivos de la actividad de I+D objeto de la deducción, que daban un trato de favor a la I+D realizada por el sujeto pasivo para sí mismo, rechazaba la realizada por encargo –las actividades realizadas para terceros no tendrán la consideración de gastos en I+D– y establecía una serie de cautelas para la encargada a terceros por el sujeto pasivo.

e) Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del IS.

Esta norma, que introdujo una regulación novedosa para el IS español, fundamentaba la reforma en una serie de principios. Por lo que se refiere a los incentivos fiscales, estos quedarían justificados en función de:

a) El principio de neutralidad, según el cual la aplicación del tributo no debería alterar el comportamiento económico de los sujetos pasivos, excepto que dicha alteración tienda a superar equilibrios ineficientes de mercado.

b) El principio de competitividad, en virtud del cual el IS debe secundar las medidas de política económica destinadas a incrementar el nivel de competitividad de las empresas españolas.

En realidad, la nueva regulación del impuesto sigue casi al pie de la letra las recomendaciones recogidas en el *Libro Blanco o Informe para la Reforma del IS* realizado en 1994 (MEH, 1996). Las consecuencias de lo anterior, en cuanto al contenido de la deducción por actividades de I+D, es que se introducen importantes novedades con respecto a la regulación anterior:

a) La nueva deducción aparece regulada de forma independiente.

b) Las inversiones desaparecen de la base de deducción, la cual estará formada ahora por «los gastos efectuados en el período impositivo» por la realización de actividades de I+D [6].

c) A consecuencia de lo anterior, se abandona la distinción entre gastos en activos intangibles e inversión en activos fijos afectos a programas de I+D, adoptándose un porcentaje de deducción único para todos los gastos cualificados, esto es, aquellos que tuviesen la consideración de I+D a efectos fiscales. No obstante, se mantiene el esquema incremental que premia en mayor medida el incremento de gasto con respecto a períodos anteriores. Se estableció un porcentaje básico del 20% a aplicar sobre los gastos de I+D del período, y otro adicional del 40% aplicable al exceso de dichos gastos sobre la media de los dos años anteriores.

f) Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

La nueva redacción dada por esta ley introdujo cambios importantes en el texto del artículo 33 de la Ley 43/1995, que perfilaron de manera casi definitiva el modelo de deducción por actividades innovadoras existente en la actualidad. Las modificaciones aportadas –como la ampliación del ámbito de la deducción incluyendo el concepto de «Innovación Tecnológica», la elevación de porcentajes de deducción y límite aplicable, y el esfuerzo por delimitar con mayor claridad los supuestos que permiten y que no permiten disfrutar de la deducción– perseguían adaptar la norma a las directrices fijadas en el Plan Nacional de I+D+IT 2000-2003, el cual adopta una perspectiva más amplia en sus objetivos de incrementar el nivel de la ciencia y la tecnología en España o de elevar la competitividad de las empresas y su carácter innovador, en el sentido de acoger como actividades merecedoras de estímulo todas las de Innovación Tecnológica, concediéndole a la I+D un papel fundamental pero no único.

La incorporación del nuevo concepto queda ya anunciada en el nuevo encabezado del citado artículo 33: «Deducción por actividades de investigación científica e Innovación Tecnológica». Como se ve, el término Innovación Tecnológica ocupa el lugar que en la denominación anterior le correspondía al «desarrollo». De este modo, y a pesar de que en el cuerpo de la norma el desarrollo sigue postulándose como actividad merecedora de ventajas fiscales en el mismo plano que la investigación, la Innovación Tecnológica parecería destinada a englobar todas las actividades empresariales innovadoras diferentes de la investigación; por debajo de esta, además, por lo que se refiere a los beneficios fiscales que se prevén para ellas.

[6] No obstante, en su momento no siempre se percibió con claridad esta transformación desde una deducción por inversiones a una deducción por gastos. En Corona y Paredes (1996), por ejemplo, todavía se seguía pensando que las inversiones en activos fijos formaban parte de la base de deducción.

g) Ley 6/2000, de 13 de diciembre, de medidas urgentes para el estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa.

Esta norma introdujo una nueva deducción en cuota, la «Deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación», que apuntaba a un ámbito específico de las actividades innovadoras, pero también, como se verá, a un grupo particular dentro de las sociedades mercantiles. Así, se estableció que este nuevo incentivo fiscal solo podría ser aplicado por aquellas entidades que tuviesen la consideración de empresas de reducida dimensión, esto es, aquellas que, según el artículo 122 de la Ley 43/1995, registrasen una cifra de negocios neta en el ejercicio anterior inferior a 3 millones de euros [7].

Esta nueva deducción permitía minorar la cuota del impuesto en el 10% de los gastos e inversiones del período que permitan mejorar su acceso y presencia en Internet, así como su implantación en el comercio electrónico e incorporación de las tecnologías de la información y comunicación a los procesos empresariales. Las actividades cualificadas para formar parte de la base de la deducción se limitan a la adquisición e instalación de equipos informáticos, y la formación del personal para su uso.

h) Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

La Ley 24/2001 introdujo dos modificaciones bastante significativas que configuraron de hecho la deducción por I+D e Innovación Tecnológica existente en la actualidad, cuya formulación solo diverge de aquella en porcentajes y ciertas normas de aplicación, como se verá más adelante.

En primer lugar, se produjo una reorganización del esquema existente en la deducción. Esta pasará a denominarse «Deducción por actividades de investigación y desarrollo e Innovación Tecnológica», y se dejará de poner la Innovación Tecnológica en relación de dependencia hacia la I+D. Ya no van a ser actividades de Innovación Tecnológica las «no incluidas en el apartado anterior», esto es, las que no encajan en la definición de I+D, sino que se proporciona de manera independiente una definición de I+D, por un lado, y de Innovación Tecnológica, por el otro. En esencia, surge una nueva sistematización que esboza la fragmentación de la deducción en dos subdeducciones, aunque sin modificar esencialmente las definiciones de los diferentes conceptos.

Se opta, además, por permitir integrar en la base de la deducción, aunque solo en la modalidad de I+D, las inversiones «en elementos del inmovilizado material e inmaterial, excluidos los inmuebles y terrenos». Sin embargo, a la hora de calcular el importe deducible, las inversiones siguen un régimen diferente, en cuanto que el porcentaje de deducción es único y notablemente inferior al aplicable a los gastos corrientes –el 10%– y se aplica sobre las inversiones globales; no se premian en mayor medida los incrementos en inversiones con respecto a períodos anteriores.

[7] Hay que tener en cuenta que este parámetro se duplicó –en la redacción original de la Ley 43/1995 se situaba en 1.502.530,26 euros (250 millones de pesetas)– precisamente a partir de la Ley 6/2000. En los últimos tres años el ámbito de aplicación de esta nueva deducción ha aumentado, ya que el importe de la cifra de negocios que califica a una entidad para ser considerada empresa de reducida dimensión ha pasado a ser de 8 millones de euros según lo dispuesto por la Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2005.

i) Ley 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada Nueva Empresa por la que se modifica la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

La Ley 7/2003 introduce una ampliación del apartado cuarto del artículo 33 de la Ley 43/1995, *Aplicación e interpretación de la deducción*, que busca reforzar la posición jurídica de aquellas entidades que crean poder aspirar a beneficiarse de esta deducción. En esta línea, se introduce la posibilidad para los sujetos pasivos de aportar a la Administración tributaria informes motivados relativos al cumplimiento de los requisitos científicos y tecnológicos necesarios para poder aplicar la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica, y para calificar la actividad como I+D o como Innovación Tecnológica.

j) Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

Las modificaciones introducidas por esta ley suponen un aumento de la generosidad de la deducción por I+D e Innovación Tecnológica, en tanto que mejora alguno de los porcentajes y límites superiores aplicables. La más reseñable es el aumento del porcentaje de deducción adicional por gastos de I+D –aquel que se aplica a los gastos por personal investigador o por proyectos encargados a entidades calificadas– se eleva del 10% al 20%.

k) 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.

Con la aprobación de este precepto se produce, en principio, un cambio de rumbo en relación con los incentivos fiscales a las inversiones en el IS. Si hasta entonces el grupo créditos fiscales ligados a determinados desembolsos no hizo más que crecer en extensión y generosidad, ahora se dispone la eliminación gradual de casi todas estas deducciones en cuota. La razón expuesta es que «[E]n muchos casos, los estímulos fiscales a la inversión son poco eficaces, presentan un elevado coste recaudatorio, complican la liquidación y generan una falta de neutralidad en el tratamiento fiscal de distintos proyectos de inversión» (Preámbulo de la Ley 35/2006).

La deducción por I+D e Innovación Tecnológica también se ve afectada por este recorte, aunque en su caso concurren una serie de particularidades reseñables. En primer lugar, la eliminación gradual a la que se ve sometida es bastante más leve que la del resto de deducciones: en efecto, para su cálculo en los períodos 2007 y 2008-2011 se le aplica un coeficiente reductor de 0,92 y 0,85, respectivamente. Esta es una reducción que, por un lado, coincide porcentualmente con la rebaja en el tipo de gravamen del impuesto que también prevé la nueva ley, y, por otro lado, resulta bastante más leve que la aplicable, de forma general, al resto de deducciones, un 20% anual a partir de 2007.

En segundo lugar, se autoriza al Gobierno a introducir «un nuevo instrumento, alternativo al fiscal, incentivador de estas mismas actividades, consistente en una bonificación de las cotizaciones

a la Seguridad Social a favor del personal investigador» (Ibídem), que consistiría en un 40% de la cuota empresarial.

Por último, la nueva ley se preocupa por incorporar un precepto (disp. adic. 23.ª) que parece dejar la puerta abierta al mantenimiento del modelo de incentivos a la I+D vigentes hasta ese momento. O que, por lo menos, reconoce la necesidad de considerar más detenidamente la cuestión antes de decantarse por un modelo de beneficios fiscales a la innovación empresarial. En concreto, se prevé la presentación por parte del Ministerio de Economía y Hacienda, dentro del último semestre de 2011[8], de un estudio en torno a la eficacia de todos los incentivos y ayudas a la I+D y a la innovación vigentes durante el período 2007-2011, para, en su caso, adecuarlos «a las necesidades de la economía española, respetando la normativa comunitaria».

3. LOS INCENTIVOS FISCALES POR ACTIVIDADES INNOVADORAS EN LA ACTUALIDAD

En este apartado hacemos un repaso crítico a la normativa actual reguladora de la deducción en cuota del IS por actividades de I+D e Innovación Tecnológica, a partir de un estudio detallado de su extenso contenido. No obstante, antes de entrar de lleno en esta cuestión, revisamos las definiciones más autorizadas de los conceptos que forman la base de la deducción, tal y como aparecen en una serie de manuales metodológicos editados por la OCDE. En segundo lugar, se analiza la más reciente y específica deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación. Por último, se estudia un beneficio fiscal aplicable en la base del impuesto como es la libertad de amortización por actividades de I+D.

3.1. La definición de los conceptos de I+D e Innovación Tecnológica en la Ley del IS.

A continuación se analizan los conceptos de I+D e Innovación Tecnológica tal y como se detallan en la normativa fiscal española (concentradas en casi su totalidad en el art. 35 TRLIS), con la ayuda de las definiciones aportadas por los Manuales de Frascati y Oslo, de la doctrina tributaria, y, asimismo, de las respuestas de la Administración a las consultas planteadas por los contribuyentes, que permiten valorar en la práctica el sentido de aquellas definiciones.

3.1.1. La delimitación conceptual de las actividades de I+D e Innovación Tecnológica.

Para poder completar el análisis de los incentivos fiscales a la innovación utilizados en la práctica tributaria es imprescindible pararse a considerar uno de los aspectos que se revelarán más pro-

[8] Nótese que, precisamente, a partir de 2012 queda totalmente suprimida la posibilidad de devengar nuevos créditos fiscales por actividades de I+D e Innovación Tecnológica de acuerdo con el artículo 35 del TRLIS.

blemáticos a la hora de su implantación: la definición de actividad de innovación cualificada, que señala los requisitos que ha de cumplir una actividad empresarial determinada para poder disfrutar de un incentivo fiscal.

Las definiciones fiscales de los conceptos de I+D, Innovación Tecnológica o Invención que incorporan las diversas legislaciones nacionales derivan en muy importante medida de lo establecido por los expertos de la OCDE en una serie de publicaciones. Desde los años sesenta del siglo pasado, esta institución ha mostrado interés por dotarse de un conjunto de definiciones y métodos estadísticos homogéneos para sus encuestas, en relación con la I+D primero y con la Innovación Tecnológica más tarde, con el objetivo de facilitar la elaboración de estadísticas e indicadores fiables y comparables que permitan mejores análisis del papel de las actividades innovadoras en los diferentes países. En esta línea, han dado lugar a una serie de definiciones relativas a los diferentes conceptos relacionados con la innovación, recogidas fundamentalmente en los conocidos como Manual de Frascati (OCDE, 2002) y Manual de Oslo (OCDE y Eurostat, 1997, 2005) [9]. Como se comenta más abajo, las ideas rectoras en torno al concepto de innovación que inspiran uno y otro son diferentes.

Es cierto que las definiciones incluidas en las normas fiscales cumplen una función distinta de la atribuible a las definiciones de los manuales metodológicos de la OCDE. En el primer caso, responden a las necesidades propias de un incentivo fiscal particular que trata de delimitar su campo específico de aplicación, buscando simultáneamente permitir la existencia de un incentivo operativo e impedir una utilización abusiva o ineficiente de este instrumento. Ahora bien, en la medida en que las normas tributarias nacionales se nutren de las definiciones expuestas en estos manuales, les conceden valor de referencia en un apartado vital del diseño de los incentivos fiscales a la innovación.

3.1.1.1. La definición de los conceptos de I+D en el Manual de Frascati.

En el pórtico del apartado de definiciones de este tratado se halla la siguiente declaración: «La investigación y el desarrollo (I+D) comprenden toda labor creativa realizada de forma sistemática con el objetivo de acrecentar el cuerpo de conocimientos, incluidos el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad, y usar dicho cuerpo de conocimientos para descubrir nuevas aplicaciones». Caben aquí tanto la I+D formal como la I+D realizada de modo informal u ocasional en otros departamentos distintos al de investigación (§ 64, OCDE, 2002) [10].

[9] Los Manuales de Frascati y Oslo aparecieron por primera vez en 1963 y 1992, respectivamente. En nuestro trabajo vamos a operar con las definiciones incluidas en la segunda edición del Manual de Oslo (OCDE y Eurostat, 1997), con la intención de limitarnos a recoger las explicaciones que han tenido presente los legisladores nacionales a la hora de implantar los diferentes incentivos fiscales a la innovación vigentes en estos momentos. De habernos centrado en la última edición (OCDE y Eurostat, 2005) esto no hubiera ocurrido. En cuanto al objeto de nuestro estudio, la principal novedad que aporta la nueva edición es el definir formalmente las *innovaciones organizativas y las innovaciones de marketing*. No obstante, allí mismo se reconoce que estas definiciones están aún siendo desarrolladas y no están tan implantadas como las de *innovación de producto e innovación de proces*o (§ 18, Ibídem).

[10] § 63 (OCDE, 2002). Traducimos *experimental development* directamente como *desarrollo*, y no como *desarrollo experimental* para no alterar el conjunto de términos de uso corriente empleado en relación con las actividades innovadoras. Tradicionalmente se ha venido identificando simplemente como *desarrollo* el segundo término del binomio I+D, que a su vez es una traducción del término inglés «R&D», abreviatura convencional de *Research and Experimental Development*. Véase, no obstante, más abajo para la importante distinción entre desarrollo *experimental y desarrollo previo a la producción*.

Más adelante, se especifica que dentro del término I+D han de entenderse incluidas tres actividades:

a) Investigación básica: trabajos experimentales o teóricos dirigidos a obtener nuevos conocimientos acerca de los fundamentos de los fenómenos y hechos observables, sin pensar en darles ninguna aplicación o uso concreto.

b) Investigación aplicada: tiene los mismos rasgos que la anterior, con la salvedad de que está dirigida fundamentalmente hacia un objetivo práctico específico.

c) Desarrollo: labor sistemática basada en conocimientos ya existentes obtenidos de la investigación o la experiencia práctica, y dirigida a la fabricación de nuevos materiales, productos o dispositivos, a la puesta en marcha de nuevos procesos, sistemas y servicios, o a la mejora sustancial de los ya existentes (§ 65, Ibídem).

Una vez expuestos los conceptos básicos, el Manual de FRASCATI efectúa una delimitación negativa de la I+D, tratando de identificar las actividades que a pesar de guardar algún tipo de afinidad con la anterior deben quedar excluidas de su ámbito estricto. Así, se intenta la identificación de las actividades periféricas no consideradas I+D en dos etapas. En primer lugar, se señala que una serie de actividades de base científica o tecnológica, muy relacionadas con la I+D en cuanto a conocimientos, instituciones, profesionales implicados y funcionamiento, no deben, sin embargo, considerarse I+D a efectos de las encuestas: se trata de la enseñanza, los servicios de información científica o tecnológica, las actividades previas a la producción industrial y las actividades auxiliares a la I+D (§ 65-83, Ibídem).

En segundo lugar, la siguiente sección del Manual de FRASCATI intenta fijar con mayor detalle el límite entre la I+D y las actividades afines que se han enumerado más arriba en casos que podrían considerarse limítrofes. Se ofrece como punto de partida un criterio básico: la I+D se caracteriza, frente a otras actividades afines, por presentar un componente apreciable de novedad y por dilucidar una incertidumbre científica o tecnológica, identificándose esta con «un estado de cosas donde la solución de un problema no resulta manifiesta para alguien que está al tanto del cuerpo básico de conocimientos y técnicas pertenecientes al área de que se trate» (§ 84, Ibídem).

Finalmente, se ofrecen unos criterios específicos para tratar de establecer con la mayor precisión posible qué es I+D en los casos en que esta limita con otras actividades que no merecen tal consideración en los siguientes ámbitos problemáticos: enseñanza y formación; otras actividades científicas y tecnológicas afines; otras actividades industriales [11]; y actividades de apoyo indirectas.

[11] Aquí se busca fijar la separación entre los conceptos de *desarrollo experimental* (integrante de la I+D) y *desarrollo previo a la producción*, el cual comienza una vez que la novedad está sustancialmente implantada, se dirige a la construcción de modelos de demostración y prueba, y se centra en los aspectos usuales –no experimentales– de toda fase de producción. El criterio delimitador entre uno y otro es el de considerar como I+D toda actividad dirigida a introducir mejoras en el producto o proceso, mientras que, por el contrario, dejaría de ser I+D cuando los productos o procesos estén implantados en sus aspectos básicos y el objetivo principal de la actividad es el de abrir mercados, o realizar la planificación previa, o conseguir un funcionamiento equilibrado de los sistemas de control o producción. No obstante, se reconoce la dificultad de aplicar esta pauta de manera inequívoca en todos los sectores industriales.

3.1.1.2. La definición de los conceptos de I+D e Innovación Tecnológica en el Manual de Oslo.

El enfoque del Manual de Oslo se basa explícitamente en un cambio de postura en torno a la concepción del proceso de innovación como un proceso lineal asumida por el Manual de Frascati. De hecho, se viene a reconocer algo que se apuntaba en este: la innovación va más allá de la pura definición de I+D. En consecuencia, ahora se afirma la existencia de interrelaciones mutuas entre las etapas de creación, difusión y aplicación del conocimiento, así como entre las instituciones dedicadas a ellas. El término *Sistema Nacional de Innovación* sirve para referirse a esta nueva concepción que considera que la innovación es un proceso complejo y sistemático situado en el núcleo de la economía del conocimiento (§ 8, OCDE y Eurostat, 1997). El término más abarcador que recoge estas innovaciones es el de *Innovación Tecnológica*.

Para el Manual de Oslo la Innovación Tecnológica es «Innovación Tecnológica de productos y procesos», concepto que, en una primera descripción (§ 24, Ibídem), enuncia del siguiente modo:

a) La Innovación Tecnológica a nivel de producto consiste en la implantación o comercialización de un producto con mejores prestaciones, de tal modo que permitan procurar al consumidor, objetivamente, nuevas o mayores utilidades.

b) La Innovación Tecnológica a nivel de proceso consiste en la implantación o adopción de métodos de producción o distribución nuevos o sustancialmente mejorados. Puede implicar cambios en los equipos, el personal, los métodos de trabajo, o en todos ellos a la vez.

Más adelante, se aclara que «una Innovación Tecnológica se tiene por realizada cuando se introduce en el mercado (innovación de producto) o cuando se emplea en un proceso de producción (innovación de proceso). La Innovación Tecnológica comprende una serie de actividades científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales». Por otro lado, se establece que el requisito mínimo para que una actividad tenga esta consideración es que el producto o proceso sea novedoso, o esté sustancialmente mejorado, en lo que respecta a la empresa particular, sin que sea preciso que constituya una novedad absoluta a nivel mundial (§ 130-131, Ibídem).

A efectos de lo previsto en las definiciones básicas comentadas, se trata de precisar qué se entiende por (§ 133-142, Ibídem):

a) Producto nuevo desde el punto de vista tecnológico: aquel cuyas cualidades tecnológicas o usos previstos difieren sustancialmente con respecto a los productos fabricados hasta ese momento. Esta innovación puede implicar tecnologías totalmente novedosas, o bien basarse en la combinación de tecnologías preexistentes a las que se da un nuevo uso, o bien proceder de la utilización de nuevos conocimientos.

b) Producto tecnológicamente mejorado: producto preexistente del que se ha logrado mejorar o aumentar sustancialmente su rendimiento, ya sea por una rebaja en su coste o por unas mejores prestaciones.

c) Innovación Tecnológica de proceso: adopción de métodos de producción novedosos (o sustancialmente mejorados), incluidos los métodos de distribución comercial. Pueden conllevar cambios en los equipos o en la organización de la producción, o en ambos, y pueden derivarse de la utilización de nuevos conocimientos.

Una vez proporcionado el concepto de Innovación Tecnológica, el Manual de OSLO procede a indicar lo que ha de entenderse por «actividades» de Innovación Tecnológica, las cuales serán todas aquellas «de tipo científico, tecnológico, organizativo, financiero y comercial, incluidas las inversiones en nuevos conocimientos, al cabo de las cuales se logra –o al menos van encauzadas en esa dirección– implementar un producto o proceso nuevo desde el punto de vista tecnológico, o uno mejorado. Algunas de estas actividades son claramente innovadoras, mientras que otras no son novedosas aunque sí necesarias para llevar a cabo la referida implementación (§ 177, Ibídem)».

A continuación se proporciona un listado de actividades que han de considerarse en general como de Innovación Tecnológica (§ 182-191, Ibídem) [12]. Estas actividades, agrupadas en tres bloques, serían: a) Adquisición y producción de conocimientos (I+D tal y como quedaban definidas en el Manual de FRASCATI; más tecnología incorporada y desincorporada); b) Actividades de preparación de la producción (utillaje e ingeniería industrial; el diseño industrial; otras adquisiciones de bienes de capital; y el inicio del proceso de producción); y c) Comercialización de los productos nuevos y mejorados (caben aquí la fase previa de investigación de mercados, las pruebas de mercado y la publicidad de lanzamiento).

Por último, se establece una delimitación negativa (§ 155-176, Ibídem). En particular, se dan las pautas para distinguir entre Innovación Tecnológica y otro tipo de innovaciones empresariales o industriales que no acreditarán, por varias razones, este carácter. De esta forma, quedan fuera las modificaciones de poca relevancia por tener un grado insuficiente de novedad o por ser simples mejoras estéticas. Así, quedan descartadas, entre otras, las siguientes actividades: el abandono de un proceso de producción o el dejar de comercializar un producto, la mera sustitución o ampliación del inmovilizado, o la producción adaptada al cliente.

3.1.2. Concepto de I+D.

En el artículo 35 del TRLIS, al tratar de definir el concepto I+D, se diferencian claramente cinco apartados:

a) Investigación.

Definida como «indagación original planificada que persiga descubrir nuevos conocimientos y una superior comprensión en el ámbito científico y tecnológico (…)», comprende de manera inequívoca aquella actividad que en el Manual de FRASCATI se denominaba investigación básica. También

[12] Aunque de ellas, se puntualiza, únicamente la I+D y la adquisición de maquinaria con nueva tecnología lo serán incondicionalmente. El resto, tendrán o no esta consideración en función de las razones por las cuales sean llevadas a cabo (§ 18, OCDE y Eurostat, 1997).

parece claro que la investigación aplicada, aquella «dirigida fundamentalmente hacia un objetivo práctico específico», tiene cabida en este concepto tributario [13].

De la anterior definición se pueden extraer las siguientes características:

a) La investigación debe ser original, novedosa. Bosch (2002) lo interpreta en el sentido de no ser copia o imitación de otra anterior, ya sea en lo que respecta al modo como en lo que respecta a los fines (conocimientos) perseguidos [14]. Ahora bien, ¿cuál es el grado de novedad exigido? El autor citado sostiene que el alcance de esta novedad ha de ser absoluto, a nivel mundial, sin que pueda calificarse como investigación aquella actividad que solo es novedosa desde el punto de vista subjetivo de la empresa individual.

b) Ha de tratarse de una actividad planificada, es decir, cada entidad ha de tener la voluntad de organizar este tipo de actuación, ordenando recursos para llevarla a cabo. El Manual de Frascati parece aplicar un criterio más laxo, por cuanto considera I+D no solo la formal sino también la realizada de modo informal u ocasional en otros departamentos distintos al de I+D. Sin embargo, siempre ha de ser realizada de forma sistemática.

c) El objetivo de esta actividad ha de consistir en aumentar el saber científico y tecnológico.

d) No se le exige un resultado. La investigación conserva su carácter con independencia del desenlace positivo o negativo de esta [15]. En definitiva, la investigación, y la I+D en general, se caracteriza por perseguir aumentar los conocimientos y los logros novedosos, pero el hecho de que estos intentos terminen siendo infructuosos no altera su condición.

e) No se excluye ninguna disciplina científica o tecnológica como campo cualificado de la investigación [16].

b) Desarrollo.

Se define como la «aplicación de los resultados de la investigación o de cualquier otro tipo de conocimiento científico para la fabricación de nuevos materiales o productos o para el diseño de nuevos

[13] Martínez Giner (2003) no comparte esta opinión, puesto que considera que la investigación aplicada –en la medida en que trata de poner a disposición de los fines de la empresa los conocimientos adquiridos– queda más bien subsumida bajo el concepto tributario de desarrollo, que este autor identifica con «la puesta en funcionamiento de la investigación». Por nuestra parte, pensamos que, desde una perspectiva lineal del proceso innovador, se presentarían indudablemente situaciones limítrofes en las que resultaría complicado determinar si estamos ante investigación aplicada, o bien se ha entrado ya en el desarrollo experimental. Sin embargo, desde otro punto de vista, no parece arriesgado afirmar que la definición fiscal acoge tanto la investigación básica como la aplicada, toda vez que allí no se hace cuestión de los motivos de la actividad indagadora.

[14] Se basa en las contestaciones de la Dirección General de Tributos (DGT, en adelante) a consultas vinculantes de 26 de diciembre de 2000 y 28 de diciembre de 2000.

[15] Como se apunta en Díaz, López-Santacruz, Tomé y Ucelay (1996), se fomenta la mera realización de la I+D, sin importar que termine dando lugar o no a hallazgos de valor económico para la empresa.

[16] Para Tobes (2003), sin embargo, cuando más adelante se realiza la delimitación negativa de la I+D e Innovación Tecnológica, se excluye como investigación la prospección en materia de ciencias sociales, si bien –añade– esta exclusión parece limitarse a los estudios de mercado.

procesos o sistemas de producción, así como para la mejora tecnológica sustancial de materiales, productos, procesos o sistemas preexistentes». En este caso, la definición de desarrollo contenida en el Plan General de Contabilidad aporta aquí una nota aclaratoria de gran interés: «Desarrollo es la aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación *hasta que se inicia la producción comercial*».

La correcta identificación del concepto de desarrollo es especialmente importante por tratarse de la actividad que delimita la actividad de I+D frente a otras que no tendrán esta consideración. Por eso, es de utilidad la anterior nota aclaratoria recogida en la legislación mercantil. En todo caso, los caracteres esenciales de esta actividad, fijados por la práctica y la doctrina administrativas, serían los siguientes:

a) No implica la realización previa de investigación por parte de la propia entidad que lleva a cabo el desarrollo; los conocimientos científicos aplicados pueden obtenerse por cualquier otra vía.

b) También hay una exigencia de novedad en los productos y procesos que se pretendan obtener, aunque también se admite como desarrollo la mejora tecnológica sustancial de los ya existentes [17]. En principio, el criterio de novedad que habría que aplicar sería el mismo que a la investigación. Por otro lado, ya hemos observado cómo el Manual de FRASCATI, a la hora de deslindar la I+D de otras actividades, caracteriza a la primera por incluir un componente de novedad «apreciable», pero también por resolver una incertidumbre científica o tecnológica. En el Manual de OSLO sí se explicita qué ha de entenderse por producto o proceso nuevo, aunque estas definiciones han de tomarse con cautela, toda vez que están realizadas desde el punto de vista del más amplio concepto de Innovación Tecnológica [18]. En cuanto a la doctrina administrativa, la DGT (contestación a consulta de 27-06-2001), considera que el desarrollo de un nuevo producto es I+D cuando permita conseguir unas condiciones, aplicaciones y características técnicas que difieran sustancialmente de las existentes en el mercado, de tal modo que ello permita entender que se trata de un nuevo producto. Por lo que respecta al concepto de «mejora tecnológica sustancial», resulta muy difícil descifrar su verdadero contenido debido a su falta de precisión. De este modo, se presta a valoraciones subjetivas muy diversas en todo momento; más aún si el problema que se plantea es determinar si la actividad que se pretende calificar es desarrollo o Innovación Tecnológica. Por ello, esta cuestión hay que observarla desde una doble perspectiva: no basta con determinar qué es nuevo o en qué caso un producto o proceso ha mejorado sustancialmente, para ello nos podrían bastar las definiciones del Manual de OSLO, sino que ha de establecerse, además, la línea separadora entre desarrollo e Innovación Tecnológica dentro de esta mejora técnica sustancial.

c) Los nuevos servicios, como producción de las empresas del sector servicios, parecerían quedar fuera del concepto tributario de desarrollo, en la medida en que se hace referencia explícita a «la *fabricación* de nuevos materiales o productos». No obstante, la DGT, en

[17] Para COSÍN (1996), en ambos casos es un mismo requisito de novedad. Se basa en su distinción entre innovación radical, aquella dirigida a la obtención de productos o procesos nuevos, e innovación incremental, aquella que busca una mejora sustancial de productos o procesos preexistentes.

[18] A pesar de ello, este parece ser el criterio empleado por la Administración: según contestación a consulta de la DGT (04-09-2000) se entiende por proceso mejorado aquel en que se reducen los costes o el tiempo de producción, con el consiguiente aumento de competitividad.

contestación a una consulta (09-10-2000), señala que ha de interpretarse el término producto en sentido amplio, «como todo resultado de la actividad económica del sujeto pasivo, lo que sin duda incluye los servicios».

c) Planos, prototipos y proyectos piloto.

También tendrán carácter de I+D «la materialización de los nuevos productos o procesos en un plano, esquema o diseño, así como la creación de un primer prototipo no comercializable y los proyectos de demostración inicial o proyectos piloto, siempre que estos no puedan convertirse o utilizarse para aplicaciones industriales o para su explotación comercial».

Esta puntualización es la primera que realiza el legislador en su intento de proporcionar un concepto más pormenorizado de I+D, identificando una serie de actuaciones empresariales concretas que han de asimilarse a la I+D a efectos fiscales. Hemos de observar que se trata de actividades que se sitúan en la frontera entre desarrollo experimental y desarrollo previo a la producción.

El prototipo, como modelo originario del nuevo producto, se utiliza para efectuar las pruebas, controles y modificaciones oportunos que conduzcan hacia el producto definitivo. De esta suerte, hasta que se llegue a ese punto, los gastos realizados han de tener la consideración de desarrollo. No obstante, la ley hace referencia únicamente al primer prototipo, con lo cual parece excluir como I+D a los que puedan seguir en el proceso descrito. En el mismo sentido se pronuncia la DGT (contestación a consulta 27-12-2002): «(…) dentro de las etapas referidas de desarrollo del vehículo nuevo [Definición conceptual; Desarrollo del vehículo; Construcción del primer prototipo; Pruebas sobre este; Ingeniería de producción; etc.] se incluyen como desarrollo la construcción de un primer prototipo no comercializable no comprendiéndose las pruebas sobre el mismo [19]».

d) Muestrario de productos nuevos.

Caben dentro de la I+D, a efectos fiscales, «el diseño y elaboración del muestrario para el lanzamiento de nuevos productos». A dichos efectos, se entiende «como lanzamiento de un nuevo producto su introducción en el mercado y como nuevo producto, aquel cuya novedad sea esencial y no meramente formal o accidental».

Este supuesto ha sido uno de los más cuestionados de la definición de I+D, provocando numerosas consultas a la Administración tributaria y aclaraciones posteriores, que seguirían a las contestaciones de aquellas. Así, las especificaciones en torno a lo que ha de entenderse por lanzamiento de nuevo producto y por nuevo producto proceden originariamente de una contestación a consulta de la DGT (23-12-1997) donde se establecían dichos criterios [20]. Junto a ello, la consulta ofrecía un par de explicaciones adicionales que, de momento, no se han incluido en el texto legal: 1.º) La novedad del producto no ha

[19] En Francis Lefebvre (2003) se aboga por una visión menos estricta, de tal manera que se incluyan como I+D todos aquellos prototipos que la empresa considere oportunos dentro de la fase de desarrollo experimental.

[20] Incorporadas a través de la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social.

de derivarse, necesariamente, de un previo proceso o actividad de I+D; 2.º) Se entiende como novedad esencial la incorporación de materiales intrínsecamente nuevos o los resultantes de mezclas o combinaciones nuevas de materiales ya existentes con el objeto de crear un producto nuevo; y 3.º) Únicamente se admite la realización del muestrario prototipo, excluyendo los sucesivos a partir de este.

e) Creación de *software*.

«La concepción de *software* avanzado, siempre que suponga un progreso científico o tecnológico significativo mediante el desarrollo de nuevos teoremas y algoritmos o mediante la creación de sistemas operativos y lenguajes nuevos, o siempre que esté destinado a facilitar a las personas discapacitadas el acceso a los servicios de la sociedad de la información», también se considerará I+D.

Hay que tener en cuenta que el desarrollo de programas informáticos es una parte integrante de numerosos proyectos que, en sí mismos, no tienen ningún componente de I+D. No obstante, el Manual de FRASCATI admite su calificación como I+D siempre que se produzca un avance en el campo informático; por tanto, la actualización a una versión más potente, la mejora o la modificación de un programa o de un sistema ya existente, pueden calificarse como I+D si aportan progresos científicos o tecnológicos que dan lugar a mayor conocimiento. Por el contrario, el uso de *software* para una nueva aplicación o finalidad no constituye en sí mismo un progreso.

RUIZ ZAPATERO (2000) opina que esta definición es enormemente limitativa, ya que existe un enorme campo de actividades de *software* entre medias del «progreso científico o tecnológico significativo» y de la «actividad habitual y rutinaria», que deberían poder calificarse como I+D si se recurriese a la definición básica de esta actividad, es decir, el *software* es un producto más que interviene «en el diseño de nuevos productos o sistemas de producción», así como en la mejora tecnológica de estos. De este modo, no parece adecuado exigir, además, el requisito de ser por sí mismo un progreso científico o tecnológico. BOSCH (2002) opina igualmente que esta definición es en exceso restrictiva y representa una exigencia prácticamente inalcanzable tanto para las empresas informáticas como para el resto que realicen programas informáticos aplicados a su actividad.

En la práctica, según MARTÍNEZ GINER (2003), la Administración tributaria ha interpretado de manera también restrictiva el alcance del concepto discutido. Así, no se admite como I+D la creación de páginas Web y bases de datos sobre Internet (DGT, 29-01-2001), ni la adquisición de tecnología avanzada (DGT, 27-02-2001), por parte de las empresas que permita modernizar el *software* utilizado, ya que no aparecen nuevos conocimientos técnicos, sino adquisición de aplicaciones informáticas ya existentes en el mercado. En todo caso, no descarta esta doctrina su inclusión como Innovación Tecnológica.

3.1.3. Concepto de Innovación Tecnológica.

a) Innovación Tecnológica.

Para nuestra legislación fiscal, es Innovación Tecnológica «la actividad cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos o procesos de producción o mejoras sustanciales de

los ya existentes». Se añade que productos o procesos son aquellos «cuyas características o aplicaciones, desde el punto de vista tecnológico, difieran sustancialmente de las existentes con anterioridad».

Lo primero que cabe constatar en la definición básica de Innovación Tecnológica es la similitud que guarda con la de desarrollo en cuanto a su orientación al ámbito de la producción. Tanto en un caso como en otro se exige novedad o mejora sustancial; e incluso en la definición de Innovación Tecnológica se añade una nota explicativa sobre lo que ha de entenderse por producto o proceso nuevo, que podría servir perfectamente para la actividad de desarrollo [21]. Aun más, si atendemos a la aparición del concepto de Innovación Tecnológica como actividad merecedora de estímulo fiscal, se recordará que esta se configuraba de manera negativa frente a la I+D, como una actuación empresarial de menor alcance a la que, por ello, se otorgaban menores porcentajes de deducción.

De acuerdo con esto, parece oportuno abordar el análisis de la definición que encabeza este subapartado intentando aportar los criterios que a nuestro entender delimitan la Innovación Tecnológica frente al desarrollo o, más en general, frente a la I+D. Esta labor, por otra parte, resulta inexcusable a la hora de la aplicación práctica de los incentivos fiscales a las actividades innovadoras contenidos en la Ley del IS. Así, consideramos que los criterios diferenciadores de la Innovación Tecnológica frente a la I+D son fundamentalmente los siguientes:

1. El grado de novedad exigido. Como expresa la DGT en contestación a consulta (16-02-2001), para que una actividad se califique como Innovación Tecnológica basta con que se produzca meramente una novedad subjetiva y no objetiva, como en el supuesto anterior, esto es, que el nuevo producto o proceso lo sea desde el punto de vista de la entidad innovadora aun cuando estos existan ya en el mercado, si bien con características y aplicaciones distintas [22]. Por otra parte, esta aclaración coincide plenamente con las propuestas del Manual de Oslo comentadas más arriba. Cabe observar, por último, que este criterio de «novedad» meramente subjetiva para delimitar la Innovación Tecnológica frente a la I+D también podría ser válido para determinar si una «mejora sustancial» en un producto o proceso es I+D o Innovación Tecnológica.

2. Vinculación a resultados. Como se señala expresamente, la Innovación Tecnológica está vinculada a unos resultados, que se plasmarán en un avance tecnológico. Ante esta declaración no parecería admisible que se otorgara el carácter de Innovación Tecnológica a una actividad que resultase infructuosa. Este razonamiento parece confirmado precisamente por la excepción que, como se verá más adelante, se concede a las actividades de diagnóstico tecnológico encargadas a una serie de entidades, de las que se dice se calificarán como Innovación Tecnológica «con independencia de los resultados [23]».

[21] Esto mismo ha entendido la Administración tributaria si se atiende a la contestación de la DGT a una consulta (27-06-2001.) Véase comentario más arriba.

[22] Rodríguez Márquez y Martín Fernández (2003) contemplan este como un claro criterio de distinción que ayuda a dotar de seguridad jurídica la aplicación de los beneficios fiscales correspondientes. Asimismo, abogan por incorporarlo a la normativa legal, ya que no es una apreciación que pueda deducirse de la actual redacción.

[23] Obsérvese que este requisito resultaba aún más imperativo en el anterior concepto tributario de Innovación Tecnológica, que exigía de esta unos resultados que consistieran, no ya en «un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos (…)», sino directamente en «la obtención de nuevos productos (…)».

3. Orientación hacia el mercado. Mientras que en la definición de desarrollo se habla de fabricar nuevos productos y diseñar nuevos procesos como objetivo último, en el caso de la Innovación Tecnológica la perspectiva se amplía hasta abarcar la introducción del producto en el mercado. En efecto, el Manual de Oslo describe las actividades de Innovación Tecnológica como todas aquellas actividades científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales que logran, o bien están encauzadas hacia ello, la implementación de nuevos productos o procesos, versiones mejoradas de estos. Algunas de ellas son claramente innovadoras, mientras que otras, si bien no son novedosas, resultan necesarias para la referida implantación.

b) Planos, prototipos y proyectos piloto.

El tenor de esta ampliación del concepto tributario de Innovación Tecnológica es idéntico que el que ya hemos analizado para la I+D, de tal modo que sirven las mismas valoraciones realizadas en ese subapartado. Obsérvese, en todo caso, la importancia que tiene efectuar una distinción clara entre Innovación Tecnológica e I+D en un supuesto como el presente, donde actividades empresariales susceptibles de obtener beneficios fiscales muy diferentes son explicadas con los mismos términos.

c) Actividades de diagnóstico tecnológico.

Son aquellas actividades tendentes a la identificación, la definición y la orientación de soluciones tecnológicas avanzadas realizadas por universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, reconocidos y registrados como tales (RD 2609/1996, de 20 de diciembre, por el que se regulan los Centros de Innovación y Tecnología), con independencia de los resultados en que culminen.

d) Base de la deducción.

Aunque el análisis de la base de la deducción de la actividad de Innovación Tecnológica del artículo 35 del TRLIS habría de pertenecer a apartados siguientes, ha de hacerse mención aquí a esta cuestión dado que, con su regulación, el legislador en realidad termina por redondear la definición básica.

En este sentido, y a pesar de las dificultades discutidas para distinguir entre Innovación Tecnológica y otro tipo de actividad, el artículo 35 del TRLIS resuelve una parte del problema, por lo que respecta a los efectos prácticos de la aplicación de esta deducción en cuota, por la vía de ofrecer en forma de lista cerrada los gastos e inversiones concretos, empleados en actividades de Innovación Tecnológica, cualificados para la deducción. Para Martínez Giner (2003), el acabar recurriendo a este tipo de relación pormenorizada de conceptos admitidos a efectos del incentivo fiscal pone de manifiesto la escasa utilidad –y poca relevancia tributaria– de un concepto genérico, y algo impreciso, como el de la Innovación Tecnológica.

De otro modo: no todos los desembolsos en actividades calificables como Innovación Tecnológica disfrutan de la «Deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica», únicamente aquellos que –además de tener la condición de Innovación Tecnológica de acuerdo con las definiciones genéricas anteriores– se identifiquen con los siguientes conceptos:

a) «Proyectos cuya realización se encargue a universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, reconocidos y registrados como tales (…)». En la medida en que dichos proyectos pueden dirigirse tanto a la Innovación Tecnológica como a la I+D resulta particularmente decisivo señalar cuál es, en este sentido, el alcance del proyecto encargado, ya que los porcentajes aplicables en uno u otro caso son muy diferentes. Por supuesto, parece claro que el proyecto ha de haber producido resultados, como toda Innovación Tecnológica, para optar a la deducción salvo que el contenido de este sean las actividades de diagnóstico tecnológico apuntadas más arriba.

b) Diseño industrial e ingeniería de procesos de producción (incluida la concepción y la elaboración de los planos, dibujos y soportes destinados a definir los elementos descriptivos, especificaciones técnicas y características de funcionamiento necesarios para la fabricación, prueba, instalación y utilización de un producto), así como la elaboración de muestrarios textiles. En definitiva, se da cabida así a la Innovación Tecnológica constituida, en terminología del Manual de Oslo, por actividades de preparación de la producción, necesarias para la obtención (o mejora) de los nuevos productos o procesos.

c) Adquisición (a personas no vinculadas al sujeto pasivo) de tecnología en forma de patentes, licencias, *know-how* y diseños, siempre que supere el millón de euros. Esta previsión se aparta del espíritu general de la deducción del artículo 35 del TRLIS, que se caracteriza por intentar promover de forma directa las inversiones en innovación. En este caso no se habla siquiera del encargo de actividades innovadoras a terceros, sino de la mera adquisición de propiedad industrial. El Manual de Oslo las encuadra dentro de las actividades de Innovación Tecnológica de «Adquisición y producción de conocimientos relevantes de carácter novedoso para la empresa». Es preciso aclarar que, tanto en este texto como en la legislación española que estamos analizando, dicha adquisición de tecnología avanzada no es Innovación Tecnológica por definición, sino en función de la aplicación que se le pretenda dar; de manera que si la finalidad de la nueva tecnología no es la de obtener nuevos productos o procesos, o versiones mejoradas de los ya existentes, resultaría una innovación no clasificable como Innovación Tecnológica.

d) Obtención del certificado de cumplimiento de las normas de aseguramiento de la calidad de la serie ISO 9000, GMP o similares (…). En este caso, la ley ha realizado una ampliación del concepto de Innovación Tecnológica que no podía derivarse de lo expresado en la definición básica analizada más arriba. De hecho, si uno acude al propio Manual de Oslo puede comprobar que allí se dice expresamente que «la implantación de una norma de calidad como ISO 9000 no constituye una Innovación Tecnológica a menos que de ello derive una mejora sustancial en la producción o distribución de bienes o servicios». Esta previsión, tal como está planteada, ignora la definición de Innovación Tecnológica previa, a menos que el legislador haya pretendido que la obtención del certificado de cumplimiento de normas

de calidad implica siempre una mejora sustancial, lo cual no resulta admisible. Más bien se parece optar por no condicionar la obtención de los certificados a un perfeccionamiento de los productos o procesos. En todo caso, para eliminar dudas sobre la aplicación de este precepto, se identifican como Innovación Tecnológica los gastos ocasionados por la consecución del certificado de calidad, pero se excluyen los ocasionados por la consecución de esa calidad que después se certifica.

3.1.4. Actividades no consideradas I+D ni Innovación Tecnológica.

Las definiciones de las diferentes actividades innovadoras finaliza en el apartado tercero del artículo 35 del TRLIS con una delimitación negativa, donde se reseñan una serie de actividades empresariales, en mayor o menor medida innovadoras, o próximas o relacionadas con estas, a las que la ley niega simultáneamente tanto su carácter de I+D como de Innovación Tecnológica, habitualmente por resultar de menor alcance que las calificadas de este modo más arriba, o por no responder a su finalidad específica. Podría pensarse que la función de este apartado es intentar aclarar los conceptos definidos más arriba mediante una técnica idéntica a la empleada por los manuales metodológicos de la OCDE, es decir, a través de la enumeración de una serie de actividades que se entienden situadas en el límite entre las calificadas para el incentivo fiscal y las que no.

Entendemos que esta enumeración de actividades sirve esencialmente para efectuar una delimitación algo más precisa que la proporcionada por las definiciones positivas. No obstante, frente a todas las exclusiones que siguen impera la salvedad de que estemos, en los diferentes casos particulares que puedan presentarse dentro de una entidad, ante una modificación que suponga una auténtica Innovación Tecnológica [24].

Este grupo de supuestos excluidos se presenta en tres bloques, definidos cada uno de ellos por un rasgo esencial, que más adelante el legislador intenta puntualizar bajando a señalar actividades muy concretas. De este modo, no se considerarán actividades de I+D ni de Innovación Tecnológica las siguientes:

a) Las actividades que no impliquen una novedad científica o tecnológica significativa. Cabría servirse de este precepto para deducir la pauta elemental que aclararía unas de las cuestiones más controvertidas a la hora de aplicar en la práctica los incentivos fiscales que nos ocupan, esto es, la determinación del grado de novedad exigible o de la importancia de la mejora efectuada tal que permite a una actuación ganarse la calificación de Innovación Tecnológica. Entre las actividades excluidas se citan:

[24] Algo más cuestionable resulta el criterio expresado en MCyT (2002), donde se opina que parece lógico entender, tal y como explícitamente expresaba la Ley 43/1995 del IS –hasta la reforma introducida por la Ley 55/1999, en que fue eliminada esta previsión–, que los supuestos excluidos se pueden considerar I+D o Innovación Tecnológica siempre que formen parte de un proyecto que reúna los requisitos pertinentes. Entendemos que esta delimitación negativa que nos ocupa persigue precisamente señalar cuáles son los límites de dichos proyectos. De otro lado, no parece que la supresión en el texto legal de la previsión citada invite precisamente a tomarla en cuenta.

- Los esfuerzos rutinarios para mejorar la calidad de productos o procesos.
- La adaptación de un producto o proceso de producción ya existente a los requisitos específicos impuestos por un cliente.
- Los cambios periódicos o de temporada [25].
- Las modificaciones estéticas o menores de productos ya existentes para diferenciarlos de otros similares.

b) Las actividades de producción industrial y provisión de servicios o de distribución de bienes y servicios. Se proclama aquí que para que una actividad tenga la consideración de Innovación Tecnológica, ha de producirse en una fase anterior a la producción industrial, comercial o competitiva. En el proceso de innovación se pone en juego básicamente la creatividad, frente al carácter repetitivo y rutinario de las tareas que forman parte del proceso de producción. La enumeración de actividades contenida en relación con este precepto intenta identificar las actuaciones empresariales que se sitúan en el inicio de lo que ha de tenerse ya por producción comercial, a la vista de las dificultades existentes para conocer dónde está la separación entre unas y otras. En particular, las actividades excluidas serán las siguientes:

- La planificación de la actividad productiva: la preparación y el inicio de la producción, incluyendo el reglaje de herramientas y aquellas otras actividades distintas del diseño industrial y de la ingeniería de procesos de producción. Para el legislador, estamos aquí ante unas actividades pertenecientes ya a la fase de producción competitiva, a pesar de que aún no haya comenzado la producción en serie. Las actuaciones excluidas se situarían, así, justo al final del proceso innovador, donde, por utilizar los conceptos del Manual de Frascati, ha concluido la fase de desarrollo experimental, y se inicia el desarrollo previo a la producción o preproducción, exterior este al proyecto de I+D [26].
- La incorporación o modificación de instalaciones, máquinas, equipos y sistemas para la producción que no estén afectados a actividades calificadas como de I+D o de innovación.
- La solución de problemas técnicos de procesos productivos interrumpidos.
- El control de calidad y la normalización de productos y procesos. Estamos ante un caso igual al anterior, en la medida en que constituye otra etapa de la producción comercial.

[25] En este sentido, y utilizando también el reparo de esfuerzo rutinario, la DGT expresaba, en contestación a consulta comentada ya en relación a otros aspectos más arriba (27-12-2002, NFC017020; consulta V0074/2002), que «las modificaciones periódicas que se realizan en un vehículo existente (la consultante pertenece a la industria de la automoción) y cuyo objetivo es introducir nuevos desarrollos de componentes, mejores técnicas, avances de seguridad, calidad modificaciones de diseño, etc., deben excluirse del concepto de I+D e Innovación Tecnológica». En un sentido, podría considerarse que en estos casos el criterio negativo adjudicado a la periodicidad podría estar en contradicción con el criterio de sistematización o planificación para que una actividad pueda tener la consideración de Innovación Tecnológica.

[26] La DGT en contestación a consulta (22-10-1997) no admitía la calificación de estas actividades, a diferencia del Manual de Oslo, ni aun cuando fuesen necesarias para la implantación de las innovaciones, ya que a pesar de que «los nuevos procesos de producción pueden venir exigidos por la obtención de un nuevo producto como consecuencia de una actividad de investigación y desarrollo», en sí mismos no constituyen tal actividad.

Se podría tratar de una exigencia para la obtención de los nuevos productos o procesos, o sus mejoras, y aun así tampoco se admitiría.

- La prospección en materia de ciencias sociales y los estudios de mercado. De este modo, el legislador opta por dejar fuera de los conceptos tributarios de innovación estas actividades. No obstante, el Manual de OSLO sí admite como Innovación Tecnológica los estudios de mercado previos al lanzamiento de un producto, en el mismo sentido que admite otras actividades relacionadas con el lanzamiento de nuevos productos como la publicidad y las pruebas de mercado. Para el Manual de FRASCATI, las ciencias sociales y humanidades pueden formar parte del ámbito de la I+D; el requisito que se les exigiría para ello es el común: presentar un componente apreciable de novedad, o bien, dilucidar una incertidumbre científica o tecnológica.
- El establecimiento de redes o instalaciones para la comercialización.
- El adiestramiento y la formación del personal relacionadas con las actividades de I+D e Innovación Tecnológica.

c) La exploración, sondeo, o prospección de minerales e hidrocarburos.

3.2. El esquema de la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica.

Se puede afirmar que el artículo 35 del TRLIS regula dos modalidades de deducción, por un lado, la *deducción por actividades de investigación y desarrollo*, y por otro lado, la *deducción por actividades de Innovación Tecnológica*. Esto es así en la medida en que, a pesar de la manifiesta relación entre las actividades cubiertas por una y otra, y de algunas previsiones que regulan de manera idéntica para ambas determinados supuestos, hay notables diferencias en cuanto a la determinación de la base de cálculo de la deducción y porcentajes aplicables. La diversidad en el tratamiento fiscal de ambos grupos de actividades es, pues, suficientemente significativa como para justificar su análisis por separado.

Entre las disimilitudes más relevantes cabrá observar cómo en ambas modalidades se prevé la inclusión de los gastos efectuados durante el ejercicio en uno u otro objeto, pero únicamente en el caso de la deducción por I+D se permite, asimismo, la inclusión de las inversiones en activos afectos a dichas actividades; los porcentajes de deducción para los gastos en Innovación Tecnológica –además de ser más reducidos– se aplican sobre el volumen total de gasto, mientras que a los gastos en I+D se les aplica un sistema mixto, donde el aumento de los desembolsos con respecto a períodos anteriores recibe un tratamiento más favorable que el mantenimiento del mismo nivel de esfuerzo año tras año; por último, la base de la deducción por I+D está abierta a todos lo desembolsos que se ajusten a la definición de estas actividades, mientras que en la deducción por Innovación Tecnológica únicamente se admiten los gastos efectuados en unas categorías que aparecen enumeradas a modo de lista cerrada.

En cualquier caso, ambas modalidades de deducciones también comparten un buen número de rasgos comunes, como los requisitos a cumplir por los gastos para su admisión en la base de

cálculo, la delimitación negativa –estudiada más arriba– de las actividades no incluidas, o las normas para su interpretación. Por supuesto, las cantidades resultantes de aplicar los respectivos porcentajes en una y otra modalidad de deducción habrán de sumarse indiferenciadamente para dar lugar al importe global deducible por gastos de I+D e Innovación Tecnológica del artículo 35 del TRLIS.

3.2.1. La deducción por actividades de I+D.

3.2.1.1. Base de cálculo de la deducción.

a) Gastos de I+D.

En la actual normativa reguladora del IS el concepto de gasto se identifica con su definición contable. Junto a esta conexión con el concepto de gasto a efectos contables, el reconocimiento de un desembolso como gasto fiscal, y por lo tanto gasto deducible, exige el cumplimiento de tres requisitos: 1.º) Su justificación mediante el correspondiente documento o factura; 2.º) Su efectiva imputación contable a la cuenta de pérdidas y ganancias; y 3.º) Su imputación en el período impositivo de su devengo, con independencia del momento en que se paguen [27].

La norma de valoración quinta del Plan General de Contabilidad, aunque dedicada al inmovilizado inmaterial, nos aclara esencialmente el destino de estos gastos, al establecer como regla general que los gastos de I+D se consideren gastos del ejercicio en que se realicen, es decir, que deben cargarse a los resultados del ejercicio a través de las diferentes cuentas de gasto, en función de su naturaleza. El hecho de que, al cierre del ejercicio y si se cumplen ciertas condiciones, puedan activarse estos gastos no afecta su inclusión en la base de cálculo de la deducción.

En cuanto a los gastos relacionados con la I+D que se podrían incluir, Resolución de 21 de enero de 1992, del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, establece que para los proyectos que realiza la empresa con medios propios de la empresa se han de valorar por su coste de producción, especificándose, en particular, una serie de conceptos como costes del personal afecto directamente a las actividades del proyecto de I+D, costes de materias primas, etc. (véase apartado 4 de este trabajo).

Un aspecto que puede dar lugar a controversia es la inclusión como gasto de las amortizaciones de los bienes afectos a las actividades de I+D. Aunque la ley admite expresamente su consideración como gastos de I+D, no deja claro cuáles son las cantidades máximas que se podrán aplicar en cada período impositivo. La regla general con respecto a las amortizaciones en el TRLIS es la de admitirlas como gasto deducible con un límite máximo fijado en las tablas oficiales de amortización, o bien referido a este si aplican sistemas de amortización distintos del sistema lineal. Sin embargo, en el caso que nos ocupa podría argumentarse que las inversiones en I+D no tienen por qué respetar los límites fijados

[27] Los dos últimos requisitos están plasmados en el artículo 19 del TRLIS (apdos. tercero y primero), mientras que el primero de ellos se recoge en el artículo 106 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

en dichas tablas, toda vez que el apartado segundo del artículo 11 del propio TRLIS concede la posibilidad de amortizar libremente los elementos del inmovilizado material e inmaterial afectos a actividades de I+D; excluidos los edificios, que, no obstante, se permite amortizar aceleradamente por la parte en que estén afectos a estas actividades; en concreto, se podrán amortizar en un plazo de diez años, cuando los porcentajes fijados en las tablas oficiales de amortización son notablemente inferiores. De este modo, quien optara por amortizar completamente el valor de un inmovilizado afecto a estas actividades en el período de su adquisición, estaría incluyendo en la base de la deducción no solo el importe de los gastos que tuviera en el ejercicio (incluidas amortizaciones de inmovilizado), sino el valor total de sus inversiones. En Díaz, López-Santacruz, Tomé y Ucelay (1996) se descarta esta posibilidad y propugna, más bien, la aplicación de las amortizaciones que correspondan en función de la vida útil de cada activo. Este autor defiende su postura en base a tres argumentos: primero, a pesar de que el TRLIS permita el diferimiento de impuestos –es decir, la libertad de amortización– como incentivo para la I+D no alteraría la realidad económica de que un inmovilizado se incorpora al coste de un proyecto de I+D a través de la depreciación técnica que se recoge a través de la contabilidad; segundo, el TRLIS no califica en ningún momento como gasto las cantidades aplicadas a la libertad de amortización, y no existe en la ley un concepto de gasto que no sea el de gasto contable; y, tercero, el mismo hecho de que las subvenciones recibidas, como veremos más adelante, minoren el importe de la base de la deducción únicamente por la cuantía imputada en el período, y no por su totalidad, implica la aplicación del principio contable de correlación de ingresos y gastos.

En definitiva, el importe a incluir en la base de cálculo dependerá del sistema concreto de amortización que cada entidad decida emplear por considerarlo el adecuado desde la perspectiva contable, en el sentido de que refleje correctamente la depreciación sufrida por el inmovilizado.

En cuanto a los gastos procedentes de proyectos de I+D encargados a otras empresas o instituciones, se admite expresamente su inclusión en la base de la deducción siempre que se realicen en España. Aun cuando más adelante se analizarán, igualmente, los requisitos y limitaciones para incluir los gastos realizados en el extranjero, hemos de observar, por ahora, que este precepto se dirige a fomentar las actividades de I+D en España, independientemente de que aquellos que las lleven a cabo sean o no residentes en territorio español.

Parece obvio que si, tal y como establece el artículo 44 del TRLIS, una misma inversión no puede dar lugar a la aplicación de la deducción en más de una entidad, será quien encargue y pague por el proyecto de I+D, en definitiva el que asume el esfuerzo investigador, el que tenga derecho a disfrutar de ella, aplicando como base de esta las cantidades facturadas por el tercero subcontratado.

En este sentido, se dice que estos gastos por servicios exteriores se valorarán por el importe pagado para su realización. No obstante, en este contexto parece que se hace referencia más bien al devengo del precio que a su pago efectivo [28]. Se admite la posibilidad de que el sujeto pasivo encargue estas actividades conjuntamente con otras entidades [29].

[28] Así, Rodríguez Márquez y Martín Fernández (2003) opinan que el término «cantidades pagadas» alude al precio de adquisición del servicio prestado, y no al pago efectivo de este servicio, ya que en tal caso únicamente podría aplicarse la deducción en el período en que se efectuase el desembolso efectivo. En MCyT (2002) son del mismo parecer.

[29] El apartado cuarto del artículo 16 del TRLIS regula los requisitos especiales que han de cumplir los gastos de I+D por proyectos encargados a entidades vinculadas para ser considerados deducibles.

b) Requisitos generales para los gastos a incluir.

Las tres condiciones que se les exigen a los gastos de I+D para su integración en la base de cálculo de la deducción son los siguientes: en primer lugar, los gastos han de estar directamente relacionados con las actividades de I+D; en segundo lugar, estos gastos han de aplicarse efectivamente a la realización de las actividades; y, en tercer lugar, los gastos han de constar específicamente individualizados por proyectos.

En lo que se refiere al primero de los requisitos, la determinación de cuáles hayan de ser los gastos directamente relacionados con unas actividades empresariales concretas habrá de realizarse atendiendo a la diferente naturaleza de cada uno de ellos. Para cada tipo de gasto se deberá decidir en qué consiste estar y no estar directamente relacionado con una actividad.

Según este requisito estarían excluidos los gastos indirectos derivados de estas actividades, incluso los que según la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 respondan a una imputación racional de los mismos y afecten razonablemente a ellas, y, por lo tanto, sean susceptibles de activarse junto a los costes directos.

A continuación se enumeran algunas puntualizaciones con respecto a diferentes tipos de gasto:

- Amortizaciones: la norma establece expresamente que se incluirán aquellas amortizaciones correspondientes a los bienes afectos a las actividades de I+D, si bien no se exige que esta afectación sea exclusiva, como sí se exigirá para aplicar la deducción por las inversiones en activos ligados a la I+D. De este modo, la DGT, en contestación a consulta (10-07-2001), admite la inclusión de la dotación a la amortización de un bien afecto solo parcialmente a un proyecto de I+D, aunque no por la totalidad de la depreciación contabilizada en el período impositivo, sino únicamente por la parte que le corresponda en función del tiempo que haya estado dedicado a las diferentes tareas.

- Materiales consumibles: cabría considerar, sin mayores inconvenientes, que los materiales directamente relacionados con la I+D son precisamente aquellos que se consumen como consecuencia y en el seno del proyecto de investigación.

- Suministros: en empresas que llevan a cabo diferentes actividades en las mismas instalaciones, este tipo de gastos por electricidad y otros abastecimientos no almacenables resulta difícil de considerar como directamente imputables a una sola tarea.

- Personal: cuando se trata de determinar cuál es el personal dedicado de forma directa a un proyecto de I+D no se plantean dudas a la hora de incluir a todo el personal técnico involucrado en él. Las complicaciones surgen en cuanto a incluir al personal administrativo o al dedicado a tareas auxiliares de la principal de I+D. Siguiendo la doctrina administrativa, en MCyT (2002) se plantea que la clave para identificar al personal directamente relacionado con las actividades de I+D está en aplicar simultáneamente este criterio –relación directa– con el siguiente –gastos efectivamente aplicados–. De esta manera, no basta con

que los gastos estén directamente vinculados a los proyectos de I+D, sino que deben emplearse de manera cierta en estos a lo largo del período impositivo. Así, lo relevante sería el porcentaje de su tiempo que cada empleado dedica al proyecto de investigación, sin atender a su cualificación o a la tarea concreta realizada.

El tercer y último requisito, la exigencia de que los gastos consten específicamente individualizados por proyectos resulta en una doble obligación; por un lado, cada proyecto de investigación ha de estar especificado y delimitado frente a los restantes, en caso de que se lleven a cabo varios de ellos; y, por otro lado, es preciso conocer y asignar a cada proyecto la parte de los diversos gastos que le corresponda. La DGT, en contestación a consulta (08-09-2000), no reconoce fiscalmente gastos de I+D a menos que se refieran a proyectos concretos, por lo que los gastos derivados de la puesta en marcha o del normal funcionamiento de un departamento de innovación dentro de la empresa no generaría por sí mismo el derecho a aplicar la deducción del artículo 35 del TRLIS.

De este modo, se hace necesario documentar los diferentes proyectos, de tal manera que se afirme la independencia de cada uno de ellos frente al resto y se reflejen los distintos gastos, directamente relacionados y efectivamente aplicados, que se les han de vincular. Las empresas deberían completar algún tipo de memoria técnico-económico que identifique cada proyecto. En ella se deberían especificar los diferentes gastos relacionados con él (personal investigador, técnico, auxiliar o administrativo empleado; materiales, suministros y servicios exteriores utilizados; y amortizaciones de activos empleados). Junto a ello, se debería incluir un presupuesto que mostrara detalladamente los costes incurridos en la realización del proyecto, especificando los criterios de imputación [30].

c) Inversiones en inmovilizado para la I+D.

Las inversiones realizadas en elementos del inmovilizado material o inmaterial, excluidos los inmuebles, también formarán parte de la base de la deducción, si bien este tipo de desembolso disfrutarán de un crédito fiscal significativamente menor que el que corresponde a la base formada por los gastos corrientes o del ejercicio.

Si el inmovilizado se adquiere de un proveedor externo, la base de la deducción será lo facturado por este más los gastos adicionales hasta su puesta en condiciones de funcionamiento. En caso de ser la empresa con sus propios medios quien construya el inmovilizado, la base de la deducción será el coste de producción, formado por el coste de las materias primas, costes directos y costes indirectos en la parte que razonablemente correspondan a la fase de construcción. En todo caso, la inversión ha de entenderse realizada cuando los elementos patrimoniales se pongan en condiciones de funcionamiento.

[30] En la práctica, la falta de un cumplimiento adecuado con este requisito por parte de las compañías está minando en gran medida la posibilidad de que terminen obteniendo este beneficio fiscal, al menos a juicio de representantes autorizados de la empresa y la asesoría fiscal. La falta de una buena disciplina contable, unida a la dificultad de comunicación entre las áreas de innovación y financiera de las entidades privadas, complica la justificación ante la Administración tributaria de la realidad de los proyectos innovadores. Véanse las declaraciones de Juan MULET, director general de la Fundación Cotec, y de Álvaro SILVA, socio de Garrigues Abogados y Asesores Tributarios, recogidas en el suplemento *Economía y Empleo* del diario *Málaga Hoy* (6/11/2005 y 11/12/2005, respectivamente).

Más adelante, se exige que el inmovilizado material e inmaterial, para poder disfrutar de la deducción, ha de estar afecto en exclusiva a actividades de I+D.

Asimismo, es preciso tener en cuenta que la deducción está condicionada a que la inversión permanezca en el patrimonio del sujeto pasivo hasta que esta cumpla su cometido específico en la actividad de I+D, a menos que su vida útil conforme a las tablas oficiales de amortización fuese menor [31]. De este modo, parece que, en principio, una vez finalizado el proyecto de investigación desaparece esta obligación de mantenimiento de la inversión. De hecho, no sería necesario esperar estrictamente hasta la finalización del proyecto, sino simplemente hasta el momento en que los elementos patrimoniales cumplan con su finalidad específica dentro de aquel. No obstante, el artículo 44 del TRLIS parece venir a rectificar esta previsión, en la medida en que establece que los elementos afectos a las deducciones de los artículos 36 a 43 del TRLIS deberán permanecer en funcionamiento durante tres años (si se trata de muebles, como es el caso), o bien su vida útil si fuera inferior. Así, ello implicaría que los activos que no estén durante todo ese tiempo afectos a un proyecto de I+D deberían mantenerse, afectándolos incluso, ahora ya sí, a otra actividad.

d) Gastos de I+D realizados en el extranjero.

Como sabemos, el requisito de no permitir la deducción más que por los gastos correspondientes a actividades de I+D realizadas en España, sean o no residentes quienes las efectúen, se relajó parcialmente en 1996, admitiendo la subcontratación por el sujeto pasivo de parte del proyecto en el extranjero siempre que esta no supere el 25% del total invertido. Esta limitación no parece operar para la adquisición en el extranjero de elementos patrimoniales afectos a la actividad.

Entendemos, asimismo, que la previsión que se realiza a este respecto viene a ampliar lo expresado para las actividades encargadas a terceros, en el sentido de permitir practicar la deducción sobre cantidades pagadas para la ejecución de proyectos de I+D parcialmente realizados en el extranjero (aunque sea debiendo respetar un tope máximo) [32].

De otro lado, en el caso en que la entidad que encarga la actividad resida en el extranjero y no actúe en territorio español mediante establecimiento permanente, y la entidad que realiza la actividad sí sea residente, se invierte la regla general de que el beneficio de la deducción alcance exclusivamente a quien la promueve. En este caso, como expresa la DGT, en contestación a consulta (28-12-2000, NFC012072; consulta V0108/2000), al ser desarrollada dicha actividad por un sujeto pasivo del IS por encargo de una entidad que no lo es, la posible deducción será practicada por la primera entidad, sujeto pasivo del IS, que desarrolla materialmente la actividad de I+D.

Expuesto lo anterior, no puede dejar de advertirse aquí que este rasgo proteccionista del incentivo fiscal que estudiamos –orientado a primar la actividad innovadora dentro de las fronteras espa-

[31] A nuestro entender, esto es lo que quiere dar a entender el legislador con la remisión a la letra a) del apartado primero del artículo 11 del TRLIS.

[32] Rodríguez Márquez y Martín Fernández (2003), por el contrario, entienden que esta previsión no cabe aplicarse a los supuestos en que la actividad se encarga a terceros.

ñolas por encima de su mera importación– está en trance de poner en peligro el conjunto del esquema. Efectivamente, la Comisión Europea solicitó ya en julio de 2005 el levantamiento de las restricciones anteriores por considerarlas incompatibles con el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea; en concreto, se considera que están violando sus artículos 43 y 49, que permiten la libertad de establecimiento y la libre prestación de servicios. De hecho, la Comisión interpuso el 2 de junio de 2006 un recurso contra el Reino de España frente al Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE) sobre estas mismas bases (Asunto C-248/06). La corrección de este rasgo de la normativa parece tanto más inevitable si atendemos a que el TJCE ya falló (Sentencia de 10-3-2005, asunto C-39/04, Laboratoires Fournier) en contra de un apartado casi idéntico del crédito fiscal por I+D en el IS francés [33].

Hay otro precepto en nuestra legislación, que se estudiará más adelante, cuyo proteccionismo es menos notorio pero que también deberá ser corregido: la deducción, del 20% adicional o del 15%, cuando las actividades de I+D o Innovación Tecnológica, respectivamente, se subcontratan con universidades, organismos o centros públicos de investigación reconocidos por la legislación española, el cual tampoco es aplicable cuando las anteriores actividades se encarguen a instituciones extranjeras.

Por lo tanto, la normativa española deberá ser reformada a corto plazo para permitir la deducción por subcontratación a entidades residentes en cualquiera de los Estados miembros de la Unión Europea. Comoquiera que esto no se ajusta a lo planeado originariamente en el diseño del crédito fiscal, podría tener importantes repercusiones en el presupuesto de gastos fiscales, y, así, el necesario acatamiento de esta decisión de la Comisión Europea podría llevar a una revisión en profundidad del incentivo o incluso a su eliminación.

e) Tratamiento de las subvenciones percibidas para la realización de actividades de I+D.

Cuando la actividad de I+D esté subvencionada, la base de la deducción correspondiente debe minorarse –según establece la norma– en el 65% de dicha subvención que sea imputable como ingreso en el período impositivo. Ahora bien, con esto no queda del todo claro cuál es el importe de la subvención que ha de restarse de la base de cálculo de la deducción.

La intención del legislador al incluir esta previsión parece ser, de forma manifiesta, limitar la aplicación del incentivo fiscal al esfuerzo neto realizado por el sujeto pasivo, de tal modo que no reciba un beneficio sobre otro. El minorar la base de cálculo únicamente un 65% de las cantidades recibidas e imputadas, y no en su totalidad, responde precisamente al hecho de que la subvención, al imputarse como ingreso pasaría a formar parte de la base imponible del IS, cuyo tipo de gravamen general es del 35%, de tal modo que la cantidad neta, después de impuestos, recibida por la entidad subvencionada es –siempre que le sea de aplicación el tipo general– el 65% de la subvención concedida. Ha de hacerse notar, no obstante, que no todas las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades, reguladas en el Capítulo IV del Título VI del TRLIS, registran un tratamiento tan favorable en relación a las posibles subvenciones de fomento a las actividades ampara-

[33] Véase Comisión Europea (2006) para conocer la postura de la Comisión acerca de la incompatibilidad de las restricciones territoriales incorporadas a la regulación de este tipo de incentivos con la legislación europea.

das en cada una de ellas. En efecto, en muchos de estos casos la obtención de subvenciones minorará la base de cálculo de las respectivas deducciones por su importe total, toda vez que no se especifica que ha de hacerse únicamente por el 65%. Consiguientemente, estamos aquí ante una ventaja fiscal más para las actividades de I+D.

Siendo así, que en el TRLIS no se regula de manera expresa el criterio a seguir para la imputación temporal de las subvenciones, habrá que ajustarse a lo establecido por la normativa contable. Como se sabe, dentro de las subvenciones cabe distinguir entre subvenciones de capital (cantidades entregadas para aplicarlas a la financiación del inmovilizado de una empresa) y subvenciones de explotación (cantidades entregadas para asegurar un nivel mínimo de rentabilidad o compensar pérdidas de explotación.) Estas últimas tienen carácter de ingresos del ejercicio; sin embargo, las subvenciones de capital, en una clara aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos, son ingresos a distribuir en varios ejercicios de manera proporcional a la depreciación, en su caso, de los activos financiados por dichas subvenciones. En el caso de activos no depreciables, la subvención se imputaría a resultados en el momento de su enajenación o baja en inventario [34].

La cuestión que se plantea, en primer lugar, es la de determinar qué tipo de subvenciones son las concedidas para la realización de actividades de I+D. La solución más obvia parece ser la de entender que estas ayudas para el fomento de la I+D son subvenciones de capital, puesto que están dirigidas a financiar el proceso de creación de un activo empresarial. Junto a ello, desde el punto de vista de la empresa, esta alternativa es la que resulta más beneficiosa, por habilitarle para reconocer las rentas obtenidas en un momento posterior, y así diferir el pago del impuesto.

Tratándose, pues, de subvenciones de capital, financiarían un elemento patrimonial que surge únicamente cuando se decida la activación de los gastos de I+D del ejercicio, y esto último lo podrá hacer cada empresa, no está obligada a ello, siempre que se cumplan ciertas condiciones expresadas básicamente en la norma de valoración quinta del Plan General de Contabilidad. De esta manera, una empresa que reciba una subvención para realizar una actividad de I+D, tendría potestad para retrasar en buena medida la imputación a resultados: hasta el momento en que decida activar los gastos por considerar que las perspectivas de éxito del proyecto son favorables, o bien hasta el punto en que considere que este es definitivamente fallido.

En todo caso, no es esta la mayor incertidumbre que plantean las subvenciones. Es preciso notar que, según expresa el Plan General de Contabilidad en el mismo precepto del párrafo anterior, los gastos de I+D activados han de amortizarse, esto es, debe reflejarse su depreciación, a la mayor brevedad y siempre en un plazo máximo de cinco años. Lo llamativo, en la cuestión que nos ocupa, es que dichos gastos activados han de amortizarse a partir de la conclusión del proyecto de I+D. De este modo, la subvención empezaría a imputarse también a partir de ese momento y de manera proporcional a la amortización mencionada. Sin embargo, la deducción, de cuya base de cálculo habría que restar estas imputaciones se habrá aplicado durante los ejercicios previos a la finalización del proyecto, a medida que se devengan en cada ejercicio los gastos de I+D. Así pues, como acertadamente se recoge en MCyT (2002), podría darse la paradoja de que un gasto

[34] Norma de valoración vigésima del Plan General de Contabilidad.

subvencionado generase derecho a la deducción en el ejercicio en que se incurre, mientras que la exigida minoración del 65% de la subvención no pudiera realizarse en la práctica, simplemente por no existir base de deducción. Se dice que lo razonable aquí sería corregir la deducción inicialmente aplicada, aunque en la medida en que esto no se contempla en la ley parece excesivo suponer que existe tal obligación.

Ante esta posibilidad cierta de que la previsión en torno a las subvenciones quede sin ningún efecto, el legislador debería optar por darle una regulación adecuada, en el sentido de no dejar al sujeto pasivo un margen de maniobra tan amplio en cuanto al momento de imputación de las subvenciones, ya sea exigiendo que este tipo de subvenciones tengan la consideración de subvenciones de explotación, ya sea estableciendo un calendario de imputación para las subvenciones de capital. Otra posibilidad de reforma es la de exigir la devolución de deducción que podría corresponder en estos casos, tal y como se apuntaba en el párrafo anterior.

3.2.1.2. Cuantía de la deducción. Porcentajes aplicables.

a) Gastos de I+D en general.

Con carácter general, la deducción asciende al 30% de los gastos calificados que se efectúen en el período impositivo. No obstante, la deducción no se limita a aplicar un sistema que premie fiscalmente el volumen total de gasto, sino que se constituye en un sistema mixto mediante la habilitación de un porcentaje superior, el 50%, a aplicar sobre los incrementos de gasto en un período con respecto a períodos anteriores. Así, la base de deducción queda dividida en dos tramos.

De esta suerte, una empresa que realice gastos de I+D en un período impositivo determinado tiene derecho a aplicar, para el cálculo de esta deducción en cuota, un porcentaje del 50% sobre la parte de dichos gastos que supere la media de los gastos efectuados en los dos años anteriores. Junto a ello, podrá aplicar el porcentaje del 30% sobre la cantidad restante, esto es, sobre la parte de los gastos que coincida con la media de los dos años anteriores.

Cuando en ejercicios anteriores no se haya efectuado gasto alguno en I+D, parece claro que se podrá aplicar un porcentaje del 50% sobre la totalidad. De este modo, el primer proyecto de I+D llevado a cabo por una empresa podría disfrutar siempre de una deducción del 50% sobre los gastos del período.

Cuando la norma alude a la media de gasto de los dos años anteriores parece referirse a los dos años naturales anteriores al inicio del período cuyos gastos se comparan. De otra parte, puede haber años en los que coincidan dos o más períodos impositivos. En este sentido, las empresas con un período impositivo inferior al año natural resultarían perjudicadas por verse en la obligación, de comparar cantidades referidas a lapsos de tiempo dispares: por un lado, los gastos de un período inferior al año, y, por el otro, los gastos correspondientes a un período de doce meses.

Otra cuestión que se puede plantear aquí es la de decidir el punto en que se ha de computar negativamente en la base de cálculo el 65% de las posibles subvenciones recibidas e imputadas, esto es, ponderar si esta minoración ha de hacerse previamente a la fragmentación, en su caso, de la base de deducción entre el tramo coincidente con la media y el tramo incremental, o bien hacerse después, restando de cada tramo una parte proporcional a su cuantía. La DGT, en contestación a consulta (02-07-1997), se decanta por la primera solución.

b) Gastos de I+D especialmente favorecidos.

Aquellos gastos que se materialicen en personal investigador cualificado y en encargos efectuados a universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología, podrán disfrutar, junto a la aplicación de los porcentajes comentados en el subapartado anterior, de una deducción adicional consistente en la aplicación de un porcentaje del 20% sobre dichas categorías de gasto que se realicen en el período.

En la medida en que las anteriores instituciones han de estar reconocidas por la normativa española –en concreto, según el RD 2609/1996, de 20 de diciembre, por el que se regulan los centros de innovación y tecnología– esta sección del artículo 35 del TRLIS choca con la normativa de la Unión Europea en idéntico sentido a cómo lo hacía el precepto comentado más arriba; en este caso, por dejar fuera de este sobreincentivo fiscal a los proyectos encargados a instituciones públicas extranjeras. Su continuidad dentro de nuestra normativa está, así pues, sometida a las mismas interrogantes que se planteaban más arriba con respecto a la regulación de los gastos realizados parcialmente en el extranjero.

c) Inversiones en inmovilizado material e inmaterial.

El porcentaje del 10% sobre las adquisiciones de activos materiales e inmateriales se aplicará en el momento en que la inversión se entienda realizada; de este modo, la deducción se calculará en el período en que los elementos patrimoniales sean puestos en condiciones de funcionamiento.

De otra parte, para disfrutar de este beneficio fiscal, es preciso que los activos implicados se afecten en exclusiva a la I+D. Por ello, no cabe la utilización simultánea de estos elementos patrimoniales en otras tareas empresariales. Nótese que, en la medida en que no se prevé una deducción por inversiones para las actividades de Innovación Tecnológica, es preciso asegurarse de que estos activos se emplean efectivamente de forma exclusiva en un proyecto de I+D, y no en cualquier actividad innovadora.

En tanto que se habla de inversiones realizadas por el sujeto pasivo se entienden incluidas aquí tanto las adquisiciones efectuadas a proveedores de inmovilizado como los construidos por la entidad con sus propios medios.

Por lo que respecta a las subvenciones, si se considera que las inversiones afectas a actividades de I+D forman efectivamente parte de dicha «actividad», deberán igualmente minorar esta base de

deducción por el 65% de la parte imputable como ingreso [35]. Con ello, volverían a plantearse aquí las dudas comentadas más arriba en cuanto al momento de aplicar esta reducción, toda vez que la deducción se calcula para el período en que se realiza la adquisición o se concluye la construcción del elemento patrimonial, mientras que la subvención concedida para ello se imputa a resultados a medida que se amortizan los inmovilizados.

Esta deducción se considera compatible con la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios regulada en el artículo 42 del TRLIS, no así con las restantes deducciones por inversiones contenidas en el Capítulo IV del Título VI del TRLIS.

En cuanto a los requisitos de permanencia del inmovilizado en el balance de la empresa, ya se hicieron los comentarios oportunos anteriormente.

3.2.2. La deducción por actividades de Innovación Tecnológica.

3.2.2.1. Base de cálculo de la deducción.

Ya se ha apuntado cómo la regulación de la base de cálculo para la modalidad de deducción por Innovación Tecnológica registra numerosos rasgos comunes con la ya analizada para la I+D. De este modo, a continuación se mencionan simplemente dichas similitudes, mientras que se glosarán aquellos apartados en que la norma difiera en el trato dado a uno y otro tipo de actividades. A efectos prácticos, no obstante, hay que tener presente, de nuevo, que esta delimitación general del gasto de Innovación Tecnológica tiene menos importancia práctica si se tiene en cuenta que, de todos los gastos relacionados con esta actividad, únicamente podrán integrarse en la base de cálculo de la deducción los desembolsos correspondientes a los conceptos que se enumeran de forma expresa.

a) Gastos de Innovación Tecnológica.

Entendemos que, en principio, la mayor parte de las consideraciones generales realizadas en torno al concepto económico y contable de gasto de I+D deberían valer para los gastos de Innovación Tecnológica. Desde luego, no existe una definición de estos últimos en nuestra normativa contable, pero el hecho de que los requisitos exigidos a los gastos de Innovación Tecnológica para su calificación tributaria como tales (gastos del período directamente relacionados con estas actividades y efectivamente aplicados a su realización que, además, han de constar específicamente individualizados por proyectos) son idénticos a los de I+D nos autoriza a suponer una similitud en su tratamiento [36].

[35] Para Rodríguez Márquez y Martín Fernández (2003) deberá ser la propia normativa reguladora de la subvención la que indique si se ha concedido en atención a la actividad de I+D desarrollada o como fomento de la inversión de manera genérica.

[36] El hecho de que nuestra normativa contable desconozca el concepto de Innovación Tecnológica tiene como consecuencia que ni existe definición de gasto de Innovación Tecnológica ni se prevé su activación aun cuando existan perspectivas de obtener ingresos en el futuro a cuenta de, por ejemplo, un proyecto de innovación encargado a una universidad. Todo ello así, a menos

Como ya vimos anteriormente , los únicos gastos corrientes de Innovación Tecnológica susceptibles de beneficiarse del crédito fiscal regulado en el artículo 35 del TRLIS son: 1. Los correspondientes a proyectos encargados a determinadas instituciones, 2. El diseño industrial y la ingeniería de procesos de producción, y 3. Los vinculados a la obtención de certificados de cumplimiento de normas de calidad. En el caso de los proyectos de investigación encargados a las instituciones calificadas, es preciso hacer notar la necesidad de determinar con claridad si estos se corresponden con una actividad de I+D, o bien con la Innovación Tecnológica. La norma acoge explícitamente los mencionados proyectos como base tanto de una como otra deducción, e incluso en ambas recibe un tratamiento especialmente favorable, pero, como se verá, los porcentajes aplicables varían sustancialmente.

b) Requisitos generales para los gastos a incluir.

A pesar de que la deducción de los gastos de Innovación Tecnológica exige que se corresponda con alguno de los conceptos expresamente enumerados, esta no es una condición suficiente. Se exige, además, que estén directamente relacionados con dichas actividades, que se apliquen efectivamente a su realización, y que consten específicamente individualizados por proyectos. Estas condiciones son, por otro lado, idénticas a las que se exigían a los gastos de I+D para poder acogerse a su respectiva modalidad de deducción.

c) Inversiones.

El único supuesto de inversiones en activos ligados a la Innovación Tecnológica susceptible de incorporarse en la base de deducción son los desembolsos por adquisición de tecnología avanzada en forma de inmovilizado inmaterial.

En cualquier caso, la base de cálculo por este concepto tiene un límite superior de un millón de euros, que no viene referido a ningún período de tiempo determinado, en lo que parece un descuido del legislador del que resultarían beneficiadas las empresas con períodos impositivos más cortos; estas podrían interpretar que este límite las vincula únicamente para cada liquidación del IS y no para un año, por ejemplo.

Ha de tenerse en cuenta que si se entienden estrictamente todos los requisitos que se incluyen en la norma no bastaría con la simple adquisición de estos elementos patrimoniales, sino que, además, estos desembolsos deberían especificarse dentro de un proyecto, estar directamente relacionados con la Innovación Tecnológica y aplicarse efectivamente a su realización.

En relación con lo anterior, ha de notarse, no obstante, que dentro de los gastos por Innovación Tecnológica no se mencionan las amortizaciones del inmovilizado afecto a estas actividades, a diferencia de lo que ocurría para las actividades de I+D, donde sí se aludía expresamente a ellos.

que se decida dar una interpretación amplia al concepto contable de desarrollo, que entiende por tal «la aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial». De esta manera podría defenderse el derecho a activar los gastos de Innovación Tecnológica y a disfrutar de las ventajas fiscales que pudieran derivarse.

d) Gastos de Innovación Tecnológica en el extranjero.

Los términos con los que se regula esta posibilidad son idénticos a los que señalan las limitaciones y posibilidades de deducir los gastos realizados en el extranjero por I+D. Consiguientemente, los problemas que se le plantean a la continuidad de esta regulación, por chocar con la normativa de la Unión Europea, son también idénticos.

e) Subvenciones.

Se debería señalar aquí lo mismo que en el subapartado anterior, por cuanto la minoración a que obliga de la base de deducción a causa de las subvenciones recibidas coincide totalmente con lo expresado en el apartado uno del artículo 35 del TRLIS. No obstante, dado que, como hemos visto más arriba, no se prevé, ni desde el punto de vista contable ni fiscal, su activación, estos gastos no deberían tener, en principio, la consideración de inversiones y, por ello, las subvenciones recibidas para su financiación no podrían considerarse subvenciones de capital, sino, más bien, subvenciones de explotación, imputables como ingresos en el período en que se obtienen.

Entendemos que la adquisición de tecnología avanzada, que supone un inmovilizado material en sí misma y no por capitalización de unos gastos, obligaría a adoptar una perspectiva diferente en cuanto a las subvenciones; estas pasarían a considerarse subvenciones de capital que, como se ha dicho, habrán de imputarse a resultados de manera proporcional a la depreciación sufrida por el elemento patrimonial que estén financiando, reflejada en las dotaciones periódicas para su amortización contable.

3.2.2.2. Cuantía de la deducción. Porcentajes aplicables.

Las diferencias entre la cuantía de los porcentajes aplicables y el sistema empleado para determinar el importe de la deducción por actividades de Innovación Tecnológica frente a la deducción por I+D son bastante importantes. De hecho, esta es una de las causas principales por las que resulta tan relevante la diferenciación entre uno y otro tipo de actividades innovadoras.

En primer lugar, los porcentajes son sustancialmente mayores. Por ejemplo, si un proyecto encargado a una universidad se considera de I+D, podrían aplicarse a los desembolsos relacionados con él un porcentaje cuando menos del 50% (el 30% establecido con carácter general más un 20% adicional), que podría ascender hasta el 70% si no hubiera habido gastos de I+D en los dos años anteriores. En contraste, si el proyecto se considera (simplemente, querría decirse) de Innovación Tecnológica, únicamente podría aspirarse a la aplicación de un porcentaje del 15%.

En segundo lugar, el sistema seguido deja de dar un trato más favorable a los incrementos de gasto con respecto a los períodos anteriores que a los esfuerzos continuados año tras año. El sistema utilizado consiste puramente en aplicar un porcentaje sobre el volumen de gastos de un período sin

atender a los desembolsos registrados en años previos. Así, renunciando a aplicar un sistema mixto se renuncian a sus teóricas ventajas, las mismas que habrían justificado el establecimiento de este mecanismo más sofisticado para la I+D.

En tercer lugar, no existe un porcentaje adicional por gastos especialmente favorecidos, tal como ocurría con los gastos de investigadores cualificados y de proyectos encargados a determinadas entidades en el caso de la I+D, que disfrutaban de la aplicación del porcentaje general correspondiente (entre 30% y 50%, en función de los gastos de años anteriores), al que se le sumaba un 20% para el cálculo del importe de la deducción.

En todo caso, sí resulta coincidente con la estructura de porcentajes fijada para la I+D la previsión de un tipo más alto, el 15% frente al 10%, para la base de deducción compuesta por los gastos derivados de proyectos contratados con universidades, organismos públicos de investigación o centros de innovación y tecnología reconocidos y registrados como tales.

3.2.3. Aplicación de la deducción. Límites.

En el artículo 44 del TRLIS se establecen las normas para la aplicación efectiva, en la correspondiente liquidación del IS, de todas las deducciones del Capítulo IV del Título VI del TRLIS, las *Deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades*, esto es, el conjunto de las deducciones por inversiones.

En el precepto mencionado se establecen esencialmente los que podrían considerarse límites cuantitativo y temporal que corresponde observar para la asignación en cada período impositivo de las deducciones establecidas en la normativa tributaria con el fin de estimular diversas inversiones. Junto a ello, se prescriben algunos requisitos, básicamente en torno al mantenimiento de las inversiones, cuyo incumplimiento por parte de los sujetos pasivos les inhabilita para seguir manteniendo el derecho a aplicar estas deducciones. Se establece, asimismo, en torno a las inversiones la regla de que estas no podrán dar lugar a disfrutar de la deducción de que se trate en más de una entidad.

En cuanto al orden de prelación de las deducciones, y aunque la norma no lo consigna explícitamente, es manifiesto que todas las deducciones reguladas en los artículos 35 al 43 del TRLIS (salvo la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios del art. 42) únicamente pueden aplicarse cuando la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición (reguladas en los arts. 30, 31 y 32) y en las bonificaciones (arts. 33 y 34) sea una cantidad positiva, esto es, siempre que los mencionados créditos tributarios no absorban totalmente la cuota íntegra.

La regla general dispone que la cuantía conjunta de las deducciones incentivadoras aplicables en un período determinado –independientemente del período en que se hayan devengado, ya que pueden existir saldos pendientes de aplicar de ejercicios anteriores– no podrá sobrepasar el 35% de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición y en las bonificaciones.

En consecuencia, las deducciones incentivadoras solo alcanzarían a absorber –como máximo– el 35% de la cuota íntegra.

Sin embargo, el límite del párrafo anterior se eleva hasta el 50% siempre que el importe conjunto de las deducciones reguladas, precisamente, en los artículos 35 (*Deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica*) y 36 (*Deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación*) del TRLIS, devengadas en el propio ejercicio [37], sea superior al 10% de la cuota íntegra ajustada que también servía de referencia en el párrafo anterior.

El importe de la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica no aplicable en el período impositivo en que se devengue, por sobrepasar el límite anterior sobre la cuota, tendrá un plazo de quince años para poder descontarse. Hay que tener en cuenta que el resto de las deducciones incentivadoras (salvo la regulada en el art. 36) han de ajustarse a un límite de solo diez años.

Asimismo, se establece que el cómputo de estos plazos podrá diferirse en dos supuestos: a) Entidades de nueva creación; y b) Entidades que saneen pérdidas de ejercicios anteriores mediante la aportación efectiva de nuevos recursos, sin que se considere como tal la aplicación o capitalización de reservas.

Por último, como ya se apuntó en el apartado anterior, el artículo 44 del TRLIS dicta un plazo de permanencia en funcionamiento de tres años, o su vida útil si fuera inferior, para los elementos patrimoniales afectos a las deducciones previstas en el Capítulo IV del Título VI.

Si en algún momento se incumple este requisito, el sujeto pasivo se verá obligado a devolver la cantidad deducida más los correspondientes intereses de demora con ocasión del ingreso de la cuota correspondiente al período impositivo en el que se manifieste este incumplimiento.

3.2.4. Procedimientos para la calificación previa de las actividades por parte de la Administración.

A partir del momento de implantación de esta norma se ha venido evidenciando la toma de conciencia por parte del legislador de las dificultades que plantea afirmar de forma concluyente, e inatacable frente a la Inspección de tributos, el carácter innovador de las actividades de una empresa con la mera utilización de la normativa fiscal existente. El reconocimiento de esta circunstancia se ha plasmado en una cada vez más pormenorizada regulación de las instancias interpretativas que la Administración pone a disposición del sujeto pasivo; con esta serie de mecanismos se intenta mejorar la seguridad jurídica de todo aquel que se plantee hacer uso de este incentivo fiscal, habilitando una serie de fórmulas para solicitar a la Administración la confirmación o el rechazo de los criterios usados por parte de una entidad para identificar sus propias tareas.

[37] Así, no entran en este cómputo los saldos pendientes de aplicar procedentes de ejercicios anteriores de las deducciones de los artículos 35 y 36, sino que se tienen en cuenta únicamente las deducciones que respondan a gastos e inversiones efectuados en el propio ejercicio impositivo.

Estos instrumentos de calificación de gastos y actividades empresariales tendrían, asimismo, como finalidad última no solo dotar de certeza a la aplicación de las leyes, sino fomentar la utilización práctica de estos beneficios fiscales; en este caso, por la vía de reducir las incertidumbres y riesgos que presentan [38].

En el caso de los incentivos fiscales que estamos estudiando las dificultades para su aplicación práctica proceden no solo de lo difuso de sus definiciones, sino también del grado de conocimientos técnicos y económicos necesarios para poder decidir en cada caso ante qué tipo de proyecto se está.

De este modo, el apartado cuarto del artículo 35 TRLIS ofrece tres mecanismos mediante los cuales una empresa solicita de la Administración la confirmación de los criterios que se pretenden aplicar –todos estos procedimientos tienen carácter previo a la liquidación del IS– a los efectos de esta deducción.

a) Los informes motivados del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

La posibilidad de emplear este instrumento para la calificación e interpretación de las actividades innovadoras de las empresas se incorporó al artículo 35 del TRLIS con ocasión de la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada Nueva Empresa. En esta primera aparición del concepto de informe motivado emitido, no por la Administración tributaria, sino por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (actualmente por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) u organismo adscrito a este, parecía avanzarse en el reconocimiento de lo poco claro de las definiciones fiscales, pero también muestra cómo el legislador se hace cargo de la cantidad y calidad de conocimientos necesarios para realizar este tipo de dictámenes.

Los informes habrían de versar única y expresamente sobre la naturaleza técnica de las actividades puestas en tasación, esto es, sobre la calificación de una actividad como de I+D o de Innovación Tecnológica a la vista de las definiciones, positivas y negativas, contenidas en el artículo 35 del TRLIS. De esta forma, la aportación de un informe por parte de una entidad pública especializada en cuestiones técnicas debería contribuir a hacer más autorizado y objetivo el diagnóstico. Y se confía en ello de tal manera que, además, se otorga carácter vinculante para la Administración tributaria a dichos informes motivados; es decir, que por sí solos otorgarían plena seguridad jurídica en lo que se refiere al cumplimiento de los requisitos establecidos en la norma fiscal para ser calificados como I+D o Innovación Tecnológica.

Posteriormente, el Real Decreto 1432/2003, de 21 de noviembre, vino a regular el procedimiento y contenido de dichos informes motivados. Entre los aspectos más reseñables aportados por dicha norma están los siguientes:

a) Los informes motivados podrán ser de tres tipos, en función de la finalidad a que se apliquen: 1. Informe a efectos de la aplicación práctica y directa de la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica; 2. Informe para ser aportado en las consultas a la Administración

[38] Véase Exposición de Motivos del Real Decreto 1432/2003, de 21 de noviembre, por el que se regula la emisión por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de informes motivados relativos al cumplimiento de requisitos científicos y tecnológicos, a efectos de la aplicación e interpretación de deducciones fiscales por actividades de investigación y desarrollo e Innovación Tecnológica.

tributaria sobre la interpretación y aplicación del artículo 35 del TRLIS; y 3. Informe para calificar las actividades, como en los dos casos anteriores, pero también para identificar los gastos e inversiones que puedan ser imputados a las anteriores, con el objeto de aportarse a la solicitud a la Administración tributaria de acuerdos previos de valoración.

b) Los informes motivados, que diferenciarán dentro de cada solicitud el contenido en I+D del contenido en Innovación Tecnológica, solo podrán ser emitidos sobre las actividades y los gastos e inversiones vinculados a ellas, que se presenten dentro del marco de un proyecto individualizado [39].

c) El órgano competente para emitir los informes motivados será el Director General de Política Tecnológica, y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) para los proyectos que le hayan sido presentados con el objeto de solicitar de él ayudas financieras.

d) En cuanto a las solicitudes, se deberá informar en ellas sobre la presentación de consultas o acuerdos previos de valoración a la Administración tributaria en relación con esta misma materia. Por otro lado, no se emiten informes respecto a proyectos sobre los que se haya resuelto por la Administración tributaria en consulta o acuerdo.

e) Las solicitudes deberán incluir dos ejemplares del proyecto. Dicha presentación, que se entenderá como una propuesta, distinguirá entre las actividades que el sujeto pasivo entiende como de I+D y las que considera Innovación Tecnológica, en aplicación del artículo 35 del TRLIS.

f) Las solicitudes habrán de aportar, además, y como novedad relevante, un informe técnico de calificación de las actividades e identificación de los gastos e inversiones que nos ocupan emitido por una entidad debidamente acreditada por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC).

Este informe técnico, más conocido como certificación de proyecto, consistía hasta este momento en un dictamen efectuado por una entidad independiente altamente especializada (Entidad de Certificación acreditada como tal por la ENAC) sobre el contenido innovador de las actividades llevadas a cabo por una empresa, con el objetivo de ponerlo de manifiesto frente a la Administración para facilitar el acceso a los beneficios fiscales, pero también para que estas certificaciones les ayudaran a calibrar la oportunidad de la inversión, sistematizar sus proyectos, identificar riesgos, analizar los resultados, etc. Como podemos observar, en la actualidad las certificaciones han pasado a incluirse reglamentariamente como elemento de apoyo para la obtención de estos beneficios fiscales.

Las líneas maestras de este tipo de informes quedan reguladas en los Documentos de la ENAC [40]; entre ellas, se establece que los objetivos de estos informes o certificaciones podrán ser (y ha de constar así):

[39] Este requisito de planificación y la obligación de singularizar los diferentes proyectos ya venía exigido en el artículo 35 del TRLIS. No obstante, aquí se define expresamente lo que ha de entenderse por proyecto individualizado: «proceso único que consiste en un conjunto de actividades coordinadas y controladas con fechas de inicio y fin, llevadas a cabo para lograr un objetivo conforme con requisitos específicos, los cuales incluyen los compromisos de plazos, costes y recursos».

[40] Documentos CEA-ENAC-02, Revisión 2, enero 2004; y Nota Técnica-10, Revisión 2, enero 2004.

1. Certificación del contenido *ex-ante*: la entidad de certificación certifica el contenido innovador (I+D o Innovación Tecnológica), y, asimismo la coherencia de los gastos presupuestados para la realización de las actividades innovadoras proyectadas.

2. Certificación del contenido y primera ejecución: se certifica el contenido y los gastos incurridos en actividades innovadoras en el último período impositivo.

3. Certificación del seguimiento: similar a la anterior, pero en ella se justificarán las posibles desviaciones respecto a dicha certificación previa.

La entidad de certificación de proyectos deberá disponer de procedimientos documentados en los que se haga constar, en cuanto al contenido:

a. La determinación de la naturaleza del proyecto, conforme a los conceptos establecidos en el artículo 35 del TRLIS.

b. La evaluación de la coherencia del presupuesto con los objetivos del proyecto, mediante criterios para discernir si el presupuesto es adecuado a los objetivos marcados, evaluando los costes hora de personal, inversiones, subcontrataciones, equipamiento, etc.

c. Contenido mínimo del proyecto, conforme se establece en el Anexo 2 del Real Decreto 1432/2003. En cuanto a la ejecución, habrá que mostrar la evaluación del cumplimiento de los presupuestos (compras, inversiones, recursos humanos, etc.) y de los objetivos técnicos, y en todos los casos la justificación de las posibles desviaciones, estableciendo la recalificación de la naturaleza del proyecto, si se observa que ha variado.

g. El plazo máximo para emitir el informe será de tres meses. La falta de contestación en dicho plazo no implicará la aceptación por parte del Ministerio de los criterios expuestos por el solicitante.

h. Los informes motivados, en la medida en que únicamente se pronunciarán sobre la calificación de las actividades en base a la norma fiscal, vincularán a la Administración tributaria. Por lo demás, corresponde a esta el control e inspección de los gastos e inversiones efectivamente incurridos.

b) Las consultas efectuadas a la Administración tributaria.

La Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, dispone, como novedad relevante frente a la anterior regulación, que la contestación a las consultas tributarias presentadas por escrito a la Administración tributaria sea siempre vinculante independientemente de la materia a la que se refieran, salvo que se planteen cuestiones relacionadas con el objeto o tramitación de un procedimiento, recurso o reclamación iniciado con anterioridad, o se modifique la legislación o la jurisprudencia aplicable al caso una vez producida la contestación. Así pues, ya no resulta preciso añadir el calificativo de vinculantes a las consultas efectuadas en torno a la interpretación del artículo 35 del TRLIS, puesto que todas las consultas escritas planteadas a la Administración tributaria lo son.

La respuesta a las consultas por parte del órgano con competencia para ello de la Administración tributaria, en la actualidad la DGT, constituye una interpretación plenamente autorizada de cómo han de aplicarse las normas fiscales en un supuesto concreto.

Las consultas han de plantearse, pues, por escrito a la DGT, con carácter previo a la presentación de las autoliquidaciones del IS por parte del obligado tributario. El plazo máximo de contestación es de seis meses desde su presentación. Sin embargo, la falta de contestación en dicho plazo no implicará la aceptación de los criterios expresados en el escrito de la consulta.

Por último, como se ha dicho, existe la posibilidad de acompañar, en el caso que nos ocupa, las consultas vinculantes con los informes motivados que emite el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo u organismo adscrito. De hecho, la propia regulación de emisión de estos informes vista anteriormente contemplaba una modalidad de ellos dirigido expresamente a figurar junto con la documentación que se añade a las consultas administrativas.

c) Los acuerdos previos de valoración con la Administración tributaria.

Los sujetos pasivos del IS podrán solicitar de la Administración tributaria que determine con carácter previo y vinculante a efectos fiscales la valoración de los gastos e inversiones que correspondan a proyectos de I+D e Innovación Tecnológica, en función de lo previsto en el artículo 91 de la Ley 58/2003, General Tributaria, y en el artículo 30 del Reglamento del IS, aprobado por Real Decreto 1777/2004.

La solicitud deberá presentarse por escrito, antes de efectuar los desembolsos correspondientes. A dicha solicitud se acompañará la propuesta de valoración formulada por el sujeto pasivo, especificando la regla de valoración aplicada y las circunstancias económicas tomadas en consideración.

El acuerdo de la Administración tributaria, aprobando o denegando la valoración del solicitante, o bien aprobando una valoración alternativa, se emitirá por escrito, con indicación de la valoración, del supuesto de hecho al que se refiere, de acuerdo con el procedimiento establecido en el mencionado artículo 30 del Reglamento del IS y en el plazo máximo de seis meses. La falta de contestación de la Administración tributaria en plazo implicará la aceptación de los valores propuestos por el obligado tributario.

El acuerdo tendrá carácter vinculante en tanto no se modifique la legislación o varíen significativamente las circunstancias económicas que fundamentaron la valoración. Dicho acuerdo tendrá un plazo máximo de vigencia de tres años. Tal y como se preveía para las consultas, las solicitudes de acuerdos previos de valoración podrán acompañarse de un informe motivado *ad hoc* emitido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

3.3. La deducción para el fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación.

Este crédito fiscal en el IS, de factura reciente –fue creado por Real Decreto-Ley 3/2000, de 23 de junio– se justificaba como medida de apoyo a las pymes en sus iniciativas de innovación e

internacionalización en aras de mejorar su competitividad y lograr la supervivencia en un entorno de globalización que experimentaría continuos cambios. De este modo, y considerando la importancia de las nuevas tecnologías, se articuló un beneficio fiscal para aquellas pymes que efectuaran desembolsos relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación.

Puede admitirse que este incentivo fiscal está dirigido al fomento de la Innovación Tecnológica; pero su intención es estimular un aspecto muy concreto de esta: la adquisición de tecnología de un tipo muy particular por parte de un grupo de empresas también delimitado; y podría decirse que buscan su modernización comercial y administrativa de la mano de las nuevas tecnologías. Esto es lo que la diferencia nítidamente de la estudiada más arriba *Deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica*, la cual era más ambiciosa y aspiraba a cubrir todo el campo de la innovación empresarial.

3.3.1. Delimitación subjetiva.

Esta deducción en cuota únicamente podrá ser aplicada por aquellas entidades que verifiquen los requisitos para ser consideradas, en terminología del TRLIS, empresas de reducida dimensión (la definición de pyme a efectos del IS), según el artículo 108 de dicha norma.

Una entidad tiene la consideración de empresa de reducida dimensión en un período impositivo determinado, y en consecuencia podrá disfrutar de los incentivos fiscales previstos para ellas, cuando el importe neto de su cifra de negocios en el período impositivo inmediato anterior hubiese sido inferior a 8 millones de euros [41].

3.3.2. Base y cálculo de la deducción.

Podrá incluirse en la base de la deducción, en general, el importe de las inversiones y gastos del período relacionados con la mejora de la capacidad de acceso y manejo de información de transacciones comerciales a través de Internet, así como con la mejora de los procesos internos de las empresas mediante el uso de tecnologías de la información y de la comunicación que se detallan en la ley. En concreto, los conceptos especificados por la ley son los siguientes:

a) Acceso y presencia en Internet.

b) Implantación del comercio electrónico.

c) Incorporación de las tecnologías de la información y de las comunicaciones a los procesos empresariales.

Asimismo, se especifica los desembolsos que se entenderán incluidos bajo las rúbricas anteriores:

[41] Resulta interesante recordar que este parámetro se ha quintuplicado en menos de diez años (véase nota 7). Por esto mismo, las regulaciones referidas específicamente a las empresas de reducida dimensión han visto ampliado su ámbito de aplicación.

1. Adquisición de equipos y terminales, con su *software* y periféricos asociados, para la conexión a Internet, acceso a facilidades de correo electrónico, así como para el desarrollo y publicación de páginas Web, para implantar el comercio electrónico, para la interconexión de ordenadores, la integración de voz y datos y la creación de configuraciones Intranet.

2. Adquisición, instalación e implantación de equipos de comunicaciones específicos para conectar redes internas de ordenadores a Internet, así como la formación del personal para su uso.

3. Adquisición, instalación e implantación de paquetes de *software* para aplicaciones a procesos específicos de gestión, diseño y producción.

4. Realización de trabajos, internos o contratados a terceros, para el diseño y desarrollo de páginas y portales Web.

5. Por último, la instalación e implantación de los sistemas anteriores, así como la formación del personal para su uso.

Todos los desembolsos anteriores efectuados en el período podrán integrarse en la base de la deducción, tanto si la finalidad de estos gastos e inversiones fuese incorporar estas nuevas tecnologías a la empresa, o bien mejorar las prestaciones de la empresa en este ámbito. En todo caso, la lista de adquisiciones calificadas resulta bastante precisa en cuanto al ámbito que cubre (las inversiones empresariales que persiguen la adaptación a las nuevas tecnologías), y en cuanto a los conceptos que se consideran incluidos (adquisiciones de equipos y *software*, así como los gastos de instalación de estos, más la formación específica que requieren de la plantilla) [42].

Obsérvese que, en la mayoría de los casos, los gastos cualificados se vinculan directamente a unas inversiones previas. Además, los gastos realizados, salvo los derivados de trabajos encargados a terceros, presuponen la adquisición directa de las nuevas tecnologías, y no la decisión de desarrollarlas.

Por último, el importe de la deducción se derivará de aplicar al importe total de dichos gastos e inversiones, sin hacer distinciones de ningún tipo entre ellos, un porcentaje del 15% [43].

3.3.3. Tratamiento de las subvenciones.

El tratamiento dado a las subvenciones en la base de esta deducción varía significativamente con la regulación de este mismo aspecto en la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica. Si en esta última, como hemos observado, las subvenciones debían minorar la base en el

[42] La DGT en contestación a consulta (14-02-2002) consideraba que los gastos derivados, entre otros, de los elementos siguientes podrían formar parte de la base de deducción: cuotas de alta o de conexión a la línea de telecomunicaciones para el acceso a Internet; equipos específicos para las distintas modalidades de acceso a Internet, como terminales, tarjetas, modems, microfiltros, adaptadores y rosetas; así como las cuotas de registro de dominio propio o de alta de servicios relacionados con el comercio electrónico.

[43] Inicialmente se fijó en un 10%, pero ha sido elevado por la Ley 23/2005, de 18 de noviembre.

65% de la parte imputable en el período impositivo, y esta previsión planteaba importantes dudas sobre la manera y el momento en que habrían de hacerse dichas reducciones de la base, en el caso de la deducción que nos ocupa en este apartado, queda bastante más claro lo que se está obligado a hacer, por cuanto se expresa llanamente que «la parte de inversión o del gasto financiada con subvenciones no dará derecho a la deducción». Esto quiere decir que las subvenciones concedidas a estos efectos han de restarse íntegramente de la base de deducción en el momento en que se calcule esta, con independencia de que se hayan computado en todo o en parte como ingreso del ejercicio.

3.3.4. Aplicación de la deducción. Límites.

Como ya sabemos, la aplicación del conjunto de las deducciones en cuota del Capítulo IV del Título VI del TRLIS se regula de manera conjunta. Así pues, y considerando que la deducción para el fomento de las tecnologías de la información y comunicación se aplicará en el curso de la autoliquidación con idénticos orden de prelación y límite cuantitativo y temporal que la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica, a la que se ha dedicado el apartado anterior, nos remitimos al apartado anterior correspondiente para el tratamiento de estos aspectos.

Por otra parte, como nota importante, se establece la incompatibilidad de esta deducción con las restantes deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades (reguladas en los arts. 35 a 43 del TRLIS), por las mismas inversiones o gastos. De este modo, los gastos de formación del personal en las nuevas tecnologías no podrían acogerse simultáneamente a esta deducción y a la dirigida expresamente al fomento de todo tipo de formación para el personal, regulada en el artículo 40 del TRLIS.

3.4. La libertad de amortización y la amortización acelerada vinculada a la I+D.

Junto a las deducciones en cuota ya estudiadas, las empresas están en condiciones de acogerse a otro incentivo fiscal por las actividades innovadoras que llevan a cabo: la libertad de amortización permitida a los elementos patrimoniales afectos a las actividades de I+D.

El tipo de ventaja fiscal que supone la libertad de amortización consiste en permitir a los sujetos pasivos acelerar el cómputo de las dotaciones a la amortización por encima de los porcentajes máximos establecidos previamente con carácter general para cada activo por la propia autoridad tributaria en las tablas oficiales de amortización, o en el propio TRLIS para los inmovilizados inmateriales. Así pues, el beneficio de la libre amortización supone anticipar en el tiempo gastos fiscales; aunque al final se terminará amortizando lo mismo: el valor del activo. De este modo, no se reduciría en un sentido estricto el impuesto pagado; únicamente se lograría su diferimiento.

Para la aplicación de este incentivo fiscal no se exige que la amortización computada se corresponda con la depreciación efectiva de los elementos patrimoniales, ni que se registre empleando ninguno de los métodos admitidos en el artículo 11.1 del TRLIS. Tampoco se exige, como excepción

a la regla general, la contabilización de estos gastos para que puedan ser incluidos en la base imponible del IS.

Resulta de gran interés observar cómo la libertad de amortización se aplica únicamente a actividades calificadas de I+D, quedando fuera de esta posibilidad los activos afectos a las actividades definidas como Innovación Tecnológica. El sentido de esta exclusión no resulta completamente obvio si se tiene en cuenta que el precepto comentado aquí aparecía ya en el texto original de 1995, donde únicamente aparecía el concepto de I+D, mientras que el de Innovación Tecnológica, como ya sabemos, no se incorporará al texto legal sino con motivo de la reforma introducida por la Ley 55/1999. Siendo así, podría parecer que la intención del legislador con esta norma era la de cubrir todas las actividades innovadoras reconocidas como tales, hasta ese momento, en la ley, y que bastaría con una interpretación amplia del precepto para extender su aplicación a los activos afectos a actividades de Innovación Tecnológica. Por otra parte, también es claro que, en la propia deducción del artículo 35 del TRLIS, la Innovación Tecnológica se configura como una actuación empresarial objeto de estímulos fiscales sustancialmente inferiores que la I+D, de tal modo que la falta de inclusión de la primera de estas actividades entre las beneficiarias de la libertad de amortización no tendría que considerarse fruto de una inadvertencia.

3.4.1. Libertad de amortización.

El artículo 11.2 del TRLIS establece que, entre otras, podrán amortizarse libremente:

a) Las inversiones en elementos del inmovilizado, salvo edificios, afectos a actividades de I+D.

b) Los gastos de I+D activados, si bien se excluye la parte de los mismos que se corresponda con la dotación a la amortización de los elementos que disfruten de la libertad de amortización.

En consecuencia, y desde el punto de vista del cálculo de la base imponible por corrección del resultado contable, en todos aquellos ejercicios en que se decida poner en práctica este incentivo y aplicar una amortización fiscal que supere a la dotación contable, la cual se establece en términos generales en función de la vida útil o depreciación técnica del inmovilizado, habrá de realizarse el correspondiente ajuste negativo al resultado contable, lo que dará lugar a una diferencia temporal negativa o impuesto diferido.

La libertad de amortización es compatible con el otro gran incentivo fiscal a las actividades de I+D: la deducción en cuota por I+D e Innovación Tecnológica, estudiada más arriba. De hecho, esta doble ventaja fiscal para este tipo de actividades empresariales pone de manifiesto una clara voluntad por parte del legislador de darles un tratamiento especialmente favorable, al menos nominalmente [44].

[44] No obstante, en este punto se plantea la duda en torno a si debe o no incluirse como gasto cualificado para la deducción en cuota la totalidad de lo amortizado libremente, en la medida en que este gasto fiscal puede sobrepasar sustancialmente la depreciación efectiva de los inmovilizados afectos a I+D. La mayoría de los autores se inclinan por no incluir la

3.4.2. Amortización acelerada.

Si bien no se prevé la libertad de amortización para los edificios afectos a actividades de I+D, se admite para ellos, sin embargo, la posibilidad de amortizarse linealmente («por partes iguales») en diez años por la parte en que se hallen afectos a estas actividades. De esta suerte, las construcciones no quedan apartadas de estas ventajas fiscales, en tanto se permite su amortización acelerada: hay que tener en cuenta que, según las tablas oficiales de amortización, los edificios industriales tienen un coeficiente máximo del 3% y los edificios administrativos y de viviendas un 2%; porcentajes que se ven incrementados hasta el 10% en el caso de afectarse estos activos a la I+D [45].

4. TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS DESEMBOLSOS POR ACTIVIDADES DE I+D

En este punto se procede a hacer una breve relación de los procedimientos contables previstos en nuestra normativa legal para los gastos e inversiones relacionados con las actividades de I+D, con la intención primera de mostrar en un solo bloque todas las referencias que a estas normas contables se han hecho en apartados anteriores.

Es preciso conocer, además, las normas de contabilización de gastos e inversiones toda vez que el concepto de gasto fiscal (deducible de la base del IS) se define con relación al gasto contable, en el sentido de que los gastos han de estar contabilizados –como gastos del ejercicio en principio, si bien cabe su capitalización– para poder tener existencia fiscal.

Con independencia de lo anterior, los procedimientos contables también tienen su relevancia en la medida en que coadyuvan en el cumplimiento de uno de los requisitos centrales fijados por la norma fiscal para calificar los gastos de I+D, esto es, en la tarea de agrupar e individualizar los gastos de I+D e Innovación Tecnológica dentro de los diferentes proyectos.

amortización fiscal como base de la deducción, ya que lo amortizado libremente no debe tener la consideración de gasto. En Díaz, López-Santacruz, Tomé y Ucelay (1996) se defiende esta postura y se propugna, más bien, la aplicación de las amortizaciones que correspondan en función de la vida útil de cada activo. Sus argumentos son los siguientes: primero, a pesar de que el TRLIS permita el diferimiento de impuestos –es decir, la libertad de amortización– como incentivo para la I+D, ello no alteraría la realidad económica de que el inmovilizado se incorpora al coste de un proyecto de I+D a través de la depreciación técnica que se recoge a través de la contabilidad; segundo, el TRLIS no califica en ningún momento como gasto las cantidades aplicadas a la libertad de amortización, y no existe en la ley un concepto de gasto que no sea el de gasto contable; y, tercero, el mismo hecho de que las subvenciones recibidas, como veremos más adelante, minoren el importe de la base de la deducción únicamente por la cuantía imputada en el período, y no por su totalidad, implica la aplicación del principio contable de correlación de ingresos y gastos

45 En la medida en que esta normativa referida a los edificios no se acoge estrictamente al concepto de libertad de amortización puede plantearse la duda en cuanto a si es necesaria la previa contabilización de las cantidades que se deseen deducir fiscalmente, tal y como exigiría una interpretación estricta del artículo 19.3 TRLIS, o si bien se entiende de manera más amplia la referencia que hace a la libertad de amortización, la cual se ha de considerar regulada de manera general en el artículo 11.2 del TRLIS. Si se opta por esta última solución, la aplicación del 10% conllevaría el que se produjeran ajustes extracontables por discrepancias entre la amortización contable y fiscal, tal y como resultaba procedente en el caso tratado en el apartado anterior.

En cuanto a la observancia de la normativa contable por parte de la empresa, hay que tener en cuenta que el Plan General de Contabilidad es una norma de aplicación obligatoria para toda entidad mercantil, como establece el artículo 2 del Real Decreto 1643/1990 por el que se aprueba este. Sin embargo, no tienen carácter vinculante los aspectos relativos a numeración y denominación de cuentas incluidos en la segunda parte (*Cuadro de cuentas*) y los movimientos contables incluidos en la tercera parte (*Definiciones y relaciones contables*) Por su parte, como se establece en la disposición final quinta del mismo texto legal, las resoluciones que aprueba el ICAC, en desarrollo del Plan General de Contabilidad, constituyen normas de obligado cumplimiento [46].

4.1. Concepto contable de I+D.

Los conceptos de I+D son objeto de tratamiento por parte de la normativa contable en el propio Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, y, de forma más detallada, en la Resolución de 21 de enero de 1992, del Presidente del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial.

En el mismo Plan General de Contabilidad podemos encontrar las definiciones de *investigación* («indagación original y planificada que persigue descubrir nuevos conocimientos y superior comprensión en los terrenos científico o técnico») y *desarrollo* («aplicación concreta de los logros obtenidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial»), directamente en la parte dedicada a definiciones y relaciones contables, cuando describe la cuenta 210, *Gastos de investigación y desarrollo*, considerada como partida del inmovilizado material, dentro del subgrupo 21. Ya se ha avanzado que la parte tercera del Plan General de Contabilidad es de aplicación no obligatoria, pero esto únicamente por lo que se refiere a los movimientos contables prescritos, puesto que han de seguirse forzosamente los criterios valorativos que puedan ofrecerse. Dado que las definiciones aquí transcritas implican claramente una valoración, nos hallaríamos ante una norma jurídica para las empresas.

En cuanto a los movimientos descritos para esta cuenta, tratan de mostrar la manera adecuada de, en primer lugar, hacer aparecer este inmovilizado inmaterial (*Gastos de investigación y desarrollo*) en el balance de la empresa. En concreto, esto se llevará a cabo por activación de los gastos corrientes que correspondan a estas actividades, esto es, registrando o abonando un ingreso; a través de la cuenta 731, *Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial*, y cargando, precisamente, la cuenta 210, *Gastos de investigación y desarrollo*. En segundo lugar, el saldo de esta cuenta disminuirá cuando estos gastos capitalizados se den de baja con cargo a pérdidas, o bien cuando por ser susceptibles de ello se inscriban en el correspondiente registro público con cargo a *Propiedad Industrial* o a una cuenta de inmovilizado similar.

[46] En la Exposición de Motivos del Real Decreto 1643/1990 se va incluso más allá, y no se circunscribe el cometido de las normas dictadas por el ICAC simplemente al desarrollo del Plan General de Contabilidad, sino que se manifiesta que estas normas resultan necesarias para complementar las contenidas en dicho Plan o para adaptarlas al entorno cambiante en el que desarrollan su actividad las empresas.

Obsérvese que no se prevé un tratamiento diferente para estos desembolsos en el caso de que los proyectos se encarguen a otras entidades dedicadas a la investigación científica o tecnológica. En tal caso, el movimiento de la cuenta *Gastos de investigación y desarrollo* es el acabado de indicar.

De otro lado, puede constatarse que las definiciones de I+D coinciden con los conceptos fiscales generales de I+D, si bien se trata de unas definiciones bastante menos matizadas positiva o negativamente, y anteriores a la introducción del término Innovación Tecnológica en la normativa fiscal. De esta manera, con una interpretación no exageradamente amplia podría considerarse que lo que en apartados previos, a partir de lo previsto en el TRLIS y en los manuales metodológicos de FRASCATI y OSLO, hemos conceptualizado como Innovación Tecnológica podría caber bajo la definición contable de desarrollo.

4.2. Consideración general de los gastos de I+D y requisitos para su activación.

La normativa mercantil prevé, como regla general, que los gastos derivados de los proyectos de I+D, ya se efectúen empleando los propios medios o por encargo a terceros, tengan la consideración de gastos del ejercicio en que se realizan, tal como establece la norma de valoración quinta del Plan General de Contabilidad.

La norma comentada constituye un claro ejemplo de aplicación del principio de prudencia valorativa frente al de correlación de ingresos y gastos: si bien puede esperarse que este tipo de desembolsos en el presente dé lugar a beneficios futuros para la empresa, se opta por no considerarlos aún como inversiones rentables. Esto mismo se expresa en el Preámbulo de la citada Resolución de 21 de enero de 1992 del ICAC, donde se justifica la preeminencia del principio de prudencia en base a la dificultad para deslindar los gastos de I+D de otros desembolsos debido a que en el ámbito de la empresa se realizan actividades semejantes a aquellas, y por la incertidumbre sobre el éxito de los proyectos, por lo que se restringe su activación a supuestos muy determinados.

No obstante, se permite (en ningún caso se exige) capitalizar dichos gastos si esta incertidumbre desaparece parcialmente por constatarse la existencia de buenas perspectivas para el proyecto. En concreto, han de cumplirse todas y cada una de las de condiciones: a) Existencia de un proyecto específico e individualizado para cada actividad de I+D; b) Asignación, imputación y distribución temporal de los costes de cada proyecto claramente establecidos; c) En todo momento deben existir motivos fundados de éxito técnico en la realización del proyecto de I+D; y d) La rentabilidad económico-comercial, así como la financiación del proyecto debe estar razonablemente asegurada [47].

[47] Las condiciones anteriores han de apreciarse durante todos los ejercicios en los que se realice el proyecto, de tal modo que el importe a activar será el que se produzca a partir del ejercicio en que se cumplan estas hasta que el proyecto finalice. En el momento en que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los gastos capitalizados han de llevarse directamente a pérdidas.

Cuando los proyectos se realicen con medios propios de la empresa, han de valorarse por su coste de producción, que incluirá, en particular, los siguientes conceptos: costes del personal afecto directamente a las actividades del proyecto de I+D; costes de materias primas, materias consumibles y servicios utilizados directamente en este; amortizaciones del inmovilizado afecto directamente al proyecto de I+D; y la parte de costes indirectos que razonablemente afectan a dichas actividades de I+D, siempre que respondan a una imputación racional de los mismos. En ningún caso se imputarán a los proyectos los costes de subactividad, estructura general de la empresa, o financieros. Por su parte, los proyectos encargados a otras entidades se valorarán por el precio de adquisición, sin hacer aquí distinción entre los diferentes tipos de coste.

La Resolución de 21 de enero de 1992 del ICAC, en su afán de completar las normas del Plan General de Contabilidad postula un tratamiento separado de los gastos de investigación frente a los gastos de desarrollo, pero no en el sentido de que en estos segundos podrían entenderse incluidos los primeros, considerando la innovación como un proceso lineal, sino proponiendo considerar a cada una de ellas una actividad perfectamente distinguible de la otra. De esta suerte, las reglas para la amortización de los gastos activados son diferentes según se traten de: 1. Gastos de investigación, que se amortizarán de acuerdo con un plan sistemático que comenzará a partir del ejercicio en que se activen y en un período máximo de cinco años; y 2. Gastos de desarrollo, que se imputarán a través de un proceso de amortización sistemático, que comenzará a partir de la fecha de terminación del proyecto y se extenderá durante el período en el cual genere ingresos, sin superar tampoco el plazo de cinco años. No obstante, en el caso de que los logros obtenidos en los proyectos de desarrollo se registren y pasen a tener la consideración de «Propiedad industrial», se procederá a amortizar esta de acuerdo con su naturaleza.

5. RESUMEN Y VALORACIONES

Los incentivos fiscales a las actividades innovadoras comenzaron a incluirse de forma sistemática y continuada en la legislación española a partir de la reforma del IS de 1978. La deducción en cuota dirigida expresamente a actividades de I+D fue el primero de los incentivos en aparecer, aunque su diseño ha ido aumentando progresivamente en complejidad desde sus primeras formulaciones. Desde su mismo nacimiento este incentivo ha venido experimentando una modificación tras otra, que casi siempre han marchado en el sentido de hacerlo más generoso (en términos de porcentajes de cálculo y ámbito de aplicación), al menos nominalmente. La libertad de amortización por I+D, en contraste, surgió en un momento posterior y ha mantenido una configuración mucho más estable. Por otro lado, estos incentivos fiscales tienen vocación de permanencia; no son medidas coyunturales o con una fecha de caducidad marcada.

En este momento, los incentivos a las actividades innovadoras existentes en el IS español son los tres siguientes: la libertad de amortización para las inversiones en I+D, la deducción en cuota por actividades de I+D e Innovación Tecnológica y la deducción en cuota para el fomento de las tecnologías de la información y la comunicación.

El incentivo potencialmente más generoso de los anteriores es el segundo de ellos que, en la práctica, marca una separación tan tajante entre el primer y segundo tipo de actividades (I+D frente a Innovación Tecnológica) por lo que se refiere al beneficio fiscal y a la complejidad de su cálculo que se puede hablar de dos subdeducciones. Por su parte, la deducción para el fomento de las tecnologías de la información y la comunicación es muy específica; está dirigida a premiar una familia precisa de inversiones innovadoras en un tipo muy concreto de empresas como son las pymes. La perfecta delimitación del tipo de inversiones que dan derecho a esta deducción hace que su aplicación sea bastante menos controvertida.

Una vez revisado el funcionamiento de este sistema de incentivos, hemos constatado tres problemas básicos, o apartados en los que existe margen para la mejora, especialmente en relación con la deducción por actividades de I+D e Innovación Tecnológica. Estas tres dificultades se refieren a las definiciones fiscales de las actividades de innovación, el tratamiento de las pymes y el tratamiento de los gastos realizados en el exterior.

El primero de los puntos débiles de nuestros incentivos –especialmente por lo que toca a la deducción en cuota por actividades de I+D e Innovación Tecnológica– reside en la falta de claridad y operatividad de las definiciones legales; este es un importante inconveniente que pone en cuestión su eficacia por la falta de seguridad que crea en los sujetos pasivos del IS en cuanto a su posible obtención. No hay unas directrices que permitan a una empresa conocer con certeza si una actuación innovadora que lleva a cabo será considerada finalmente I+D –o Innovación Tecnológica en el peor de los casos– por la Administración tributaria en aplicación de la normativa legal (la doctrina administrativa, por su parte, siempre ha optado habitualmente por aplicar las interpretaciones más estrechas posibles de la ley). Consiguientemente, la planificación de las empresas se ve perjudicada y los costes administrativos ligados a estas ventajas fiscales se multiplican, o bien, ante estos obstáculos, las sociedades simplemente renuncian a solicitarlas. Esto se ha visto complicado aún más con la introducción del concepto de *Innovación Tecnológica*; se trataba de una nueva definición fiscal casi idéntica a la ya existente de *desarrollo*, vacía de contenido como tal definición, por acompañarla de una lista cerrada de desembolsos que dan derecho a la deducción.

En cierto sentido, la historia más reciente de la regulación de nuestros incentivos fiscales, marcada por continuos retoques y aclaraciones a esta definición, demuestra que el legislador ha reconocido que esta no era operativa. Un movimiento reseñable es el intento de solución que han supuesto los informes solicitados del Ministerio de Industria, que «deslocaliza» parcialmente el problema. Estamos ante una medida que aún debe mostrar su eficacia práctica, aunque, al implicar un procedimiento costoso y de resultados inciertos, no parece que vaya a contribuir a la popularidad del crédito fiscal, sobre todo entre las pymes.

En nuestra opinión el problema de las definiciones fiscales se debe, en buena medida, a que, a pesar de las continuas modificaciones introducidas, se ha renunciado a configurar con seriedad el apartado de definiciones de estos incentivos. En muchas ocasiones, de hecho, la introducción expresa de nuevos conceptos con ánimo de mejorar y dar contenido a la definición de I+D no ha logrado

su objetivo, sino que ha abierto nuevos frentes de controversia entre Administración tributaria y contribuyentes. Es preciso reconocer, asimismo, que la propia naturaleza de las actividades innovadoras obliga a introducir términos como «novedoso», «mejora (tecnológica) sustancial» o «rutinario» cuya apreciación en la práctica siempre será una cuestión de grado. En definitiva, el componente básico de estas actuaciones empresariales son la originalidad o la novedad, pero estas resultan difíciles de verificar en la práctica.

Opinamos que existe un amplio margen para la mejora en este apartado de los incentivos fiscales a la innovación (siempre teniendo en cuenta que toda alteración en el apartado de definiciones debería ser neutra por sí misma en cuanto al presupuesto de gastos fiscales):

1. Adoptar la postura de los Manuales metodológicos de la OCDE –que no sus definiciones a ciegas– los cuales, en muchos casos, admiten la dificultad para fijar límites incuestionables entre lo que es o no innovador, y para tratar de alcanzar una noción más clara recurren con profusión a ejemplos o cuestionarios.

2. En el mismo sentido anterior, complementar las definiciones generales con listados de actividades concretas –cabría hacerlo incluso por sectores de producción, a la manera de las tablas oficiales de amortización– que se reconocen o no como de I+D o Innovación Tecnológica. Esto queda aún más justificado por el creciente reconocimiento de que la innovación no es un proceso lineal y de que, por lo tanto, parece tener poco sentido el marcar líneas de separación estrictas entre clases de actuaciones.

3. Ofrecer un mayor número de deducciones pero que cubran un espectro de actividades perfectamente delimitado o un tipo de empresas concreto (a las que perjudiquen particularmente los fallos del mercado asociados a las actividades innovadoras), siguiendo el ejemplo de la deducción para el fomento de las tecnologías de la información y la comunicación.

4. El concepto de *Innovación Tecnológica* es demasiado amplio como para figurar en una definición legal que debe tratar de premiar actividades cada vez más concretas. Se ganaría seguridad jurídica simplemente eliminándolo y dejando el listado de desembolsos menores en tecnología que lo acompaña.

Otro aspecto a mejorar, ya más relacionado con el apartado de su gestión, debería consistir establecer un reglamento detallado que especifique con claridad el procedimiento que deben seguir las empresas en orden a identificar sus proyectos innovadores, y les permita conocer, en particular, la documentación que debe presentar el solicitante de los incentivos, la cual debería poder formarse siguiendo un procedimiento conocido.

Un segundo inconveniente del diseño de nuestros incentivos fiscales es la ausencia de mecanismos compensadores al sesgo contrario a las pymes que presenta. En efecto, como revelan trabajos realizados a este respecto para el caso español, estos incentivos son más eficaces en las primeras, existiendo además una relación directa entre el tamaño empresarial y el conocimiento y aplicación de los incentivos, lo que sugiere que la complejidad de su regulación supone una barrera en especial para las pymes.

Entre las posibles medidas, ya utilizadas en otros países, para dar respuesta a la cuestión anterior tenemos, por ejemplo, el establecimiento de límites superiores en términos absolutos al crédito fiscal (en la actualidad son proporcionales a la cuota tributaria) y su reembolso cuando no exista suficiente cuota contra la que compensarlos. Otra manera de fomentar la innovación particularmente en pymes, ya explorada en nuestra legislación, es la de establecer nuevos créditos fiscales específicos para ellas, siguiendo el camino marcado por la deducción para el fomento de las tecnologías de la información y la comunicación.

En último lugar, los recientes movimientos legislativos y jurisdiccionales en torno al crédito fiscal por I+D e Innovación Tecnológica español hacen que su futuro a medio plazo resulte bastante incierto. Por un lado, la reforma fiscal de finales de 2006 prevé su desaparición para 2012. Se ha propuesto como alternativa, aunque aún no está perfilado, un sistema de bonificaciones en la cuota de la Seguridad Social por la contratación de investigadores. No obstante, esta propia reforma legal se da de plazo hasta 2011 para presentar un estudio acerca de la eficacia de este tipo de ayudas, con la intención de adecuarlas «a las necesidades de la economía española, respetando la normativa comunitaria».

Y es que una amenaza que hace peligrar seriamente la continuidad del crédito fiscal por I+D e Innovación Tecnológica, al menos en su formulación actual, es la exigencia de la Comisión Europea de eliminar los sesgos proteccionistas que incorpora su regulación, un aspecto ya recurrido ante el TJCE. Esto obligará a replantearse los objetivos perseguidos con el incentivo fiscal y recalcular su incidencia en el presupuesto de gastos fiscales. De esta manera, el estudio que se promete para 2011 cobra mayor sentido. Entre las alternativas que cabrían de cara a adaptarse a la normativa europea estarían, o bien, la de eliminar de la base de cálculo las cantidades pagadas a terceros por la subcontrata de actividades de innovación, o bien, sustituir el actual crédito fiscal en el IS en una rebaja en las cotizaciones sociales por contratación de investigadores, como ya apunta la reforma fiscal. En ambos casos, los beneficiarios directos del beneficio fiscal serían ya únicamente las entidades que realizasen actividades de innovación con sus propios medios. Una reforma más radical pasaría por erradicar los incentivos fiscales a la innovación y sustituirlos por subvenciones.

Bibliografía

Bosch, M. [2002]: *I+D e Innovación empresarial en el Impuesto sobre Sociedades*, CISS, Madrid.

Corona, J. F. y Paredes, R. [1996]: *La reforma de la imposición empresarial en España*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Cosín, R. [1996]: «El nuevo régimen fiscal de las actividades de investigación y desarrollo», *Gaceta Fiscal*, 144.

Díaz, I.; López-Santacruz, J.; Tomé, B.; y Ucelay, I. [1996]: *Guía del impuesto sobre sociedades*, CISS, Valencia

Francis Lefebvre [2003]: *Impuesto sobre Sociedades 2004, Memento práctico*, Ediciones Francis Lefebvre, Madrid.

González Poveda, V. [1988]: *Impuesto sobre Sociedades*, Pirámide, Madrid.

IBFD (International Bureau Of Fiscal Documentation) [2004]: *Tax Treatment of Research and Development Expenses*.

Marra, M. A. [2004]: «Incentivos fiscales, inversión en actividades de I+D y estructura de costes. Un análisis por tamaño para una muestra de empresas manufactureras españolas, 1991-1999», *Hacienda Pública Española*, 170, 3/2004, 9-35.

Martínez Giner, L. F. [2003]: «Los conceptos de Investigación y Desarrollo e Innovación Tecnológica en el Impuesto sobre Sociedades», *Revista Técnica Tributaria,* 62, 17-53.

Comisión Europea [2006]: *Towards a more effective use of tax incentives in favour of R&D*, Brussels, 22-11-2006.

Corchuelo, M. B. y Martínez-Ros, E. [2004]: «Incentivos fiscales a la I+D y su aplicación en las empresas manufactureras españolas», *XII Encuentro de Economía Pública*, 3 y 4 de febrero de 2005.

Corona, J. F. y Paredes, R. [1996]: *La reforma de la imposición empresarial en España,* Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

López Laborda, J. y Romero Jordán, D. [2001]: «Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión: aspectos teóricos y aplicados», *Hacienda Pública Española*, Monografía 2001, 207-250.

MCyT (Ministerio de Ciencia y Tecnología) [2002]: *Guía de incentivos fiscales para la ciencia y la tecnología*, Madrid.

MEH (Ministerio de Economía y Hacienda) [1996]: *Informe para la reforma del Impuesto sobre Sociedades*, *mayo 1994*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

OCDE [1998]: *Technology, Productivity and Job Creation.*

– [2002]: Frascati Manual. *Proposed standard practice for Surveys on Research and Experimental Development* (6.ª edición).

OCDE y Eurostat [1997]: *Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data*, Oslo Manual (2.ª edición).

– [2005]: Oslo Manual. *Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data* (3.ª edición).

Rodríguez Márquez, J. y Martín Fernández, J. [2003]: «Deducción por actividades de investigación científica y tecnológica en el Impuesto sobre Sociedades», en Rubio Guerrero (dir.) [2003], 671-690.

Rubio Guerrero, J. J. (dir.) [2003]: *Manual del Impuesto sobre Sociedades*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

RIVAS SÁNCHEZ, C. [2006]: *Los incentivos fiscales a la innovación: el caso español*, Tesis Doctoral, Universidad de Málaga.

RUIZ ZAPATERO, J. L. [2000]: «Deducción por actividades de investigación científica e innovación tecnológica relacionada con el software», *Revista de Contabilidad y Tributación*, CEF, núm. 207 (junio 2000).

TOBES, P. [2003]: *Incentivos fiscales a la investigación, desarrollo e innovación*, Doc. 17/03, Instituto de Estudios Fiscales.

Núm.
40/2007

CASOS PRÁCTICOS SOBRE LA FISCALIDAD DE LAS INVERSIONES FINANCIERAS EN LA NUEVA LEY DEL IRPF

Faustino Moya Calatayud
Inspector de Hacienda del Estado
Profesor del CEF

Extracto:

Habiendo entrado en vigor recientemente la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en estas fechas de la declaración del Impuesto sobre la Renta correspondiente al año 2006, resulta de interés poner de manifiesto los cambios producidos en la tributación de las diferentes inversiones financieras, en especial con la creación del nuevo concepto de «renta del ahorro».

El presente artículo tiene por objeto resaltar por medio de siete ejemplos prácticos dichos cambios, comparando la tributación de las mismas operaciones en los ejercicios 2006 y 2007.

Palabras clave: IRPF, inversiones financieras y renta del ahorro.

ENUNCIADO

Don Aniceto es un ahorrador que ha realizado las inversiones financieras que se relacionan a continuación. Vamos a comentar las consecuencias fiscales en el IRPF de todas ellas, teniendo en cuenta las diferencias de tributación que se producen entre el año 2006 y 2007.

1. En el año 2001 realizó una imposición a plazo de 100.000 euros, la duración de la operación son 6 años y los intereses a cobrar totales serán 40.000 euros, habiéndose pactado el pago de los intereses a percibir de la siguiente forma: 20.000 euros en 2006 y otros 20.000 en 2007 (en los años 2001 a 2005 no se han cobrado intereses).

2. Es propietario de unas acciones de un banco. Esta entidad repartió dividendos, correspondiendo a don Aniceto unos dividendos brutos de 2.000 euros en 2006 y otros 2.000 euros en 2007.

3. Es propietario del 50% del capital de la sociedad «AIGUANETA, S.A.», no negociada en mercado regulado, habiendo concedido un préstamo a dicha sociedad de 100.000 euros a un tipo de interés anual del 5% nominal. El cobro de los intereses es anual.

4. Suscribió en enero de 2001 un seguro *unit linked*, que cumple los requisitos previstos en el artículo 14.2 h) de la normativa del impuesto para que no haya que imputar anualmente los rendimientos que se vayan acumulando. La prima única pagada fue de 100.000 euros y en este momento si ejercita su derecho de rescate recibiría un capital bruto de 150.000 euros. Suponemos primero que realiza el rescate en diciembre de 2006.

5. En mayo de 2006 compró 800 acciones de una sociedad negociada en Bolsa a 17 euros cada acción y en octubre del mismo año otras 1.200 acciones más a 18 euros.

   Vende a 20 euros por acción 1.000 de las acciones anteriores. Suponemos que en ninguna de las operaciones se devengan comisiones.

6. Don Aniceto recibe una herencia de un hermano (fecha de fallecimiento 30-11-2006) consistente en unas participaciones en un fondo de inversión. Se dispone de la información siguiente:

   - Fecha de suscripción de las participaciones: 13 de mayo de 1992.
   - Valor de suscripción de las participaciones por el causante: 100.000 euros.
   - Valor de las participaciones el día del fallecimiento: 190.000 euros.
   - Valor de las participaciones el día de la aceptación de la herencia (20-2-2007): 195.000
   - Valor de las participaciones el día de su reembolso en marzo de 2007: 200.000 euros.

7. En enero de 2006 el contribuyente contrató con una compañía de seguros una renta vitalicia inmediata, pagando una prima de 90.000 euros, a cambio tiene derecho a recibir 600 euros brutos mensuales (renta anual total: 7.200). El inversor en el momento de constitución de la renta ya había cumplido 70 años. Vamos a comentar la tributación de la renta que cobra en 2006 y de la renta que por idéntico importe se generará en 2007.

SE PIDE:

1. Tributación de los 20.000 euros de intereses percibidos en los ejercicios 2006 y 2007.
2. Tributación de los 2.000 euros de dividendos percibidos en los ejercicios 2006 y 2007.
3. Tributación de los intereses, descritos en el apartado 3 del enunciado, en 2006 y 2007.
4. Tributación del rescate del seguro en los ejercicios 2006 y 2007.
5. Tributación de la venta de acciones, suponiendo que la venta se produce tanto en el ejercicio 2006 como en el 2007.
6. Tributación de la adquisición por herencia de las participaciones en un fondo de inversión tanto en el ejercicio 2006 como en el 2007.
7. Tributación de la renta vitalicia tanto de la percibida en 2006 como de la que tiene que percibir en 2007.

SOLUCIÓN

1.A) TRIBUTACIÓN DE LOS 20.000 EUROS PERCIBIDOS EN EL EJERCICIO 2006.

- **Calificación fiscal de esa renta.**

Nos encontramos ante unos intereses que deben calificarse como rendimientos del capital mobiliario, conforme al artículo 23 del Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, que disponía:

«Tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario los siguientes:

(...)

2. Rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios.

Tienen esta consideración las contraprestaciones de todo tipo, cualquiera que sea su denominación o naturaleza, dinerarias o en especie, como los intereses y cualquier otra forma de retribución pactada como remuneración por tal cesión, así como las derivadas de la transmisión, reembolso, amortización, canje o conversión de cualquier clase de activos representativos de la captación y utilización de capitales ajenos…».

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributará.**

El artículo 24 del Real Decreto Legislativo 3/2004 establecía:

«2. Como regla general, los rendimientos netos se computarán en su totalidad, excepto que les sea de aplicación alguna de las reducciones siguientes:

a) Cuando tengan un período de generación superior a dos años, así como cuando se califiquen reglamentariamente como obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo, se reducirán en un 40 por ciento.

El cómputo del período de generación, en el caso de que estos rendimientos se cobren de forma fraccionada, deberá tener en cuenta el número de años de fraccionamiento, en los términos que reglamentariamente se establezcan.»

Esos términos reglamentarios se contenían en el artículo 20 del Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:

«2. Cuando los rendimientos del capital mobiliario con un período de generación superior a dos años se perciban de forma fraccionada, solo será aplicable la reducción del 40 por ciento prevista en el artículo 24.2 a) de la Ley del Impuesto, en caso de que el cociente resultante de dividir el número de años correspondiente al período de generación, computados de fecha a fecha, entre el número de períodos impositivos de fraccionamiento, sea superior a dos.»

Si dividimos los años de generación (6) por los años de fraccionamiento del cobro (2), obtenemos un cociente superior a 2 (3). En consecuencia, como la renta se ha generado en más de 2 años tiene derecho a una reducción del 40%.

6 años de generación / 2 años de fraccionamiento = 3 años > 2 años.

El rendimiento íntegro es: 20.000 euros.

La reducción del 40% asciende a: 8.000 euros.

El rendimiento neto reducido es: 12.000 euros.

Estos 12.000 euros se integran en la parte general de la base imponible, siendo de aplicación las escalas progresivas de gravamen, pudiendo llegar a tributar, dependiendo de la cuantía de las restantes rentas del contribuyente, hasta a un tipo máximo acumulado (suma de las escalas estatal y autonómica) del 45%.

- **¿Debe soportar retención? Base, tipo de la retención e importe líquido a cobrar.**

Al tratarse de un rendimiento del capital mobiliario estaba sujeto a retención, conforme al artículo 73 del Real Decreto 1775/2004. El artículo 91 de este mismo reglamento disponía:

«4. Si a los rendimientos anteriores (RCM) les fuesen de aplicación las reducciones a que se refieren los artículos 24.2 y 94.2 de la Ley del Impuesto, la base de retención se calculará aplicando sobre la cuantía íntegra de tales rendimientos las reducciones que resulten aplicables».

Por lo tanto, la base sobre la que se aplicaba la retención era de 12.000 euros. Siendo el tipo de retención el 15%, la retención que se le habrá practicado ascenderá a 1.800 euros.

El importe líquido percibido serán 18.200 euros.

1.B) TRIBUTACIÓN DE LOS 20.000 EUROS PERCIBIDOS EN EL EJERCICIO 2007.

- **Calificación fiscal de esa renta.**

No hay ninguna variación en la calificación de la renta, los intereses siguen siendo rendimientos del capital mobiliario, conforme, ahora, al artículo 25.2 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributará.**

Se grava el importe íntegro**, rendimiento íntegro: 20.000**.

Aunque el rendimiento se ha generado en más de 2 años, la nueva Ley de IRPF ya no recoge para este tipo de rendimientos la reducción del 40%.

Se integra como **renta del ahorro [art. 46 a) Ley 35/2006], por tanto tributa al tipo fijo del 18% (suma de los tipos estatal y autonómico).**

No obstante, por la disposición transitoria 13.ª B) de la nueva Ley de IRPF, al proceder el rendimiento de un instrumento financiero contratado con anterioridad a 20 de enero de 2006, en el supuesto de que la aplicación del nuevo régimen fiscal establecido en la Ley 35/2006 le resulte menos favorable que el vigente en 2006, el contribuyente tendrá derecho a una compensación calculada conforme a lo que se establezca en la Ley de Presupuestos Generales del Estado (LPGE).

Será la LPGE de 2008, que previsiblemente se aprobará en diciembre de 2007, la que fije el procedimiento y las condiciones para la percepción de esa compensación fiscal.

- **¿Debe soportar retención? Base, tipo de la retención e importe líquido a cobrar.**

Al tratarse de un rendimiento del capital mobiliario sigue estando sujeto a retención, habiéndose elevado el porcentaje de retención hasta el **18%** conforme al artículo 101.4 de la Ley 35/2006.

Al haber desaparecido la reducción del 40%, **la base de retención será el importe íntegro percibido**, por lo tanto, la base sobre la que se aplica la retención serán 20.000 euros (art. 93.1 RD 439/2007, que aprueba el nuevo Reglamento del Impuesto), siendo la retención que se soportará de 3.600 euros. En cuanto estamos ante una «renta del ahorro», el importe de la retención sopor-

tada coincidirá con la cuota resultante de aplicar el tipo de gravamen a esta renta en la declaración anual de 2007.

El importe líquido percibido serán 16.400 euros.

2.A) TRIBUTACIÓN DE LOS DIVIDENDOS EN 2006.

- **Calificación fiscal de esas rentas.**

Los dividendos se califican como rendimientos del capital mobiliario, por proceder de la participación en fondos propios, conforme al artículo 23.1 del Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas:

«Tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario los siguientes:

1. Rendimientos obtenidos por la participación en los fondos propios de cualquier tipo de entidad.

a) Quedan incluidos dentro de esta categoría los siguientes rendimientos, dinerarios o en especie:

1.º Los dividendos, primas de asistencia a juntas y participaciones en los beneficios de cualquier tipo de entidad.

(...)

b) Los rendimientos íntegros a que se refiere la letra a) anterior, en cuanto procedan de entidades residentes en territorio español, se multiplicarán por los siguientes porcentajes:

1.º 140 por ciento con carácter general…»

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

Conforme al artículo 23.1 b).1.º que acabamos de reproducir, los dividendos se multiplicaban por el 140%, en consecuencia la **renta gravada** asciende a:

2.000 × 140% = 2.800 euros

Igual que sucedía con los intereses, los 2.800 euros **se integraban en la parte general** de la base imponible, siendo de aplicación las escalas progresivas de gravamen, pudiendo llegar a tributar, dependiendo de la cuantía de las restantes rentas del contribuyente, hasta a un tipo máximo acumulado del 45%.

- **Base y tipo de retención.**

Los rendimientos del capital mobiliario en general están sujetos a retención, siendo el porcentaje vigente en 2006 el 15% (art. 103.4 TRLIRPF) y la base la contraprestación íntegra exigible o satisfecha (art. 91.1 RD 1175/2004). Por lo tanto:

Base de retención	2.000 euros.
Tipo retención	15%.
Retención	300 euros.
Líquido percibido	1.700 euros

- **Deducción en la cuota.**

El artículo 81.1 de la antigua ley disponía:

«Artículo 81. *Deducción por doble imposición de dividendos.*

1. Se deducirán los importes que resulten de aplicar los porcentajes que a continuación se indican, cuando se trate de los rendimientos a que se refiere el apartado 1 del artículo 23 de esta ley:

40 por ciento, con carácter general.

(...)

2. La base de esta deducción estará constituida por el importe íntegro percibido…».

En consecuencia, el contribuyente tenía derecho a aplicar la siguiente deducción por doble imposición de dividendos sobre la cuota líquida:

DDID: 2000 × 40% = 800 euros.

2.B) TRIBUTACIÓN DE LOS DIVIDENDOS EN 2007.

- **Calificación fiscal de esas rentas.**

Los dividendos siguen tributando como rendimientos del capital mobiliario, por aplicación del artículo 25.1 de la actual Ley de IRPF.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

Estamos ante una de las grandes novedades de la reforma, en el artículo 25.1 de la nueva ley ya no está prevista la aplicación del coeficiente multiplicador del 140%, habiéndose previsto en el artículo 7 y) una exención con el límite de 1.500 euros.

Importe íntegro ..... 2.000 euros.

Exento art. 7 y) ..... 1.500 euros.

Rendimiento sujeto ..... 500 euros.

Estos 500 euros se integran como **renta del ahorro [art. 46 a) Ley 35/2006], tributando al tipo fijo del 18%.**

- **Base y tipo de retención.**

Los rendimientos del capital mobiliario en general están sujetos a retención, conforme al artículo 101.4 de la nueva ley, Ley 35/2006. El porcentaje de retención vigente en 2007 es el **18%** y la base la contraprestación íntegra, sin tener en consideración, a estos efectos, la citada exención prevista en la letra y) del artículo 7 (art. 93.1 RD 439/2007, que aprueba el nuevo Reglamento del Impuesto).

Base de retención ..... 2.000 euros.

Tipo retención ..... 18%.

Retención ..... 360 euros.

Líquido a percibir ..... 1.640 euros.

- **Deducción en la cuota.**

El nuevo régimen de tributación de los dividendos implica la desaparición de la deducción por doble imposición de dividendos que **ya no está prevista en la ley.**

La **disposición transitoria séptima** de Ley 35/2006, en su punto 4, dispone que las cantidades correspondientes a esta deducción no deducidas por insuficiencia de cuota líquida, correspondientes a los períodos impositivos 2003, 2004, 2005 y 2006, que se encuentren pendientes de compensación a la entrada en vigor de esta ley, se deducirán de la cuota líquida total a que se refiere el artículo 79 de esta ley, en el plazo que le reste a 31 de diciembre de 2006 de acuerdo con la anterior normativa.

3.A) TRIBUTACIÓN DE LOS INTERESES, DESCRITOS EN EL APARTADO 3 DEL ENUNCIADO, EN EL EJERCICIO 2006.

- **Calificación fiscal de la renta.**

Como intereses que son y conforme al ya reproducido artículo 23.2 del TRLIRPF, deben calificarse como rendimientos del capital mobiliario, procedentes de la cesión a terceros de capitales propios.

Este supuesto tiene una particularidad, concretamente se trata de una **operación vinculada** ya que el prestamista es propietario de más del 5% del capital de una sociedad no negociada en un mercado regulado. El artículo 45.1 del TRLIRPF remite a la aplicación de las reglas del artículo 16 del TRLIS, Real Decreto Legislativo 4/2004. En consecuencia, **la Administración tributaria podrá valorar,** dentro del período de prescripción, por su **valor normal de mercado**, la operación efectuada cuando la valoración convenida entre las partes intervinientes hubiera determinado, considerando el conjunto de las personas o entidades vinculadas, una tributación en España inferior a la que hubiere correspondido por aplicación del valor normal de mercado o un diferimiento de dicha tributación.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

A salvo de la posible aplicación de las reglas de operaciones vinculadas:

Rendimiento íntegro: 5.000 euros.

Al ser rendimiento del capital mobiliario se integra en la **parte general de la base imponible**, lo que supone, como ya se ha dicho, la aplicación de las escalas progresivas de gravamen, pudiendo llegar a tributar hasta a un tipo máximo acumulado del 45%.

- **Base y tipo de retención.**

Por ser rendimiento del capital mobiliario está sujeto a retención:

Base	5.000 euros.
Tipo retención	15%.
Retención	750 euros.
Líquido a percibir	4.250 euros.

3.B) TRIBUTACIÓN DE ESOS INTERESES EN EL EJERCICIO 2007.

- **Calificación fiscal de la renta.**

Estos intereses procedentes de la cesión a terceros de capitales propios, conforme al artículo 25.2 de la Ley 35/2006, siguen calificándose de rendimientos del capital mobiliario. La nueva ley, en su artículo 41, sigue remitiendo a la aplicación de las reglas de valoración de las operaciones vinculadas previstas en el artículo 16 del TRLIS, Real Decreto Legislativo 4/2004.

Este artículo 16 ha sido objeto de nueva redacción por la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal. Sin ánimo de ser exhaustivos en el tema de las

operaciones vinculadas, cuyo estudio se escapa al contenido de este supuesto, merece destacarse que la aplicación del valor de mercado ya no es solo una potestad que la Administración tributaria podrá utilizar en el curso de una comprobación, sino que ha pasado a ser una obligación del contribuyente que debe valorar siempre todas sus operaciones vinculadas por su valor normal de mercado. El incumplimiento de esta obligación de declarar valores de mercado es una conducta sancionable de forma específica, consistiendo la sanción en una multa pecuniaria proporcional del 15% de la corrección valorativa que deba realizarse, sin perjuicio de las reducciones por conformidad e ingreso previstas en el artículo 188, apartados 1 y 3 de la LGT. La imposición de esta sanción excluye de la aplicación de las sanciones previstas en los artículos 191 y siguientes (infracciones por dejar de ingresar, obtención indebida de devoluciones, determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas, etc.).

Esta nueva infracción tiene como presupuesto el incumpliendo de la nueva obligación «formal» prevista en el apartado 2 de este artículo 16, que establece la obligación de mantener a disposición de la Administración tributaria la documentación justificativa de la aplicación del valor de mercado que se establezca reglamentariamente. La nueva obligación se encuentra pendiente de desarrollo reglamentario, habiendo previsto la disposición adicional séptima de la Ley 36/2006, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, que dichas obligaciones de documentación serán exigibles a partir de los 3 meses siguientes a la entrada en vigor de la norma que las desarrolle.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

A salvo de la posible aplicación de las reglas de valoración de operaciones vinculadas:

Rendimiento íntegro: 5.000 euros.

Los intereses satisfechos por una sociedad vinculada tienen la particularidad de integrarse como **renta general**, aunque sean rendimientos del capital mobiliario de los previstos en el artículo 25.2, **no** como **renta del ahorro** [art. 46 a) Ley 35/2006], lo que supone que pueden llegar a tributar hasta a un tipo marginal máximo acumulado del 43%.

- **Base y tipo de retención.**

Por ser rendimiento del capital mobiliario está sujeto a retención:

Base	5.000 euros.
Tipo retención (art 101.4 Ley 35/2006)	18%.
Retención	900 euros.
Líquido a percibir	4.100 euros.

4.A) TRIBUTACIÓN DEL RESCATE DEL SEGURO EN 2006.

- **Calificación fiscal de la renta.**

Se trataría de un rendimiento procedente de un contrato de seguro que conforme al artículo 23.3 del TRLIRPF debe calificarse como rendimiento del capital mobiliario. En concreto dicho artículo establecía:

«Tendrán la consideración de rendimientos íntegros del capital mobiliario los siguientes:

(...)

3. Rendimientos dinerarios o en especie procedentes de operaciones de capitalización y de contratos de seguro de vida o invalidez, excepto cuando, con arreglo a lo previsto en el artículo 16.2 a) de esta ley, deban tributar como rendimientos del trabajo.

En particular, se aplicarán a estos rendimientos de capital mobiliario las siguientes reglas:

a) Cuando se perciba un capital diferido, el rendimiento del capital mobiliario vendrá determinado por la diferencia entre el capital percibido y el importe de las primas satisfechas…».

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

La renta se produce al rescatar el seguro y se imputa al ejercicio en que dicho rescate se haya producido. Siempre que se cumplan los requisitos previstos artículo 14.2 h) del TRLIRPF, la rentabilidad que se haya ido acumulando a lo largo de la duración de la inversión no se habrá gravado, por lo tanto tributará ahora de forma acumulada.

Rendimiento íntegro: 150.000 – 100.000 = 50.000.

Al haber transcurrido más de 5 años desde el pago de la prima, el contribuyente tiene derecho a la reducción del artículo 94.2 b) del TRLIRPF:

«2. A los rendimientos derivados de las prestaciones percibidas en forma de capital, establecidas en el artículo 16.2. a).5.ª de esta ley cuando las aportaciones efectuadas por los empresarios hayan sido imputadas a las personas a quienes se vinculen las prestaciones, y a los rendimientos derivados de percepciones en forma de capital de los contratos de seguro a que se refiere el artículo 23.3 de esta ley, les resultarán de aplicación los siguientes porcentajes de reducción:

a) El 40 por ciento, para los rendimientos que correspondan a primas satisfechas con más de dos años de antelación a la fecha en que se perciban, y para los rendimientos derivados de prestaciones por invalidez a las que no resulte de aplicación lo previsto en el párrafo b) siguiente.

b) El 75 por ciento para los rendimientos que correspondan a primas satisfechas con más de cinco años de antelación a la fecha en que se perciban, y para los rendimientos derivados de prestaciones por invalidez, en los términos y grados que reglamentariamente se determinen».

Por lo tanto, la reducción será:

Reducción 75% ..... 37.500 euros.

RN reducido ..... 12.500 euros.

Estos 12.500 euros se integran en la parte general de la base imponible, siendo de aplicación las escalas progresivas de gravamen (tributación hasta al 45%).

- **Base y tipo de retención.**

Al ser rendimiento del capital mobiliario está sujeto a retención, por lo que, conforme al ya reproducido artículo 91.4 del reglamento (RD 1775/2004), se toma como base sobre la que aplicar la retención al rendimiento ya reducido:

Base de retención ..... 12.500 euros.

Tipo retención ..... 15%.

Retención ..... 1.875 euros.

Líquido a percibir ..... 148.125 euros.

4.B) TRIBUTACIÓN SUPONIENDO AHORA QUE EL RESCATE DEL SEGURO SE PRODUCE EN ENERO DE 2007.

- **Calificación fiscal de la renta.**

La calificación de la renta no ha variado, conforme al artículo 25.3 de la Ley 35/2006, sigue siendo rendimiento del capital mobiliario.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

La renta continúa tributando en el momento del rescate del seguro, por diferencia entre el capital percibido y el importe de las primas satisfechas y se imputará en su totalidad al ejercicio 2007.

Rendimiento gravado: 150.000 – 100.000 = 50.000 euros.

Desaparecen las reducciones previstas en la anterior ley, en consecuencia se grava el rendimiento total (50.000 euros).

Tributa como **renta del ahorro** [art. 46 a) Ley 35/2006], por tanto **al tipo fijo del 18%.**

No obstante, por la **disposición transitoria 13.ª A)** de la nueva Ley de IRPF, Ley 35/2006**, en el supuesto de que la aplicación del nuevo régimen fiscal establecido en la Ley 35/2006 le resulta menos favorable que el vigente en 2006, el contribuyente tendrá derecho a una compensación** calculada conforme a lo que se establezca en la LPGE, al proceder de **un seguro contratado con anterioridad a 20 de enero de 2006.**

Será la LPGE de 2008 la que fije el procedimiento y las condiciones para la percepción de esa compensación fiscal.

- **Base y tipo de retención.**

El rendimiento sigue estando sujeto a retención, pero, al haber desaparecido la reducción, **la base de retención será el importe íntegro percibido**:

Base de retención ..... 50.000 euros.

Tipo retención (art. 101.4) ..... 18%.

Retención ..... 9.000 euros.

Líquido a percibir ..... 141.000 euros.

5.A) TRIBUTACIÓN DE LA VENTA DE ACCIONES SUPONIENDO QUE LA MISMA SE PRODUCE EN DICIEMBRE DE 2006.

- **Calificación fiscal de la renta.**

Se trata de una ganancia patrimonial, conforme al artículo 31.1 del TRLIRPF, en cuanto se ha producido una variación en el valor del patrimonio del contribuyente, puesta de manifiesto con ocasión de una alteración de la composición y la ley no la califica como otro tipo de renta.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

Como son acciones que cotizan en un mercado organizado, la ganancia patrimonial se calcula aplicando el artículo 35.1 a) TRLIRPF.

Valor transmisión: 1.000 acciones × 20 euros = 20.000 euros.

Valor adquisición: conforme al art. 35.2 TRLIRPF, se entienden vendidos los adquiridos en primer lugar.

800 acciones × 17 euros = 13.600 euros.

200 acciones × 18 euros = 3.600 euros.

Valor adquisición total = 17.200 euros.

Ganancia patrimonial = 2.800 euros.

La ganancia se integra como **renta general**, **no** como **parte especial** por no haber pasado más de 1 año entre las fechas de adquisición y transmisión, tributando conforme a las escalas progresivas del impuesto. No practicándose retención, en cuanto las Ganancias Patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones negociadas no están sujetas a retención.

5.B) TRIBUTACIÓN SUPONIENDO QUE LA VENTA SE PRODUCE EN ENERO DE 2007.

- **Calificación fiscal de la renta.**

Sigue tratándose de una ganancia patrimonial, por aplicación ahora del artículo 33.1 de la Ley 35/2006.

- **Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

El cálculo de la ganancia sería idéntico al realizado para este ejemplo en el ejercicio 2006, aplicando ahora el artículo 37.1 a) y 37.2 de la Ley 35/2006.

En cuanto a su integración en la base imponible, nos encontramos con otra de las grandes novedades de la ley. En 2007, al derivarse de la transmisión de elementos patrimoniales, los 2.800 euros tributan como **renta del ahorro al 18%** [art. 46 b) Ley 35/2006]. Es evidente que ha dejado de tener relevancia el tiempo transcurrido entre adquisición y transmisión; frente a la regulación anterior, tributan al mismo tipo las inversiones especulativas a corto plazo que las inversiones a largo plazo.

La venta de acciones en Bolsa sigue estando no sujeta a retención.

6.A) TRIBUTACIÓN DE LA ADQUISICIÓN POR HERENCIA DE LAS PARTICIPACIONES EN UN FONDO DE INVERSIÓN EN EL EJERCICIO 2006.

La adquisición de cualquier bien o derecho a título hereditario aunque suponga un acrecentamiento patrimonial para el heredero no se somete a gravamen en el IRPF, en cuanto está sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, según el artículo 6.4 del Real Decreto Legislativo 3/2004, que expresamente disponía:

«4. No estará sujeta a este impuesto la renta que se encuentre sujeta al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.»

En idénticos términos se pronuncia la actual ley.

El valor que se someterá a gravamen en el Impuesto sobre Sucesiones será el valor de las participaciones el día del fallecimiento (190.000 euros).

La diferencia entre los 190.000 euros que valen las participaciones en el fondo de inversión el día del fallecimiento y los 100.000 que costaron a su suscripción tampoco estará gravada por IRPF en sede del fallecido, por aplicación del artículo 31.3 b) del Real Decreto Legislativo 3/2004:

«3. Se estimará que no existe ganancia o pérdida patrimonial en los siguientes supuestos:

(...)

b) Con ocasión de transmisiones lucrativas por causa de muerte del contribuyente…»

La no tributación de la habitualmente llamada «plusvalía del muerto» se aplica en nuestro ordenamiento desde 1992, con la entrada en vigor de la Ley 18/1991, y se ha mantenido también en la nueva Ley de IRPF [art. 33.3 b)].

Igualmente, la nueva ley ha conservado la no tributación de estos incrementos de valor en supuestos similares al anterior, pero producidos en las transmisiones *mortis causa* de valores de renta fija generadores de rendimientos del capital, supuesto recogido en el actual artículo 25.6 de la nueva Ley del IRPF:

«6. Se estimará que no existe rendimiento del capital mobiliario en las transmisiones lucrativas, por causa de muerte del contribuyente, de los activos representativos de la captación y utilización de capitales ajenos a los que se refiere el apartado 2 de este artículo.»

6.B) TRIBUTACIÓN DE LA ADQUISICIÓN POR HERENCIA DE LAS PARTICIPACIONES EN UN FONDO DE INVERSIÓN EN EL EJERCICIO 2007.

El reembolso o transmisión de participaciones en fondos de inversión, como sucedía con la anterior normativa, genera ganancias o pérdidas patrimoniales para el partícipe propietario de las mismas, y como tales ganancias deben gravarse según el artículo 94.1 a) de la Ley 35/2006:

«Artículo 94. *Tributación de los socios o partícipes de las instituciones de inversión colectiva.*

1. Los contribuyentes que sean socios o partícipes de las instituciones de inversión colectiva reguladas en la Ley 35/2003, de 4 de noviembre, de instituciones de inversión colectiva, imputarán, de conformidad con las normas de esta ley, las siguientes rentas:

a) Las ganancias o pérdidas patrimoniales obtenidas como consecuencia de la transmisión de las acciones o participaciones o del reembolso de estas últimas…»

En consecuencia, la ganancia obtenida sería la siguiente:

Valor de los fondos reembolsado en marzo de 2007 ..... 200.000 euros.

Valor de los fondos el día del fallecimiento ..... 190.000 euros.

Ganancia patrimonial ..... 10.000 euros.

Conforme a nuestro Derecho civil, la aceptación de la herencia, el 20 de febrero de 2007, retrotrae sus efectos hasta la fecha de fallecimiento del causante, entendiéndose adquiridas las participaciones por el heredero en la misma fecha del fallecimiento. Pues bien, aunque desde esta fecha de adquisición (30 de noviembre de 2006) hasta la de reembolso de las participaciones (marzo de 2007) no ha pasado más de un año, en cuanto la ganancia deriva de la transmisión de elementos patrimoniales se integrará como renta del ahorro [art. 46 b) Ley 35/2006], gravándose al tipo proporcional acumulado del 18%.

Sobre esa plusvalía de 10.000 euros se aplicará una **retención de 1.800 euros** (18%), artículo 101.6 de la Ley 35/2006:

«6. El porcentaje de pagos a cuenta sobre las ganancias patrimoniales derivadas de las transmisiones o reembolsos de acciones y participaciones de instituciones de inversión colectiva será del 18 por ciento…»

7.A) TRIBUTACIÓN DE LA RENTA VITALICIA PERCIBIDA EN 2006.

• Calificación fiscal de esta renta. Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.

Dado que la renta vitalicia no ha sido adquirida a título sucesorio, resulta aplicable el artículo 23.3 b) del TRLIRPF:

«b) En el caso de rentas vitalicias inmediatas, que no hayan sido adquiridas por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, se considerará rendimiento de capital mobiliario el resultado de aplicar a cada anualidad los porcentajes siguientes:

1.º 45 por ciento, cuando el perceptor tenga menos de 40 años.

2.º 40 por ciento, cuando el perceptor tenga entre 40 y 49 años.

3.º 35 por ciento, cuando el perceptor tenga entre 50 y 59 años.

4.º 25 por ciento, cuando el perceptor tenga entre 60 y 69 años.

5.º 20 por ciento, cuando el perceptor tenga más de 69 años.

Estos porcentajes serán los correspondientes a la edad del rentista en el momento de la constitución de la renta y permanecerán constantes durante toda su vigencia.»

En consecuencia, el importe sometido a gravamen será:

7.200 euros anuales × 20% = 1.440 euros.

Esta cantidad de 1.440 euros se integrará en la parte general de la base imponible, siendo de aplicación las escalas progresivas de gravamen estatal y autonómica. El importe restante hasta 7.200 euros (5.760 euros) no se grava, en cuanto el legislador ha considerado que compensa «forfatariamente» la recuperación del capital invertido.

- **Retención.**

El artículo 91.5 del Reglamento del Impuesto, Real Decreto 1775/2004, señala:

«5. En las percepciones derivadas de contratos de seguro y en las rentas vitalicias y otras temporales que tengan por causa la imposición de capitales, la base de retención será la cuantía a integrar en la base imponible calculada de acuerdo a la Ley del Impuesto.»

Por ello, se aplicará una retención del 15% sobre 1.440 euros, por lo que la retención procedente ascendería a 216 euros. En definitiva, el importe líquido percibido durante 2006 serán 6.984 euros (7.200 – 216).

7.B) TRIBUTACIÓN DE LA RENTA VITALICIA A PERCIBIR EN 2007.

- **Calificación fiscal de esta renta. Importe sometido a gravamen y parte de la base imponible en la que tributaría.**

Para este ejercicio resulta de aplicación el artículo 25.3 a).2.º de la Ley 35/2006, que reproducimos a continuación:

«2.º En el caso de rentas vitalicias inmediatas, que no hayan sido adquiridas por herencia, legado o cualquier otro título sucesorio, se considerará rendimiento de capital mobiliario el resultado de aplicar a cada anualidad los porcentajes siguientes:

40 por ciento, cuando el perceptor tenga menos de 40 años.

35 por ciento, cuando el perceptor tenga entre 40 y 49 años.

28 por ciento, cuando el perceptor tenga entre 50 y 59 años.

24 por ciento, cuando el perceptor tenga entre 60 y 65 años.

20 por ciento, cuando el perceptor tenga más de 66 y 69 años.

8 por ciento, cuando el perceptor tenga más de 70 años.

Estos porcentajes serán los correspondientes a la edad del rentista en el momento de la constitución de la renta y permanecerán constantes durante toda su vigencia.»

Para el ejercicio 2007, el importe sometido a gravamen será:

7.200 euros anuales × 8% = 576 euros.

Esta cantidad de 576 euros se integrará en la base del ahorro, siendo de aplicación el tipo fijo del 18%. El importe restante hasta 7.200 euros (6.624 euros) no se grava, en cuanto se corresponde con la recuperación del capital invertido, siendo apreciable en este supuesto una importante reducción del gravamen de este tipo de rentas.

- **Retención.**

Se aplicará una retención del 18% sobre 576, por lo que la retención aplicable ascenderá a 103,68 euros, coincidente con el gravamen que debe soportar esa renta en la declaración anual del impuesto. En definitiva, el importe líquido a percibir durante 2007 serán 7.096,32 euros (7.200 –103,68).

Esperamos que estos siete ejemplos prácticos hayan podido servir para poner de manifiesto al paciente lector, de un modo rápido, aséptico y útil, algunos de los importantes cambios producidos por la nueva Ley del IRPF en la tributación de las inversiones financieras. Juicios de valor sobre la «bondad» de dichos cambios ya hay muchos y muy buenos.

Núm.
41/2007

A VUELTAS CON LA ADJUDICACIÓN DIRECTA DE LOS BIENES EMBARGADOS TRAS LA VALORACIÓN DE LAS PROPUESTAS FORMULADAS

(Comentario a la Resolución del TEAC de 27 de septiembre de 2006) *

JUAN CALVO VÉRGEZ
Doctor en Derecho
Profesor Ayudante de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad de León

Extracto:

PROCEDIMIENTO de recaudación. Período ejecutivo. Procedimiento de apremio. Embargo de bienes. Enajenación de bienes embargados. Se ha tramitado correctamente el procedimiento de adjudicación directa de los inmuebles embargados, ya que lo que exige el reglamento de recaudación es que, a través de la subasta con dos licitaciones por el transcurso del plazo establecido de seis meses, no se requiere que el bien sea adjudicado aunque la oferta sea considerada insuficiente, pues la norma obliga a que la Administración entregue los bienes en las mejores condiciones económicas posibles. Así, el nuevo reglamento de recaudación establece que en función de las ofertas presentadas se formulará, en su caso, propuesta de adjudicación por el órgano de recaudación competente y transcurrido el plazo correspondiente sin haberse dictado acuerdo de adjudicación, se dará por concluido dicho trámite.

Palabras clave: bienes embargados, subasta y ofertas.

* Véase el texto íntegro de esta resolución en la *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 291, junio 2007 o en *Normacef Fiscal* (NFL025396).

Como es sabido, el embargo constituye un acto básico del procedimiento de ejecución cuya importancia resulta máxima tanto para los órganos recaudatorios como para la Administración Tributaria, así como para los propios obligados tributarios, en relación con los cuales se origina una verdadera desposesión jurídica de sus bienes con importantes efectos jurídicos y económicos [1].

La primera gran cuestión que debe precisarse dentro del embargo de bienes es la relativa a la delimitación de los mismos. Lógicamente se exige la certeza en la titularidad, lo que no suele plantear mayores dificultades en determinados bienes (piénsese por ejemplo en todos aquellos que pueden ser objeto de inscripción en un Registro Público), con independencia de la adecuación realidad-registro, considerada por las normas tributarias a través del establecimiento de acciones (tercerías) a favor de terceros disconformes con el embargo.

Una situación distinta se plantea, sin embargo, respecto de aquellos otros bienes cuya titularidad resulta de difícil precisión (caso por ejemplo del dinero en efectivo, de los títulos valores o de las mercaderías), dada la imposibilidad o, cuanto menos, las mayores dificultades que pueden llegar a originarse en materia de registro, así como debido a la existencia de un desplazamiento jurídico más fácil.

La Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (LGT) confiere en su artículo 171 un importante poder a los órganos recaudatorios cuando estos tengan conocimiento de la existencia de bienes confiados a una determinada oficina de una concreta entidad depositaria. Señala el citado precepto que dichos órganos podrán «(…) disponer su embargo en la cuantía que proceda, sin necesidad de precisar los datos identificativos y la situación de cada cuenta, depósito u operación existentes en la referida oficina». En nuestra opinión, nos hallamos ante un precepto más favorable para la Administración Tributaria que el establecido para los embargos judiciales en los artículos 1.447 y 1.455 de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil (LEC), debido a su mayor agilidad.

[1] Véanse a este respecto: con carácter general, TEJERIZO LÓPEZ, J.M., «Procedimiento de apremio», en la obra colectiva (Dir.: CALVO ORTEGA, R., coord.: TEJERIZO LÓPEZ, J.M.), *Los nuevos Reglamentos Tributarios*, Thomson-Civitas, 2006. ORÓN MORATAL, G., «Recaudación: embargo de bienes (arts. 131, 132 y 133)», en *Comentarios a la Ley General Tributaria y líneas para su Reforma*, vol. II, Instituto de Estudios Fiscales, 1991. DAGO ELORZA, I., «Iniciación, desarrollo y terminación del procedimiento de apremio», en la obra colectiva *Comentarios a la nueva Ley General Tributaria* (coord.: HUESCA BOADILLA, R.), Thomson-Aranzadi, 2004. GARCÍA LUIS, T., «El procedimiento de apremio», en la obra colectiva *La Reforma de la Ley General Tributaria*, Lex Nova, 1996 y SANZ LARRUGa, J., El procedimiento administrativo de apremio, La Ley, 1991.

Ahora bien, este poder administrativo ha de ser convenientemente matizado y limitado. Así, por ejemplo, en los supuestos de cotitularidad solo se embargará la parte correspondiente al deudor. Tal y como prevé la LGT en el citado precepto, tratándose de cuentas de titularidad indistinta con solidaridad activa frente al depositario o de titularidad conjunta mancomunada, el saldo se presume dividido en partes iguales, salvo que se pruebe la existencia de una titularidad material diferente. A este respecto será prueba suficiente la certificación bancaria o la presentación de la documentación suscrita en el momento de la apertura de la cuenta. Y en aquellos casos en los que la cuenta bancaria se halle relacionada con el cobro de sueldos, salarios o pensiones, el depósito no desnaturaliza estos conceptos, que ofrecen un régimen más favorable para el deudor que otros en relación con el embargo, disponiendo el citado artículo 171 de la LGT que deberán respetarse las limitaciones establecidas en la LEC. El embargo de bienes puede extenderse además a aquellos cuya transmisión a un tercero haya sido realizada en fraude de acreedores [2].

Tal y como hemos precisado con anterioridad, el embargo determina el surgimiento de una desposesión jurídica de los bienes cuya finalidad no es otra que evitar su disposición por el deudor en aras de impedir la ejecución. Asimismo supone la afectación de bienes al pago de una deuda.

La importancia adquirida por este acto de ejecución ha llevado al legislador a concederle un carácter formal, exigiéndose al efecto su documentación, sin la cual no existiría jurídicamente tal acto. A este requisito de la documentación se refiere el artículo 170 de la LGT en los siguientes términos: «Cada actuación de embargo se documentará en diligencia, que se notificará a la persona con la que se entienda dicha actuación». Al margen de ello, adquiere igualmente la consideración de requisito indispensable y lógico la notificación a todos los interesados, delimitada por el citado precepto cuando alude «(…) al obligado tributario y, en su caso, al tercero titular, poseedor o depositario de los bienes si no se hubiesen realizado con ellos las actuaciones, así como al cónyuge del deudor cuando sean gananciales los bienes embargados y a los condueños o cotitulares de los mismos». El citado depositario o poseedor, una vez conocido el embargo (ya sea porque se haya entendido con él su práctica o porque se le haya notificado la diligencia correspondiente), será responsable solidario de la deuda tributaria si colabora o consiente en el levantamiento de los bienes o derechos, hasta el límite levantado. Así lo establece el artículo 42.2 d) de la LGT.

Contra la diligencia de embargo podrán oponerse los siguientes motivos: extinción de la deuda o prescripción; falta de notificación de la providencia de apremio; incumplimiento de las normas reguladoras de embargo y suspensión del procedimiento de recaudación. Así lo establece el artículo 170.3 de la LGT [3].

Con carácter general, la forma de realización del embargo dependerá de la naturaleza del bien embargado. A cada uno de ellos se refieren de manera específica tanto la LGT como el Real

[2] En este sentido alude la Sentencia del Tribunal Supremo (STS) de 28 de mayo de 1997 a un supuesto de donación fraudulenta destinado a eludir el embargo por deudas fiscales. Por su parte, la STS de 5 de mayo de ese mismo año extendió la protección a la Hacienda Pública en aquellos casos de deudas que no hubieran sido cuantificadas pero que pudieran reputarse nacidas.

[3] Recuérdese que la diligencia de embargo debe motivarse. En este sentido, la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia (STSJ) de Murcia de 24 de abril de 2003 lo exigió para la providencia; sin embargo, al haber desaparecido esta, estimamos que su doctrina resulta aplicable a la diligencia.

Decreto 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación (RGR). Así, por ejemplo, tratándose de bienes inscribibles en un Registro Público se procede a practicar una anotación preventiva de embargo, que supone la debida publicidad registral, posibilitando una prelación con otros acreedores que hagan constar su derecho con posterioridad y pudiendo, el órgano competente, expedir un mandamiento que tendrá el mismo valor que un mandamiento judicial de embargo (art. 170.2 de la LGT). Y si no resultase posible la práctica de la anotación por falta de inscripción de la finca, se tomará razón del embargo en el libro especial correspondiente.

Tratándose de bienes muebles estos pueden ser depositados, según estime conveniente el órgano correspondiente, en entidades de depósito, locales de la Administración, empresas dedicadas al depósito, locales de personas que ofrezcan garantías y, excepcionalmente, en locales del propio deudor, en cuyo caso se procedería a la adopción de las oportunas medidas que contribuyesen a garantizar su seguridad e integridad (art. 94 del RGR) [4].

Quizás el bien que presenta mayores dificultades para efectuar el embargo sea el establecimiento mercantil o industrial, ya que en estos casos, junto a los bienes materiales, figuran otros de carácter inmaterial (traspaso de local del negocio, propiedad intelectual o industrial, eventuales indemnizaciones, relaciones de clientela, etc.). La principal dificultad se centra en este caso en el carácter complejo y orgánico del bien que, incluso, exige el desarrollo de una determinada actividad y comportamiento del titular para el mantenimiento de su valor económico.

En relación con estos supuestos, dispone el artículo 170.5 de la LGT la intervención de la gestión otorgando facultades de carácter muy amplio al interventor, lo cual va más allá del propio embargo. La principal finalidad no es otra que evitar la pérdida de valor de los bienes individuales materiales e inmateriales que lo tienen, al menos en parte, por su afección a una actividad empresarial. Asimismo se busca mantener el valor inmaterial de la empresa de que se trate ante su potencial enajenación como una universalidad con vida propia. La legalidad de esta intervención no ha de plantear duda alguna, máxime teniendo en cuenta su establecimiento por la LGT.

La determinación de los bienes embargables y el orden en el que el embargo debe efectuarse constituye una cuestión igualmente difícil dados los diversos intereses en juego y, por otra parte, la conveniencia de que este acto del procedimiento de ejecución produzca la menor distorsión patrimonial al deudor y a su actividad económica. Así las cosas, habrá que tomar en consideración el principio de conservación del patrimonio buscando la menor incidencia posible sobre los bienes y empresas generadores de recursos, teniendo presente además la incidencia del principio de proporcionalidad tributaria.

La LGT no ha establecido una ordenación rígida de los bienes y derechos a embargar, sino que se ha limitado a introducir reglas que posibilitan una flexibilización de tal orden. El respeto al principio de proporcionalidad en el embargo de los bienes y derechos del deudor fundamenta la posibilidad de que este fije el orden de los bienes a embargar teniendo en cuenta, en todo caso, la mayor

[4] La principal observación que cabe efectuar en este caso es que, si para practicar el embargo resultase necesaria la entrada en el domicilio del deudor, se precisaría su consentimiento o, en su defecto, autorización judicial. En todo caso, el RGR establece en sus artículos 75 a 93 un conjunto de reglas muy diversas para los distintos grupos de bienes, regulándose además los deberes y responsabilidades del depositario (arts. 95 y 96 del RGR).

facilidad de su enajenación y, sobre todo, que esta suponga el menor coste para el deudor, dejando en último lugar aquellos bienes para cuyo embargo resulte preciso entrar en su domicilio, sin olvidar la existencia de bienes o derechos declarados inembargables por las leyes.

El orden de la traba puede alterarse a solicitud del obligado, siempre y cuando se garantice el cobro de la deuda con la misma eficacia y prontitud que si se embargaran los bienes y derechos preferentes, no causándose perjuicio a terceros. En todo caso, son objeto de embargo los bienes y derechos que resulten conocidos por la Administración en el momento de procederse a ello, teniendo en cuenta las amplias facultades de investigación y de requerimiento de información que detentan los órganos competentes. En cambio, no deben ser embargados aquellos bienes cuya enajenación comporte unos costes que, presumiblemente, excedan de lo que pueda obtenerse de aquella. Y los bienes o derechos han de ser trabados hasta la cuantía que considere suficiente el órgano recaudador, sin perjuicio de que, posteriormente, pueda ampliarse el embargo si aquellos resultasen insuficientes [5].

A la hora de precisar qué bienes son embargables hemos de afirmar que, con independencia de los bienes de las Administraciones Públicas, tendrán la consideración de embargables la totalidad de aquellos, a excepción de un círculo reducido integrado por los que son considerados de carácter vital y de uso personal, a los que se refieren los artículos 606 y siguientes de la LEC. Se busca así garantizar un mínimo existencial que quede fuera del embargo [6].

El citado artículo 169 de la LGT precisa además el orden que debe seguirse en el embargo, adoptando una prelación distinta de la establecida en el artículo 592 de la LEC consistente en situar en los grupos primeros aquellos bienes que son objeto de una realización más sencilla, pero sin atender a su carácter vital, que solo podría determinarse previa contemplación global del patrimonio del deudor y estimando que la deuda tributaria no ofrece, en la generalidad de los casos, un carácter universal [7].

La práctica del embargo en sí mismo presenta diferentes peculiaridades según cuáles sean los bienes y derechos que se traben. Así, en el supuesto de que los bienes embargables resultasen inscribibles en un Registro Público, la Administración tendría derecho a la anotación preventiva del embargo [8]. Si lo que se embargan son bienes muebles, como ya hemos indicado, la Administración podrá

---

[5] Por tanto, únicamente en el supuesto de que no pudieran aplicarse estos criterios al proceder al embargo el legislador señalaría un orden de los bienes en el que también ha de tenerse en cuenta la mayor o menor facilidad a la hora de proceder a su enajenación.

[6] No obstante, y a través de su artículo 169, la LGT incorpora una norma de flexibilidad que puede resultar útil y justa, de conformidad con la cual a solicitud del deudor podrá alterarse el orden del embargo si los bienes que señale garantizan con la misma eficacia y prontitud el cobro de la deuda y no se causa perjuicio a terceros.

[7] Concretamente, de acuerdo con lo establecido en el referido precepto, el orden de embargo que debe seguirse es el siguiente: dinero en efectivo o en cuentas abiertas en entidades de depósito; créditos, efectos, valores y derechos realizables en el acto o a corto plazo (es decir, en un plazo no superior a seis meses); sueldos; salarios y pensiones; bienes inmuebles; intereses, rentas y frutos de toda especie; establecimientos mercantiles o industriales; metales preciosos, piedras finas, etc.

[8] A tal efecto, el órgano competente debe emitir un mandamiento que tendrá la misma eficacia que el expedido por los jueces e, igualmente, ha de solicitar una certificación de las cargas que, en su caso, presente el bien o derecho embargado, la cual debe notificarse a los acreedores afectados. En todo caso la LGT se encarga de precisar, quizás de forma innecesaria, que la anotación preventiva de embargo no altera la prelación de los derechos de la Hacienda Pública contenidos en el artículo 77 de la LGT.

disponer su depósito en la forma que se determine reglamentariamente [9]. Cuando se embarguen establecimientos mercantiles podrá sustituirse a las personas que ostenten su dirección por un funcionario, en aquellos casos en los que se considere que la continuidad de aquellas podría perjudicar la solvencia del deudor [10].

Los bienes embargados han de ser depositados en locales de la Administración o de otros entes públicos, de entidades dedicadas a ello o, en su defecto, de otras personas que ofrezcan garantías suficientes e incluso del propio deudor. A estos depositarios les corresponden las obligaciones de custodia y conservación pertinentes, así como la retribución eventualmente convenida y el reembolso de los gastos que soporten, pudiendo incurrir en responsabilidad civil y penal, así como en la solidaria respecto a la deuda hasta el importe de lo levantado cuando colabore o consienta el levantamiento.

Centrando ya el objeto de nuestro estudio tras estas consideraciones preliminares, hemos de señalar que la valoración de los bienes y derechos embargados constituye una operación que no se menciona en la LGT, a pesar de que representa el origen de la mayor parte de las costas generadas a lo largo del procedimiento de apremio [11].

La valoración se presenta como un acto de especial importancia dentro del procedimiento de ejecución destinado a impedir que tenga lugar un embargo excesivo e innecesario de bienes. Se evita así el surgimiento de un perjuicio al deudor, permitiéndose además una mejor enajenación de los mismos con beneficio del titular de que se trate. Incluso el acreedor presenta un interés convergente, ya que una adecuada valoración podría conducir a una ampliación de la garantía.

Al amparo de lo dispuesto en el artículo 97 del RGR, la valoración se ha de efectuar por los órganos de recaudación o por otros servicios públicos o privados (caso de los peritos designados por ellos, en aquellos supuestos en los que se requieran especiales conocimientos), que deben tomar como referencia el valor de mercado y los criterios habituales de valoración. Dicho valor debe notificarse al interesado, concediéndole el oportuno trámite de audiencia para que pueda presentar, si así lo desea, una valoración contradictoria en el plazo de quince días. Si entre ambas valoraciones no se produjera una diferencia mayor del 20%, prevalecería la más alta, pero si la diferencia resultase mayor y no hubiese avenencia, un perito designado por asociaciones y corporaciones profesionales efectuaría una tercera valoración que habría de quedar entre las dos anteriores y que sería la que terminaría prevaleciendo [12].

[9] En la práctica resulta muy frecuente el embargo de bienes y derechos depositados o confiados a entidades de crédito (fondos, valores, títulos, etc.), lo que suele originar numerosos conflictos. Con la finalidad de evitarlos, la LGT ofrece una serie de reglas sobre el particular: en principio, la diligencia de embargo debe proceder a identificar los bienes y derechos a embargar; no obstante, el embargo podría extenderse a la totalidad de los bienes y derechos existentes en la misma oficina, sin necesidad de que resulten identificados por el órgano competente y en el supuesto de que los bienes y derechos existentes no fuesen homogéneos y su valor excediese de la deuda, el órgano competente habría de precisar el orden de la traba.

[10] Para proceder a tal sustitución debe instruirse un procedimiento en el que ha de darse audiencia al titular del negocio o al órgano de dirección, si bien, alternativamente, podrá decidirse que el funcionario en cuestión se limite únicamente a ejercer funciones de intervención, en cuyo caso deberán establecerse los actos que vayan a ser objeto de la intervención.

[11] De todas formas esta ausencia de regulación legal no plantea graves problemas, dado que esta tarea ya es objeto de atención suficiente en el artículo 97 del RGR.

[12] Nótese, por tanto, que la eventual discrepancia será resuelta por un perito no de parte designado por la correspondiente asociación profesional, cuya valoración debe situarse entre los límites de las realizadas por la Administración y el deudor.

El importe de la valoración (o, en su caso, la valoración que finalmente prevalezca) sirve como tipo o magnitud dineraria básica a tener en cuenta en la correspondiente subasta o concurso, constituyendo el mínimo de cada puja concreta de todos y cada uno de los licitadores previa consideración, en su caso, de las cargas, gravámenes u obligaciones que puedan recaer sobre los bienes embargados [13].

Una vez embargados y valorados, en su caso, los bienes por los órganos de recaudación o por peritos designados por ellos, se procede a su realización o enajenación, y es que, en tanto en cuanto la finalidad última del procedimiento es lograr que se ingrese en el Tesoro Público la deuda tributaria no satisfecha por el obligado (deuda que representa siempre una cantidad de dinero), los órganos de recaudación han de proceder a enajenar los bienes y derechos embargados para después aplicar el importe de lo obtenido a la satisfacción de la deuda [14].

La adjudicación tendrá lugar mediante subasta, concurso o enajenación directa. Estas tres formas de enajenación de los bienes y derechos (cuya realización debe llevarse a cabo en el mismo orden en que fueron embargados) son las propias de los procedimientos de ejecución y a ellas alude el artículo 172 de la LGT cuando señala que: «La Administración Tributaria no podría proceder a la enajenación de los bienes y derechos embargados en el curso del procedimiento de apremio hasta que el acto de liquidación de la deuda tributaria sea firme». Será necesario en consecuencia que transcurra el plazo para recurrir o que no quepa recurso contra el acto administrativo de liquidación. Nótese que la limitación afecta, únicamente, a la enajenación quedando exceptuadas, a tenor de lo dispuesto en el citado precepto, «los supuestos de fuerza mayor, bienes perecederos, bienes en los que exista un riesgo de pérdida inminente de valor o cuando el contribuyente solicite de forma expresa su enajenación». Lógicamente esta suspensión de la ejecución es compatible con la admisión de una reclamación económico-administrativa sin garantías, dado que el embargo de bienes lo es ya de por sí [15].

La elección de cada una de estas formas de enajenación queda sometida a un conjunto de presupuestos muy concreto, siendo la forma de subasta la que ofrece mayores posibilidades económicas para

[13] Tal y como declaró el TS en su Sentencia de 2 de febrero de 1988, la existencia de una diferencia notoria entre el valor tasado y el alcanzado en la subasta redundaría en perjuicio del apremiado, pudiendo significar una responsabilidad patrimonial de la Administración. Y lo mismo sucedería cuando tal diferencia notoria se produjese entre ambos valores y el valor real del bien. De hecho, dada la frecuencia de las minusvaloraciones, estas afirmaciones conforman una precisión de estimable trascendencia. Puede consultarse también acerca de esta cuestión la Resolución del TEAC de 26 de junio de 1997, que consideró la valoración de los bienes embargados como un acto de mero trámite no susceptible por tanto de impugnación específica y diferenciada.

[14] Cabe precisar, no obstante, que, en determinadas ocasiones, no se lleva a cabo la enajenación de los bienes y derechos embargados. Así sucede, por ejemplo, cuando el deudor extingue la deuda tributaria y las costas causadas en el procedimiento de apremio (art. 172.4 de la LGT). Y otro supuesto en el que se produce la citada circunstancia (que representa propiamente un caso de suspensión transitoria), es el recogido en el artículo 172.3 de la LGT, de conformidad con el cual la Administración no puede proceder a la enajenación de los bienes y derechos embargados hasta que el acto de liquidación del que traiga su causa el procedimiento de apremio resulte firme, es decir, hasta que se hayan agotado, en su caso, los recursos administrativos contra él interpuestos. Esta última regla tiene a su vez varias excepciones. Así, pueden enajenarse los bienes y derechos embargados, a pesar de que el acto de liquidación no resulte firme: en los supuestos de fuerza mayor; cuando se hayan embargado bienes perecederos; cuando exista un riesgo de pérdida inminente de valor de los bienes y derechos embargados y cuando el contribuyente solicite de forma expresa su enajenación.

[15] A pesar de que el apartado tercero de este artículo 172 de la LGT no aclara el significado de la «firmeza» del acto de liquidación, debe estimarse que ha de serlo en vía administrativa, es decir, han de haberse agotado los recursos administrativos. El citado precepto resulta aplicable además a las deudas tributarias derivadas de autoliquidaciones, respecto de las cuales también deben haberse agotado los recursos administrativos interpuestos.

el acreedor y deudor, debido a su potencialidad para reunir el máximo de licitadores, exigiéndose únicamente la constitución de depósito correspondiente. En efecto, dentro de esta línea de preocupación por la consecución del mejor resultado económico posible derivado de la enajenación, adquiere gran trascendencia su publicidad así como la audiencia específica al deudor para que pueda precisar una fórmula adecuada de ella. En este sentido el RGR atribuye, acertadamente a nuestro juicio, una cierta discrecionalidad al órgano recaudatorio correspondiente en aquellos casos en los que resulte conveniente para la consecución del fin perseguido y proporcionado con el valor de los bienes [16].

El acto administrativo que acuerda la enajenación (providencia) presenta una importancia máxima, debiendo contener los medios de publicidad previstos al efecto y reiterando la advertencia al deudor de que en cualquier momento anterior al de la adjudicación de los bienes podrán liberarse aquellos que resulten embargados pagando los débitos y costas del procedimiento.

La forma normal de enajenación es por tanto la subasta, que presenta además un carácter residual, debiendo utilizarse siempre que no exista otra modalidad específicamente señalada al efecto para el supuesto concreto de que se trate. La razón de ser de esta generalidad reside en el hecho de que posibilita la admisión de un mayor número de licitadores o demandantes del bien de que se trate, con una mejor observancia de las reglas económicas y jurídicas que ello supone [17].

Pues bien, en el caso de la adjudicación directa, objeto de análisis en la presente resolución del TEAC, esta motivación está presente, si bien no es la única. **La gestión directa presenta un carácter supletorio, adquiriendo su sentido en aquellos casos en los que la enajenación no haya podido realizarse a través de las fórmulas preferentes de subasta o concurso.**

Quizás la cuestión de mayor interés que ofrece la adjudicación directa sea la relativa a la disminución de las expectativas del titular de los bienes a obtener el mayor precio posible por ellos, dada la menor publicidad y tipificación que supone esta forma de enajenación. Este mismo interés económico es el que detenta la Administración en obtener la satisfacción de la deuda tributaria o en ampliar el círculo de posibles adquirentes de un bien determinado.

Queda claro, por tanto, que, si ya con carácter general debe ser admitida la colaboración del titular de los bienes en la enajenación con la finalidad de obtener el remate más elevado, con mayor razón ha de serlo en los supuestos de adjudicación directa. Al margen de que exista un precio mínimo de adjudicación (lo que constituye una garantía para el titular de los bienes), su intervención puede resultar de interés en supuestos concretos tales como la búsqueda de adquirentes o determinados aspectos relacionados con los bienes mismos en los que su experiencia y conocimiento pueden resultar de utilidad.

[16] Lo cierto es, sin embargo, que el RGR no se refiere en ningún momento a esta audiencia, regulando únicamente la notificación de la providencia de venta de los bienes al deudor. Y es que cabe entender que este podrá reclamar contra la falta de publicidad de la enajenación, ya sea en general o teniendo en cuenta diversas circunstancias específicas, mediante la interposición de recurso de reposición contra los actos de gestión recaudatoria a efectos de determinar la eventual responsabilidad existente, pudiendo asimismo interponer reclamación económico-administrativa.

[17] En efecto, a través de ella se logra una mejor competencia y, en consecuencia, un mayor precio y un mayor número de sujetos que pueden optar a la adquisición de un bien.

El vigente RGR regula la enajenación mediante adjudicación directa en su artículo 107 si bien, en tanto en cuanto toda adjudicación es siempre directa, cabría aludir a la gestión como forma de enajenación. Establece el citado precepto en su apartado primero que: «Procederá la adjudicación directa de los bienes o derechos embargados: a) Cuando, después de realizados la subasta o el concurso, queden bienes o derechos sin adjudicar; b) Cuando se trate de productos perecederos o cuando existan otras razones de urgencia justificadas en el expediente; c) En otros casos en que no sea posible o no convenga promover concurrencia por razones justificadas en el expediente».

El primero de los supuestos apuntados parece justificarse por sí solo, debiendo verificarse la urgencia. Sin embargo, en los casos segundo y tercero estimamos que nos hallamos ante conceptos indeterminados. Es por ello por lo que el reglamento exige, acertadamente en nuestra opinión, su determinación y verificación en el expediente. De cualquier manera, contra la decisión de adjudicación directa podrán interponerse los recursos administrativos previstos al efecto en relación con los actos de gestión recaudatoria en general.

La exigencia de precios mínimos de adjudicación en esta gestión constituye una considerable garantía para el deudor a pesar de que, en el caso de subasta (con dos licitaciones y sin adjudicación), se prescinde, lógicamente, de aquel. Esta misma circunstancia tiene lugar cuando los bienes no han sido objeto de subasta o concurso (piénsese en aquellos supuestos de urgencia, de bienes perecederos o en los que se plantea la inconveniencia de la concurrencia abierta), así como en los casos de obtención de, al menos, tres ofertas. En todos estos supuestos se prescinde de precio mínimo, al igual que sucede en caso de falta de licitación suficiente en la gestión [18].

Recapitulando, el bien o derecho ha de ser valorado por el tipo del concurso o de la subasta con la salvedad de que, si en esta hubiese existido segunda licitación, no habría precio mínimo. Y en el supuesto de que no se hubieran utilizado los otros medios de enajenación, el bien o derecho se valoraría según mercado tratándose de obtener, al menos, tres ofertas de manera tal que, si las ofertas no alcanzasen el referido valor de mercado, no habría precio mínimo.

El procedimiento de adjudicación directa confiere además un mayor protagonismo a la Administración recaudadora, debiendo realizarse las gestiones en el plazo de seis meses, con propuesta razonada efectuada por el Jefe de la Dependencia de Recaudación y decisión por la Mesa o Delegado de Hacienda, según los casos.

Precisamente es en relación con el citado plazo de seis meses donde se suscita la controversia debatida por la presente resolución del TEAC. **¿Presupone el transcurso del plazo de seis meses establecido en la norma para proceder a la adjudicación directa de bienes embargados, tras**

[18] Señala a este respecto el artículo 107.4 del RGR que: «El precio mínimo de adjudicación será: a) Cuando los bienes hayan sido objeto de concurso o de subasta con una sola licitación, el tipo de concurso o la subasta; b) Cuando los bienes hayan sido objeto de subasta con dos licitadores, no existirá precio mínimo; c) Cuando los bienes no hayan sido objeto de concurso o subasta, se valorarán con referencia a precios de mercado y se tratará de obtener, al menos, tres ofertas. Si las ofertas no alcanzan el valor señalado, podrán adjudicarse sin precio mínimo». Cabe destacar que, a pesar de que no coincide con ninguno de los supuestos recogidos en el citado precepto, la Resolución del TEAC de 24 de febrero de 2000 estimó correcta la adjudicación directa al favorecer ello el interés del deudor.

valorarse las propuestas formuladas, obligatoriedad alguna para la Administración en su adjudicación? ¿Qué sucedería en aquellos supuestos en los que se considere que las ofertas presentadas son económicamente insuficientes?

Ciertamente, con la redacción del artículo 150.2 del antiguo RGR, relativo a la adjudicación directa de bienes embargados, se planteaban diversas dudas acerca de si la norma obligaba o no a que, existiendo una oferta que cumpliese los requisitos formales de documentación y fianza, el procedimiento de adjudicación directa concluyera necesariamente con la adjudicación del bien. Y ello a pesar de que la oferta económica pudiera resultar inferior a la valoración del bien, considerándose insuficiente por la Mesa, al no haber precio mínimo.

Pues bien, tal y como declara el TEAC en la presente resolución, adoptando un criterio lógico y razonable, **el cumplimiento del plazo que fija la terminación del procedimiento no requiere que el bien sea adjudicado cuando la oferta sea considerada insuficiente económicamente.** De hecho, esta circunstancia ha determinado, en diversas ocasiones, la concesión de nuevas prórrogas del plazo destinadas a formular nuevas ofertas o a mejorar las ya existentes.

En palabras del Tribunal: «La fijación del plazo de seis meses que la norma impone a la Administración para proceder a adjudicar los bienes en las mejores condiciones económicas no supone implícitamente la obligatoriedad de la adjudicación, sino tan solo que el procedimiento solo puede durar dicho plazo».

De cualquier manera, el actual RGR, aprobado mediante Real Decreto 939/2005, contiene una redacción más clara sobre la materia, al disponer en su artículo 107.5 que, en función de las ofertas presentadas, se formulará, en su caso, propuesta de adjudicación por el órgano de recaudación competente, concluyéndose dicho trámite **si una vez transcurrido el plazo previsto en su apartado tercero no se hubiese dictado acuerdo de adjudicación.**

Núm.
42/2007

GOBIERNO CORPORATIVO Y MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

Félix Javier López Iturriaga
Óscar López de Foronda Pérez
Marcos Santamaría Mariscal
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.
Universidad de Valladolid

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don José Ramón González García, doña María Teresa del Val Núñez, doña María Antonia García Benau, don Alejandro Larriba Díaz Zorita, don Juan Antonio Maroto Acín y don Jesús Urías Valiente.

Extracto:

El presente trabajo analiza la relación existente entre la estructura de capital, la estructura de propiedad y el valor corporativo para una muestra de empresas de 15 países europeos durante el período 1997-2000. A la luz del enfoque jurídico-financiero, nuestros resultados ponen de manifiesto la existencia de distintos conflictos de agencia y el disímil papel que los mecanismos de gobierno desempeñan en cada entorno legal e institucional. En los países del ámbito anglosajón, en los que el principal problema de gobierno surge de la divergencia de intereses entre accionistas y directivos, la participación de estos últimos en la propiedad junto con la política de endeudamiento parecen actuar como mecanismos de gobierno más efectivos. Por su parte, en los países de tradición legal civil, el conflicto de gobierno más relevante surge de la relación entre accionistas mayoritarios y minoritarios, con lo que la concentración de propiedad facilita en estos casos la expropiación de riqueza por parte del principal accionista al resto de minoritarios. En estos países el grado de contestación interna al primer accionista desempeña un papel clave, de modo que la existencia de un segundo accionista de referencia y su participación en el capital modifican significativamente este efecto expropiador.

Palabras clave: estructura de capital, estructura de propiedad, gobierno corporativo y marco institucional y legal.

Sumario

1. Introducción.

2. El origen del problema.

3. Tradición legal, entorno institucional y gobierno corporativo.

   3.1. Estructura de capital.

   3.2. Propiedad directiva.

   3.3. Concentración de la propiedad.

4. Muestra y metodología.

   4.1. Muestra y variables.

   4.2. Metodología.

5. Resultados.

   5.1. Análisis descriptivo.

   5.2. Análisis explicativo.

6. Conclusiones.

Bibliografía.

Al hombre moderno, por el contrario, la idea de que toda ley reguladora de la actividad humana debe ser fruto de previa intervención legislativa parécele algo tan obvio que la afirmación según la cual la ley es anterior a su institución deliberada le suena a paradoja. Pero no cabe duda de que mucho antes de que al hombre se le ocurriese pensar que estaba en su mano estatuirla o alterarla, la ley existía ya.

F.A. HAYEK
Derecho, legislación y libertad (1985)

1. INTRODUCCIÓN

El gobierno corporativo constituye uno de los temas que más han atraído la atención de los investigadores en Economía de la Empresa durante los últimos años (SHLEIFER y VISHNY, 1997; DENIS y MCCONNELL, 2003). A este respecto, son numerosos los estudios –su sola enumeración sería tarea poco menos que imposible– que han abordado el efecto que, sobre el valor de la empresa, tienen distintos mecanismos de gobierno como la estructura de capital (HARRIS y RAVIV, 1991), la estructura de propiedad (BERGSTRÖM y RYDQVIST, 1990), la política de dividendos (LANG y LITZENBERGER, 1989), el mercado de control corporativo (JENSEN, 1993) o el consejo de administración (HERMALIN y WEISBACH, 2001).

Estos trabajos han evidenciado con frecuencia las especificidades de cada país o de los distintos modelos de organización de la actividad económica y han revelado un heterogéneo funcionamiento de los mecanismos de control corporativo según el entorno institucional y legal en el que opera la empresa. De hecho, se puede afirmar que el estudio del gobierno corporativo ha experimentado una inflexión y los artículos más recientes se caracterizan por trascender la fragmentación nacional abordando el análisis de los mecanismos en un contexto internacional a la luz del denominado enfoque *Law and Finance* (LA PORTA *et al.*, 1998; DENIS y MCCONNELL, 2003; AZOFRA, 2004).

Nuestro trabajo se inscribe en esta corriente puesto que trata de estudiar la influencia de la estructura de propiedad sobre el valor corporativo en una muestra internacional de empresas, a la vez que hacemos explícita consideración de las peculiaridades del entorno institucional y legal. Más concretamente, nos planteamos si puede hablarse de un funcionamiento diferenciado de los mecanismos de gobierno, con especial incidencia en la estructura de propiedad, según las características del entramado legal y el grado de protección a los inversores de cada país. Nuestros resultados ponen de manifiesto que la relación entre los derechos de propiedad y de control –y, por ende, la eficacia de los mecanismos de gobierno– difiere considerablemente en las empresas de uno y otro entorno institucional. Así, mientras que la propiedad directiva y la política de endeudamiento se demuestran mecanismos efectivos en los países del ámbito anglosajón, en los países de tradición legal civil la mayor concentración de propiedad genera un nuevo conflicto de intereses que facilita la expropiación de riqueza del resto de minoritarios por parte del accionista mayoritario. En este caso, la existencia

de un segundo accionista de referencia limita, en parte, la potencial expropiación e incide positivamente en el valor de mercado de la empresa.

El trabajo se articula en seis grandes epígrafes. Tras la introducción, en el epígrafe segundo adoptamos una perspectiva histórica para describir la génesis del problema gobierno corporativo en los diferentes países. Posteriormente, en el tercer epígrafe se realiza una revisión de la literatura referente al funcionamiento de los mecanismos de gobierno corporativo en los distintos entornos institucionales y legales. Este repaso se imbrica con la formulación de las hipótesis que trataremos de contrastar empíricamente. La descripción de la muestra objeto de estudio, la selección de las variables empleadas y la explicación de la metodología aplicada constituyen el contenido del cuarto epígrafe, mientras que en el quinto epígrafe exponemos los principales resultados obtenidos en nuestro análisis y valoramos el grado de cumplimiento de las hipótesis inicialmente formuladas. El trabajo se cierra con un apartado de conclusiones donde destacamos los elementos más relevantes de la investigación y apuntamos futuras líneas de trabajo.

2. EL ORIGEN DEL PROBLEMA

Los problemas de gobierno corporativo así como los mecanismos que tratan de dar solución a tales fricciones no han surgido espontáneamente ni son un fenómeno exclusivo de los últimos años, sino que hunden sus raíces en los albores de la Edad Contemporánea. Se hace precisa, por tanto, una reflexión histórica acerca de los factores legales, económicos y políticos que alumbraron los orígenes de la empresa tal y como la conocemos hoy en día, que conformaron su estructura de propiedad y, por ende, que definieron los problemas de gobierno corporativo.

El nacimiento de las sociedades por acciones coincide con el desarrollo de las empresas navieras británicas y holandesas de los siglos XVI y XVII. Los capitanes de los barcos distribuían entre los inversores tanto los activos de la empresa como los derechos de venta sobre las mercancías. Al finalizar el viaje, los pagos se repartían entre los propietarios y la compañía se liquidaba.

Sin embargo, las compañías colectivas por acciones creadas por los comerciantes británicos a principios del siglo XVIII dieron un paso más en el desarrollo de esta forma organizativa al no proceder a su liquidación una vez finalizado el viaje. Estas compañías no tenían una vida finita y emitían acciones que permitían a los propietarios percibir dividendos procedentes exclusivamente de los beneficios. En aquella época la aprobación de la denominada ley de la *regla del beneficio* de 1700 que reguló el pago de dividendos en Inglaterra evitó la descapitalización de las empresas al limitar los pagos que percibían los propietarios a una proporción de los beneficios obtenidos. Las compañías así constituidas experimentaron una gran difusión y ya Adam Smith, en su conocida obra de 1776, entrevió los problemas que esta forma de organización de la propiedad causaría en el futuro, particularmente en lo relativo a la supervisión de las prácticas directivas de la gerencia.

La Primera Revolución Industrial, a finales del siglo XVIII, propagó la estructura de propiedad repartida en acciones a otros sectores industriales en aquel momento emergentes. Esta forma socie-

taria cruzó el Atlántico y se difundió rápidamente en la naciente nación norteamericana, existiendo ya referencias a la misma en 1752 con la fundación en Filadelfia de la compañía *The Philadelphia Contributionship for the Insurance of Houses from loss by Fire*.

No obstante este desarrollo en ultramar, las empresas de los países del Viejo Continente se mantuvieron en su mayor parte dirigidas por sus propietarios hasta mediados del siglo XIX, por lo que el problema vislumbrado por Adam SMITH no recibió una especial atención de los estudiosos de la economía. La microeconomía clásica hacía caso omiso de los problemas ocasionados por la separación entre la propiedad y el control por un doble motivo. En primer lugar, eran aún pocas y de reciente constitución las empresas cuyo capital se hallaba dividido en acciones. Y, en segundo lugar, no se atribuía a los procesos y relaciones internas de la empresa el suficiente poder explicativo de las transacciones llevadas a cabo en los mercados con libre competencia, mercados que se encontraban en el centro del debate académico y político de la época. Por tanto, la empresa se asimilaba a una *caja negra* que iba a permanecer largo tiempo cerrada para la investigación.

Se entiende así que el proceso de consolidación de estas nuevas formas societarias fuera más largo y costoso en los países de Europa continental que en el Reino Unido o en Norteamérica. En este contexto, hay que citar los denodados esfuerzos que la Ilustración hizo en la Francia de la época para conseguir la separación de poderes en la organización de la sociedad y de la vida política, y la obra de MONTESQUIEU quien, tomando como referencia la monarquía y el parlamento británicos, señaló la necesidad de separar los poderes ejecutivo, legislativo y judicial con el fin de salvaguardar su independencia y autonomía. Este mismo pensamiento subyace de alguna manera en la forma organizativa que suponían las nuevas compañías repartidas por acciones donde existía la separación entre el poder accionarial sobre los beneficios de la empresa y el poder efectivo de toma de decisiones gerenciales.

La Revolución Francesa, con el subsiguiente cambio político y el surgimiento de Napoleón como «emperador continental», favoreció la implantación de las ideas ilustradas, aunque de modo un tanto *sui generis*. Basándose en la codificación del Derecho romano realizada en el siglo VI por el emperador Justiniano, Napoleón unificó los sistemas legales en los Estados de Europa Continental eliminando la jurisprudencia y situando al Estado por encima de los tribunales. La culminación de este proceso significó la fractura definitiva con el modelo anglosajón no solo en cuanto al desarrollo jurídico y económico de las sociedades, sino de manera más amplia, en cuanto a la concepción de las propias instituciones de un Estado. Se gestan así las dos tradiciones legales más relevantes en el mundo: la tradición legal civil y la tradición legal común.

En paralelo a este proceso de conformación legal y, especialmente como resultado colateral de la Segunda Revolución Industrial, la que CHANDLER denominaría nueva empresa de negocios se generalizó en casi todos países desarrollados. Estas compañías, agrupadas en *trusts*, *cárteles* y *holdings*, se caracterizaban por su gran dimensión, lo que requería fuertes inversiones realizadas por aportantes de fondos externos a la dirección de la empresa con capacidad para asumir riesgos. Como consecuencia de ello, el problema de separación entre la propiedad y el control recupera su posición original en el vértice del problema del gobierno de la empresa. No en vano, con preclara visión BERLE y MEANS señalarían en 1932 las dificultades a las que se enfrentaban las corporaciones norteamericanas cuya propiedad estaba diseminada en acciones y cuyo control recaía en manos de los directivos de la empresa.

A pesar de la magnitud del problema, la metodología económica imperante no lo abordó decididamente hasta el último tercio del siglo XX. Este conflicto, y la toma de decisiones por los directivos en pos de sus propios intereses, constituyó el núcleo de atención de los autores gerencialistas que analizaron las funciones de preferencia o satisfacción de los gerentes. Dicha literatura entroncará más adelante con los postulados de la teoría de la agencia propuesta por JENSEN y MECKLING en 1976 y, probablemente, tan solo en el marco conceptual de esta teoría se pueda resolver el puzzle del gobierno corporativo.

Ahora bien, a lo largo de todos estos años el problema del gobierno corporativo ha evolucionado a medida que lo hacía el perfil de la empresa hacia instituciones con límites más difusos, hasta el punto de ser consideradas ficciones legales que sirven como nexo de las relaciones contractuales que se dan dentro de ellas. La fisonomía de la empresa ha pasado de ser una compañía integrada verticalmente, con gran concentración de propiedad, mucho capital físico y cuyo principal problema de gobierno se situaba en el punto más alto de la estructura organizativa, a ser una corporación más abierta y competitiva, y cuya principal fuente de valor es el capital humano.

Tras esta redefinición empresarial, el problema de gobierno deja de concernir exclusivamente a la relación de los propietarios con la dirección de la compañía y se amplía al resto de participantes de la red de contratos que configura la empresa. De este modo, el gobierno de la empresa se ocupa del establecimiento de mecanismos que eviten comportamientos oportunistas entre los diferentes partícipes de la misma. La concreción de estos mecanismos determinan el sistema de gobierno de cada organización y se encuentra, a su vez, influenciado por la actividad y desarrollo de los mercados y de las instituciones financieras de cada entorno económico (ZINGALES, 1998).

3. TRADICIÓN LEGAL, ENTORNO INSTITUCIONAL Y GOBIERNO CORPORATIVO

La investigación más reciente ha puesto de manifiesto que los entornos económicos en los que operan las empresas no son iguales, que los problemas de gobierno no coinciden, que las soluciones propuestas para un contexto pueden no ser transferibles a otros ámbitos y que, en definitiva, hay que tener en cuenta factores de carácter institucional a la hora de analizar las decisiones empresariales. Esta corriente de trabajo ha dado origen al enfoque *Law and Finance* y está en la base de numerosos avances que estudian la influencia de los distintos aspectos institucionales en las políticas de la empresa. Autores como LA PORTA *et al.* (1997, 1998, 1999 y 2000) y LEVINE (1998, 1999), pioneros de este enfoque, confirman que las empresas presentan diferentes patrones de comportamiento según el país en el que operan y que estas disimilitudes obedecen fundamentalmente a la tradición legal de cada país concebida en un sentido amplio. Como apunta MERRYMAN (1985) «*una tradición legal no es un conjunto de reglas legales acerca de contratos, empresas o delitos, aunque estas reglas tengan casi siempre reflejo de algún tipo en esa tradición. Es más un conjunto de actitudes, históricamente condicionadas y profundamente arraigadas, sobre la naturaleza del derecho, sobre el papel de la ley en la sociedad y la forma de gobierno, sobre la adecuada organización y funcionamiento del sistema legal, y sobre la vía en que la ley es o debe ser legislada, impartida, estudiada, perfeccionada y enseñada. La tradición legal relaciona el sistema legal con la cultura, de la cual, es una expresión parcial.*»

Desde esta perspectiva se entiende que la tradición legal inspire no solamente la configuración del marco legal de un país, sino también el desarrollo de sus instituciones económicas y políticas, y entre ellas, de sus empresas. En este último caso, La Porta *et al.* (1998) particularizan esta influencia a través tanto del grado de protección de los derechos de los inversores como del grado de efectividad de las instituciones a la hora de hacerlos valer [1].

Así, los orígenes de la tradición legal común o *common law* hemos de buscarlos en Inglaterra y en la consideración histórica del «*Derecho como materia autónoma e independiente de la humana voluntad; algo que era necesario descubrir, pero que en modo alguno cabía crear. Casi resultaba sacrílego entonces suponer que las leyes pudieran ser establecidas o alteradas de manera deliberada*» (Hayek, 1985). Esta concepción del Derecho, tan dispar a la actual, según la cual los gobernantes no crean las leyes sino que tan solo se limitan a recopilar –descubrir– por escrito las normas que rigen ya en la sociedad permaneció inalterable para toda Europa hasta casi el siglo XV. Sin embargo el auge de las monarquías absolutas centralizadas junto con la influencia del Código de Justiniano, que preconizaba la autoridad del emperador por encima de la ley condujo, en los países de la Europa Continental, a la inversión de esta concepción del Derecho. La asimilación de la idea de que la ley emana solo de los gobernantes significó la desviación definitiva del Derecho inglés y, a la postre, la diferente configuración de las tradiciones legales civil y común.

En Inglaterra durante los siglos XVI y XVII el conflicto entre el Parlamento y la corona inglesa por la venta de derechos de monopolio [2] culminó con la victoria del primero y la asunción desde entonces de la máxima *Lex, Rex* –el Derecho es el rey–. La nueva reasignación de poder permitió a los tribunales situar el Derecho por encima de la corona al tiempo que limitaban su capacidad para alterar los derechos de propiedad (Beck y Levine, 2003). Esta protección jurídica permitió asegurar la confidencialidad y seguridad de las transacciones lo que incentivó el desarrollo de los mercados financieros y, por consiguiente, el desarrollo de las compañías por acciones. La tradición legal común se extenderá posteriormente a EE.UU., Canadá, Australia y otros países de habla inglesa cuyo moderno desarrollo ha estado fuertemente influenciado por estos.

Por su lado, el punto de inflexión en la definitiva configuración de la tradición legal civil llegó con la Revolución Francesa y la aprobación del código civil napoleónico. Esta codificación se realizó con la clara finalidad de reforzar el papel del Estado francés frente al poder de los tribunales, altamente desprestigiados y acusados continuamente de corrupción (Beck y Levine, 2003). El resultado fue la preponderancia del poder estatal sobre los derechos de los individuos, una regulación de la actividad económica mucho más acusada y unos tribunales desposeídos de capacidad para crear derecho y, por ende, menos efectivos a la hora de aplicar la ley. De esta manera la tradición legal civilista quedó asociada a un elevado intervencionismo del Estado y a un menor grado de protección de los derechos tanto de acreedores como de accionistas (La Porta *et al.*, 1998, 1999, 2000).

Ahora bien, los países de tradición legal civil no responden a un único esquema, sino que es posible distinguir tres grandes ramas diferenciadas. La primera se corresponde con la tradición

[1] Hemos optado por esta expresión como traducción del término inglés *enforcement*.

[2] El intento de la corona inglesa de vender derechos de monopolio con el fin de hacer frente a sus gastos presupuestarios chocó frontalmente con la voluntad del Parlamento y de los tribunales que defendían que la concesión del privilegio exclusivo para la producción de un artículo iba *contra el derecho común y la libertad del ciudadano* (Hayek, 1998).

civil francesa basada en el Código de comercio napoleónico promulgado en 1807 y que se extendió inicialmente a las colonias francesas y, posteriormente, a los países colonizados por España y Portugal. La segunda rama es la tradición civil germana, fundamentada en el Código de comercio alemán de 1897, y que ha influido en los desarrollos legales de países geográficamente tan alejados como Austria, Suiza, Japón o Corea del Sur. Una última corriente es la que se corresponde con la tradición legal civil escandinava y que, a pesar de sus orígenes basados en el derecho romano, ha convergido finalmente hacia el derecho consuetudinario inglés como consecuencia del desuso en que han caído los códigos civiles desde el siglo XVIII en los países nórdicos.

Se conforman de esta manera dos grupos de países, asociados a las dos tradiciones legales y con perfiles financiero-jurídicos notablemente diferentes. Reincidiendo parcialmente sobre ideas ya expuestas se puede afirmar que los países de tradición anglosajona conceden una mejor protección legal a accionistas y acreedores que los países de tradición legal civil, siendo tan crítica esta distinción que las diferencias en términos de distribución de la propiedad corporativa, importancia de los mercados financieros o configuración del perfil de relaciones entre los *stakeholders*, por poner algunos ejemplos, no son sino consecuencias de la asimétrica protección legal a los inversores (La Porta *et al.*, 1999, 2000 y 2002). Las implicaciones de tan variado mapa de derechos de accionistas y acreedores sobre la estructura de propiedad y de capital de las empresas son inmediatas.

Los inversores en los entornos legales civilistas reaccionan ante esta desprotección mediante la adquisición de paquetes accionariales de mayor tamaño creando así estructuras de propiedad más concentradas. Los datos que ofrece la literatura a este respecto hablan por sí mismos: el 16% de las empresas británicas posee un accionista de referencia frente al 79% de las empresas francesas y al 85% de las empresas alemanas (Franks y Mayer, 2001). En la misma línea, la participación media de los cinco principales accionistas se sitúa en el 25% y el 20% en EE.UU. y Gran Bretaña respectivamente, mientras que sus homólogos japoneses y alemanes poseen, por término medio, el 33% y el 41% de la propiedad de las empresas (Allen y Gale, 2001).

En un nivel más amplio de análisis de la propiedad corporativa, se observan también sustanciales diferencias en cuanto a la naturaleza jurídica de los propietarios de las acciones. Sin embargo, puesto que en el análisis empírico posterior no se va a dar entrada a este hecho, nos limitaremos en este punto a constatar las considerables diferencias en la participación de familias, empresas de seguros y entidades bancarias en la propiedad corporativa entre los países de uno y otro grupo de sistemas financiero-legales (Maroto y Melle, 2001) [3].

La estructura de capital de las empresas también se encuentra muy influida por la diferente protección de los inversores. El distinto marco legal e institucional del país modela los problemas de gobierno y, con frecuencia, propicia una mayor orientación hacia la banca o hacia los mercados financieros como medio de canalización de recursos financieros. Esta célebre dicotomía entre intermediarios y mercados financieros (Allen y Gale, 2001) se encuentra en la base

[3] Como demuestran estos autores, la estructura de propiedad de las empresas anglosajonas se caracteriza por una mayor participación de familias y de empresas de seguros y fondos de pensiones y un menor peso de bancos y de otras empresas no financieras.

de las diferencias en la estructura productiva de los países así como de las decisiones de endeudamiento de sus empresas (MAROTO y MELLE, 1998 y 2001). Se constata nuevamente la existencia de dos grupos de países, unos de orientación anglosajona en los que los mercados de capitales asumen el protagonismo a la hora de poner en contacto a ahorradores finales con prestatarios finales, y otros de orientación continental –sin que esto signifique excluir a Japón– en los que la banca y otros intermediarios financieros son el modo predominante de transferir recursos de unidades de gasto con superávit a las unidades de gasto con déficit. Como cabe suponer, aunque no sean criterios de clasificación totalmente coincidentes, esta tipología presenta muchas concomitancias con la tradición legal y *de facto* se observan niveles de apalancamiento significativamente distintos entre las empresas del entorno anglosajón y las empresas del entorno civilista.

TABLA 1. *Financiación de las empresas no financieras (porcentaje sobre el total del pasivo).*

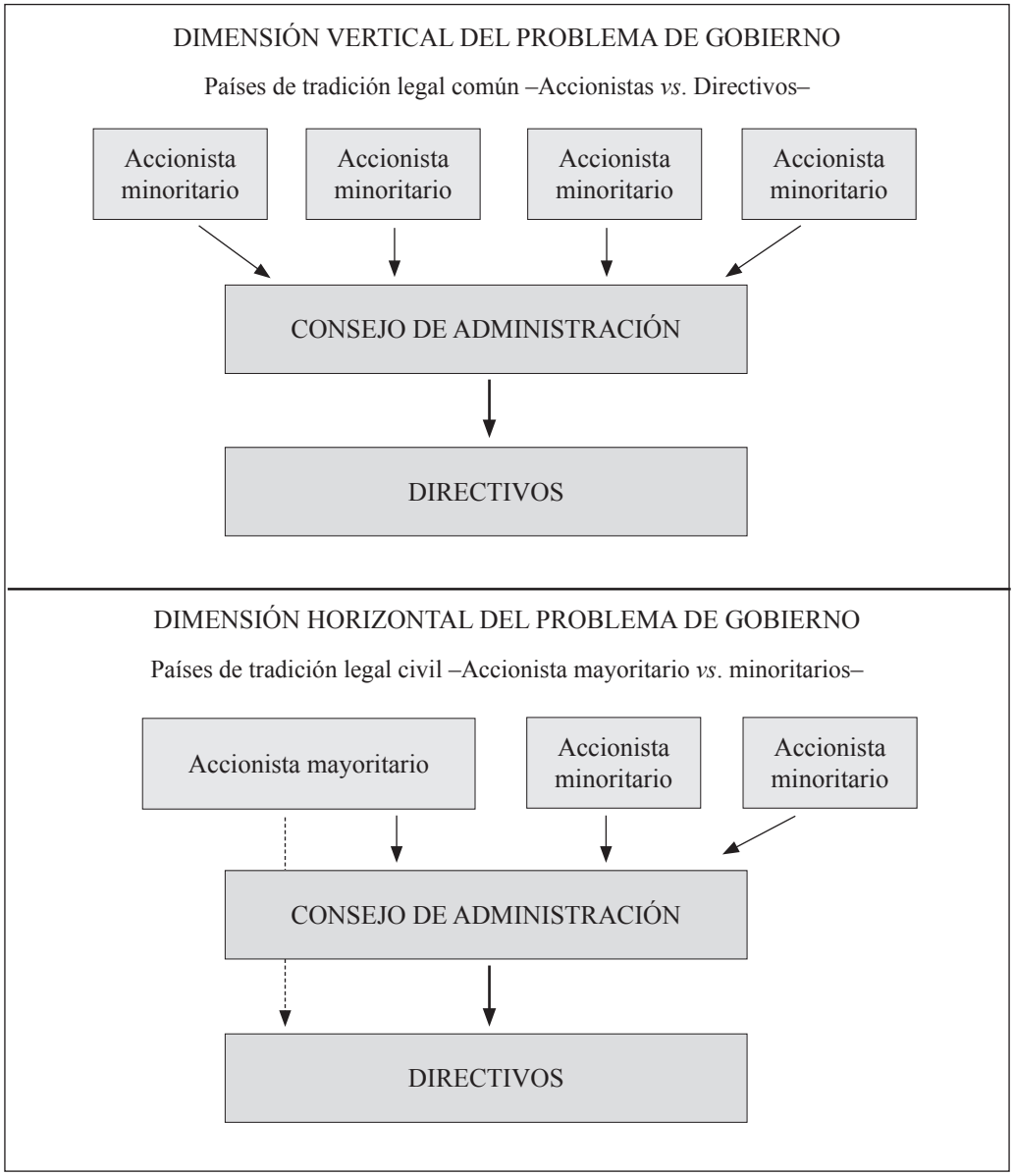
	EE.UU.	Japón	Alemania	España
Préstamos	18,5	44,2	56,4	37,2
Renta fija	11,2	7,1	2,1	3,7
Acciones	48,3	23,4	32,3	36,7
Otros	22	25,4	9,2	22,3
Total	**100**	**100**	**100**	**100**

FUENTE: *SALAS (1999).*

Las comparaciones internacionales –una de las cuales se recoge en la **tabla 1**–, en general, atribuyen una mayor ratio de endeudamiento a los países de origen legal civil en comparación con sus homólogos de ley común (FRANKS y MAYER, 1997; SALAS, 1999; ALLEN y GALE, 2001; DEMIRGÜC-KUNT y LEVINE, 2001). Y, más allá de la estructura financiera, se observan también diferencias muy considerables en la procedencia de la deuda, de modo que las corporaciones de los países civilistas recaban mayoritariamente financiación de los intermediarios financieros mientras que el endeudamiento de las empresas del entorno legal consuetudinario proviene fundamentalmente de los mercados de bonos.

Por todo ello se hace evidente que el planteamiento de los problemas de gobierno en las empresas de uno u otro sistema legal no puede ser ajeno a las claras diferencias en términos de estructura de capital y de propiedad. Mientras que en las empresas anglosajonas el problema de gobierno básico adquiere una dimensión vertical derivada de la relación entre la dirección y un conjunto disperso de accionistas propietarios de pequeñas participaciones, el conflicto más relevante en las empresas de países de tradición legal civil adopta una dimensión horizontal enfrentando al accionista mayoritario –propietario de un gran bloque de acciones– con el conjunto de los accionistas minoritarios (**cuadro 1**).

CUADRO 1. *El problema de gobierno corporativo.*



Fuente: *Roe (2003) y elaboración propia.*

En la dimensión horizontal del problema, la gerencia actúa bajo la estrecha supervisión del accionista mayoritario y toma las decisiones en función de los dictados del mismo. En tal escenario los accionistas minoritarios se convierten en objeto de posibles comportamientos expropiatorios por parte del accionista mayoritario que busca la consecución de sus propios intereses. Esta expropiación puede concretarse en la transferencia de activos y beneficios fuera de la empresa en provecho del accionista mayoritario a través, por ejemplo, de la venta de activos, la firma de contratos en favor de otras empresas bajo su control, la apropiación de dinero en efectivo, la contratación de miembros con los que mantiene vínculos familiares, etc.

A este respecto la literatura financiera ha mostrado que en Europa Continental los grandes accionistas refuerzan su poder mediante el establecimiento de vínculos familiares con otros accionistas y a través de la participación en corporaciones interpuestas que poseen, a su vez, participación en la empresa original (FACCIO y LANG, 2002). Este entramado de pirámides de propiedad y participaciones cruzadas confiere a estos accionistas un exceso de derechos de control en relación a su participación en el excedente empresarial lo que facilita la extracción de beneficios privados en detrimento de los intereses del resto de accionistas minoritarios.

Pero este exceso de derechos de control en manos del accionista mayoritario no solo incide en su relación con los accionistas minoritarios sino que también afecta al resto de partícipes de la empresa. A modo de ejemplo, el afán de transferir recursos fuera de la empresa puede conllevar desinversiones que provoquen pérdidas de empleo. Desde esta perspectiva es posible poner en tela de juicio algunas de las recientes fusiones y adquisiciones de empresas llevadas a cabo en Europa. Estas operaciones, auspiciadas por los grandes accionistas para aumentar sus cuotas de poder en la nueva empresa fusionada o absorbida –más recursos y más activos bajo su control–, acarrean en muchos casos pérdidas de valor en la cotización de las acciones y traumáticas políticas de desempleo.

En la medida en que las relaciones contractuales vienen afectadas por la distribución de derechos de las partes contratantes, la configuración del tejido de relaciones dentro de la empresa dependerá del marco institucional de cada país. En este sentido, la utilización de los mecanismos de gobierno corporativo y los propios problemas a que esos mecanismos tratan de dar solución están estrechamente vinculados con el entorno legal de cada país. En otras palabras, los mecanismos de gobierno corporativo adoptarán un perfil distinto en cada entorno institucional como consecuencia de los distintos problemas de gobierno afrontados.

En consecuencia, parece oportuno repasar el funcionamiento de algunos de estos mecanismos de control para, al hilo de esa revisión, formular las hipótesis de nuestro trabajo. Restringiremos nuestra atención a mecanismos de naturaleza interna como son la estructura de capital y la estructura de propiedad, si bien esta última puede desdoblarse en la influencia de la concentración de la propiedad y del nivel de propiedad directiva.

3.1. Estructura de capital.

La estructura de endeudamiento de las empresas constituye uno de los puntos más controvertidos de las finanzas corporativas y no sería muy arriesgado afirmar que su sinuoso devenir ha con-

tribuido a vertebrar la evolución del conocimiento científico de la disciplina. El celebérrimo trabajo de MODIGLIANI y MILLER (1958) supuso una revolución copernicana e inauguró un debate entre los académicos en torno a la relevancia de la decisión de endeudamiento. A lo largo del tiempo se yuxtapondrán investigaciones que incorporan diversas imperfecciones del mercado y que tratan de armonizar el marco valorativo propuesto por estos dos autores galardonados por la Academia Sueca en 1985 y 1990, con la praxis financiera de las empresas: el impuesto de sociedades (MODIGLIANI y MILLER, 1963), los impuestos sobre la renta personal (MILLER, 1977) y los costes de insolvencia son solamente algunos de los aspectos que han jalonado esta evolución.

Pero más allá de la explicación clásica de la decisión de financiación basada en el coste explícito de los recursos, en el asimétrico tratamiento fiscal o en los costes de quiebra, no faltan argumentos para justificar la interacción de la estructura de capital con los conflictos de agencia que se presentan en la empresa, especialmente con los surgidos entre los directivos y los accionistas. Nuevamente la teoría de la agencia se erige como paradigma de referencia obligatoria y su aplicación al entramado contractual de la empresa proporciona claves interpretativas para comprender más cabalmente las decisiones sobre estructura de capital. La separación entre la propiedad y el control de la empresa genera un problema de confianza de los accionistas en los responsables de la administración corporativa. Cabe, por consiguiente, la posibilidad de que los directivos adopten decisiones financieras que no se ajusten plenamente al objetivo de maximización del valor para sus accionistas.

Una primera forma de influencia del endeudamiento en la eficiencia de la empresa se corresponde con su utilización como mecanismo de control directivo (GROSSMAN y HART, 1982; HARRIS y RAVIV, 1991; BARCLAY y SMITH, 2005). La preferencia de los directivos por el consumo de beneficios no pecuniarios en detrimento de la riqueza de los propietarios de la empresa se ve atenuada por el recurso al endeudamiento. Estructuras de capital apalancadas incrementan el riesgo de quiebra de la empresa, actúan como amenaza sobre la seguridad en el empleo de los directivos y, consecuentemente, minoran su consumo de este tipo de beneficios.

Una segunda vía viene dada por la limitación que el endeudamiento comporta sobre el *free cash-flow* o recursos de caja susceptibles de utilización discrecional (JENSEN, 1986). Estos recursos libres de caja son aquellos que quedan libremente a disposición de la dirección después de financiar las oportunidades de inversión con valor actual neto positivo. La disposición de estos recursos puede constituir un punto de conflicto entre accionistas y directivos ya que, mientras que los primeros desearán su reparto, los últimos preferirán mantenerlos en su poder para, de este modo, sortear la disciplina de los mercados financieros e incurrir en la sobreinversión o acometimiento de proyectos de inversión por encima del nivel óptimo.

La utilización de la deuda como medio de financiación responde a ese intento de lograr niveles más altos de disciplina directiva. La mayor rigidez de los compromisos financieros de los recursos ajenos en comparación con los capitales propios hace a aquellos especialmente aptos para limar la posible ineficiencia directiva, como ha sido puesto de manifiesto repetidas veces por la literatura (GROSSMAN y HART, 1982; HARRIS y RAVIV, 1991; MCCONNELL y SERVAES, 1995; MENÉNDEZ, 2001).

Por lo tanto, cabe esperar una relación positiva entre el valor de la empresa –indicativo de la eficiencia de las decisiones adoptadas por la dirección– y el grado de endeudamiento. Asimismo, dado que este mecanismo de control redunda en un mayor control directivo, será de esperar que la incidencia del endeudamiento sobre el valor sea más estrecha en el ámbito legal consuetudinario, pues es ahí donde más agudamente se revelan los problemas originados por la relación directiva. En consecuencia, podemos formular nuestra primera hipótesis de la siguiente manera:

HIPÓTESIS 1: *Es de esperar una relación positiva entre el nivel de endeudamiento y el valor de la empresa. Además, esta relación será más relevante en los países encuadrados en el ámbito del derecho consuetudinario, donde es más patente el problema de separación entre propiedad y control.*

3.2. Propiedad directiva.

La separación entre la propiedad y el control subraya la necesidad de conocer los incentivos con los que cuentan los tenedores de los derechos de control para el desempeño eficiente de su función. La evidencia empírica disponible a este respecto es clara, mostrando una inequívoca relación entre la propiedad en manos de los directivos y el valor de la empresa (MORCK *et al.*, 1989; THOMSEN y PEDERSEN, 2000). No obstante el estrecho vínculo existente entre ambos elementos, esta relación admite matices ya que puede combinar un efecto de convergencia en los escalones de propiedad más bajos con un efecto de atrincheramiento para niveles suficientemente elevados. Por lo tanto, es de esperar que nuestros resultados sean coherentes con esta evidencia y muestren inicialmente un efecto positivo de la propiedad directiva sobre el valor de la empresa para, una vez alcanzado cierto umbral, invertirse la tendencia y poner de manifiesto un efecto negativo sobre la valoración de la empresa. Ahora bien, la eficacia de este mecanismo será tanto mayor cuanto más pronunciado sea el problema de agencia que trata de resolver. Por ello, la propiedad directiva está llamada a desempeñar un papel más importante en los países de tradición legal común, en los que el problema básico es la divergencia entre accionistas y dirección. En consecuencia, nuestra segunda hipótesis puede ser formulada de la siguiente forma:

HIPÓTESIS 2: *El valor de la empresa mantendrá una relación no lineal con la proporción de propiedad en manos de los directivos. Esta relación será más estrecha en los países de tradición legal consuetudinaria en los que la separación entre propietarios y directivos es más acusada.*

3.3. Concentración de la propiedad.

En los países de tradición legal civil los derechos de los inversores no resultan suficientemente garantizados y, como respuesta a esa falta de protección legal, la estructura de propiedad de la empresa tiende a unos mayores niveles de concentración. En ese escenario, el conflicto de intereses se traduce en discrepancias entre los accionistas mayoritarios y los propietarios de pequeñas participaciones (BURKART *et al.*, 1997; LA PORTA *et al.*, 1999). Por el contrario, en los países de tradición legal común en los que las instituciones protegen de manera efectiva los derechos de los inversores, la propiedad se encuentra dispersa en manos de pequeños accionistas. Como consecuencia de esta

estructura y del problema del *free-rider* [4] los accionistas de estos países cuentan con pocos incentivos para supervisar la actuación directiva, dejando esta tarea en manos del mercado de control corporativo (FRANKS y MAYER, 1997). Aunque hay autores que han mostrado que una propiedad más concentrada incentiva la supervisión del equipo directivo y mejora la eficiencia de la empresa (DEMSETZ y LEHN, 1985; BERGSTRÖM y RYDQVIST, 1990), una vez más, este tipo de relaciones han de analizarse a la luz del entorno institucional, existiendo evidencia del negativo efecto que la concentración de la propiedad tiene sobre el valor de la empresa y de cómo este efecto viene mediatizado por el recurso a los mercados de capitales (LEHMANN y WEIGAND, 2000). En aquellas naciones en las que el conflicto accionistas-directivos tiene una mayor relevancia, es posible que la concentración de la propiedad no ejerza una notable influencia en el valor de la empresa, máxime si se tiene en cuenta que en tales países los accionistas se hallan más protegidos y, por tanto, no necesitan recurrir a una propiedad concentrada como mecanismo para garantizar sus derechos.

Por el contrario, cuando el primordial conflicto de intereses se entabla entre los accionistas mayoritarios y los minoritarios, la concentración de propiedad conlleva la existencia de un potencial riesgo de expropiación por parte de los primeros, siendo este riesgo tanto mayor cuanto mayor es la capacidad de decisión de los accionistas mayoritarios (JOHNSON *et al.*, 2000; GUTIÉRREZ y TRIBÓ, 2004). No obstante, la posibilidad de expropiación puede presentar una evolución no lineal pues es razonable pensar que, una vez alcanzado cierto porcentaje de propiedad, los accionistas mayoritarios soporten en mayor medida los costes de sus acciones y por ende, los beneficios privados que extraigan sean menores (BENNEDSEN y WOLFENZON, 2000; THOMSEN y PEDERSEN, 2001; CLAESSENS *et al.*, 2000). Por lo tanto, el riesgo de expropiación se plasmará en una relación dual entre el valor de la empresa y el nivel de propiedad de los accionistas de control: decreciente en los valores más bajos de propiedad para, tras superar un umbral, invertirse la tendencia y mostrar una relación positiva entre ambos factores.

HIPÓTESIS 3: *La concentración de la propiedad desempeñará una función diferente dependiendo del entorno institucional-legal. En los países de tradición legal civil podría darse un efecto no lineal que combine una relación negativa con el valor en los tramos más bajos de concentración de la propiedad con una relación positiva para niveles de propiedad de los accionistas mayoritarios suficientemente elevados.*

Además de lo anterior, existen otros factores relacionados con la concentración de la propiedad que pueden modelar la alineación de intereses o la expropiación de riqueza entre los accionistas. La actitud del principal accionista dependerá, por un lado, de los intereses que posea fuera de la organización y, por otro, de la contestación a su control que encuentre dentro de la empresa (GOMES y NOVAES, 2001). La literatura financiera ha demostrado que la expropiación a los accionistas minoritarios es menor en las empresas en las que el control resulta más disputado y las diferencias en las participaciones y capacidades de sus grandes accionistas no son tan acusadas (BLOCH y HEGE, 2001; CASASOLA *et al.*, 2001; EDWARDS y WEICHENRIEDER, 2002; MAURY y PAJUSTE, 2005). Como explican estos autores, cuando la posición del accionista mayoritario no es tan preeminente, se hace preciso contar con el concurso de otros accionistas de referencia o con algunos de los accionistas minoritarios, lo cual dificulta la discrecionalidad del principal accionista y reduce los beneficios privados que

[4] Con esta expresión nos referimos a los problemas de acción colectiva que surgen cuando los beneficios de la actuación de un agente se distribuyen entre otros agentes que no participan en esa actuación ni en los costes que comporta.

podría extraer. Teniendo presente que el conflicto entre accionistas incide en los países de tradición legal civil con mayor hondura que en el entorno de ley común, estos modos de influencia de la concentración de la propiedad nos llevan a formular las dos últimas hipótesis de la siguiente manera:

HIPÓTESIS 4: *La presencia de un segundo accionista de referencia afectará a la relación entre estructura de propiedad y valor en los países de tradición legal civil.*

HIPÓTESIS 5: *El porcentaje de propiedad poseído por el segundo accionista influirá positivamente en el valor de la empresa en los países del entorno de ley civil.*

4. MUESTRA Y METODOLOGÍA

4.1. Muestra y variables.

La información necesaria para contrastar las hipótesis planteadas ha requerido la utilización combinada de dos bases de datos. Los datos económicos referidos a los estados financieros (balance de situación y cuenta de resultados) y los valores de mercado de las diferentes empresas proceden de la base de datos *Compustat.* Por su parte, la información sobre estructura de propiedad de las empresas se extrajo de la base de datos *Amadeus*. La muestra objeto de análisis, como se detalla en las **tablas 2** y **3**, queda configurada por 1.216 empresas pertenecientes a los 15 países miembros de la Unión Europea en el período 1997-2000 con un total de 3.115 observaciones.

TABLA 2. *Composición de la muestra según el origen legal.*

	N.º empresas	Observaciones
Sistema ley común	461	1.407
Sistema ley civil	755	1.708
Total	1.216	3.115

TABLA 3. *Composición de la muestra por países.*

Tradición legal civil					
Origen francés	**Empresas**	**Observac.**	**Origen alemán**	**Empresas**	**Observac.**
Francia	270	547	Alemania	146	345
España	57	141	Austria	18	42
Países Bajos	72	204	**Total**	**164**	**387**

…/…

…/…

Bélgica	36	75			
Grecia	29	62	Origen escandinavo		
Italia	2	6	Dinamarca	39	110
Luxemburgo	1	3	Suecia	53	93
Portugal	4	11	Finlandia	28	69
Total	**471**	**1.049**	**Total**	**120**	**272**
Tradición legal común					
Gran Bretaña	460	1.403			
Irlanda	1	4			
Total	**461**	**1.407**			

A partir de esta información, hemos definido un conjunto de variables que tratan de medir los distintos aspectos a los que anteriormente se hizo referencia. La valoración de las empresas por el mercado se ha medido a través de la variable MB, definida como el cociente entre el valor de mercado y el valor contable de los activos totales. Dadas las dificultades para obtener el valor de mercado de la deuda y siguiendo a MAURY y PAJUSTE (2005) definiremos el valor de mercado del activo como la suma del valor de mercado de los recursos propios y del valor contable de la deuda. Mediremos la estructura de capital mediante la variable LEV calculada como la ratio entre el valor contable de los recursos ajenos y el valor contable de los fondos propios. Por su parte, la estructura de propiedad se ha caracterizado en una triple vertiente: una primera variable mide el porcentaje de participación de los directivos (consejeros) en la propiedad de la empresa (DIR); una segunda variable mide el porcentaje de participación del primer accionista en la propiedad de la empresa (PROP1); y por último, la variable *dummy* PROPDUM2 y la variable continua PROP2 indican, respectivamente, la existencia de un segundo accionista con participación significativa en la propiedad de la empresa y el porcentaje de propiedad de dicho segundo accionista –en aquellos casos en los que exista–.

Además de estas variables, hemos incorporado a nuestro modelo variables de control a fin de tener en cuenta aquellos aspectos que, si bien no se corresponden estrictamente con mecanismos de gobierno corporativo, incorporan información significativa cuya supresión podría comportar un sesgo de omisión. La primera de ellas hace referencia a la tasa de distribución de dividendos (DIV), calculada como la ratio entre los dividendos repartidos por la empresa y sus fondos propios, mientras que la segunda variable de control se identifica con el tamaño de la empresa, medido a través del logaritmo de los activos totales (LOGACT). Asimismo, hemos utilizado una variable *dummy* (ANGLO) para diferenciar los países de tradición legal consuetudinaria de los países de tradición legal civil.

4.2. Metodología.

La fase de análisis se ha estructurado en dos etapas. En un primer estadio hemos realizado un análisis de índole descriptiva a fin de caracterizar la muestra objeto de estudio y de explorar, si existen, diferencias en las estructuras de gobierno y su incidencia en el valor de mercado en cada entor-

no institucional. En segundo lugar, contrastaremos las hipótesis anteriormente formuladas, efectuando un análisis de corte explicativo para valorar hasta qué punto los mecanismos de control inciden en la resolución de los conflictos de agencia y, por tanto, en el valor de la empresa.

Dada la importancia crítica en nuestro trabajo del entorno institucional y legal, hemos procedido a segmentar la muestra inicial en función de la tradición legal –civil o común– de cada país, configurándose dos grupos en los términos recogidos en la **tabla 3**.

Nuestra base de datos combina observaciones de una misma empresa en distintos momentos, conformando un panel de datos y, por consiguiente, las estimaciones se han efectuado aplicando la metodología de datos de panel (ARELLANO, 2003). Este método permite el adecuado tratamiento de la denominada heterogeneidad inobservable constante, recogida en el término de efectos fijos η_i, que hace referencia a aquellas particularidades, específicas de cada empresa y que se mantienen a lo largo del tiempo. El empleo de la técnica de datos de panel aumenta la eficiencia de los estimadores, si bien se hace preciso determinar el tipo de correlación existente entre el término de efectos fijos (inobservable de por sí) y el resto de variables aleatorias.

Cuando existe tal correlación, la estimación más eficiente se logra a través del procedimiento de efectos fijos. Por el contrario, si no es posible rechazar la hipótesis nula de ausencia de correlación, la estimación se hace a través del método de efectos aleatorios. El criterio que utilizamos para discernir la técnica más apropiada viene determinado por el test de Hausman cuyos valores se presentan también en las tablas de resultados.

El modelo que planteamos adopta la siguiente estructura, donde el subíndice i identifica a la empresa, el subíndice t indica el período y η_i representa el término de efectos fijos:

$$MB_{it} = \beta_0 + \beta_1 LEV_{it} + \beta_2 DIR_{it} + \beta_3 DIR_{it}^2 + \beta_4 PROP1_{it} + \beta_5 PROP1_{it}^2 + \\ + \beta_6 PROPDUM2 + \beta_7 PROP2 + \beta_8 DIV_{it} + \beta_9 LOGACT_{it} + \eta_i + \varepsilon_{it} \quad \textbf{[1]}$$

5. RESULTADOS

5.1. Análisis descriptivo.

Una primera aproximación a los resultados de nuestro estudio viene dada por el análisis descriptivo preliminar de los valores más significativos de las variables. Con el único ánimo de subrayar la diversidad internacional se presentan en la **tabla 4** los valores medios de las principales variables, así como los mínimos y máximos de estas medias nacionales y un test ANOVA que nos informa sobre si dichas medias toman valores asimilables [5]. Como puede observarse, existe un notable grado de heterogeneidad internacional en relación con las decisiones financieras de las empresas (endeuda-

[5] El ANOVA (*analysis of variance*) permite el contraste de la hipótesis nula de igualdad de medias en los 14 países.

miento y política de dividendos), la estructura de propiedad (concentración de la misma y propiedad directiva) y la valoración de las empresas por el mercado.

TABLA 4. *Valores medios de las variables en cada país.*

MB es la ratio entre el valor de mercado y el valor contable del activo, PROP1 el porcentaje de propiedad del principal accionista, C3 y C5 la propiedad acumulada en manos de los tres y cinco mayores accionistas, DIR el porcentaje de propiedad de los directivos, LEV el cociente entre el valor de los recursos ajenos y los fondos propios y DIV la ratio entre dividendos repartidos. En las siete columnas el ANOVA permite rechazar la igualdad de medias con un nivel de confianza superior al 99%. No se presentan los valores de Luxemburgo por el insuficiente número de observaciones.

	MB	PROP1	C3	C5	DIR	LEV	DIV
Alemania	2,64	0,44	0,65	0,74	0,09	2,32	0,04
Austria	0,93	0,66	0,82	0,91	0,16	2,05	0,02
Bélgica	2,06	0,37	0,62	0,68	0,06	2,10	0,01
Dinamarca	1,37	0,16	0,32	0,42	0,07	1,44	0,02
España	2,11	0,23	0,40	0,47	0,07	1,60	0,01
Finlandia	1,79	0,25	0,40	0,48	0,06	1,29	0,05
Francia	3,56	0,41	0,67	0,77	0,16	2,22	0,01
Reino Unido	2,68	0,17	0,33	0,42	0,07	1,34	0,06
Grecia	4,20	0,33	0,50	0,57	0,24	1,24	0,03
Holanda	2,60	0,21	0,36	0,45	0,01	2,30	0,06
Irlanda	4,14	0,15	0,37	0,48	-	2,51	0,05
Italia	2,94	0,33	0,46	0,50	-	4,21	0,03
Portugal	1,62	0,30	0,41	0,42	-	2,44	0,05
Suecia	2,32	0,28	0,45	0,53	0,01	1,64	0,04
Mínimo	0,96	0,15	0,32	0,42	0,01	1,24	0,01
Máximo	4,20	0,66	0,82	0,91	0,24	4,21	0,06
ANOVA	308,43***	132,36***	113,98***	8,47***	18,51***	19,61***	24,89***

Ahondando en las diferencias internacionales, en la **tabla 5** se recoge el valor medio, la mediana, la desviación típica, el valor máximo y el valor mínimo de las variables más características. Con una intención básicamente exploratoria, a fin de analizar si las empresas de los países de ley común presentan un comportamiento financiero y una estructura de propiedad distinta de los países de ley civil, proporcionamos también la media de las variables para cada uno de los dos entornos institucionales-legales y el valor-p o nivel máximo de significación para el que se rechaza la hipótesis de igualdad de medias entre ambos grupos. Los resultados obtenidos corroboran la existencia de diferencias importantes y significativas entre las empresas de uno y otro entorno.

Por lo que se refiere a la valoración de las empresas, la ratio MB presenta valores significativamente superiores en los países de ley común lo que resulta congruente con la evidencia aportada por La Porta *et al.* (1997 y 2002) que subraya la trascendencia que tiene garantizar legalmente los derechos de los inversores de cara a la valoración en los mercados de capitales.

TABLA 5. *Estadísticos descriptivos de las variables para las empresas del ámbito anglosajón y del europeo continental.*

Media, mediana, desviación típica, valor máximo y mínimo de las variables. MB es la ratio entre el valor de mercado y el valor contable del activo, PROP1 el porcentaje de propiedad del principal accionista, PROP2 el porcentaje de propiedad del segundo accionista, DIR el porcentaje de propiedad de los directivos, LEV el cociente entre el valor de los recursos ajenos y los fondos propios, DIV la ratio entre dividendos repartidos y fondos propios y LOGACT es el logaritmo de los activos totales. El valor-p es el máximo nivel de significación para el que se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre ambas submuestras.

		Media			Mediana	Desviac.	Máximo	Mínimo
Variable	**Anglo**	**Civil**	**Total**	**Valor-p**				
MB	3,154	2,864	2,99	0,006	1,860	3,238	21,65	0,007
PROP1	0,185	0,416	0,31	0,000	0,230	0,242	1,000	0,001
PROP2	0,088	0,127	0,11	0,000	0,086	0,094	0,500	0,000
DIR	0,079	0,105	0,09	0,000	0,000	0,192	1,000	0,000
LEV	1,486	2,287	1,92	0,000	1,395	1,851	17,97	0,000
LOGACT	2,657	2,153	2,49	0,000	2,292	0,861	5,398	0,070
DIV	0,072	0,032	0,050	0,000	0,037	0,081	1,386	0,000

Centrándonos a continuación en la estructura de propiedad, apreciamos una primera diferencia en la mayor concentración de la propiedad que se produce en las empresas del ámbito legal civil, resultado ya anteriormente documentado (Franks y Mayer, 1997). Así, mientras que el principal accionista de estas posee por término medio el 41% de las acciones de la compañía, dicho porcentaje cae hasta el 18% cuando nos referimos al entorno legal común. La misma tendencia se observa cuando la comparación se establece entre la propiedad que mantiene el segundo mayor accionista cuyo porcentaje al 12,7% frente a un 8,8% en las empresas anglosajonas [6].

En cuanto a los aspectos más puramente financieros, observamos también que las empresas del ámbito civil se encuentran significativamente más endeudadas (2,287 frente a 1,486) y reparten menos dividendos (0,032 frente a 0,072) que sus homólogas de ley común, resultados ambos que concuerdan con investigaciones anteriores (La Porta *et al.*, 2000; Giannetti, 2003).

[6] Aunque los resultados no se presentan para no prolongar excesivamente la comparación, la proporción conjunta poseída por el mayor y los dos, tres, cuatro y cinco principales accionistas resulta siempre superior en el entorno legal civil, aceptándose esta diferencia con un nivel de confianza superior en todo momento al 99%.

Por lo tanto, y aunque no sea más que a modo de conclusión preliminar, nuestros datos confirman la existencia de dos modelos de estructura financiera y de propiedad claramente diferenciados para las empresas en función del entorno legal al que pertenecen y, al mismo tiempo, apuntan a una distinta configuración de los problemas de agencia de las empresas de uno y otro marco legal e institucional.

TABLA 6. *Estructura de propiedad y ratio de valoración.*

Número de observaciones de empresas en función de la presencia de uno o dos accionistas de referencia y valor medio de la ratio MB en cada grupo. Consideramos accionistas de referencia a aquellos que poseen, al menos, un 5% de las acciones. PROP1 mide el porcentaje de propiedad del mayor accionista y PROP2 el porcentaje de propiedad del segundo.

	Un propietario		**Dos propietarios**	
Panel A: empresas civilistas	**N.º Obs.**	**MB**	**N.º**	**MB**
Prop1 ≤ 50%	99	3,089		
Prop1 > 50%	207	2,668		
Prop1+ Prop2 ≤ 50%			646	2,676
Prop1+ Prop2 > 50%			756	3,048
Total	**306**		**1.402**	
	Un propietario		**Dos propietarios**	
Panel B: empresas anglosajonas	**N.º Obs.**	**MB**	**N.º**	**MB**
Prop1 ≤ 50%	11	4,686		
Prop1 > 50%	8	1,733		
Prop1+ Prop2 ≤ 50%			1.228	3,126
Prop1+ Prop2 > 50%			160	3,329
Total	**19**		**1.388**	

Puesto que la estructura de propiedad constituye un aspecto clave en la naturaleza de los problemas de gobierno corporativo profundizamos en su análisis descriptivo. Por este motivo, en la **tabla 6** se desagrega la muestra en función de la participación en el capital de los dos principales accionistas de referencia (considerando como tales a aquellos que poseen, al menos, el 5% de las acciones) al tiempo que se relaciona con la ratio de valor medio corporativo para cada uno de los grupos. El objetivo que perseguimos es mostrar si el valor de la empresa puede venir afectado por la presencia de un segundo accionista de referencia. La justificación teórica es que cuando para alcanzar un control mayoritario de la compañía (más de un 50% de los derechos de voto) se requiera del concurso de, al menos, dos accionistas, es plausible suponer que la supervisión mutua de ambos incidirá en menores extracciones de beneficios privados que en aquellos casos en los que un único accionista mayoritario mantenga por sí solo la mayoría de los derechos de voto.

Del examen de la tabla se desprenden dos comentarios. Por un lado, se evidencia una mayor concentración de propiedad en las empresas pertenecientes a países de tradición legal civil lo que queda reflejado en el hecho de que en 306 casos (23% del total de observaciones) existe un único accionista de referencia. Más aún, en 207 casos (15,5% del total) ese único accionista de referencia posee más de la mitad de la propiedad. Por el contrario, en el ámbito legal anglosajón el porcentaje de empresas con un único accionista de referencia es muy inferior (19 observaciones que representan únicamente el 1,3% de la muestra).

Una segunda apreciación que se deduce de la **tabla 6** es la diferente valoración que hace el mercado de las empresas en función de las diferentes estructuras de propiedad. La ratio MB toma valores medios inferiores en ambos entornos legales para aquellas empresas en las que existe un único accionista que mantiene más de la mitad de la propiedad (2,66 y 1,73 frente a 3,08 y 4,68, respectivamente [7]). Ello puede interpretarse en el sentido de que el valor de mercado es menor en las empresas con un único accionista que controla la mayoría de la propiedad de la empresa. Aunque requiera posteriores matizaciones, este hecho sugiere que es posible que los inversores penalicen aquellas empresas en las que existe un alto riesgo de expropiación de rentas por parte de un accionista mayoritario controlador.

Si nos centramos ahora en aquellos casos en los que existen en la empresa al menos dos accionistas de referencia (lo que sucede en el 82% de las empresas de países de ley civil y en el 98,7% de las anglosajonas), se ha de resaltar la positiva influencia de la presencia de un segundo accionista en el valor de la empresa en ambos ámbitos legales. Así, los valores medios de la ratio MB cuando los dos accionistas superan el umbral de propiedad del 50% (3,04 para el entorno legal civil y 3,32 para el anglosajón) son superiores a los valores obtenidos cuando ambos accionistas no alcanzaban conjuntamente la mayoría de control (2,6 y 3,126, respectivamente). Ello parece sugerir que el segundo accionista desarrolla una labor importante contrarrestando el poder del primer accionista, reduciendo sus beneficios privados y mejorando, por ende, el valor de la empresa cuando este último requiere del primero para lograr el control mayoritario. Más aún, el mercado parece acoger favorablemente la idea de un control mayoritario cuando dicho control exige el concurso de dos accionistas y confía en el papel moderador de un segundo accionista de referencia; prueba de ello es que la ratio MB toma valores superiores cuando los dos principales accionistas poseen más de la mitad del capital en ambos entornos legales (3,04 y 3,32 frente a 2,67 y 3,12, respectivamente). De alguna manera, esto nos remite a la aportación al conjunto de la propiedad de la participación del segundo accionista y hace entrever que una mayor fracción en manos del segundo accionista (con la consiguiente mayor probabilidad de alcanzar en conjunto la mitad de los derechos de propiedad) se traduce en un mayor valor de la empresa.

Por tanto, a modo de conclusión provisional y a pesar de que los resultados obtenidos hasta este momento no son concluyentes, podemos aventurar que el análisis descriptivo de la muestra viene a confirmar diferencias importantes en la estructura de propiedad entre empresas según pertenezcan a países de tradición legal común o civil. Más aún, se observa la positiva valoración asociada a la presencia de un segundo accionista derivada de su labor de supervisión y control del accionista mayoritario.

[7] Diferencias significativas con niveles de confianza del 90% y 99%, respectivamente.

5.2. Análisis explicativo.

Como ha quedado anteriormente expuesto, procedemos a abordar el análisis explicativo estimando el modelo propuesto en la ecuación [1]. Con el objeto de valorar aisladamente el grado de influencia sobre el valor de la empresa de los mecanismos hemos optado por estimar una ecuación para cada uno de ellos (columnas 1-4 de la **tabla 7**). Finalmente, la columna 5 recoge la estimación conjunta de todo el modelo. Las ecuaciones se han estimado de manera diferenciada en función de los dos entornos legales.

En primer lugar, los resultados de las columnas 1 y 5 ponen de manifiesto la disímil relación de la deuda con el valor de la empresa: mientras que su coeficiente resulta significativo y positivo para las empresas anglosajonas, en el caso de las empresas del entorno legal civil tiene una influencia de signo contrario. Podemos, por tanto, confirmar la hipótesis 1 según la cual un mayor nivel de endeudamiento influye positivamente sobre el valor de la empresa al actuar como mecanismo disciplinario de la dirección y favorecer una mayor alineación de intereses con los aportantes de fondos en el entorno anglosajón. Por el contrario, en las empresas pertenecientes a los países de tradición legal civil la relación entre el valor de mercado y el endeudamiento carece de significación estadística. La explicación de estos resultados podría hallarse en la distinta naturaleza de los problemas de agencia en cada entorno: el endeudamiento desempeña un papel más importante en los países anglosajones ya que permite disciplinar a los directivos en un entorno en el que el conflicto más destacado se plantea entre estos y los accionistas [8].

Los resultados expuestos en la **tabla 7** prestan igualmente apoyo a la hipótesis 2 (columnas 2 y 5). El coeficiente de la variable que mide la propiedad directiva (DIR) es positivo y significativo en las empresas del ámbito legal consuetudinario, lo que confirma que un mayor nivel de propiedad en manos de los directivos permite alinear intereses con el resto de accionistas y reducir, al mismo tiempo, los problemas de separación entre la propiedad y el control, que tienden a ser más acuciantes en este sistema legal. Además, la relación negativa y significativa que obtenemos para la especificación cuadrática de esta variable verifica la relación no lineal planteada de forma que, para niveles suficientemente elevados de propiedad directiva, predomina un efecto de atrincheramiento de los gestores de la empresa, lo que conlleva una menor valoración de la misma [9]. No obtenemos, sin embargo, un coeficiente significativo para las empresas del ámbito legal civil. De nuevo, la razón de este resultado puede hallarse en el diferente perfil de los problemas de agencia de este entorno legal habida cuenta de la menor separación entre la propiedad y el control de la empresa, lo que hace menos necesario el funcionamiento de la propiedad directiva como mecanismo de gobierno corporativo.

TABLA 7. *Resultados de la estimación.*

Coeficientes y errores estándar (entre paréntesis) de la estimación del modelo [1] mediante el procedimiento intra-grupos segmentando por entornos legales. MB es la variable dependiente calculada como la ratio entre el valor de mercado y el valor contable del activo, LEV la ratio entre el valor contable de

[8] En términos semejantes habría de interpretarse el sentido de la variable DIV. Esta variable únicamente resulta significativa para los países de ley común y su signo positivo pone de manifiesto la mayor disciplina directiva a que suele conducir la distribución de dividendos.

[9] Este umbral crítico se presenta alrededor de un nivel de propiedad directiva del 25%.

los recursos ajenos y fondos propios, DIR el porcentaje de propiedad de los directivos, PROP1 el porcentaje de propiedad del principal accionista, PROPDUM2 una variable *dummy* que toma valor 1 si existe un segundo accionista significativo en la empresa, PROP2 el porcentaje de propiedad del segundo accionista, LOGACT es el logaritmo de los activos totales y DIV la ratio entre dividendos repartidos y fondos propios. *** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** al 95% y * al 90%.

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
Variable	**Civil**	**Anglo**	**Civil**	**Anglo**	**Civil**	**Anglo**	**Civil**	**Anglo**	**Civil**	**Anglo**
LEV	− 0,853	0,234**							− 0,887	0,234***
	(0,553)	(0,091)							(0,054)	(0,091)
DIR			1,857	2,509*					2,015	2,825*
			(1,303)	(1,479)					(1,333)	(1,513)
DIR^2			− 0,189	− 5,498***					− 0,414	− 5,691**
			(1,938)	(2,482)					(1,978)	(2,526)
PROP1					0,430	− 2,109			− 0,313	− 2,378
					(1,193)	(1,749)			(1,246)	(2,031)
$PROP1^2$					− 0,184	2,775			0,423	2,938
					(1,185)	(2,165)			(1,246)	(2,538)
PROPDUM2							− 0,652***	− 1,171	− 0,683***	− 0,717
							(0,253)	(0,726)	(0,254)	(0,803)
PROP2							1,837***	0,291	1,768***	0,951
							(0,799)	(1,821)	(0,818)	(1,991)
LOGACT	0,879 *	0,517	0,662	0,690	0,673	0,650	0,759	0,707	0,959*	0,585
	(0,570)	(0,556)	(0,550)	(0,555)	(0,555)	(0,556)	(0,554)	(0,556)	(0,566)	(0,557)
DIV	0,065	0,942	− 0,027	1,542*	− 0,010	1,572*	0,045	1,630	0,114	0,974
	(0,964)	(0,913)	(0,956)	(0,881)	(0,965)	(0,883)	(0,961)	(0,884)	(0,955)	(0,913)
R^2 ajustado	0,0457	0,053	0,060	0,051	0,0437	0,048	0,051	0,049	0,071	0,061
Observaciones	1.708	1.407	1.708	1.407	1.708	1.407	1.708	1.407	1.708	1.407
Estadístico F	6,43***	6,39***	8,69***	6,77***	6,18***	6,77***	6,46***	8,77***	5,99***	6,37***
Test de Hausman	53,93***	200,01***	51,78***	188,09***	51,92***	152,51***	57,92***	147,48***	57,83***	233,15***

En lo referente a la hipótesis 3, los coeficientes de las variables PROP1 y PROP1^2 (columnas 3 y 5) no permiten afirmar que la concentración de la propiedad desempeñe un papel relevante como mecanismo de control en ninguno de los dos sistemas corporativos, resultado que se opone a lo propuesto en la primera hipótesis. Esta aparente contradicción exige una discusión más detallada y la presentación de resultados adicionales que se efectuará más adelante.

En relación con la eventual influencia de un segundo accionista (PROPDUM2), los resultados de las columnas 4 y 5 evidencian un efecto asimétrico, tal y como preveíamos en nuestra cuarta hipótesis: mientras que en los países de tradición legal civil la mera existencia de un segundo accionista de referencia tiene una influencia estadísticamente significativa, no sucede así con los países regidos por el derecho consuetudinario. No obstante, el signo del coeficiente de esta variable es negativo, lo que resulta incongruente con las apreciaciones efectuadas en el apartado del análisis explicativo. Más aún, y en la línea de lo previsto en la hipótesis 5, la participación del segundo accionista en la propiedad de la empresa (PROP2) se relaciona positivamente con el valor de la misma en los primeros países a la vez que carece de significación en estos últimos.

Este último resultado nos lleva a plantearnos la coherencia del mismo. ¿Tiene algún sentido que la presencia de un segundo accionista influya negativamente sobre el valor de la empresa y que, a la vez, su participación en la propiedad se relacione positivamente con el valor? La respuesta a esta cuestión se encuentra íntimamente relacionada con el tipo de conflicto predominante en el entorno de ley civil, es decir, el existente entre accionistas mayoritarios y minoritarios.

La forma de resolución de estos conflictos es doble. Por una parte, cabe la posibilidad de evitar la formación de estructuras de propiedad de varios accionistas. En una empresa con un único accionista, este asumirá íntegramente todos los inconvenientes y costes de la extracción de beneficios privados y, por tanto, tendrá incentivos para buscar la eficiencia de la empresa. En el momento en que exista un segundo propietario, independientemente del nivel de propiedad por él poseído (PROPDUM2), surge el conflicto entre los accionistas y la posibilidad de comportamientos oportunistas y de *free-rider*. En consecuencia, la existencia de más de un accionista influye negativamente en el valor de la empresa porque surgirán ineludiblemente conflictos entre los propietarios de la empresa. Ahora bien, una vez que se admite que van a existir divergencias entre los propietarios, una forma de minimizar esos conflictos y esos costes es la formación de estructuras de propiedad más equilibradas, en las que el principal accionista encuentre más contestación interna. De este modo, cuanto mayor sea la propiedad del segundo accionista, mayores son las dificultades del principal accionista para expropiar renta del resto de propietarios de la empresa. Por lo tanto, la función del segundo accionista incorpora simultáneamente dos efectos: el hecho de que la propiedad no corresponda totalmente al primer accionista influye negativamente en el valor pero, una vez aceptado eso, cuanto mayor sea la participación del segundo en la propiedad, más se facilita también al control.

TABLA 8. *Resultados de la estimación.*

Coeficientes y errores estándar (entre paréntesis) de la estimación del modelo [1] mediante el procedimiento intra-grupos segmentando los resultados en entornos legales por la variable

dummy PROPDUM2. MB es la variable dependiente calculada como la ratio entre el valor de mercado y el valor contable de los activos totales, LEV el cociente entre el valor contable de los recursos ajenos y el valor contable de los fondos propios, DIR el porcentaje de propiedad de los directivos, PROP1 el porcentaje de propiedad del principal accionista, LOGACT es el logaritmo de los activos totales y DIV la ratio entre dividendos repartidos y fondos propios. *** indica un nivel de confianza superior al 99%, ** superior al 95% y * superior al 90%.

	Civil		Anglo
	(1)	(2)	(3)
	Sin 2.º acta	Con 2.º acta	Con 2.º acta
LEV	– 0,204	– 0,061	0,272***
	(0,149)	(0,058)	(0,092)
DIR	– 10,922	1,978	4,669***
	(7,026)	(1,397)	(1,650)
DIR^2	26,284***	– 2,265	– 9,319***
	(10,942)	(2,142)	(2,894)
PROP1	– 12,305*	0,185	– 3,390
	(6,614)	(1,528)	(2,232)
$PROP1^2$	9,401**	0,086	5,703*
	(4,926)	(1,760)	(3,014)
LOGACT	0,818	– 0,770	– 0,617
	(1,566)	(0,486)	(0,503)
DIV	4,423	0,281	0,925
	(4,194)	(0,937)	(0,932)
R^2 ajustado	0,209	0,014	0,030
Observaciones	306	1.402	1.388
Estadístico F	4,94***	7,07***	6,14***
Test de Hausman	15,77**	27,40***	38,15***

A modo de resumen parcial podemos afirmar, por tanto, que nuestros resultados confirman cuatro de las cinco hipótesis planteadas, demostrando el distinto perfil de los conflictos de agencia dentro de las empresas en función del entorno institucional-legal. De este modo, en el entorno anglosajón domina la dimensión vertical del problema de gobierno, lo que implica que tanto la propiedad directiva como la estructura de capital se erigen como mecanismos efectivos para hacer converger los intereses de gestores y propietarios. En el entorno legal civil, por el contrario, domina la dimensión horizontal del problema de gobierno lo que hace especialmente relevante la distribución de propiedad y el papel desempeñado por un segundo accionista. No obstante, estos resultados resultan incoherentes con la tercera de nuestras hipótesis, la relativa a la influencia de la concentración de propiedad, lo que exige un análisis adicional cuyos resultados se recogen en la **tabla 8**.

En dicha tabla se ha segmentado la muestra por tradiciones legales en función de la existencia de un segundo accionista de referencia. Procediendo de esta manera los resultados obtenidos son esclarecedores. Se observa así que la concentración de la propiedad adquiere un papel destacado tal que, cuando no hay un segundo accionista de referencia, coexisten dos efectos diferenciados; un primer efecto en el que el principal propietario tiene una mayor capacidad de expropiación, lo que hace que el valor de la empresa se relacione negativamente con la participación del principal accionista (PROP1). Y un segundo efecto ($PROP1^2$), contrario al primero y detectado en niveles de propiedad suficientemente elevados [10], en los cuales el coste de expropiación supera los beneficios privados que obtendría el accionista mayoritario al tener que soportar la mayor parte de esos costes de expropiación. Por el contrario, cuando existe un segundo accionista de referencia la participación del principal propietario es menos relevante que la posible contestación a su poder, lo que conlleva que la variable de propiedad más significativa sea PROP2.

Por otro lado, esa posible expropiación a los accionistas minoritarios por parte de un accionista mayoritario no es un problema tan relevante en el entorno anglosajón lo que se refleja en el hecho de que la propiedad del principal accionista no resulte tan significativa en el entorno legal común (columna 3). Por el contrario, en este ámbito legal se refuerzan los mecanismos de control que inciden de manera más directa sobre la discrecionalidad directiva como son el endeudamiento y la propiedad en manos de la dirección. Estos resultados confirman las distintas implicaciones que, para el gobierno corporativo, tiene el entorno institucional-legal de cada país y la importancia de la contestación interna que el principal accionista encuentra en las empresas del modelo de ley civil.

6. CONCLUSIONES

La simbiosis del enfoque jurídico-financiero con el estudio del gobierno corporativo en un contexto internacional ha dado como resultado una doble dimensión en el problema de agencia básico en función de los diferentes ámbitos legales existentes. Así, mientras que en los países de tradición legal común el principal problema de gobierno se establece entre los propietarios de la empresa y los directivos a los que se encomienda la gestión de la misma, en los países de tradición legal civil el problema de gobierno se centra en el conflicto de intereses presente entre el accionista mayoritario y los accionistas minoritarios. A la vista de esta reorientación del escenario, nuestro trabajo analiza la efectividad de los mecanismos de gobierno corporativo –más concretamente, la estructura de propiedad y la política de endeudamiento– y su incidencia en el valor de mercado de la empresa en cada uno de esos entornos legales e institucionales.

Nuestros resultados son coherentes con la dualidad de problemas expuestos y muestran el distinto papel que los mecanismos de gobierno desempeñan en cada sistema legal. La mayor separación entre propiedad y control de los países de ley común conlleva la utilización generalizada del endeudamiento como instrumento de disciplina directiva, reduciendo así el posible comporta-

[10] Según nuestros cálculos el punto de inflexión se sitúa en un nivel de propiedad del principal accionista del 60%.

miento discrecional de los directivos e influyendo positivamente en el valor de la empresa. Igualmente, en estas empresas la propiedad directiva adquiere gran relevancia como mecanismo de alineación de intereses.

Por otro lado, en las empresas pertenecientes a países de tradición legal civil la estructura de capital y la propiedad directiva parecen no incidir significativamente sobre el valor corporativo. En este caso, la mayor concentración accionarial facilita la expropiación de riqueza en favor del principal accionista observándose igualmente una relación no lineal con la existencia de un punto de inflexión a partir del cual el coste de expropiación supera los beneficios privados susceptibles de obtener por parte del accionista mayoritario.

Un aspecto destacado de nuestra investigación es la incorporación del grado de contestación que encuentra el mayor accionista a través de la presencia de un segundo accionista de referencia. En consonancia con investigaciones precedentes, hemos puesto de manifiesto cómo la existencia de un segundo accionista de referencia y el nivel de propiedad poseído por este pueden actuar como factores de contrapeso de las decisiones adoptadas por el primer propietario en los países de ley civil. Por una parte, la aparición de un segundo accionista de referencia puede introducir cierto grado de divergencia con el principal propietario afectando negativamente al valor de la empresa pero, al mismo tiempo, su mayor participación en la propiedad obliga a una toma consensuada de decisiones, reduciendo la extracción de beneficios privados del primer accionista.

Planteado así, el control compartido vendría a ser una solución de equilibrio entre dos extremos igualmente nocivos: la ausencia de control de una estructura de propiedad atomizada y la excesiva discrecionalidad de un accionista que posee un poder no controlado y expropia al resto de partícipes. De este modo, ningún accionista mantendrá una proporción de derechos de voto suficientemente elevada como para ejercer el control unilateralmente y la política corporativa será el resultado de la interacción entre el conjunto del accionariado o, utilizando un símil político de nuestros días, un «pacto a la alemana» [11].

Ciertamente el control compartido puede conducir, en su extremo, a situaciones de parálisis corporativa. Pero es precisamente la necesidad de contar con los restantes poseedores de paquetes accionariales lo que garantiza que se tomarán aquellas decisiones que conduzcan a un beneficio más generalizado para la mayor parte de los accionistas y se evitarán las decisiones que únicamente beneficien al principal propietario.

La clave, por tanto, para resolver el problema de gobierno corporativo, especialmente en entornos legales civilistas, no se halla tanto en la concentración de la propiedad sino en la *contestabilidad* o nivel de contestación que encuentre el principal accionista a sus decisiones. Nos orientamos así hacia estructuras de propiedad equilibradas como solución factible a los problemas de agencia específicos que surgen en los países civilistas. Parece obvio suponer que la actuación e importancia en la propiedad corporativa de accionistas tales como familias, Administraciones Públicas, inversores institucionales o

[11] Como es bien sabido, el resultado de las elecciones generales celebradas en Alemania el 18 de septiembre de 2005 ha obligado a la formación de un gobierno de coalición entre los dos partidos más votados (ambos acumulan el 79,3% de los votos), partidos que en la legislatura anterior ocupaban la oposición y el gobierno, respectivamente.

entidades de crédito diferirá de unos países a otros, lo que inevitablemente incidirá sobre el valor de la empresa. Sin embargo, el conocimiento acerca de los efectos de la interacción de accionistas de distinta naturaleza sobre el valor aún se encuentra en ciernes. Se precisan nuevas investigaciones para intentar esclarecer cómo estas combinaciones afectan a la eficiencia de la empresa y, en definitiva, cómo podemos mejorar el grado de consecución del objetivo corporativo de creación de valor.

Bibliografía

ALLEN, F. [1995]: «Stock markets and resource allocation». C. MAYER y X. VIVES [Ed.] *Capital markets and financial intermediation*. Cambridge University Press. Cambridge, págs. 81-107.

ALLEN, F. y GALE, D. [2001]: *Comparing financial systems*. MIT Press. Cambridge.

ARELLANO, M. [2003]: *Panel data econometrics*. Oxford University Press. Oxford.

AZOFRA, V. [2004]: «El gobierno de la empresa en perspectiva internacional». BUENO CAMPOS, E. [Ed.]. *El gobierno de la empresa. En busca de la transparencia y la confianza*. Pirámide. Madrid, págs. 95-113.

BARCLAY, M. J. y SMITH, C.W. [2005]: «The capital structure puzzle: The evidence revisited». *Journal of Applied Corporate Finance*. vol. 17, n.º 1. págs. 8-17.

BECHT, M. y RÖELL, A. [1999]: «Blockholdings in Europe: An international comparison». *European Economic Review*. n.º 43, págs. 1.049-1.056.

BECK, T. y LEVINE, R. [2003]: «Legal Institutions and Financial Development». *World Bank Policy Research Working Paper* 3136.

BENNEDSEN, M. y WOLFENZON, D. [2000]: «The balance of power in closely held corporations», *Journal of Financial Economics*. vol. 58, págs. 113-139.

BERGSTRÖM, C. y RYDQVIST, K. [1990]: «The determinants of corporate ownership». *Journal of Banking and Finance*. vol. 14, págs. 237-262.

BERLE, A. y MEANS, G. [1932]: *The modern corporation and private property.* Macmillan, New York.

BIANCO, M. y CASAVOLA, P. [1999]: «Italian corporate governance: Effects on financial structure and firm performance». *European Economic Review*. n.º 43, págs. 1.057-1.069.

BLOCH, F. y HEGE, U. [2001] : «Multiple Shareholders and Control Contest». *Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix-Marseille, Document de Travail* n.º 01A16.

BURKART, M.; GROMB, D. y PANUNZI, F. [1997]: «Large shareholders, monitoring, and financial duty», *Quarterly Journal of Economics.* vol. 112, págs. 693-728.

CASASOLA, M.ª J.; SANMARTÍN, M., TRIBÓ, J.A. [2001]: «La participación bancaria en estructuras con varios grandes accionistas». *Economía Industrial*. n.º 341, págs. 43-53.

CHANDLER [1977]: *The visible hand*. Belknap Press, Cambridge, Massachusetts.

CLAESSENS, S.; DJANKOV, S.; FAN, J.P.H. y LANG, L.H.P. [2000]: «Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings». *Journal of Finance*. vol. 57, n.º 6, págs. 2.741-2.771

CORBETT, J. y JENKINSON, T. [1998]: «German investment financig: an international comparison». S. W. BLACK, S.W. y MOERSCH, M. [Ed.] C*ompetition and convergence in financial markets. The German and Anglo-American models*. Elsevier. Amsterdam, págs. 85-124.

CUERVO, A. [2004]: «El gobierno de la empresa. Un problema de conflicto de intereses». BUENO CAMPOS, E. [ed.]. *El gobierno de la empresa. En busca de la transparencia y la confianza*. Pirámide. Madrid. págs. 115-135.

DEMIRGÜC-KUNT, A. y LEVINE, R. [2001]: *Financial structure and economic growth: a cross-country comparison of banks, markets, and development*. MIT Press. Cambridge.

DEMSETZ, H. y LEHN, K. [1985]: «The structure of corporate ownership: Causes and consequences». *Journal of Political Economy*, vol. 93, págs. 1.155-1.177.

DEMSETZ, H. y VILLALONGA, B. [2001]: «Ownership Structure and Corporate Performance», *Journal of Corporate Finance 7*, págs. 209-233.

DENIS, D.K. [2001]: «Twenty-five years of corporate governance research... and counting». *Review of Financial Economics*, vol. 10, págs. 191-212.

DENIS, D.K. y MCCONNEL, J.J. [2003]: «International corporate governance». *Journal of Financial and Quantitative Analysis,* vol. 38, n.º 1, págs. 1-36.

EDWARDS, J. y WEICHENRIEDER, A. [2004]: «Ownership concentration and share valuation: evidence from Germany». *German Economic Review*, vol. 5, págs. 143-171.

EMMONS, W.R. y SCHMID, F.A. [2000]: «Corporate governance and corporate performance». BOYD, G. y COHEN, S. [Ed.]. *Corporate governance and globalization.* Edward Elgar. Northampton.

FACCIO, M. y LANG, L.H.P. [2002]: «The ultimate ownership of Western European corporations». *Journal of Financial Economics,* vol. 65, págs. 365-395.

FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, Z. [2001]: «Las relaciones banca-industria. Un tiempo para la revisión». *Economía Industrial*. n.º 342, págs. 13-24.

FRANKS, J. y MAYER, C. [1997]: «Corporate ownership and control in the U.K., Germany, and France». *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 9, n.º 4. págs. 30-45.

GIANNETTI, M. [2003]: «Do better institutions mitigate agency problems? Evidence from corporate finance choices». *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 38, n.º 1, págs. 185-212.

GOMES, A. y NOVAES, W. [2001]: «Sharing of control as a corporate governance mechanism». *University of Pennsylvania Law School Research Paper* 01-12.

GONZÁLEZ, F. [2001]: «El contenido informativo de las participaciones industriales de la banca». *Economía Industrial*. N.º 341, págs. 25-33.

GROSSMAN, S.J. y HART, O.D. [1982]: «Corporate financial structure and managerial incentives». J. MCCALL (Ed.): *Financial markets and financial crises*. The University of Chicago Press. Chicago, págs. 107-140.

GUTIÉRREZ, M. y TRIBÓ, J.A. [2004]: «Private benefits extraction in closely-held corporations: The case for multiple large shareholders». *European Corporate Governance Institute Finance Working Paper 53/2004.*

HARRIS, M. y RAVIV, A. [1991]: «The theory of capital structure». *Journal of Finance*, vol. 46, n.º 1, págs. 297-355.

HAYEK, F.A. [1985]: *Derecho, Legislación y Libertad*. Unión Editorial, S.A. (2.ª edición), Madrid.

– [1998]: *Los Fundamentos de la Libertad*. Unión Editorial, S.A. (6.ª edición), Madrid.

HERMALIN, B.E. y WEISBACH, M.S. [2000]: «Boards of directors as an endogenously determined institution: A survey of the economic literature». *NBER Working Paper* n.º 8.161.

HIMMELBERG, C.P.; HUBBARD, R.G. y LOVE, I. [2002]: «Investor protection, ownership, and the cost of capital». *Policy Research Working Paper Series* n.º 2.834.

JENSEN, M.C. [1986]: «Agency costs of free cash flow, corporate finance and takeovers». *American Economic Review*, vol. 76, n.º 2, págs. 323-329.

– [1993]: «The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems». *Journal of Finance*. vol. 48, n.º 3, págs. 831-880.

JENSEN, M.C. y MECKLING, W.H. [1976]: «Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure». *Journal of Financial Economics*, vol. 3 [4], págs. 305-360.

JOHNSON, S.; LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F. y SHLEIFER, A. [2000]: «Tunneling», *NBER Working Paper Series* n.º 7523.

LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F. y SHLEIFER, A. [1999]: «Corporate ownership around the world». *Journal of Finance*. vol. 54, n.º 2, págs. 471-517.

– [2000]: «Agency problems and dividend policies around the world». *Journal of Finance,* vol. 55, págs. 1-33.

LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R.W. [1997]: «Legal determinants of external finance». *Journal of Finance*, vol. 52 (3), págs. 1.131-1.150.

– [1998]: «Law and finance», *Journal of Political Economy,* vol. 106, págs. 1.113-1.155.

– [2000]: «Investor protection and corporate governance». *Journal of Financial Economics*, vol. 58 (1-2), págs. 3-27.

– [2002]: «Investor protection and corporate valuation». *Journal of Finance*. vol. 52, n.º 3 págs. 1.147-1.170.

LAEVEN, L. y LEVINE, R. [2005]: «Beyond the biggest: Do other large shareholders influence corporate valuations». *Unpublished working paper*. University of Minnesota.

LANG, L.H.P. y LITZENBERGER, R. [1989]: «Dividend announcements: Cash-flow signalling *vs.* Cash-flow hypotheses». *Journal of Financial Economics*, vol. 24, n.º 1, págs. 181-191.

LEHMANN, E. y WEIGAND, J. [2000]: «Does the governed corporation perform better? Governance structures and corporate performance in Germany». *European Finance Review*, vol. 4, págs. 157-195.

LEVINE, R. [1998]: «The legal environment, banks, and long-run economic growth». *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 30, n.º 3, págs. 596-620.

– [1999]: «Law, Finance, and Economic Growth». *Journal of Financial Intermediation*, vol. 8, págs. 36-67.

LEVINE, R.; LOAYZA, N. y BECK, T. [2000]: «Financial intermediation and growth: Causality and causes». *Journal of Monetary Economics*, vol. 46, págs. 31-77.

MAROTO ACÍN, J.A. y MELLE HERNÁNDEZ, M. [1998]: «Los sistemas financieros y la financiación empresarial. Pautas de comportamiento y factores explicativos del crédito bancario: Un análisis comparado internacional». *Papeles de Economía Española*, núms. 84-85, págs. 237-267.

– [2001]: «Sistemas financieros y economía real: modelos de relación y gobierno de las empresas». *Ekonomiaz*, n.º 48, págs. 161-183.

MAURY, B. y PAJUSTE, A. [2005]: «Multiple large shareholders and firm value». *Journal of Banking & Finance.* vol. 29, págs. 1.813-1.834.

MAYER, C. [1998]: «Financial systems and corporate governance: A review of the international evidence». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 154, págs. 144-165.

MCCONNELL, J.J. y SERVAES, H. [1995]: «Equity ownership and the two faces of debt». *Journal of Financial Economics*, vol. 39, págs. 131-157.

MENÉNDEZ REQUEJO, S. [2001]: «Estructura de capital de la empresa española ante problemas de riesgo moral y selección adversa». *Cuadernos de Economía y Dirección de Empresas*, n.º 9, págs. 485-498.

MERRYMAN, J.H. [1985]: *The Civil Law Tradition. An Introduction to the Legal Systems of Western Europe and Latin America.* Stanford University Press. Stanford, California.

MILLER, M. [1977]: «Debt and taxes». *Journal of Finance*, vol. 32, n.º 2, págs. 261-275.

MODIGLIANI, F. y MILLER, M. [1958]: «The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment». *American Economic Review*. vol. 53, n.º 3, págs. 261-297.

MODIGLIANI, F. y MILLER, M. [1963]: «Corporate income, taxes and the cost of capital: A correction». *American Economic Review*, vol. 53, n.º 3, pág. 433-443.

MORCK, R.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R.W. [1989]: «Management ownership and market valuation. An empirical analysis». *Journal of Financial Economics*, vol. 20, págs. 293-315.

PROWSE, S. [1995]: «Corporate governance in an international perspective: A survey of corporate control mechanism among large firms in the U.S., U.K., Japan and Germany». *Financial Markets, Institutions and Instruments*, vol. 4 [1], págs. 1-63.

RAJAN, R.G. y ZINGALES, L. [1995]: «What do we know about capital structure? Some evidence from international data». *Journal of Finance*, vol. 50 (5), págs. 1.421-1.460.

ROE, M. J. [2003]: *Political determinants of Corporate Governance*. Oxford University Press Inc., New York.

SALAS, V. [1999]: «El gobierno de la empresa». *Documento n.º 11*, Centro de Economía Industrial.

SHLEIFER, A. y VISHNY, R.W. [1997]: «A survey of corporate governance». *Journal of Finance*. vol. 52, n.º 2, pág. 737-782.

SMITH, A. [1776]: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (Edición reimpresa R.H. CAMPBELL y A.S. SKINNER, Oxford: Oxford University Press, 1976). (Edición en español *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza Editorial, 1994).

THOMSEN, S. y PEDERSEN, T. [2000]: «Ownership structure and economic performance in the largest European companies». *Strategic Management Journal*, vol. 21, págs. 689-705.

– [2001]: «The casual relationship between insider ownership, owner identity and market valuation among the largest European companies», *Copenhagen Business School Working Paper* n.º 15-2001.

ZINGALES, L. [1998]: «Corporate Governance», en P. NEWMAN (Ed.): *The New Palgrave Dictionary of Economics and Law*, Stockton Press, Nueva York.

Núm.
43/2007

INMOVILIZADO INTANGIBLE, ACTIVOS NO CORRIENTES PARA LA VENTA Y ARRENDAMIENTOS

Anna Ayats i Vilanova
Pilar García Giménez
Profesoras del CEF

Extracto:

En este trabajo se estudian las Normas 5 a 8 del Borrador del Plan General de Contabilidad (BPGC) que incluyen el Inmovilizado intangible, los activos mantenidos para la venta y la nueva regulación de los arrendamientos financieros y operativos.

Los cambios más significativos se producen en el fondo de comercio, en cuanto a la prohibición de su amortización; en la obligatoriedad de reclasificar los activos no corrientes a activos corrientes cuando la empresa modifica sus planes de recuperación de la inversión, pasando de uso a venta, con la novedad de detallar los resultados netos en operaciones discontinuas dentro del modelo normal de la cuenta de Pérdidas y Ganancias; así como en la nueva forma de contabilizar los contratos de *leasing* y *renting*, en los que la norma se fija en la naturaleza del elemento arrendado, amplía la figura del arrendador y a efectos de clasificar el tipo de contrato prevalece el fondo económico sobre la forma jurídica.

En el artículo se incluyen casos prácticos con el objetivo de hacer más compresible la nueva normativa.

Palabras clave: activos intangibles, activos mantenidos para la venta, grupo enajenable, arrendamiento financiero y arrendamiento operativo.

Sumario

1. Inmovilizado intangible.
   1.1. Concepto de activo intangible.
   1.2. Valoración inicial y posterior de los activos intangibles.
   1.3. Bajas y enajenaciones de activos intangibles.
   1.4. Normas particulares del Inmovilizado intangible.
   1.5. Limitaciones de los activos intangibles en el reparto de beneficios.
2. Activos no corrientes mantenidos para la venta.
3. Grupos enajenables de elementos mantenidos para la venta.
4. Arrendamientos.
   4.1. Concepto de arrendamiento.
   4.2. Arrendamientos financieros.
   4.3. Arrendamiento operativo.
   4.4. Venta con arrendamiento financiero posterior.
   4.5. Venta con arrendamiento operativo posterior.

1. INMOVILIZADO INTANGIBLE

1.1. Concepto de activo intangible.

Los activos intangibles se basan en derechos susceptibles de valoración económica, **identificables**, de carácter no monetario y que carecen de apariencia física.

La novedad que incorpora la definición es que aparte de cumplir con la definición de activo del marco conceptual control, que pueda medirse de una forma fiable y capacidad de aportar beneficios económicos, ha de ser identificable, lo que implica cumplir una de las dos condiciones:

- Que sean separables, esto es, que puedan ser vendidos, cedidos, entregados para su explotación, arrendados o intercambiados, ya sea individualmente o junto con otros activos o pasivos con los que guarde relación.
- Que surjan de derechos legales o contractuales, con independencia de que sean transferibles o separables de la empresa.

La exigencia de identificabilidad en los activos intangibles hace que cuando no se produce y se haya pagado por dicho activo, se trate de un fondo de comercio. Cuestiones como la lealtad de la clientela, confianza en los proveedores, el disponer de una cuota de mercado, el tener un equipo humano formado, son elementos favorables de cara a flujos de caja futuros, pero ninguno de dichos conceptos se puede separar ni hay ningún derecho contractual que permita registrarlo por separado.

Los criterios de valoración del inmovilizado intangible se recogen en las Normas 5 y 6 del Borrador del Plan General de Contabilidad (en adelante BPGC). La Norma 5 habla de la valoración inicial y posterior, mientras que en la Norma 6 se regulan las normas particulares sobre el inmovilizado intangible.

En el cuadro de cuentas figura en el subgrupo (20) y su comparativa con el Plan General de Contabilidad de 1990 (PGC 1990) es la siguiente:

PGC 1990	BPGC 2007
(21) Inmovilizaciones inmateriales (210) Gastos I + D (211) Concesiones administrativas (212) Propiedad industrial (213) Fondo de comercio (214) Derecho traspaso (215) Aplicaciones informáticas (217) Derechos sobre bienes en regimen de arrendamiento financiero (219) Anticipos para inmovilizaciones inmateriales	**(20) Inmovilizaciones intangibles** (200) Gastos I + D (201) Concesiones administrativas (202) Propiedad industrial (203) Fondo de comercio (204) Derechos de traspaso (205) Aplicaciones informáticas (206) Anticipos para inmovilizaciones intangibles

Como se puede observar, aparte del cambio de nombre de inmaterial a intangible, el hecho más destacado es la desaparición de la cuenta (217) del *leasing*, ya que pasa a regularse por la Norma 8 de Arrendamientos y se van a clasificar directamente en el inmovilizado material o intangible según la naturaleza del bien.

Aunque no lo mencione de forma expresa, existen otros elementos que pueden ser considerados activos intangibles, como los derechos de uso, reformas en locales arrendados, licencias, pactos de no competencia, derechos de autor, derechos de imagen, cuotas de producción, derechos de contaminación, franquicias, compra de listas de clientes, etc.

1.2. Valoración inicial y posterior de los activos intangibles.

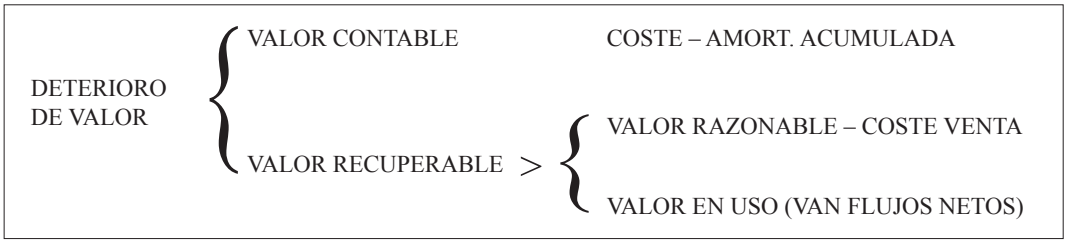
Los activos intangibles se valoran a precio de adquisición o coste de producción, aplicando los criterios de valoración del inmovilizado material con algunos matices:

- En el precio adquisición, el concepto de entrada en funcionamiento se sustituye por los costes directamente atribuibles a la preparación del activo para su uso, principalmente coste de empleados, profesionales encargados de poner el activo en uso, así como el coste de las pruebas para verificar que el activo funciona correctamente.
- Los activos intangibles que se generan internamente se valoran por los costes directos atribuibles, a partir del momento que el activo cumpla las condiciones para su reconocimiento, como son los materiales o servicios utilizados, retribuciones del personal, compra *know-how*. No podrán incorporarse:
  - Los gastos de venta y administración de carácter general.
  - Ineficiencias y pérdidas hasta que el activo alcance su rendimiento normal.
  - La formación del personal que ha de trabajar con ese activo.

Si se tratara de activos cedidos en uso de una forma gratuita o subvencionada, como cesión de bienes públicos, cesión de terrenos, concesión de licencias de emisiones de radio locales, deberían figurar en contabilidad el activo y la subvención por su valor razonable.

Algunos activos intangibles pueden ser adquiridos a cambio de otro u otros, valorando el bien recibido con la regla de permutas del inmovilizado material que, según sea comercial o no, se permitirá reconocer beneficio o no de la operación.

Por lo que respecta a la valoración posterior, el BPGC no permite aplicar el valor razonable en activos intangibles, es decir no se podrán efectuar revalorizaciones voluntarias, aunque sí admite contabilizar el **deterioro**, cuando el valor contable en libros, entendido como coste menos amortización acumulada, es superior al importe recuperable, que sería el mayor entre el valor razonable menos el coste de venta y el valor en uso, que consiste en actualizar los flujos netos de efectivo.



La NIC 38 de Activos intangibles contempla como criterio alternativo el poder revalorizar los bienes aplicando el criterio del valor razonable, contabilizando los incrementos y decrementos en el patrimonio neto, como reservas no distribuibles, que pasarían a disponibles a medida que el bien se amortiza o cuando se venda. La utilización del valor razonable solo es posible si existe un mercado activo, como por ejemplo en licencias de taxis, cuotas producción, cuotas de pesca, en caso contrario obliga a aplicar coste o precio de adquisición.

La empresa deberá valorar si la vida de un activo intangible es **finita o indefinida**, a efectos de determinar si el bien se amortiza o no. Se considera que el bien tiene una vida indefinida, y por tanto no se amortiza, cuando no pueda acotar o establecer un límite a la generación de los flujos netos de efectivo, como por ejemplo en el fondo de comercio o en las marcas.

Los activos con vida útil finita se amortizan, la norma contable no recomienda ningún criterio ni limita el período a 20 años como indica la NIC 38 de Activos intangibles. Se presupone que el método elegido debe permitir la correlación con los rendimientos esperados del activo.

1.3. Bajas y enajenaciones de activos intangibles.

Un activo intangible se dará de baja de la contabilidad:

a) Cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros, ni por su utilización ni por la venta o cesión, pasando a pérdidas su valor neto en libros.

b) Cuando se decide ponerlo a la venta, lo que implicará reclasificarlo al apartado de activos corrientes, en el epígrafe BI) Activos no corrientes mantenidos para la venta, y a partir de esa fecha se interrumpe la amortización, valorando el activo por el **menor** entre el valor contable en libros y el valor razonable menos el coste de venta.

EJEMPLO 1:

Venta intangible

El 1 de octubre de 2008 se decide poner a la venta una patente, cuyos datos en contabilidad son:

Coste adquisición 200.000

Amortización acumulada (1-1-2008) 150.000

Se amortiza linealmente en 20 años. El precio neto de venta se estima en 500.000 euros y el 20 de marzo de 2009 se vende por 420.000 euros.

Solución

1 de octubre de 2008: Actualizamos la cuota de amortización.

		Debe	Haber
680	Amortización inmovilizado inmaterial	7.500,00	
2802	Amortización acumulada propiedad industrial		7.500,00

1 de octubre de 2008: Traspasamos el activo intangible a activo mantenido para la venta que debe valorarse el menor entre el valor en libros y el valor razonable menos coste de venta.

		Debe	Haber
585	Inmovilizado	42.500,00	
2802	Amortización acumulada propiedad industrial	157.500,00	
202	Propiedad industrial		200.000,00

20 de marzo de 2009: Venta.

		Debe	Haber
572	Bancos	420.000,00	
585	Inmovilizado		42.500,00
770	Beneficio procedente del Inmovilizado intangible		337.500,00

…/…

…/…

El beneficio, aunque mantiene los códigos del anterior plan, dentro del nuevo formato de Pérdidas y Ganancias se ubica en el punto 11, Deterioro y enajenaciones de inmovilizado, que es previo al resultado de explotación.

1.4. Normas particulares del Inmovilizado intangible.

1.4.1. Gastos de investigación y desarrollo.

El concepto **investigar** equivale a la búsqueda de nuevos conocimientos en el ámbito científico y técnico, de una forma continua y planificada. La actitud es de descubrir, indagar, aportar nuevas tecnologías, productos, replantear procesos industriales, etc.

El **desarrollo** es la aplicación de los logros conseguidos en la investigación hasta que se inicia la producción comercial.

La norma contable establece como regla general que se registre como gasto del ejercicio, aunque permite su activación si existen motivos fundados de éxito técnico y rentabilidad económica, además de la obligatoriedad de facilitar información individualizada por proyecto y costes en la Memoria.

Dicha norma contradice la NIC 38, que no permite activar los gastos de investigación y tiene requisitos más estrictos para reconocer como activo los gastos de desarrollo. El PGC 1990 ponía la condición de no tener problemas para financiar el proyecto, además no incluía los costes financieros en el coste del proyecto.

El criterio de amortización recomendado es la vida útil, con un máximo de 5 años. La norma no especifica cuándo se empieza la amortización, si al siguiente ejercicio de la activación o cuando finaliza el proyecto.

Cuando existan dudas razonables sobre la viabilidad técnica o económica del proyecto, la empresa estará obligada a dar de baja los costes activados del proyecto.

Una vez finaliza la investigación o el desarrollo, si se procede a inscribir el proyecto en el Registro de Patentes y Marcas, contablemente se registra en la cuenta (202), Propiedad Industrial, por la parte no amortizada de investigación y desarrollo más los costes de inscripción.

EJEMPLO 2:

Proyecto I + D

Una empresa nos ofrece los siguientes datos sobre el producto AZ:

	Inversión	Resultados
Fase investigación		
Año 2008	100.000	No hay resultados
Año 2009	300.000	Informes favorables
Año 2010	200.000	Informes favorables
Fase desarrollo		
Año 2011	125.000	Informes favorables y se da por acabado el 31 de diciembre

Se patenta el 1 de julio de 2012, siendo los costes de registro de 40.000 euros.

Solución:

Año 2008. Inicia la investigación.

Se inicia el proyecto de investigación, la regla general es primero gasto del ejercicio:

		Debe	Haber
620	Gastos de investigación del ejercicio	100.000,00	
472	HP, IVA soportado	16.000,00	
572	Bancos		116.000,00

Al cierre del ejercicio no procede activar los costes del proyecto debido a que no se han producido resultados positivos en la investigación.

Año 2009. Etapa de investigación.

Las facturas del ejercicio se imputan inicialmente como gasto:

		Debe	Haber
620	Gastos de investigación del ejercicio	300.000,00	
472	HP, IVA soportado	48.000,00	
572	Bancos		348.000,00

Como al cierre los informes son favorables y se informará en la Memoria del proyecto en cuanto a costes y resultados esperados, se procede a activar los costes del ejercicio.

…/…

…/…

		Debe	Haber
200	Gastos de investigación y desarrollo	300.000,00	
730	Trabajos realizados inmovilizado intangible		300.000,00

Año 2010. Etapa de investigación.

Las facturas del ejercicio se imputan como gasto:

		Debe	Haber
620	Gastos de investigación del ejercicio	200.000,00	
472	HP, IVA soportado	32.000,00	
572	Bancos		232.000,00

El proyecto avanza con éxito, se procede a su activación, así como a la amortización de los costes activados en el período 2009.

		Debe	Haber
200	Gastos de investigación y desarrollo	200.000,00	
730	Trabajos realizados inmovilizado intangible		200.000,00

		Debe	Haber
680	Amortización inmovilizado intangible	60.000,00	
2800	Amortización acumulada gastos investigación		60.000,00

Año 2011. Etapa de desarrollo.

Una vez finalizada la etapa de investigación se inicia el desarrollo, siendo las facturas primero gasto del ejercicio:

		Debe	Haber
620	Gastos de investigación del ejercicio	125.000,00	
472	HP, IVA soportado	20.000,00	
572	Bancos		145.000,00

Al cierre del ejercicio finaliza la etapa de desarrollo con éxito y se procede a su activación:

		Debe	Haber
200	Gastos de investigación y desarrollo	125.000,00	
730	Trabajos realizados inmovilizado intangible		125.000,00

…/…

…/…

Se amortizan las fases de investigación activadas en los ejercicios 2009 y 2010.

		Debe	Haber
680	Amortización inmovilizado intangible	100.000,00	
2800	Amortización acumulada gastos investigación (300.000 / 5 + 200.000 / 5)		100.000,00

Año 2012. Registro de la patente.

Cuando se inscribe el proyecto en el Registro de Patentes y Marcas, se procede a actualizar la amortización de las etapas de investigación y desarrollo hasta la fecha, ya que la cuenta Propiedad industrial se contabiliza por la parte no amortizada de I+D más los costes de inscripción.

Amortización de enero a junio de 2012:

		Debe	Haber
680	Amortización inmovilizado intangible	62.500,00	
2800	Amortización acumulada gastos investigación (300.000 / 5 + 200.000 / 5) × 6 / 12		50.000,00
2800	Amortización acumulada gastos desarrollo (125.000 / 5 × 6 / 12)		12.500,00

Registro de la patente:

		Debe	Haber
202	Propiedad industrial	442.500,00	
2800	Amort. acumulada investigación	210.000,00	
2800	Amort. acumulada desarrollo	12.500,00	
200	Investigación y desarrollo		625.000,00
572	Bancos		40.000,00

1.4.2. Concesiones administrativas.

Recoge los gastos efectuados por la empresa para la obtención de derechos de investigación o de explotación otorgados por el Estado u otras Administraciones públicas.

El criterio de amortización se establece en función de la duración de la concesión.

La norma no habla de activos revertibles como en el PGC 1990 y el Fondo de reversión ha desaparecido del subgrupo (14) Provisiones, lo que nos conduce a pensar que dichos activos figuran

dentro del Inmovilizado material y se amortizan teniendo en cuenta el período de concesión o cesión.

1.4.3. Fondo de comercio.

El fondo de comercio solo se puede contabilizar si procede de una adquisición onerosa, dentro del contexto de una combinación de negocios (proceso fusión, escisión o compras de empresas). Representa el exceso pagado, sobre el valor razonable correspondiente a un grupo de activos identificados menos unos pasivos asumidos, equivale a la clientela, nombre o razón social, imagen de marca, cuota de mercado, red distribución, capital humano, etc.

El objetivo que pretende la norma es que se identifique el fondo de comercio de cada unidad generadora de efectivo, entendida como el grupo más pequeño de activos y pasivos que generan flujos de tesorería.

El fondo de comercio, al no tener una vida finita, está prohibido amortizarlo, pero debe someterse a un test de deterioro anual, que en caso de producirse se considera irreversible.

EJEMPLO 3:

Fondo de Comercio

Una empresa compró el 1 de julio de 2009 una unidad económica formada por los siguientes elementos:

- Maquinaria: 300.000 euros, criterio de amortización 5 años y asume el pago de una deuda pendiente de 20 letras mensuales de 6.000 euros cada una.
- Vehículos: 90.000 euros, vida útil 3 años.
- Fondo de comercio valorado en 60.000 euros.

Al cierre de 2009 se ha estimado que la unidad económica puede generar unos flujos de caja:

- **Opción A**: 300.000 euros.
- **Opción B**: 250.000 euros.

Solución:

Valor contable de la unidad generadora de efectivo (31-12-2009):

…/…

…/…

Maquinaria	300.000	Efectos a pagar	84.000
Amort. acumulada	(30.000)	(14 letras × 6.000)	
(300.000 / 5 × 6/12)			
Vehículo.....	90.000		
Amort. acumulada	(7.500)		
(90.000 / 3 × 6/12)			
Fondo de comercio	60.000		
	412.500		**84.000**

Valor en libros: 412.500 – 84.000 = 328.500 euros

Opción A.

Si se compara el valor en libros que es 328.500 euros con el valor actual de los flujos netos de tesorería, que es 300.000 euros se produce una pérdida por deterioro de 28.500 euros, imputable al fondo de comercio y de carácter **no reversible**.

		Debe	Haber
690	Pérdidas por deterioro inmovilizado intangible	28.500,00	
203	Fondo comercio		28.500,00

Opción B.

El valor de los flujos netos de tesorería esperados es de 250.000 euros mientras que el valor en libros es de 328.500 euros, siendo el deterioro de 78.500 euros, lo que supone que la pérdida supera al fondo de comercio, que tenía un valor de 60.000 euros, de ahí que el exceso deba repercutirse proporcionalmente al resto de activos de la unidad económica, pero mientras que la pérdida del fondo de comercio se considera irreversible, la que afecta a los inmovilizados materiales es reversible.

Deterioro total de la unidad económica	78.500 euros
Valor del fondo de comercio	60.000 euros
Deterioro imputable al resto de activos	18.500 euros

A continuación vamos a calcular el valor de los activos de la unidad económica a fin de realizar el reparto proporcional:

Maquinaria (300.000 – 30.000)	270.000	77 %
Vehículos (90.000 – 7.500)	82.500	23 %
	352.500	100 %

De los 18.500 euros de deterioro tenemos que el 77% se imputa a la maquinaria, lo que supone 14.245 euros, mientras que el 23% restante se imputa a los vehículos, que equivale a 4.255 euros.

…/…

…/…

		Debe	Haber
690	Pérdidas por deterioro inmovilizado intangible	60.000,00	
203	Fondo comercio		60.000,00

		Debe	Haber
691	Pérdidas por deterioro inmovilizado material	18.500,00	
2913	Deterioro de valor de maquinaria		14.245,00
2918	Deterioro de valor de elementos de transporte		4.255,00

Continuando con el ejemplo anterior, supongamos que al cierre de 2010 se ha estimado que la unidad económica puede generar unos flujos de caja de 280.000 euros, el objetivo es ver cómo se procede a la reversión del deterioro.

En primer lugar se procede a calcular el valor contable de la unidad económica al cierre de 2010, para ello se procede a actualizar las cuotas de amortización de los activos.

		Debe	Haber
681	Amortización inmovilizado material	90.000,00	
2813	Amortización acumulada maquinaria		60.000,00
2818	Amortización acumulada elementos de transporte		30.000,00

El valor contable de la unidad generadora de efectivo a 31 de diciembre de 2010 es el siguiente:

Maquinaria	300.000	Efectos a pagar	0
Amort. acumulada	(90.000)		
(300.000 / 5 × 1,5)			
Deterioro maquina	(14.245)		
Vehículo	90.000		
Amort. acumulada	(17.500)		
(90.000 / 3 × 1,5)			
Deterioro vehículo	(4.255)		
Fondo de comercio	0		
	264.000		

El valor en libros es de 264.000 euros, mientras que el valor de los flujos netos de caja esperados es de 280.000 euros. Existe una reversión del deterioro en 2010 de 16.000 euros.

El deterioro contabilizado a los dos activos en 2009 era en Maquinaria 14.245 y en Vehículos de 4.255, en total eran 18.500 euros. A efectos de la reversión aplicamos en proporción al valor actual de los activos, ya que según la Norma 2.2 el límite es el valor de dichos activos en el momento de la reversión si no hubiera deterioro.

…/…

…/…

Maquinaria (300.000 – 90.000)	270.000	79%
Vehículos (90.000 – 17.500)	72.500	21%
	342.500	100%

		Debe	Haber
2913	Deterioro de valor de maquinaria (16.000 × 79%)	12.640,00	
2918	Deterioro de valor de elementos de transporte (16.000 × 21%)	3.360,00	
791	Reversión deterioro inmovilizado material		16.000,00

1.4.4. Derechos de traspaso y reformas en locales de alquiler.

El derecho de traspaso es el importe pagado por los derechos de arrendamientos de locales, en los que el nuevo arrendatario se subroga en los derechos y obligaciones derivados de un contrato anterior. Es lo que se paga por beneficiarse de la clientela, localización, imagen de marca, reformas que hizo el anterior arrendatario.

El criterio de amortización se determina en función de la duración del contrato de arrendamiento, queda en el aire si se incluirán en el cálculo las prórrogas de los contratos o no.

En el supuesto de que se realicen reformas en locales de alquiler que supongan cambios en la estructura (cambiar suelos, tirar tabiques, reformar baños, instalación eléctrica, aire acondicionado) se contabilizan en el subgrupo (20), abriendo una cuenta de Inversiones en activos arrendados, que se amortizará por vida útil del bien o duración del contrato si fuera inferior.

EJEMPLO 4:

Traspaso y reformas

El 1 de abril de 2009 se abona por el traspaso de un local 60.000 euros, siendo la duración del contrato de 10 años.

En los próximos seis meses la empresa realiza reformas en el local: cambia suelos, realiza nuevas divisiones, reforma baños, circuitos de alarma, conductos de aire acondicionado, hilo musical, etc. El coste total de la operación es de 40.000 euros más IVA. La empresa se traslada a las nuevas oficinas el 1 de octubre de 2009.

Se pactó con el propietario del local que durante las reformas no se pagaba alquiler ni transcurría tiempo de contrato.

…/…

…/…

Solución:

1 de abril de 2009: Traspaso del local.

		Debe	Haber
204	Derechos de traspaso	60.000,00	
572	Bancos		60.000,00

Tenemos un período de seis meses para realizar las reformas, en los cuales iremos recibiendo facturas de cada uno de los conceptos que se imputarían primero como gasto del ejercicio y cuando finalicen se pasan al activo como inmovilizado.

1 de octubre de 2009: Finalizan las reformas, activo los gastos.

		Debe	Haber
206	Reformas en locales arrendados	40.000,00	
730	Trabajos realizados para el inmovilizado intangible		40.000,00

31 de diciembre de 2009: Se procede a contabilizar la amortización del traspaso y las reformas, teniendo en cuenta a partir de qué fecha se pueden generar ingresos, que sería el 1 de octubre que es cuando se ha realizado el traslado.

		Debe	Haber
680	Amortización inmovilizado intangible	2.500,00	
2804	Amortización acumulada de derechos de traspaso (60.000/10 × 3/12)		1.500,00
2806	Amortización acumulada de reforma en activos arrendados (40.000/10 × 3/12)		1.000,00

1.4.5. Aplicaciones informáticas y páginas web.

Se incluyen los programas adquiridos a terceros o de desarrollo propio, así como el desarrollo de páginas web. Ahora bien, no formarán parte del coste los servicios de actualización y mantenimiento de la aplicación informática, así como los cursos de formación del personal.

La vida útil de las aplicaciones informáticas se limita a 5 años por equiparación con los gastos de desarrollo.

EJEMPLO 5:

Páginas web.

El 1 de abril de 2008 se encarga a una empresa el diseño de una página web para publicitar nuestros productos y posibilitar la venta por Internet. El coste previsto es de 18.000 euros, pagando el 50% en la aceptación del presupuesto y el resto en la entrega. La web empieza a funcionar normalmente a partir de julio y se contrata un servicio de actualización con un coste anual de 900 euros.

Durante el mes de mayo se han realizado cursos de formación al personal para el manejo de Internet con un coste de 6.000 euros.

Solución:

1 de abril de 2008: Se abona por anticipado el 50% del presupuesto.

		Debe	Haber
209	Anticipos para inmovilizaciones intangibles	9.000,00	
472	HP, IVA soportado	1.440,00	
572	Bancos		10.440,00

30 de junio de 2008: Cuando nos instalan la web lista para su uso.

		Debe	Haber
215	Aplicaciones informáticas	18.000,00	
472	HP, IVA soportado (18.000 – 9.000) × 16%	1.440,00	
209	Anticipo para inmovilizaciones intangibles		9.000,00
572	Bancos		10.440,00

La formación del personal y el servicio de actualización se contabilizan como gasto del ejercicio.

		Debe	Haber
649	Otros gastos sociales	6.000,00	
629	Otros servicios	900,00	
572	Bancos		6.900,00

1.5. Limitaciones de los activos intangibles en el reparto de beneficios.

En el proyecto de ley de la reforma de la legislación mercantil en materia contable para su amortización internacional con base en la normativa de la Unión Europea, el artículo. 213 TRLSA, que regula el reparto del resultado, condiciona la distribución de dividendos a que se cumplan, entre otras, dos cuestiones:

- Los gastos de I + D pendientes de amortizar que figuren en el activo deben estar compensados por Reservas disponibles.
- Dotar obligatoriamente una reserva indisponible de al menos el 5% del fondo de comercio que aparece en el activo, hasta alcanzar el valor del fondo de comercio.

Si no existiera beneficio o fuera insuficiente, la dotación mínima del 5% se haría con cargo a Reservas disponibles.

Se entiende que la preocupación del legislador es que el hecho de no amortizar el fondo de comercio supondrá un aumento del resultado de las empresas, y en base a la prudencia, neutraliza dicho efecto con la obligatoriedad de dotar esta reserva indisponible.

2. ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA

El nuevo PGC destaca que los elementos deben clasificarse atendiendo al uso o destino que decide darles la empresa, de ahí que cuando la dirección cambie de planes se verá obligada a informar en contabilidad con las oportunas reclasificaciones; por ejemplo, inversiones de renta fija que se clasifican como cartera mantenida a vencimiento y posteriormente decide venderlas, implicaría pasarlas a la cartera de disponibles para la venta; un local que ocupaba la empresa y ahora lo destina a alquiler, supone el traspaso de inmovilizado material a inversiones inmobiliarias. Y en ese deseo de aportar mayor y mejor información, nace una nueva clasificación para los inmovilizados que es la de activos no corrientes y grupos enajenables mantenidos para la venta que se integra dentro del activo corriente, igual pasa con los pasivos asociados a dichos activos que se reclasifican al pasivo corriente. El objetivo de dicha reclasificación es anunciar un cambio de planes, ya que en lugar de recuperar la inversión a través del uso continuado, la intención de la empresa es venderlos en el plazo de un año.

La reclasificación a activos no corrientes mantenidos para la venta se regula en la Norma 7 del BPGC y exige el cumplimiento de los siguientes requisitos:

1. El activo ha de estar disponible en sus condiciones actuales para su venta inmediata.
2. Su venta ha de ser altamente probable, para ello deben concurrir las siguientes circunstancias:

a) La empresa ha iniciado un plan para vender el activo (está buscando comprador y tiene intención de vender el activo).

b) El activo se ofrece a un precio de venta parecido a su valor razonable actual.

c) Se espera que la venta se realice en el plazo de un año desde la fecha de clasificación del activo como disponible para la venta, salvo que, por hechos o circunstancias fuera del control de la empresa, el plazo de venta se tenga que alargar y exista evidencia suficiente de que la empresa siga comprometida con el plan de venta.

d) De la actuación de la empresa se ha de deducir que es improbable que vaya a abandonar el plan de venta, que vaya a haber cambios significativos o que vaya a ser retirado.

Los activos no corrientes mantenidos para la venta se valorarán por el **menor** entre el valor en libros y el valor razonable menos los costes de venta. Durante el tiempo que permanezca como activo mantenido para la venta no se podrá amortizar, aunque sí se podrá valorar el deterioro. Los rendimientos que se obtengan mientras no se formalice la venta se imputarán a Pérdidas y Ganancias, debajo de operaciones continuadas, en el apartado de resultado neto de actividades interrumpidas.

El criterio de valoración anterior no se aplicará a las siguientes partidas:

a) Activos por impuestos diferidos, a los que se les aplica la Norma 13 de Impuesto sobre beneficios.

b) Activos procedentes de retribuciones al personal, que se rige por la Norma 16 de Pasivos por retribuciones a largo plazo al personal.

c) Activos financieros, excepto inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas, que se regula por la Norma 9 de Instrumentos financieros.

Cuando un activo deje de cumplir los requisitos para ser clasificado como activo mantenido para la venta se vuelve a incorporar al inmovilizado o a la partida que corresponda y se valora por el menor entre:

- Valor contable que tenía antes de su clasificación, incorporando las amortizaciones que se hubieran realizado durante el período que se ha mantenido como activo para la venta.

- Valor recuperable, entendido como el mayor entre el valor razonable menos coste de venta y el valor en uso.

Las diferencias de valoración que se produzcan se imputan a resultado del ejercicio.

EJEMPLO 6:

Activo no corriente mantenido para la venta.

Una empresa compra el 1 de abril de 2008 un camión por 150.000 euros y lo amortiza linealmente en 5 años. El 1 de julio de 2010 decide ponerlo a la venta, ya que se jubila la persona que lo llevaba y deciden subcontratar el servicio. El valor razonable del vehículo en la actualidad se estima en 60.000 euros. Al final de año le calcula un valor razonable de 55.000 euros y lo consigue vender en marzo de 2011 por 50.000 euros. IVA operación, 16%.

Solución:

1 de abril de 2008: Compra del camión.

		Debe	Haber
218	Elementos de transporte	150.000,00	
472	HP, IVA soportado	24.000,00	
523	Proveedores de inmovilizado c/p		174.000,00

31 de diciembre de 2008: Amortización del camión.

		Debe	Haber
681	Amortización inmovilizado material	22.500,00	
2818	Amortización acumulada de elementos transporte (150.000/5 × 9/12)		22.500,00

31 de diciembre de 2009: Amortización del camión.

		Debe	Haber
681	Amortización inmovilizado material	30.000,00	
2818	Amortización acumulada de elementos transporte (150.000/5)		30.000,00

1 de julio de 2010: Actualizamos la amortización y se reclasifica como activo para la venta dentro del activo corriente.

		Debe	Haber
681	Amortización inmovilizado material	15.000,00	
2818	Amortización acumulada de elementos transporte (150.000/5 × 6/12)		15.000,00

…/…

…/…

		Debe	Haber
585	Inmovilizado	60.000,00	
2818	Amortización acumulada de elementos transporte	67.500,00	
671	Pérdida procedente del inmovilizado material	22.500,00	
228	Elementos de transporte		150.000,00

Se contabiliza por el valor razonable porque es inferior al valor en libros o contable, de ahí que se impute una pérdida en la reclasificación.

Valor en libros (150.000 – 67.500) ..... 82.500 euros
Valor razonable menos coste de venta ..... 60.000 euros

Dicha pérdida también se podría contabilizar primero como deterioro y a continuación reclasificar el vehículo a activos no corrientes mantenidos para la venta.

31 de diciembre de 2010: Calcular el deterioro, si su valor razonable es menor en base a las ofertas que ha recibido se ajusta como una pérdida del ejercicio.

		Debe	Haber
671	Pérdidas procedentes inmovilizado material	5.000,00	
585	Inmovilizado		5.000,00

1 de marzo de 2011: Vende el camión.

		Debe	Haber
543	Créditos c/p enajenación inmovilizado	58.000,00	
671	Pérdidas procedentes inmovilizado material	5.000,00	
585	Inmovilizado		55.000,00
477	HP, IVA repercutido		8.000,00

Supongamos que no se hubiera realizado la venta anterior y que el 1 de abril de 2011 cambia de idea, contrata a un transportista y vuelve a utilizar el camión para las entregas a sus clientes, ya que con el servicio externo ha tenido muchos problemas de retrasos y entrega de los materiales en mal estado.

El valor razonable en la actualidad es de 50.000 euros y el valor en uso se estima en 58.200 euros.

Solución:

Damos por correcto el deterioro practicado en 2010 y el vehículo está valorado por 55.000 euros. Atendiendo a la Norma 7 del BPGC, para reclasificarlo al inmovilizado material se aplicará el menor entre el valor en libros y el valor recuperable.

…/…

…/…

El valor en libros debe incluir la amortización que dejó de practicarse durante el período que estuvo clasificado como mantenido para la venta, lo que nos lleva, si se compró en abril de 2008 y estamos a abril del 2011, a tres años de vida útil.

Valor en libros = 150.000 – 150.000 / 5 años × 3 años = 150.000 – 90.000 = = 60.000 euros.

El valor recuperable es el mayor entre el valor razonable (50.000 euros) y el valor en uso (58.200 euros).

El activo queda valorado a 58.200 euros ya que valor en libros es 60.000 euros y el valor recuperable 58.200 euros, y se elige de los dos el menor.

		Debe	**Haber**
218	Elementos de transporte	58.200,00	
585	Inmovilizado		55.000,00
771	Beneficio procedente inmovilizado material		3.200,00

Como se puede observar, del deterioro registrado al cierre de 2010 de 5.000 euros, revierten 3.200 euros, por la valoración de los flujos netos de caja. También se podía contabilizar:

		Debe	**Haber**
218	Elementos de transporte	148.200,00	
2818	Amortización acumulada de elementos transporte		90.000,00
585	Inmovilizado		55.000,00
771	Beneficio procedente inmovilizado material		3.200,00

3. GRUPOS ENAJENABLES DE ELEMENTOS MANTENIDOS PARA LA VENTA

El concepto de grupo enajenable equivale a un conjunto de activos y pasivos asociados, que se ponen a la venta de forma conjunta en una misma transacción. Dentro del grupo pueden figurar activos no corrientes, como por ejemplo existencias, deudores que formarían parte del activo corriente, que se les aplicaría su norma específica para proceder a su valoración. A efectos de proceder a la reclasificación del grupo se aplicaría la normativa anterior, lo que supone el menor entre el valor contable y el valor razonable menos coste de venta. En caso de que proceda aplicar deterioro de valor se sigue la Norma 2.2. del Inmovilizado material, que en primer lugar se imputa al fondo de comercio si existe, y en caso contrario, proporcionalmente al valor de los activos.

EJEMPLO 7:

Grupo enajenable de elementos

El 1 de julio de 2010 una empresa decide vender una línea de actividad que tiene asociados los siguientes activos y pasivos:

Inmovilizado material	120.000 euros
Propiedad industrial	30.000 euros
Fondo de comercio	20.000 euros
Existencias	10.000 euros
Deudores	15.000 euros
Deudas con entidades *leasing*	80.000 euros

El valor neto en libros del grupo enajenable, activos menos pasivos, es de 115.000 euros, mientras que el valor razonable menos coste de venta se estima en 120.000 euros.

Solución:

1 de julio de 2010: Reclasificación del grupo a activo para la venta.

		Debe	Haber
585	Inmovilizado (120.000 + 30.000 + 20.000)	170.000,00	
588	Existencias y deudores (10.000 + 15.000)	25.000,00	
21	Inmovilizado material		120.000,00
202	Propiedad industrial		30.000,00
203	Fondo comercio		20.000,00
30	Existencias		10.000,00
43	Clientes y deudores		15.000,00

		Debe	Haber
17/52	Deudas con entidades de leasing	80.000,00	
589	Otros pasivos		80.000,00

Al cierre de 2010 se estima que el valor razonable del grupo es de 85.000 euros, en base a las ofertas recibidas. Además se conoce que se ha cobrado la totalidad de las cuentas de clientes y del *leasing* se ha pagado capital por valor de 10.000 euros y 1.050 euros de intereses.

…/…

…/…

		Debe	Haber
572	Bancos	15.000,00	
588	Existencias y deudores		15.000,00

		Debe	Haber
589	Otros pasivos	10.000,00	
66	Intereses deudas	1.050,00	
572	Bancos		11.050,00

El valor contable del grupo sería:

Inmovilizado	170.000 euros
Existencias	10.000 euros
Otras deudas	(70.000 euros)
Valor contable del grupo	110.000 euros

Si el valor razonable se estima en 85.000 euros, existe un deterioro de valor de 25.000 euros, de los cuales 20.000 euros se imputan al fondo de comercio y los 5.000 euros restantes se imputan proporcionalmente al inmovilizado material y propiedad industrial.

Inmovilizado material	120.000	80%
Propiedad industrial	30.000	20%
	150.000	100%

Resumiendo, el deterioro se aplica a los siguientes activos no corrientes:

Fondo de comercio en su totalidad	20.000 (irreversible)
Inmovilizado material (5.000 × 80%)	4.000 (reversible)
Propiedad industrial (5.000 × 20%)	1.000 (reversible)

31 de diciembre de 2010: Apunte contable por el deterioro.

		Debe	Haber
670	Pérdidas procedentes del inmovilizado intangible	20.000,00	
691	Pérdidas por deterioro de valor del inmovilizado material	4.000,00	
690	Pérdidas por deterioro de valor del inmovilizado intangible	1.000,00	
585	Inmovilizado		25.000,00

…/…

…/…

El 1 de marzo de 2011 se vende el grupo por valor de 100.000 euros, siendo la deuda con la entidad de *leasing* 75.000 euros.

		Debe	Haber
572	Bancos	100.000,00	
585	Inmovilizado (170.000 – 25.000)		145.000,00
588	Existencias		10.000,00
589	Otros pasivos	75.000,00	
770	Beneficio procedente inmovilizado intangible		20.000,00

4. ARRENDAMIENTOS

4.1. Concepto de arrendamiento.

La definición de arrendamiento contenida en la Norma 8 del BPGC es la misma que se contiene en la NIC 17, con la única excepción de que el BPGC hace referencia a la instrumentación jurídica del contrato, haciendo prevalecer el fondo sobre la forma. Esta definición es la que sigue:

«Un arrendamiento es cualquier acuerdo, con independencia de su instrumentación jurídica, por el que el arrendador cede al arrendatario, a cambio de percibir una suma única de dinero o una serie de pagos o cuotas, el derecho a utilizar un activo durante un período de tiempo determinado.»

Los arrendamientos se clasifican en arrendamientos financieros y en arrendamientos operativos. En los arrendamientos financieros se transfieren al arrendatario todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo, mientras que los arrendamientos operativos tienen carácter residual, esto es, que cuando no se den las circunstancias para calificar un arrendamiento como financiero, se considerará operativo.

4.2. Arrendamientos financieros.

4.2.1. Concepto.

El concepto de arrendamiento financiero ha variado en relación con la definición que se contenía en el PGC 1990. Se ha pasado de considerar como elemento determinante de la calificación de

un contrato de arrendamiento como financiero el que no existiesen dudas del ejercicio de la opción de compra al finalizar el contrato, a considerar como elemento determinante la transferencia sustancial de todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo sobre el que se realiza el arrendamiento.

PGC 1990	BPGC 2007
Cuando no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra.	Cuando se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo.

El criterio del ejercicio de la opción de compra pierde importancia porque, a pesar de que en la Norma 8 del BPGC se presume que la transferencia de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad se da cuando no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra, inmediatamente crea una excepción para el caso en que no exista opción de compra.

Se presume que se da la transferencia de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad en los siguientes casos:

a) Cuando el período de alquiler coincida con la vida económica del activo o, aun siendo menor la duración del período de alquiler, exista evidencia de que ambos períodos van a coincidir, sin que sea significativo su valor residual al finalizar el período de uso, y siempre que de las condiciones pactadas se entienda que el contrato de arrendamiento se va a mantener. Se cumplirá lo anterior cuando el valor actual de las cantidades a pagar al comienzo del contrato sean similares al valor razonable del activo arrendado.

b) Cuando las características del activo objeto del contrato de arrendamiento hacen que su utilidad quede restringida al arrendatario.

c) Cuando el arrendatario pueda cancelar el contrato de arrendamiento y las pérdidas sufridas por el arrendador por la cancelación las asuma el arrendatario.

d) Cuando los resultados derivados de las fluctuaciones en el valor razonable del importe residual recaen sobre el arrendatario.

e) Cuando el arrendatario puede prorrogar el contrato un segundo período, con unos pagos por el alquiler sustancialmente inferiores a los del mercado.

Los casos anteriores no son una lista cerrada, podrían darse otras situaciones que permitiesen calificar el contrato como de arrendamiento financiero. Y también a la inversa, es decir, que por otras características, el contrato no transfiriese sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Por ejemplo, cuando se transfiere la propiedad del activo por un pago variable al final del contrato que sea igual al valor razonable del activo en ese momento, o si existen pagos contingentes (pagos que tienen un importe variable porque están referenciados a un tanto por ciento de las ventas futuras, índices de precios futuros, etc.) que implican que el arrendatario no tiene todos los riesgos y beneficios.

Los criterios establecidos en la Norma 8 del BPGC no constituyen una novedad en nuestra doctrina contable, puesto que ya se mencionaban en la consulta 6 del BOICAC número 38 de junio de 1999, en la que se establecen los criterios para poder contabilizar un contrato de *renting* como un contrato de arrendamiento financiero según la Norma 5 f) del PGC 1990.

4.2.2. Contabilidad del arrendatario.

El arrendatario, al principio del contrato, registra un activo según su naturaleza, inmovilizado material o activo intangible, y un pasivo financiero por el mismo importe.

Tenemos la primera diferencia en la contabilización de la firma del contrato. En el PGC 1990 se usaba la cuenta (217) Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero y según el BPGC el activo se califica según su naturaleza. Es decir, si es un inmovilizado material lo registraremos como tal en una cuenta del nuevo subgrupo (21) Inmovilizaciones materiales, y si es un activo intangible en una cuenta del nuevo subgrupo (20) Inmovilizaciones intangibles.

El valor del activo va a ser el menor entre el valor razonable del activo al inicio del contrato y el valor actual de los pagos por arrendamiento. En los pagos por arrendamiento no se incluyen ni las cuotas de carácter contingente ni el coste de los servicios e impuestos que pueda repercutir el arrendador.

En el caso de que el arrendatario incurra en gastos directos iniciales, debe registrarlos como mayor valor del activo.

Para calcular el valor actual de los pagos por arrendamiento se va a utilizar el tipo de interés implícito en el contrato, salvo que no pueda determinarse, en cuyo caso, se usará el tipo de interés de mercado para operaciones similares.

Aparece ahora la otra diferencia entre el BPGC y el PGC 1990: la deuda se valora por su valor actual y no por el valor de reembolso. Esto implica la desaparición de la cuenta *(*272) Gastos por intereses diferidos del activo del balance.

Al valorarse la deuda por el valor actual, se debe capitalizar el importe de cada cuota devengando los intereses del período como un gasto y añadiendo la deuda por intereses previamente a la realización del pago.

En el caso de que existan cuotas de carácter contingente, se tratan como gastos del ejercicio en que se devenguen.

Comparación entre el nuevo plan y el precedente		
	PGC 1990	**BPGC 2007**
Cuenta utilizada para registrar el activo	(217) Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	(20) Inmovilizaciones intangibles o (21) Inmovilizaciones materiales, según la naturaleza del activo objeto del contrato

…/…

…/…

Valoración del activo al inicio del contrato	Valor al contado	Por el menor entre el valor razonable al inicio del contrato o por el valor actual de los pagos del arrendamiento
Valoración del pasivo al inicio del contrato	Valor razonable	Por el menor entre el valor razonable al inicio del contrato o por el valor actual de los pagos del arrendamiento
Registro de la cuenta (272) Gastos por intereses diferidos	Sí	No

EJEMPLO 8:

Arrendamiento financiero (Contabilidad arrendatario)

Se alquila una maquinaria durante un plazo de 5 años. La renta anual es de 6.000 euros prepagables con un valor de la opción de compra de 4.000 euros. La vida útil de la maquinaria son 8 años. El tipo de interés de la operación es el 4%.

El valor razonable del bien es de 32.000 euros.

Los costes del formalización del contrato, a cargo del arrendatario, han sido de 1.000 euros.

Solución:

En primer lugar, debemos calcular el valor actual de los pagos acordados durante el contrato:

$$6.000 \times [(1 - (1,04)^{-5})/0,04] \times (1,04) + 4.000\ (1,04)^{-5} = 31.067,08$$

Como el valor actual de los pagos acordados durante el plazo del contrato es inferior al valor razonable, el bien se contabilizará por aquel valor.

El cuadro de amortización del capital pendiente es el siguiente:

Año	Capital pendiente	Intereses	Amortización	Pago anual
0	31.067,08	0	6.000	6.000
1	25.067,08	1.002,68	4.997,32	6.000
2	20.069,76	802,79	5.197,21	6.000
3	14.872,55	594,90	5.045,10	6.000
4	9.467,45	378,70	5.621,30	6.000
5	3.846,15	153,85	3.846,15	4.000

…/…

…/…

Por la firma del contrato:

		Debe	Haber
213	Maquinaria	32.067,08	
572	Bancos, c/c		1.000,00
52	Deudas a corto plazo		10.997,32
17	Deudas a largo plazo		20.069,76

Por el pago de la primera cuota:

		Debe	Haber
52	Deudas a corto plazo	6.000,00	
572	Bancos, c/c		6.000,00

Por el devengo de intereses:

		Debe	Haber
662	Intereses de deudas	1.002,68	
52	Deudas a corto plazo		1.002,68

Por el pago de la cuota:

		Debe	Haber
52	Deudas a corto plazo	6.000,00	
572	Bancos, c/c		6.000,00

Por la reclasificación al final del primer año:

		Debe	Haber
17	Deudas a largo plazo	5.197,21	
52	Deudas a corto plazo		5.197,21

Por la amortización de la maquinaria (30.998,64/8 = 3.874,83):

		Debe	Haber
681	Amortización inmovilizado material	3.874,83	
281	Amortización acumulada inmovilizado material		3.874,83

…/…

…/…

En el momento de ejercitar la opción de compra deberá devengar los intereses y pagar la cuota.

Por el devengo de intereses:

		Debe	Haber
662	Intereses de deudas	153,85	
520	Deudas a corto plazo		153,85

Por el pago de la cuota:

		Debe	Haber
520	Deudas a corto plazo	4.000	
572	Bancos, c/c		4.000

Al ejercitar la opción de compra no es necesario hacer ninguna reclasificación porque el inmovilizado ya está contabilizado según su naturaleza.

4.2.3. Contabilidad del arrendador.

El arrendador debe registrar el arrendamiento según lo dispuesto en la Norma 14, Ingresos por ventas y prestación de servicios. Según esta norma:

«Solo se contabilizarán los ingresos procedentes de la venta de bienes cuando se cumplan todas y cada una de las siguientes condiciones:

a) La empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas significativos inherentes a la propiedad de los bienes, con independencia de la cesión o no del título legal de propiedad …»

El arrendador va a dar de baja el bien y va a registrar un ingreso por la venta del mismo. Sin embargo, el crédito contabilizado en el activo del balance va a estar valorado por su valor actual, por lo que la parte de intereses no devengados se debe imputar a la cuenta de Pérdidas y Ganancias en el ejercicio en que se devenguen los intereses utilizando el método del tipo de interés efectivo de la operación.

EJEMPLO 9:

Arrendamiento financiero (contabilidad arrendador)

Se alquila una máquina por cuatro años. El activo tiene una vida económica de cuatro años. La renta anual a cobrar es de 20.000 euros prepagables y se devuelve el activo al final del contrato.

El arrendador tenía registrada la máquina en su activo por un importe de 80.000 euros con una amortización acumulada de 15.000 euros.

El tipo de interés de la operación es del 5%.

Solución:

El contrato de arrendamiento cumple los requisitos para ser considerado como arrendamiento financiero porque, aunque no incorpora una opción de compra, la duración del contrato es igual a la vida útil del activo.

En primer lugar, se calcula el valor actual de los cobros del contrato de arrendamiento:

$$VA = 20.000 \times [(1 - (1{,}05)^{-4}) / 0{,}05] \times (1{,}05) = 74.464{,}96$$

Año	Capital vivo	Intereses	Amortización anual	Anualidad
1	74.464,96	0	20.000	20.000
2	54.464,96	2.723,25	17.276,75	20.000
3	37.188,21	1.859,41	18.140,59	20.000
4	19.047,62	952,38	19.047,62	20.000

Por la venta del inmovilizado:

		Debe	Haber
281	Amortización acumulada del IM	15.000,00	
54	Deudores por arrendamiento, corto plazo	37.276,75	
25	Deudores por arrendamiento, largo plazo	37.188,21	
213	Maquinaria		80.000,00
771	Beneficio procedente del IM		9.464,96

Por el cobro de la primera anualidad:

		Debe	Haber
572	Bancos, c/c	20.000	
54	Deudores por arrendamiento, corto plazo		20.000

…/…

…/…

Por el devengo de intereses antes del cobro de la segunda anualidad:

		Debe	Haber
54	Deudores por arrendamiento, corto plazo	2.723,25	
762	Ingresos de créditos		2.723,25

Por el cobro:

		Debe	Haber
572	Bancos, c/c	20.000	
54	Deudores por arrendamiento, corto plazo		20.000

Por la reclasificación de la cuota a pagar en el ejercicio siguiente:

		Debe	Haber
54	Deudores por arrendamiento, corto plazo	18.140,59	
25	Deudores por arrendamiento, largo plazo		18.140,59

4.3. Arrendamiento operativo.

4.3.1 Concepto.

El arrendamiento operativo es un contrato en el que el arrendador cede al arrendatario el derecho a usar un activo durante un período de tiempo determinado. La contrapartida puede ser un importe único o una serie de pagos o cuotas.

El arrendatario contabiliza las cuotas como un gasto, imputándolo a la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Por su parte, el arrendatario contabiliza las cuotas como un ingreso, imputándolo a su vez a la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

En definitiva, los arrendamientos operativos son todos aquellos que no se pueden clasificar como arrendamientos financieros.

Según la NIC 17, los arrendamientos operativos deben reconocerse como gasto (ingreso) de forma lineal, durante el transcurso del plazo de arrendamiento.

EJEMPLO 10:

Arrendamiento operativo (contabilidad arrendatario y arrendador)

Una empresa alquila una máquina de su propiedad a otra por un período de 8 años. Las cuotas se pagan mensualmente. El importe de la cuota mensual es de 2.500 euros. En el contrato de arrendamiento se establecen dos años de carencia. El activo figura en contabilidad por 80.000 euros y le quedan 10 años de vida útil. Para favorecer el contrato, el arrendador asume los costes de traslado por valor de 12.000 euros. El contrato se firma el 1 de enero de 2007.

Solución:

En primer lugar, tenemos que conocer el importe total del contrato de arrendamiento:

$$2.500 \times 12 \times 6 = 180.000$$

Como la duración del contrato son 8 años, la imputación mensual del gasto por arrendamiento es de:

$$8 \times 12 = 96 \text{ meses} \quad 180.000 / 96 = 1.875 \text{ por mes}$$

Durante los años 2007 y 2008 cada mes se contabilizará:

		Debe	Haber
621	Arrendamientos	1.875	
4109	Acreedores		1.875

Durante los dos primeros años no habrá ningún pago por alquiler. Los gastos de traslado de la máquina son asumidos por el arrendador, por lo que el arrendatario no tiene que hacer ningún apunte contable por los mismos.

El arrendatario no amortiza el bien de inmovilizado.

A partir del año 2009 se tienen que hacer los siguientes asientos:

Por el devengo del gasto:

		Debe	Haber
621	Arrendamientos	1.875	
4109	Acreedores		1.875

Por el pago de las cuotas:

		Debe	Haber
4109	Acreedores	2.500	
572	Bancos, c/c		2.500

Con los mismos datos del ejemplo anterior, vamos a ver cuáles son los asientos que tiene que registrar el arrendador.

Los costes de traslado del bien se contabilizan como un inmovilizado y se imputan a resultados durante el plazo del alquiler.

…/…

…/…

		Debe	Haber
219	Otro inmovilizado material	12.000	
572	Bancos, c/c		12.000

Por el devengo de los ingresos por alquiler durante los años 2007 y 2008, suponiendo que el arrendamiento es la actividad habitual de la empresa arrendadora:

		Debe	Haber
430	Clientes	1.875	
705	Prestaciones de servicios		1.875

Al final del ejercicio tendrá que dotar las amortizaciones.

Por la amortización de la maquinaria:

		Debe	Haber
681	Amortización del IM	8.000	
281	Amortización acumulada del IM		8.000

Por la amortización de los gastos de traslado:

		Debe	Haber
681	Amortización del IM	1.500	
281	Amortización acumulada del IM		1.500

Desde el año 2009 los asientos relativos al contrato de alquiler son los siguientes:

Por el devengo de los ingresos:

		Debe	Haber
430	Clientes	1.875	
705	Prestaciones de servicios		1.875

Por el cobro:

		Debe	Haber
572	Bancos, c/c	2.500	
430	Clientes		2.500

4.4. Venta con arrendamiento financiero posterior.

El *lease-back* es una operación de financiación. Consiste en vender un activo y a continuación alquilarlo a cambio del pago de unas cuotas. La empresa vendedora obtiene liquidez con la venta del activo y devuelve el importe del préstamo mediante el pago de unas cuotas que incorporan unos intereses. La garantía del préstamo es el activo objeto de la operación.

En este caso, según la Norma 8 del BPGC, no debe variarse la calificación del activo, ni reconocerse beneficios o pérdidas derivadas de la operación de venta.

Se debe registrar la cantidad recibida abonándola a una partida de pasivo financiero.

La operación supone el pago de unos intereses, por lo que se debe distribuir la carga financiera durante el período del contrato, de acuerdo con el principio del devengo, utilizando la tasa de interés efectiva.

En el caso en que hubiese cuotas de carácter contingente, se deben registrar como gastos del ejercicio en que se incurran en ellos.

EJEMPLO 11:

Contabilización del *lease-back* (contabilidad arrendatario)

Se ha contratado una operación de venta y toma en arrendamiento financiero posterior sobre una maquinaria de la empresa. El valor de adquisición fue de 60.000 euros y tiene una amortización acumulada a la fecha de la venta de 25.000 euros. El precio de venta es de 38.000 euros. La firma del contrato se produce el 1 de enero de 2008.

El vendedor (arrendatario) se ha comprometido a pagar una renta de 8.510 euros durante 5 años.

La vida útil pendiente de la maquinaria coincide con la duración del contrato de arrendamiento.

El tipo de interés de la operación es el 6%.

Solución:

En primer lugar calculamos el importe de la renta anual:

$$38.000 = X \times [(1- (1,06)^{-5})/0,06] \times (1,06)$$

$$X = 8.510$$

La tabla de amortización del préstamo es la siguiente:

Año	Deuda pendiente	Intereses	Amortización anual	Amortización acumulada	Anualidad
1	38.000,00	0,00	8.510,00	8.510,00	8.510
2	29.490,00	1.769,40	6.740,60	15.250,60	8.510
3	22.749,40	1.364,96	7.145,04	22.395,64	8.510
4	15.604,36	936,26	7.573,74	29.969,38	8.510
5	8.030,62	479,38	8.030,62	38.000,00	8.510

Según la Norma 8.3, el arrendatario no variará la calificación del activo ni reconocerá un beneficio ni pérdidas derivadas de la transacción, por lo que, teniendo en cuenta la

…/…

…/…

mención siguiente: «adicionalmente, registrará el importe recibido con abono a una partida que ponga de manifiesto el correspondiente pasivo financiero», la operación debe registrarse como un préstamo.

Por la concesión del préstamo el 1 de enero de 2008:

		Debe	Haber
572	Bancos, c/c	38.000,00	
52	Deudas a corto plazo		8.510.00
17	Deudas a largo plazo		29.490,00

Por el pago de la primera cuota en la misma fecha:

		Debe	Haber
52	Deudas a corto plazo	8.510	
572	Bancos, c/c		8.510

Por el devengo de intereses al final del año:

		Debe	Haber
662	Intereses de deudas	1.769,40	
52	Deudas a corto plazo		1.769,40

Por la reclasificación de las cuotas:

		Debe	Haber
17	Deudas a corto plazo	6.740,80	
52	Deudas a corto plazo		6.740,80

El arrendador registra la operación de acuerdo con lo que dispone la Norma 9 de instrumentos financieros. El arrendador debe calificar al activo financiero como un crédito no comercial e incluirlo en la cartera de préstamos y partidas a cobrar.

Según la Norma 9, el crédito debe registrase inicialmente por su valor razonable (la contraprestación entregada más los gastos de transacción que se le puedan atribuir de forma directa).

En un momento posterior, se debe registrar por su coste amortizado. Los intereses que se devenguen se deben imputar a la cuenta de Pérdidas y Ganancias por el método del tipo de interés efectivo de la operación.

Si no estuviese concretado el tipo de interés efectivo se utilizará un tipo de interés de mercado para operaciones con vencimiento similar.

EJEMPLO 12:

***Lease back* (contabilidad arrendador)**

Con los mismos datos que en el ejemplo anterior, contabilizar la operación de *lease back* desde el punto de vista del arrendador.

Solución:

A 1 de enero de 2008 se debe registrar el pago por la maquinaria:

		Debe	Haber
440	Deudores por arrendamiento	38.000	
572	Bancos c/c		38.000

Por el cobro de la primera cuota:

		Debe	Haber
572	Bancos c/c	8.510	
440	Deudores por arrendamiento		8.510

A 31 de diciembre de 2008, por el devengo de los intereses:

		Debe	Haber
440	Deudores por arrendamiento	1.769,40	
572	Bancos c/c		1.769,40

A 1 de enero de 2009, por el cobro de la segunda cuota:

		Debe	Haber
572	Bancos c/c	8.510	
440	Deudores por arrendamiento		8.510

En el caso de que existiesen gastos a cargo del arrendador, la tasa de interés efectivo habría sido distinta de la utilizada por el arrendatario para devengar los intereses.

4.5. Venta con arrendamiento operativo posterior.

En este caso, la Norma 8 no da ninguna indicación sobre la forma de proceder. Si tenemos en cuenta lo dispuesto en la NIC 17, se debería tratar como dos operaciones independientes, esto es, una operación de venta y una operación de arrendamiento.

No se trata de una operación financiera, por lo que al registrar la venta, el arrendatario tendrá un beneficio o una pérdida que imputará a la cuenta de Pérdidas y Ganancias en el ejercicio de la venta. Posteriormente, a medida que se vayan devengando las cuotas de alquiler, tendrá un gasto por el importe correspondiente.

El arrendador, por su parte, registrará la compra de un activo. A medida que se devenguen las cuotas de alquiler contabilizará un ingreso.

Núm.
44/2007

LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN ENTORNOS DE PRECIOS CAMBIANTES

EDUARDO MALLES FERNÁNDEZ
Doctor en Ciencias Económicas Empresariales por la Universidad del País Vasco (UPV/EHU)
Profesor Titular de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de San Sebastián UPV/EHU
Auditor de Cuentas no ejerciente

Extracto:

Los responsables de la elaboración de la información contable que se suministra a los dirigentes no se plantean en muchos casos la «calidad» de la información, aspecto este que puede condicionar la toma de decisiones y, por ende, la viabilidad empresarial.

El análisis de esa información y hasta qué punto es *relevante*, aun a pesar de su posible menor *fiabilidad/objetividad* (incluido el incumplimiento de principios contables y de los criterios de valoración obligatorios en el marco de la Contabilidad Financiera) es una cuestión que debe plantearse la persona que la confecciona, y, en especial, cuando existen condicionantes como «la variación de precios» que pueden distorsionar esa información, provocando un efecto contraproducente que puede conllevar a una alteración, y, por ello, ser poco garantista del soporte informativo en el ámbito decisional empresarial.

El margen de maniobra es mayor si se trata de una información no regulada por normativa legal, y es ahí donde se debe tratar de sacar provecho de las peculiaridades de la Contabilidad de Gestión por parte de su responsable.

En este artículo se trata, pues, de considerar esa posibilidad como una opción viable analizando para ello los requisitos de la información interna, las Teorías de Mantenimiento de Capital y los métodos susceptibles de ser utilizados, así como la idoneidad de su aplicación.

Palabras clave: coste corriente, precios cambiantes, precio de reposición, relevancia y fiabilidad, poder adquisitivo y mantenimiento de capital.

Sumario

1. Introducción.

2. La variación de precios y su repercusión en la Contabilidad de Gestión.

3. Los requisitos de la información contable interna.

4. Mantenimiento del capital y métodos a utilizar.

5. Selección del método a elegir.

6. Conclusiones.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objeto analizar la información suministrada por la Contabilidad de Gestión a los órganos directivos empresariales, y comprobar hasta qué punto esa información es útil en el marco decisional en el que se desenvuelven estos, para posteriormente plantear una nueva propuesta de herramienta de gestión que pueda proporcionar una información más relevante para la Toma de Decisiones empresarial.

La información suministrada por la Contabilidad de Gestión se ve en muchos casos condicionada por la repercusión de la variación de precios cuyos efectos no son, en la mayoría de los casos, considerados. Trataremos, pues, de analizar cómo está compuesta esa información, hasta qué punto esa información condiciona la toma de decisiones empresarial y cómo puede y debe buscarse una información más eficaz para el desempeño de la labor de dirección empresarial.

Deseamos depurar los datos emanados por la Contabilidad de Gestión motivados por una variación de precios sea esta de índole general o particular, e independientemente de que aquella sea alcista o bajista.

Es unánimemente reconocido que el instrumento más empleado y útil para los empresarios desde el punto de vista informativo es el informe contable. Este informe, elaborado a través de un proceso contable a partir de datos suministrados por la propia Contabilidad, que a su vez son recogidos de la realidad empresarial, variará en función de las necesidades informativas que se tengan. La Contabilidad de Gestión, como parte del Sistema de Información Contable Integral, juega un papel esencial, por ser la herramienta más utilizada por los gestores de las unidades económicas en su proceso decisional.

La Contabilidad de Gestión, de la misma forma que la Contabilidad Financiera o Externa, nos está suministrando datos referidos en muchos casos a distintos espacios temporales, con lo que deja de ser una herramienta neutral para el directivo, discrimina unos conceptos con respecto a otros según el horizonte temporal al que se refiera, y ese es el fin último de este trabajo, indicarnos los pasos a seguir para evitar esas distorsiones.

2. LA VARIACIÓN DE PRECIOS Y SU REPERCUSIÓN EN LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN

Antes de comenzar con el análisis de la variación de precios, y entre ellas la inflación, en la Contabilidad de Gestión, conviene diferenciar qué son los *cambios en la estructura de precios* y qué son los *cambios en el nivel general de precios*, pues esta diferenciación nos va a marcar de alguna forma la solución que adoptemos posteriormente. La distinción, por tanto, entre variaciones en el nivel general de precios, también *denominada inflación o deflación*, y la estructura de precios, o *precios relativos*, es esencial tanto en las consideraciones que realicemos como en los análisis y posturas que se adopten a partir de aquellas.

Como dice el profesor MALLO (1988, pág. 720): «Un cambio en el nivel general de precios implica solo un cambio proporcional en los precios de todos los bienes y servicios y en sí mismo no supone un cambio en el valor de ningún producto con respecto a otro». De la misma opinión es JANÉ SOLÁ (1976, pág. 135): «... si el aumento de precios se produjese de forma simultánea y con igual intensidad en absolutamente todos los precios, rentas, deudas, créditos, etcétera, no se produciría efecto alguno importante en el sistema económico. En realidad, seguiría existiendo la misma estructura de precios relativos y de rentas reales que había antes».

El propio profesor MALLO afirma (1988, pág. 720): «Por el contrario, un cambio en la estructura de precios implica un cambio relativo en los precios de ciertos bienes y servicios respecto a los precios de otros bienes y servicios, por tanto, un cambio en el valor económico real de ambos tipos de bienes y servicios».

Si nos centramos en la inflación observamos que su influencia en la Contabilidad Externa logra distorsionar la información que aquella suministra si no se toman medidas al respecto, y consiguientemente los mismos problemas son extensibles al ámbito de actuación de la Contabilidad de Gestión. «En términos generales, la inflación altera la combinación de actividades económicas reales, reduciendo la recompensa relativa de la actividad prudente destinada al mejoramiento de los productos o a la reducción de los costes de producción o distribución, e incrementando la recompensa relativa de los que obran con astucia en las transacciones comerciales, de los que saben predecir las tendencias y políticas ...» (YEAGER, 1983, pág. 10).

El hecho de que la variación de precios, y la inflación en particular, no hayan sido prácticamente consideradas en las diferentes investigaciones realizadas sobre la Contabilidad de Gestión, provoca un mayor desamparo por parte del estudioso de estos temas, aunque ello conduzca, como antítesis, a un estímulo o «reto intelectual» adicional.

Debemos ser conscientes de que la Contabilidad de Gestión no debe supeditarse a los PCGA (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados) de la misma forma que en la Contabilidad Financiera, no existen normas estatales ni profesionales similares que se deban aplicar en la Contabilidad de Gestión. En prácticamente todos los países desarrollados el margen de maniobra en este sentido es prácticamente total, siempre y cuando no se distorsione el fin último de la Contabilidad

(presentar una imagen lo más cercana a la realidad). No debemos mediatizarnos a la hora de buscar alternativas válidas aunque aparentemente vayan en contra de los PCGA para la Contabilidad Externa, porque como asevera el profesor IGLESIAS (1992, pág. 5) puede darse la circunstancia de que «la aplicación correcta de las normas y criterios contables, tal y como se deducen de los principios contables, pueden ofrecer una imagen bastante distorsionada de la realidad y, por consiguiente, el decisor no puede fiarse de dicha información para tomar decisiones. En nuestra opinión, definir la «fiabilidad», como lo hace el Plan General de Contabilidad, como «ausencia de errores significativos», es llevar las cosas a un terreno de investigación estéril.

3. LOS REQUISITOS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE INTERNA

Actualmente no se discute la importancia adquirida por la Contabilidad de Gestión como fuente informativa imprescindible en la toma de decisiones empresarial. Independientemente de su evolución histórica y su vinculación mayor o menor con el campo de actuación de la Contabilidad Financiera [1] y de las distintas y variadas denominaciones habidas a lo largo de esa evolución [2] no podemos por menos que congratularnos de que los dirigentes empresariales consideren a esta herramienta sumamente necesaria para el desempeño adecuado de sus funciones directivas.

Obviamente la debemos considerar como una parte integrante más del Sistema de Información Contable de las empresas y por ello los requisitos de la información (o características cualitativas) que proporciona, a todas luces, deben ser semejantes a los solicitados para la Contabilidad Externa, y que podemos centrarlos en este caso, de acuerdo con lo establecido por la *American Accounting Association* (IGLESIAS, 1994, págs. 93-97) en:

- Relevancia/congruencia de objetivos,
- exactitud/precisión/fiabilidad,
- consistencia/comparabilidad/uniformidad,

[1] En un principio las relaciones entre las dos disciplinas tenían un marcado carácter de dependencia, en donde la labor de la Contabilidad de Costes o de Gestión estaba supeditada a las necesidades informativas de la Contabilidad Financiera, y que esta disciplina era incapaz de proporcionar al no poseer las herramientas adecuadas. Posteriormente, y especialmente en las últimas décadas, no existen relaciones de dependencia sino de bilateralidad, mutua ayuda, de forma que ambas tienen su propio campo de actuación (los objetivos son distintos) y su propia metodología, sin que por ello indique que no se proporcionen informaciones necesarias para una de ellas, calculadas previamente por la otra Contabilidad.

[2] Son muy distintas las denominaciones adjudicadas a esta disciplina: Contabilidad Interna, Contabilidad Industrial, Contabilidad Económica, Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión, entre otras, en muchos casos supeditados a simples cambios semánticos. Las dos últimas denominaciones han sido las más arraigadas en el contexto empresarial, aunque en algunos casos se visualizan por parte de algunos autores ciertas diferencias conceptuales, surgiendo para ello tres corrientes contrapuestas: corriente restrictiva, corriente integradora y corriente renovadora con distintas interpretaciones sobre la situación predominante en el momento actual (SÁEZ TORRECILLA, FERNÁNDEZ y GUTIÉRREZ, 1994, vol. 2, págs. 3-4; IRURETAGOYENA, 1966, pág. 421). Un análisis más minucioso sobre los diferentes términos aquí utilizados, sus diferencias y sus semejanzas, puede verse en el Documento n.º 1 de Contabilidad de Gestión de AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas): *El marco de la Contabilidad de Gestión* (1990, págs. 21-34).

- verificabilidad/objetividad/neutralidad/comparabilidad,
- agregación,
- flexibilidad/adaptabilidad,
- oportunidad y
- comprensión/aceptabilidad/motivación/claridad.

La consideración de estos criterios tiene como limitación tanto el equilibrio coste-beneficio (economicidad), dada su trascendencia a la hora de solicitar o no un tipo de informe determinado, como el equilibrio entre los propios requisitos o características.

Por ser estos criterios ampliamente estudiados en el ámbito de la Contabilidad General, y ser asimilables prácticamente en su totalidad a la Contabilidad Interna, nos vamos a centrar exclusivamente en aquellos que pueden tener ciertos rasgos diferenciadores desde el ámbito de nuestra ciencia:

- Una información es *relevante* cuando es útil a la acción que se va a tomar. Con este enfoque diremos que esa información puede y debe ser diferente según el uso que se le vaya a dar, y esto es de trascendental importancia en el ámbito de la Contabilidad Interna. Lógicamente los diferentes objetivos parciales que se realicen en las diferentes áreas de actuación de la empresa deben estar supeditados al objetivo general de la organización y por ello la información interna debe contribuir a la congruencia de esos objetivos. De la importancia que adquiere este requisito para la Contabilidad de Gestión son fiel reflejo las siguientes palabras (Donoso y Donoso, 1988, pág. 318) la polémica entre objetividad y relevancia «puede estar justificada en el ámbito de la contabilidad financiera, pero no tiene razón de ser en el de la contabilidad de gestión, donde la relevancia sí debe ser considerada de forma indiscutible como cualidad primaria de la información».
- La *exactitud* o *precisión* no es ni puede ser semejante a la proporcionada por los informes de la Contabilidad Externa, ya que el marco de subjetividad, tanto en el cálculo de los factores de coste como en su distribución (localización y/o imputación), y no digamos en las estimaciones presupuestarias, quedan muy lejos de los grados de exactitud que puede exigirse a la Contabilidad Externa. Esto no significa, sino todo lo contrario, que no deban buscarse unas pautas de actuación a la hora de efectuar los distintos análisis que se hagan para tratar de ser lo más coherente posible tanto con la realidad empresarial como con los análisis adicionales que se hayan hecho o se puedan hacer.
- Los criterios de *consistencia* (uso continuado de los mismos criterios y normas contables), *uniformidad* (uso de reglas semejantes por diferentes empresas) y *comparabilidad* (consecuencia de las anteriores) no tienen que tener en muchos casos el mismo arraigo que en la Contabilidad Externa; como resalta el profesor Iglesias (1994, pág. 95): «La importancia de estas características o atributos de la información en el ámbito de la Contabilidad de Gestión es diferente según las decisiones que se tomen sean a corto o a largo plazo. La

información para decisiones a corto plazo es una información estructurada y descansa fundamentalmente en situaciones bastante repetitivas, por lo que estos criterios son deseables. Sin embargo las decisiones a largo plazo descansan en información menos estructurada al considerar situaciones no repetitivas, por lo que estas características no suelen cumplirse para evitar obstaculizar indebidamente el proceso de decisión».

- Es obvio que el grado de *verificabilidad y objetividad* no es semejante al de la Contabilidad General al no estar esta información revisada por auditores externos que avalen su credibilidad; no obstante, la empresa debe tener los instrumentos internos necesarios para realizar comprobaciones periódicas sobre la imparcialidad de esa información, sirviéndose para ello de algunos de los procedimientos y técnicas utilizadas por los auditores externos. Esta misión deberá recaer en un miembro del personal de la empresa con amplios conocimientos de Contabilidad y Auditoría; haría por lo tanto el papel de un auditor interno. No obstante, el requisito de neutralidad de la información sí debe ser un objetivo deseable. En cuanto a la *comparabilidad* esta resulta sumamente compleja ya que, por un lado, no está normalizada (cada empresa realiza los estudios que quiere y como quiere), y, por otro lado, estamos hablando de una información de uso exclusivamente interno (para los órganos directivos), luego la realización de un análisis comparativo con respecto al entorno resulta prácticamente imposible, y solo pueden realizarse comparaciones entre distintos estudios realizados dentro de la propia empresa.

- La *agregación* es un criterio mucho más complejo de cumplir en la Contabilidad Interna que en la Externa al no estar, como ya se ha comentado, normalizada y existir, por lo tanto, una gran flexibilidad en las reglas a aplicar y, consiguientemente, una gran heterogeneidad en los informes emanados por sus responsables.

- Un requisito que adquiere una mayor importancia que en la Contabilidad Externa es el de la *flexibilidad* y *adaptabilidad*. Una de las características inherentes a la Contabilidad de Gestión es precisamente su alto grado de flexibilidad para hacer diferentes tipos de información en función de las exigencias gerenciales, que la hacen ser mucho menos rígida que la Contabilidad General.

- La información debe ser *suministrada a tiempo*, de forma que se pueda realizar un buen uso de esa información. Normalmente el tiempo, desde el punto de vista de la Contabilidad Interna, que transcurre desde la solicitud de esa información hasta la confección del informe y su traslado a quien lo haya solicitado, suele ser menor que en la Contabilidad Externa, por ser mayor el número de decisiones a adoptar y tener un horizonte temporal, normalmente, de corto plazo (decisiones tácticas). Si la información se recibe con tiempo suficiente para poder adoptar una decisión, sin que por ello sea penalizada por su retraso, entonces podemos decir que esa información se recibe en tiempo real.

- La información de la Contabilidad de Gestión para que pueda ser útil ha de ser *comprensible*; se deberá por lo tanto proporcionar información que sea entendible para el usuario. La dificultad estriba en la menor divulgación de los conceptos relativos a esta Contabilidad con respecto a la Externa, de ahí que el potencial usuario deberá familiarizarse, por lo menos, en aquellos términos más utilizados en los informes contables, y que son de vital importancia para una comprensión inequívoca de estos.

- En lo relativo al requisito de *economicidad* analizaremos el proceso de elaboración de la información a través de un análisis coste-beneficio. Este análisis en gran medida no es posible medirlo cuantitativamente, es difícil medir los beneficios en cifras si se obtuviese esa información, aunque sí lo sea desde la perspectiva del coste. Como muy bien indica el profesor MARTÍNEZ CHURIAQUE (1988, pág. 597): «De ahí que el determinar cuándo un aumento de la información justifica un incremento de los costes no pueda resolverse objetivamente, en términos cardinales; pero sí en términos ordinales. Honestamente el juicio humano siempre puede responder a preguntas tales como ¿La nueva información mejora la base que actualmente se utiliza en la toma de decisiones? ¿Tal mejora es suficiente que justifica la absorción de los costes extra en los que obliga a incurrir? ¿Tal información sería ampliamente utilizada por los diferentes grupos de usuarios?...».

En resumen, desde la óptica de la Contabilidad de Gestión, y en aras a que la información por esta suministrada pueda ser útil para la toma de decisiones, se debe «satisfacer el requisito de relevancia de acuerdo con el modelo de decisión específico, y, en todo caso, sometida a la restricción del principio de economicidad» (DONOSO y DONOSO, 1988, pág. 319).

4. MANTENIMIENTO DEL CAPITAL Y MÉTODOS A UTILIZAR

Si deseamos modificar los datos suministrados por la Contabilidad tradicional para recoger los efectos de los cambios en los precios, antes de optar por un método u otros deberemos recoger en este apartado las distintas teorías del mantenimiento del capital, y seleccionar aquella que además de adaptarse a las distorsiones que puedan suscitar los precios sea la más idónea para la Contabilidad de Gestión.

Para una mejor definición de lo que es el concepto de capital y sus clases, y en aras a tener una referencia aceptada por el mundo contable, nos remitiremos en un principio a lo recogido por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), y especialmente a lo expuesto en el «Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros», aprobada en 1989, en particular los apartados: «Medición de los elementos de los Estados Financieros» (párrafos 99 a 101) y «Conceptos de Capital y de Mantenimiento del Capital» (párrafos 104 a 110); la NIC 15: «Información para Reflejar los Efectos de los Cambios en los Precios» [3], y la NIC 29: «Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias», estas dos normas especialmente redactadas para subsanar las distorsiones de la información financiera en entornos de variaciones de precios.

El concepto de **mantenimiento del capital** (NIC, párrafo 105) [4] se relaciona con la manera en que una empresa define el capital que quiere mantener. Suministra la conexión entre el concepto de

[3] Aunque esta norma está actualmente derogada desde el ámbito de la Contabilidad Financiera eso no significa que no podamos remitirnos a ella si con ello se consigue una referencia válida para nuestros análisis teniendo en cuenta el gran avance metodológico existente propugnado por esta normativa.

[4] Mientras no se señale lo contrario las referencias se realizarán con respecto a la NIC correspondiente al Marco Conceptual, al no estar numerada, el resto de referencias a las NIC se realizarán teniendo en cuenta su número y el párrafo sobre el que nos basamos en nuestra exposición.

capital y el concepto de resultado, porque proporciona el punto de referencia por el que medir el resultado, aspecto este primordial para la Contabilidad de Gestión.

Como indica GONZALO ANGULO (2000, pág. 13): «Una de las principales preocupaciones de todo marco conceptual es la de no declarar repartible ninguna porción de los beneficios que pudiese menoscabar la riqueza que la empresa tenía al principio, de forma que el modelo contable exige que esta quede en la misma situación al final que al comienzo del período contable». La dificultad estriba en qué significa mantener la situación estable, y cómo obtenerla; de ahí surgen las distintas interpretaciones, en muchos casos enfrentadas, para conseguirla, y que son agrupadas en dos teorías fundamentales.

Las **teorías del mantenimiento del capital** son: la financiera y la física.

La **concepción financiera del capital** se traduce en la consideración del dinero invertido o del poder adquisitivo invertido. El mantenimiento del capital financiero puede ser medido en unidades monetarias nominales (moneda corriente del momento de la incorporación a los estados contables) o en unidades de poder adquisitivo constante (moneda constante del momento en que se presenta la información); en este último caso tendríamos en cuenta la inflación a la hora de presentar los informes contables cambiando con respecto al método anterior exclusivamente la unidad de medida. Otra cuestión bien distinta sería la de si esta alternativa recoge mejor las necesidades de información correspondientes a la Contabilidad de Gestión.

La **concepción física del capital** considera como prioritario la capacidad operativa. Bajo este concepto se obtiene resultado solo si la capacidad productiva en términos físicos (o capacidad operativa) de la empresa al final del período (o los recursos o fondos necesarios para conseguir esa capacidad) exceden a la capacidad productiva en términos físicos al principio del período. Esto significa que si tenemos al final del ejercicio unidades de materiales, productos y servicios de maquinaria equivalentes a los que teníamos al principio del ejercicio, o si tenemos el efectivo suficiente como para poder comprar los equivalentes de dichos activos físicos, entonces se dirá que hemos mantenido nuestro capital (STAUBUS, 1985, pág. 144).

«Mantener el capital físico equivale a conservar la capacidad productiva en términos de dimensión real de la inversión realizada: el capital son, por tanto, los fondos necesarios para alcanzar y mantener una capacidad operativa de la unidad económica, basada en criterios tales como el número de unidades producidas diariamente o cualquier otro similar» (AECA, 1999, párrafo 335).

Lo anterior significa que el capital a mantener corresponde al importe monetario necesario para mantener la capacidad operativa normal de la empresa. Lo importante no es el dinero invertido por los accionistas sino los bienes que han sido adquiridos con dicho aporte, para permitir desarrollar las actividades operativas. El mantenimiento de la capacidad operativa normal a lo largo de un espacio de tiempo puede llevar consigo una revalorización (lo más normal) o desvalorización de los bienes que determinan aquella capacidad; en ambos casos se deberá analizar su repercusión en los resultados empresariales. El hecho de que la mayor parte de las veces los precios de los bienes aumenten no significa que coyunturalmente, incluso puede que su carácter sea más o menos permanente

durante cierto espacio temporal suficientemente amplio, y dependiendo del sector económico en donde esté enclavada la empresa, estos disminuyan.

Las propias NIC, en su párrafo 106, estiman que el mantenimiento del capital financiero, como ya se ha expuesto, no exige la adopción de un método particular de medida ya que depende del tipo de capital financiero que la empresa desee mantener, sin embargo, no consideran, de la misma forma, distintas alternativas para mantener el capital físico, al exigir la adopción del coste de reposición como base de la valoración contable.

Una vez analizadas las distintas formas de mantenimiento del capital existentes deberemos concretar más, centrándonos para ello en los *cambios en los precios*. Para ello acudimos también a las mismas NIC y en concreto a la NIC n.º 15 (NIC 15) que reemplazaba a la sexta, y que llevaba por título: «Información para Reflejar los Efectos de los Cambios en los Precios».

La anterior norma en su párrafo noveno recoge las alternativas existentes como respuestas a los precios cambiantes: «La información financiera, que intenta ser una respuesta a los efectos de los precios cambiantes, se prepara de varias formas. Una de ellas muestra la información financiera en términos de poder adquisitivo general. Otra muestra el costo corriente en lugar del histórico, reconociendo los cambios en los precios específicos de los activos. Una tercera forma combina las características de ambos métodos».

Las anteriores alternativas están directamente asociadas a las teorías de mantenimiento de capital, de forma que dependiendo de la teoría elegida debemos decantarnos por una alternativa u otra, y en el caso de optar por las dos al mismo tiempo la solución sería la tercera. Como sabemos la elección de una u otra teoría depende del enfoque que se quiera dar a la obtención del resultado. En el párrafo 10 de la NIC 15 se confirma lo anterior al exponer que «bajo las anteriores respuestas subyacen dos enfoques básicos en la determinación del resultado. Uno de ellos reconoce la ganancia después de que se ha mantenido el poder adquisitivo del patrimonio neto de la empresa. La otra reconoce la ganancia tras el mantenimiento de la capacidad productiva de la empresa, y puede o no incluir un ajuste por nivel general de precios.»

La obtención de la información de una u otra manera dependerá de la utilidad para el cumplimiento de sus objetivos que se haya marcado el usuario de esa información, y, por tanto, será este el que fije cuál de los enfoques cubre mejor sus necesidades, como lo veremos más adelante.

Sabemos que los precios, ya sean generales o específicos, cambian a lo largo del tiempo como resultados de distintas fuerzas económicas y sociales. Las fuerzas específicas, que actúan en el mercado de cada producto pueden provocar aumentos o disminuciones significativas en los precios individuales independientemente de cómo se comporten los otros precios. Mientras, las causas generales pueden dar como resultado un cambio en el nivel general de precios y, por tanto, en el poder adquisitivo general (NIC 15, párrafo 6). Como se observa dependiendo de que el usuario le sea más útil unos precios u otros optará por una teoría u otra, elección esta que haremos más adelante.

Una vez seleccionada la teoría base deberá elegirse el **método o métodos** concretos que se va a utilizar para conseguir los objetivos fijados. No vamos a desarrollar todos y cada unos de los métodos existentes, con su casuística correspondiente, sino recoger las características generales de cada uno de ellos.

La opción por la teoría del mantenimiento del capital financiero, y en particular el **poder adquisitivo general** (pues la otra alternativa, costo histórico contable, no recoge los efectos de las modificaciones de los precios generales), supone la reexpresión de algunas o todas las partidas de los estados financieros en función de los cambios en el nivel general de precios.

La opción por la teoría del mantenimiento de la capacidad operativa (productiva) lleva consigo posicionarse por el **enfoque del coste corriente** del cual surgen varios métodos diferentes usados para el ajuste. Al contrario de lo que se recogía en el Marco Conceptual, la NIC 15 abre la posibilidad de utilizar otros métodos distintos del de coste de reposición aunque este sea la referencia fundamental, tal y como argumenta en el párrafo 12. «En general, todos ellos usan el costo de reposición como la base principal de medición. Sin embargo, si el costo de reposición es mayor que el valor neto realizable y que el valor actual, se utiliza como base de medida el mayor valor de entre estos dos últimos.»

«El *costo de reposición* de un activo concreto se determina, normalmente, a partir del costo actual de adquisición de un activo similar, nuevo o usado, y con una capacidad productiva o un potencial de servicio equivalentes. El *valor neto realizable* representa normalmente el precio corriente neto de venta del activo. El *valor actual* es equivalente a una estimación de los cobros netos futuros atribuibles al activo, descontados adecuadamente» (NIC 15, párrafo 13).

La utilización de otros métodos en el enfoque del coste corriente, y en el caso de no disponer de datos suficientes para la utilización de los anteriores métodos, como es la posibilidad de recurrir a *índices de precios específicos*, es válida (NIC 15, párrafo 14).

Como indica Lazatti (1969, pág. 27), el concepto de coste de reposición «atiende a las variaciones en los precios individuales de cada uno de los bienes de la empresa. Incluso se interesa por el valor de otros bienes del mercado tendientes a reemplazar los actuales bienes de la empresa. Las variaciones en los precios individuales comprenden las fluctuaciones en el nivel general de precios y los cambios propiamente dichos en el valor de los bienes individuales». Esto significa que dentro de esos precios también está el relacionado con el índice general, como a la hora de mantener el capital financiero, aunque va más allá al recoger las variaciones individuales. En realidad algunos métodos del costo corriente aplican al patrimonio neto un ajuste en función de la evolución del índice del nivel general de precios, aunque estos métodos difieren en cuanto a su concepción y desarrollo de lo anteriormente comentado, ya que mientras en el primero se supone que el índice general de precios está contenido en parte en el índice de precios particular, en los segundos métodos el ajuste es mixto ya que hay partidas que se ajustarán en función de un enfoque (coste corriente) y otras en función del otro (poder adquisitivo general).

Las mismas NIC en su NIC 29: «Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias», optan por que las empresas que se encuentren enclavadas en ese entorno, e independientemente de

que hayan utilizado el método de costo histórico o el de coste corriente, deben presentar sus estados financieros en términos de la unidad de medida corriente en la fecha de cierre del balance (párrafo 8). Esta reexpresión de los estados financieros exige el uso de un índice general de precios que refleje los cambios en el poder adquisitivo de la moneda (párrafo 37). Esto significa que en estos casos la NIC se posiciona, por un lado, por la alternativa del mantenimiento del capital financiero en su variante del poder adquisitivo constante, y, por otro lado, por un método mixto en donde también entra en juego el enfoque del coste corriente.

La utilización del enfoque del coste corriente requiere realizar ajustes especialmente en las depreciaciones y en el costo de las ventas, aunque en muchos casos y dependiendo del objeto de explotación estudiado, dentro del coste de este último se pueden encontrar englobadas algunas o todas las depreciaciones de la empresa.

El problema estriba en que alguno de los métodos expuestos puede asimismo confeccionarse de distinta manera, tal y como argumenta la NIC 15 en su párrafo 15: «... existen opiniones diferentes sobre la forma en que deben hacerse tales ajustes». Por ejemplo, algunos métodos requieren un ajuste para reflejar los efectos de los precios cambiantes sobre la posición monetaria neta, mientras que otros limitan ese ajuste a los activos y pasivos monetarios comprendidos en el capital circulante (párrafo 16).

Como muy bien se indica en las NIC, la selección del concepto apropiado del capital, por parte de una empresa (Marco Conceptual, párrafo 103), debe estar basada en las **necesidades de los usuarios** de los estados financieros, o de cualquier otra clase de información contable, diríamos nosotros. El concepto escogido indica el objetivo que se espera obtener al determinar el resultado, incluso, y este matiz es fundamental tenerlo en cuenta, cuando debamos elegir el método o los métodos más adecuados para alcanzarlo, aunque puedan existir ciertas dificultades de medida al aplicar, en la práctica, la metodología elegida.

Si a los usuarios les interesa el mantenimiento del capital nominal invertido deberá optarse por la primera opción, ahora bien si lo que les interesa es el mantenimiento de la capacidad de explotación de la empresa, deberá usarse la concepción física del capital. Ahondando más en este punto añadiremos que el mantenimiento del capital operativo o económico es una visión desde la óptica de la empresa mientras que el mantenimiento del capital financiero es el reflejo del inversor (propietario de la empresa: accionista) y, por tanto, el método a utilizar será diametralmente distinto.

Si lo que se busca es mantener el patrimonio de los accionistas, tal y como lo aportaron, período a período, de manera que la potencialidad financiera de la empresa quede preservada deberá optarse por el mantenimiento del capital en términos financieros; ahora bien, si lo que se busca es que la capacidad de la entidad para producir bienes y servicios sea la misma al principio y al final del ejercicio contable, deberemos inclinarnos hacía el mantenimiento del capital físico (Gonzalo Angulo, 2000, pág. 13).

Como colofón a lo dicho recogemos las siguientes palabras (Tweedie, 1985, pág. 513): «Por último, el punto de vista de uno depende del marco de referencia usado para considerar el rol de los accionistas con relación a la empresa, y la opinión de uno con respecto a los objetivos fundamentales

de la empresa». Aquí están expuestos los dos aspectos esenciales que debemos tener en cuenta a la hora de optar prioritariamene aunque no en exclusiva, por una teoría y posteriormente por un modelo: el papel de los accionistas en nuestro enfoque, por un lado, y, por otro lado, los objetivos que nos hemos marcado, y que de alguna forma están relacionados con la anterior premisa.

Dentro de estos modelos existen diversas alternativas que de alguna forma recogen interpretaciones más ajustadas a situaciones concretas. Por su importancia e influencia en los estudios relacionados con este tema, merece la pena, y a modo de síntesis, recoger cuáles han sido las inclinaciones habidas sobre estos modelos:

- El de poder adquisitivo general: se han posicionado la NIC 29, la IX Conferencia Interamericana de Contabilidad y el FAS 33 (EE.UU.) [5]. La mayor parte de los países que han considerado los efectos de la inflación en la Contabilidad han optado por este modelo.
- El de Contabilidad a coste actual: el SSAP 16 (Reino Unido) y el Informe Sandilands.

Combinación de ambos: la NIC 15 da opción a los tres planteamientos, el poder adquisitivo general (párrafo 11), el enfoque del coste corriente o actual (párrafos 12 a 17), y la combinación de ambos (párrafo 18).

5. SELECCIÓN DEL MÉTODO A ELEGIR

Una vez analizadas las teorías de mantenimiento del capital debemos decantarnos por una de ellas. Si nos atenemos al estudio que estamos realizando, centrado en las necesidades de los responsables de la gestión empresarial, cubiertas con la Contabilidad de Gestión, y en donde la supervivencia de la empresa es esencial está claro que la opción elegida debe ser la del mantenimiento del capital físico.

La utilización del modelo correspondiente al mantenimiento del capital financiero no nos ayuda en nuestras necesidades de información internas, tal y como señala GONZALO ANGULO (2000, pág. 15), cuando afirma que «entre los problemas que plantea el modelo de ajuste en moneda constante se encuentra la falta de representatividad de los activos ajustados, ya que su coste histórico actualizado no responde a las condiciones del mercado en el momento actual, lo que puede ser fuente de equívocos por parte de los usuarios. Por otra parte existe la posibilidad de que, si los precios específicos de los activos evolucionan a un ritmo de cambio muy superior a la inflación, no se puedan reemplazar estos contando solo con los fondos aportados por la reserva por mantenimiento del capital. Además, la hipótesis de inclusión en los resultados del período de las ganancias por exposición a la inflación, siempre que estos correspondan a partidas monetarias a largo plazo, se ha criticado por ser contraria al principio de prudencia.»

El profesor CEA GARCÍA recoge este mismo sentir a la hora de valorar los bienes de la empresa al afirmar que (1974, pág. 267): «*... en la valoración de los activos no monetarios no interviene directamen-*

[5] Aunque el FAS 33 recoge otras posibilidades, su preferencia es por este método.

te el índice general de precios de la economía. Es natural que así sea, puesto que la empresa invierte la financiación recibida en un área concreta de la economía en unos tipos determinados de bienes, no teniendo por qué coincidir el nivel de precios de esta última con el que rige dentro del sector particular en el que opera la empresa o con los precios de los bienes en que invierte frecuentemente sus fondos.»

La empresa está enclavada en un sector económico determinado que no tiene por qué ser igual a la situación general de la economía; el día a día de la gestión empresarial gira en torno a su actividad, que exige una composición determinada de sus activos y unas inversiones concretas, y por tanto la información que se suministre tratará de estar lo suficientemente depurada como para poder mantener esa capacidad de producción, y eso solo se conseguirá con la **teoría del mantenimiento del capital físico**, al que algunos denominan económico.

De la misma forma opinan (DADVISON, STICKNEY y WEIL, 1978, pág. 232) cuando hacen referencia a los pronunciamientos del Comité Sobre Activos de Larga Vida de la *American Accounting Association* «... para continuar las operaciones sin contraer el nivel de la capacidad operativa, los servicios agotados deben restaurarse; el costo correcto de los servicios terminados es el costo actual o corriente de restauración». Más adelante, y refiriéndose a la depreciación se indica: «Un concepto idéntico se aplica a la depreciación; esto es, la depreciación debe estar basada en el costo actual o corriente necesario para restaurar el potencial del servicio, consumido durante el período». Sé es consciente de la dificultad de determinar el valor de esa clase de activo en contraposición con la menor dificultad de valorar a precio corriente los inventarios de la empresa, sin embargo esa dificultad no debe servir como freno de mano para no considerar este modelo, tal y como afirman: «a pesar de estos problemas de medición, la necesidad conceptual para depreciar a costo actual o corriente, en la determinación de la utilidad derivada de las operaciones ordinarias, no puede ser soslayada.»

Otra cuestión bien distinta (LARRIMBE, PIGNATTA y ROSSI, 1998, pág. 114) resulta «en todos aquellos casos en que la empresa tenga la posibilidad cierta de cambiar de actividad, sin que el cambio implique la generación de pérdidas significativas», ya que la utilización del capital financiero podría ser más adecuada. «Sin embargo, empresas, en que la posibilidad de cambio no existe o en que la misma implicaría una situación traumática, que provocaría importantes pérdidas en el valor para la empresa de sus activos», como es el caso de empresas con importantes activos fijos sin usos alternativos, y en donde la empresa se basa en el supuesto de continuidad, es más lógico utilizar el concepto de capital operativo.

Una de las críticas que se suele realizar ante la elección de esta teoría suele ser el carácter dinámico de la empresa, que provoca que una empresa no sea la misma a lo largo del tiempo, y, por tanto estaríamos considerando la utilización de la misma capacidad productiva a lo largo de toda su vida. Este posicionamiento no nos parece correcto ya que nadie duda de que la empresa evoluciona y debemos tener en cuenta los cambios, especialmente tecnológicos, que pueda haber, aunque ello suponga aparentemente una modificación de la estructura de inmovilizado de la empresa y, por tanto, en su capacidad productiva.

Resultan instructivas las palabras que en relación a lo comentado en el párrafo anterior realiza STAMP (1985, pág. 283): «No obstante, creo que es posible que el contador elija un concepto de mantenimiento

adecuado que tenga en cuenta la necesidad a largo plazo de la corporación de mantener flexibilidad y adaptabilidad. Creo que esto puede hacerse (en la ausencia de cambios tecnológicos muy rápidos) aprovechando la ventaja del hecho de que el cambio es un proceso evolutivo y que en el caso de las corporaciones ocurre con una lentitud tolerable. A lo largo de un prolongado período, una empresa puede cambiar hasta casi no reconocerla, pero a corto plazo los cambios, incluyendo los cambios en la naturaleza de los activos (inventarios, activos fijos, etc.) con los que se maneja la empresa, pueden ser perceptibles y medibles. Por tanto, creo que es posible desarrollar un concepto de mantenimiento de capital real físicamente tangible que tenga relevancia entre el principio y el final de un período contable determinado.»

Una vez elegida la teoría de capital en la que basaremos nuestro sustrato conceptual debemos optar por un modelo o método de trabajo enclavado en la contabilidad a coste corriente. El modelo más importante y más utilizado, como ya vimos en el apartado anterior, es el del **coste de reposición**. Este método muchas veces confundido con el coste corriente (este abarca más métodos) «toma en cuenta la variación de los precios específicos de los bienes y servicios con los que trabaja la empresa, considerando que tales cambios se producen siempre, independientemente de si el poder de compra de la moneda varía en el tiempo con la inflación general» (Gonzalo Angulo, 2000, pág. 15).

Como muy bien indica Tua (2004, pág. 221), y de acuerdo con el Marco Conceptual de las NIC/NIIF,: «existe un buen grado de relación entre el concepto de capital y su mantenimiento y los criterios de valoración, de modo que:

- El concepto de mantenimiento del capital físico exige la adopción del coste de reposición como base de la medida contable.»

La profesora Bernabéu afirma (1980, pág. 88): «en el fondo lo que se debate es si los resultados se deben mostrar bajo el punto de vista de la empresa, en cuyo caso sería aceptable la tesis de CCA, o bajo el de los accionistas, que al estar interesados en mantener su poder adquisitivo general, sería preferido el sistema CPP», de la misma forma que opina el profesor Baxter. Está claro cuál ha sido nuestro posicionamiento, y el por qué de esa elección.

La técnica seleccionada, perteneciente a la llamada Teoría de los Valores Corrientes o Coste Actual, deberá aplicarse siguiendo un *criterio de uniformidad* a lo largo de las sucesivas mediciones que se realicen, pues de otra forma perdería su *coherencia interna*, y no nos serviría a la hora de realizar las diferentes clases de estudio. Debemos ser críticos con la falta de homogeneidad en la utilización de los distintos conceptos, variando las denominaciones y sus contenidos dependiendo de los autores, e incluso de la normativa utilizada. En la medida de lo posible la utilización de los distintos términos se va a realizar, y siempre que estén en ella recogidos, de acuerdo con las NIC/NIIF, por ser estas el marco de referencia más ampliamente asumido tanto por la normativa de los distintos países como por los profesionales contables.

En conformidad con este planteamiento, y teniendo en cuenta las aseveraciones realizadas a lo largo del apartado anterior, creemos que ***la correcta combinación de los índices de precios específicos correspondientes a los distintos elementos, las tasaciones periciales y los costes de reposi-***

ción son los elementos con los que deben trabajar los encargados de estos estudios en la empresa, si se desea obtener una información sobre los bienes de uso y sus efectos en la actividad empresarial coherente con los objetivos inherentes a la Contabilidad de Gestión. La aplicación del coste de reposición debe realizarse con referencia al ***precio de entrada actual*** y no con relación al precio de entrada futuro, excepto que nuestros análisis se haga con proyección hacia aquel.

Quizá sea el trabajo de MEY sobre la teoría de LIMPERG (gran precursor en Holanda de esta opción y que ha sido origen de la aplicación práctica en distintas empresas holandesas) uno de los autores que mejor recoge las excelencias de este modelo (MEY, 1985, pág. 335): «Si las demandas del consumidor con respecto a la sociedad van a ser satisfechas continuamente, es necesario conservar el suministro de factores originales de insumo. Todos los factores necesarios –mano de obra, materiales, bienes de producción durables– deben ser reproducidos. Existe una circulación continua de factores, de productos que fluyen a los consumidores de manera que sus servicios pueden fluir nuevamente al proceso de creación del mismo o de otros productos. Por tanto, existe una circulación de los valores de factores aplicados a la producción, a través de los bienes terminados hasta el punto de consumo y, finalmente, como nuevos factores de insumo.»

Podemos considerar tal y como señala BAXTER (1975, págs. 200-201), que «la Contabilidad basada en el coste de reposición no constituye una técnica individual y bien definida, sino más bien una familia de técnicas...». Sin duda la esencia del método a utilizar, y por otra parte la dificultad de su uso, se plasman en las siguientes afirmaciones: «... al usar un método de costo de reposición, hay prudencia y juicio subjetivo para seleccionar el factor de ajuste en cada caso individual y, por tal razón, no puede describirse un índice general para ajustar los valores del activo», y «el costo de reposición de un activo particular puede subir o bajar, aun cuando no cambie el nivel general de precios (es decir, cuando no haya inflación). Los cambios relativos en los precios pueden deberse a factores tecnológicos, económicos o legales.»

No conviene olvidar que uno de nuestros objetivos es el mantenimiento del capital sustancial o físico (más orientada hacia la administración de la empresa, considerando, por tanto, a ***la empresa como una entidad independiente***) *y no del poder adquisitivo de los accionistas* (mantenimiento del poder adquisitivo originariamente invertido en los activos), por tanto, la reconstrucción de los activos físicos empresariales, en este caso fijos, es prioritaria en nuestro enfoque. Con ello se lograría además dos ventajas adicionales: la mejor orientación hacia la reposición de los activos y la estabilidad de los futuros ingresos, aunque esto último resulte en bastantes casos difícil, y como en todos los planteamientos esté sujeto a críticas.

En relación a la clase de mantenimiento de capital operativo por el que nos decantamos, consideramos, si somos coherentes con lo desarrollado, que lo que se debe mantener es la misma capacidad de producir el mismo volumen de bienes o servicios tanto en el presente como en el futuro, aunque para ello a lo mejor se tenga que cambiar de activos al no existir en el mercado activos idénticos a los que hasta ahora utilizaba la empresa, a pesar de que en muchos casos el mantenimiento de los mismos activos antes y después de su sustitución es deseable y posible. Lo que no creemos que nos sirva como referencia es la capacidad de producir el mismo valor de bienes y servicios en el presente y en el futuro, pues estaríamos utilizando de hecho un sistema mixto en donde se está dando tanta importancia al mantenimiento de la capacidad productiva como al de la financiera.

Si nos atenemos a las palabras recogidas en el marco conceptual para la información financiera de AECA (1999, párrafo 322), entre las ventajas del coste de reposición nos indica que, a pesar de que algunos autores plantean lo contrario, «también puede ser útil para medir los rendimientos potenciales de los activos a largo plazo destinados al uso más que a la venta y aumenta su utilidad cuando se producen cambios importantes en los precios o en las condiciones tecnológicas tras la adquisición de los activos.». Como vemos los cambios tecnológicos no deben ser una cortapisa en el desarrollo del modelo, sino al contrario, factor este que resulta ser una de las críticas más extendidas a la aplicación del sistema.

Las preferencias por el uso del coste de reposición en los responsables de la Contabilidad de Gestión quedan patentes, por ejemplo, en el siguiente trabajo (Amat, Moya, Blake y Dowds, 1998, pág. 529): «Un estudio realizado a principios de los años 70 mostraba que la mayoría de contables dedicados a la actividad profesional prefieren el enfoque de PAA, básicamente por su mayor objetividad, mientras que los contables de gestión suelen preferir el enfoque del coste de reposición, por su mayor enfoque hacia la toma de decisiones (McCrae y Dobbins, 1974, págs. 135-140).»

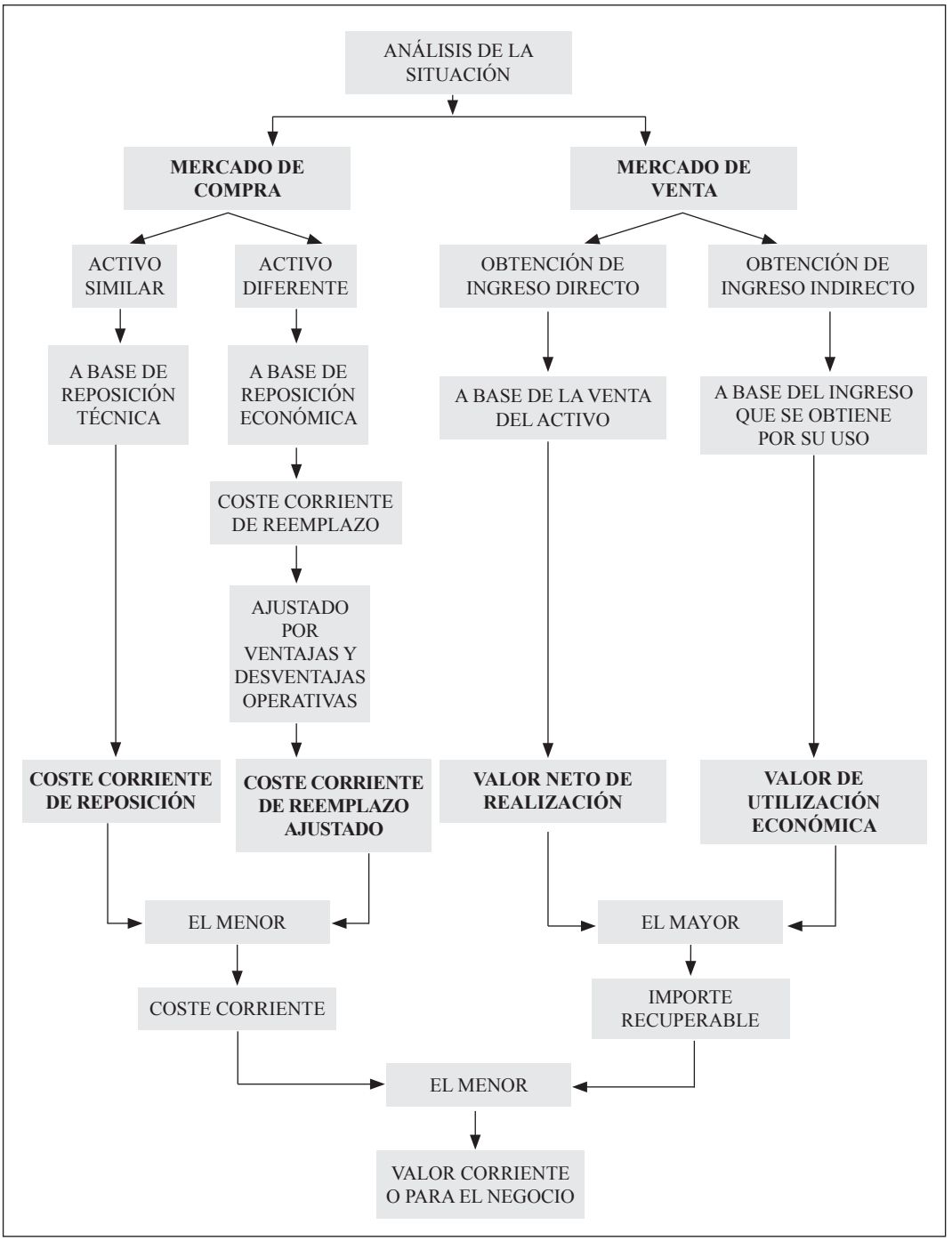
La importancia que adquiere la utilización del coste de reposición ante incluso entornos de baja inflación, y especialmente en el ámbito de la Contabilidad de Gestión, se puede observar en las palabras de autores de un gran prestigio (Mallo, Kaplan, Meljem y Giménez, 2000, pág. 148): las «variaciones de precios relativos obedecen a razones de mercado, de abastecimiento y de estacionalidad, e inclusive se originan en situaciones externas al país en el caso de los materiales importados, todo lo cual hace que la posibilidad de una relación constante entre los diversos componentes físicos de un producto sea de incierto mantenimiento.

Este aspecto es sumamente importante en una época en que la baja inflación en países de estabilidad casi absoluta lleva a pensar que el modelo que se expone no tendría razón de ser. Sin embargo, los valores corrientes, en su modalidad de reposición, se consideran elementos importantes en un sistema de información que favorece el control de la gestión y la toma de decisiones.»

La incorporación del valor razonable (valor de mercado o de tasación) en los inmovilizados materiales en la Contabilidad Externa, gracias a las NIIF, puede ser un buen punto de confluencia para que los métodos contables utilizados en ambas contabilidades sean semejantes. Como indica Gonzalo (2004, pág. 112): «Es interesante señalar que las empresas que apliquen por primera vez las NIIF pueden valorar sus inmovilizados materiales e inmateriales, en su totalidad o en parte, al valor razonable, que será el valor de mercado en la fecha de transición, o bien en el caso de los inmovilizados materiales el resultado de una tasación independiente.». De los criterios u opciones planteadas en el **estudio de los costes corrientes**, merece la pena plasmar a través de un **cuadro** las **distintas alternativas** que existen (recogido de Larrimbe, Pignatta y Rossi, 1998, pág.78), aunque cada una de ellas a su vez dispone de múltiples opciones o interpretaciones [6]. Como se ha indicado ya, aunque nuestra preferencia, de la misma forma que la mayor parte de la normativa contable y de los autores que se posicionan por el coste corriente, se basa en el coste de reposición, no es menos cierto que en algunas situaciones la utilización de otras opciones del coste corriente, como se verá, puede ser más adecuada, e incluso la utilización de los otros modelos, o parte de ellos, puede ser útil en ciertos casos.

[6] En realidad, el cuadro sinóptico que aquí presentamos recoge la interpretación más arraigada a nivel internacional en cuanto a las alternativas existentes del coste corriente (aunque también todas ellas tienen distintas formas de calcular el valor del activo) y a los importes que deberían imperar en cada caso (aspecto este que puede ser también discutible).

Aunque la mayoría de los términos ya han sido definidos en este artículo se ha creído conveniente realizar unos comentarios que considero adecuados para su mejor comprensión.



En el cuadro se diferencian dentro del coste corriente *el mercado de compra y el de venta*. Al tener que estudiar los costes empresariales, no es lógico acudir al mercado de venta, excepto en el caso de que no pueda tenerse como referencia ese mercado, de ahí la preferencia por la otra opción. Como señala la NIC 15 (párrafo 12): «El enfoque del coste corriente puede encontrarse en varios métodos diferentes usados para el ajuste. En general, es el nombre que se da a los métodos que usan el coste de reposición como la base principal de valoración. Sin embargo, si el coste de reposición es mayor que el valor neto realizable y que el valor actual, se utiliza como base de valoración el mayor valor de entre estos dos últimos», de ahí la representación gráfica realizada anteriormente.

El valor de utilización económica responde a estimaciones con un gran grado de subjetividad, mucho mayor que el de coste de reposición, y generalmente la cifra resultante siempre será mayor que el coste de reposición, ya que si no a la empresa no le interesaría seguir con esa inversión; «para mantener la viabilidad a largo plazo de la empresa, el coste de reposición debería ser menor que su valor económico» (Goldschmidt y Admon, 1981, pág. 62). Solo en situaciones determinadas sería aconsejable su uso, como ya se irá determinando [7].

Se puede afirmar que ***el coste histórico representa al pasado, el valor actual neto al futuro***, mientras que ***el coste de reposición y el valor realizable neto representan el presente***, aunque ***el primero de ellos recoge el valor de entrada mientras que el segundo recoge el valor de salida***. Estos dos últimos criterios de valoración confluyen en el llamado ***valor razonable***, que es el precio por el que intercambia un activo entre partes interesadas, informadas e independientes, y de cuya repercusión en las NIIF, y por tanto en la normativa contable europea, es palpable.

Entre los autores de más reconocido prestigio que han defendido o defienden el uso del coste de reposición se encuentran desde los más antiguos: Schmidt, Limperg, Sweeney, pasando por Edwards y Bell, Revsine, Mathews y Grant, Gynther, hasta los más modernos, como el propio Zeff cuando afirma (Hervás, 2000, pág. 3): «el uso de valores actuales podría remediar algunas de las deficiencias inherentes de la contabilidad a coste histórico en un mundo de precios relativos cambiantes». Algunos otros autores se han posicionado por el valor para el negocio, aunque en la mayor parte de las veces ese valor se ha materializado en el coste de reposición [8].

Además de las ventajas recogidas se puede decir que (Arias y García, 1997, pág. 34) «el beneficio calculado en la cuenta de resultados surge de la comparación de costes e ingresos corrientes, por lo que ahora posee un verdadero sentido económico.»

Está claro que al elegir el coste de reposición **nos hemos decantado por la Teoría de la Entidad sobre la del Propietario**, de forma que lo que se pretende es asegurar un nivel de inversión que

[7] Resulta muy ilustrativo la exposición realizada por Tua (1983, pág. 806) analizando el trabajo realizado por «The Corporate Report», en donde se evalúan los criterios de valoración del coste histórico, ajuste por índice de capacidad adquisitiva, el coste de reposición, el valor realizable neto, el valor de la empresa y el valor actual neto, y se comparan entre sí en función del nivel de cumplimiento en lo relativo a la aceptabilidad teórica (consistencia con los conceptos económicos de valor y renta y consistencia con los PCGA), su relevancia en diferentes apartados (estabilidad, gerencia, perspectivas, comparaciones en el tiempo, cumplimiento de objetivos, liquidez, etc.) y su viabilidad (verificación, disponibilidad de datos, coste, objetividad y facilidad en libros).

[8] Al final de este epígrafe volveremos sobre este particular.

permita a la empresa seguir en el mercado con la misma capacidad productiva. HERVÁS indica, al comparar los distintos modelos contables que tratan de tener en cuenta las variaciones de precios, (2000, pág. 14): «Se observa, por lo tanto, una clasificación orientada al inversor (CPPA), ya que actualiza el capital y mantiene el poder de compra, y otra orientada al gerente o a la empresa en la Contabilidad a Coste de Reposición».

La argumentación de esta teoría es considerar a la empresa como algo con realidad propia, distinta y separada de sus propietarios; el objetivo es la continuidad de la empresa, buscando la oportuna reposición de los activos agotados y más en concreto de los factores económicos consumidos. Acudir a índices específicos representativos de las variaciones de precios de los activos específicos de la empresa será por tanto mucho más adecuado que acudir a índices generales en donde esta forma de medir la inflación es incorrecto para su aplicación a todos los individuos y a todas las entidades, tal y como se afirma en el Informe SANDILANDS (1979, párrafo 28).

AECA considera que (1999, párrafo 323): «El coste de reposición puede encontrar ciertas dificultades al enfrentarse con la objetividad y verificabilidad, aunque es más consistente con la prudencia, todo ello en el marco de las características cualitativas asociadas con la fiabilidad. Sin embargo, resulta relevante para evaluar cuestiones tales como las perspectivas y el comportamiento de la entidad, y su estabilidad y vulnerabilidad, suministrando una visión más adecuada de los flujos de tesorería futuros. La comparabilidad, como característica cualitativa asociada a la relevancia, se satisface más adecuadamente que con el coste histórico». Las ventajas son pues lo suficientemente importantes, a pesar de los inconvenientes que siempre los hay, como para considerar la elección de este modelo como el adecuado para nuestro trabajo.

Además como señala TUA (2004, pág. 196) analizando el Marco Conceptual de las NIC/NIFF: «Las dos características básicas, relevancia y fiabilidad, así como sus derivadas y asociadas, se encuentran, en ocasiones, con alguna limitación que las restringe y que hace que no siempre puedan cumplirse en el grado necesario. Estas limitaciones se derivan de la oportunidad, del equilibrio entre coste y beneficio y del equilibrio entre las características cualitativas de relevancia y fiabilidad» [9]. En la primera restricción debe sopesarse el necesario *equilibrio entre la presentación a tiempo y el suministro de información fiable*, en el segundo caso *los beneficios derivados de la información deben exceder a los costes de suministrarla*, aunque en ambos casos esa evaluación resulta sustancialmente un proceso subjetivo, y por último en la tercera restricción se debe afirmar que ***no es posible conseguir a la vez los niveles máximos de una u otra cualidad, porque a partir de un cierto nivel los incrementos de relevancia producen menor fiabilidad y viceversa, y por ello la importancia relativa de cada característica en cada caso particular es una cuestión de criterio profesional.***

Como hemos visto la mayor crítica desde el punto de los requisitos que debe cumplir la información contable al optar por este modelo es el de la posible falta de fiabilidad/objetividad, aunque sea ampliamente compensada con las otras características, y por ello se debe en la medida de lo posible reducir esa distorsión acudiendo a fuentes más o menos objetivas. Como indica GONZALO ANGULO

[9] Con referencia a la fiabilidad frente a la relevancia, y en relación al valor razonable propugnado por el IASC (mucho más identificado con nuestra propuesta que el coste histórico) merece destacar también el artículo del profesor MARTÍNEZ CHURIAQUE (2001, pág. 40).

(2000, pág. 14), incluso el modelo que utiliza la Resolución Técnica n.º 6 en Argentina o el de la NIC n.º 29, pensadas ambas para ser aplicadas en economía hiperinflacionarias, y que optan por la contabilidad en moneda constante, no recomiendan «la reexpresión ciega utilizando índices generales de precios, pues exigen que se apliquen precios de mercado de entrada, esto es, costes de reposición, en el caso de los activos del balance donde haya tal posibilidad. Este detalle no sirve más que para reconocer que la reexpresión de las partidas que tengan valor de mercado debe hacerse utilizando los precios obtenidos de este, no meramente por actualización mecánica de los importes, lo cual da ciertas garantías de objetividad y realidad a los importes reexpresados.»

La profesora BERNABÉU también resta importancia a esta crítica al considerar asimismo que (1984, pág. 192): «la subjetividad podría en parte obviarse utilizando índices específicos publicados oficialmente y susceptibles de ser fácilmente comprobados. Por otra parte, ni el sistema basado en costes históricos, ni el del poder adquisitivo, están siempre exentos de subjetividad.»

Creemos, por tanto, que los requisitos o características cualitativas de la información contable interna de relevancia, flexibilidad y adaptabilidad, y oportunidad son alcanzados de forma más exitosa si se opta tanto por la Teoría de Mantenimiento de Capital físico como por el método elegido, aun a costa de que la exactitud, verificabilidad e incluso comprensión sean en muchos casos menores que con los métodos tradicionales [10].

Por otra parte, el *valor de utilización económica* podría considerarse igualmente un método que pudiera emplearse si no fuera por su laboriosidad y complejidad en sus cálculos, aparte de basarse en expectativas, aunque teóricamente, incluso para algunos bienes, podría considerarse el más correcto; si ya de por sí resulta más o menos complejo realizar cálculos periódicos sobre los precios de reposición de los bienes fijos que tiene la empresa, el sistema se complicaría considerablemente tanto en el volumen de operaciones a realizar como, y especialmente, en la consideración de variables económicas (ingresos y costes) con horizontes temporales largos. Si adoptásemos este modelo resultaría en la mayor parte de los casos gravoso para la empresa al tener que utilizar recursos humanos, y consiguientemente económicos, que exceden de las potencialidades informativas de los estudios resultantes, y más si tenemos en cuenta que estos se deben realizar continuamente. No obstante, a la hora de tomar decisiones referentes a inversiones deberá ser un método a tenerse en cuenta, pues una decisión de esa importancia no deberá sustraerse de un planteamiento que enriquezca la información obtenida.

Somos conscientes de los cambios suscitados en los principios contables convencionales (principio de precio de adquisición o de producción), pero debemos siempre remitirnos a los objetivos fijados para nuestra disciplina, independientemente de los establecidos para la Contabilidad Financiera.

El hecho de que los directivos de la empresa utilicen como método predominante el coste de reposición para analizar los costes y rendimientos, individual o colectivamente, y para su toma de decisiones, ***no quiere decir, ni mucho menos, que no se utilice como herramienta los costes históricos***, tanto para su comparación como para su consideración como una información más de ayuda, a la hora de la toma de decisiones fundamentalmente.

[10] Puede remitirse a los comentarios realizados sobre estos requisitos o características cualitativas realizados en el apartado tercero.

Por otro lado, como ya se indicó, en algunos casos la utilización de métodos como el *valor económico* puede no solo ser útil sino relevante y fundamental para ciertas decisiones, como la relativa a los proyectos de inversión futuros. Eso significa que no debemos ceñirnos a un único modelo, aunque se considere como el más importante, deberemos aprovecharnos de todas las herramientas que están a nuestro alcance para conseguir una información más adecuada a nuestros fines, y por ello no renunciamos al uso de modelos alternativos si se considera necesario.

Quizá quede un poco limitado el concepto de coste de reposición como tal, ya que en muchas empresas, especialmente las enclavadas en el sector industrial o de transformación, los productos que se venden al mercado no son obtenidos del exterior sino que son elaborados por la propia entidad; en este caso no tiene sentido hablar de coste de reposición siendo más adecuado hablar de ***coste de reproducción***, aunque este lleve consigo cálculos basados en los costes de reposición de cada uno de los factores productivos necesarios para su producción. Tanto en uno como en otro caso nos basaremos en los precios vigentes al momento en que se hace la medición.

La utilización del coste de reposición implica diferenciar entre ***resultado por tenencia*** **y** ***resultado operativo***. El primero de ellos refleja «el incremento de precios de los activos en el período de permanencia de los mismos en la entidad, calculado como diferencia entre el coste corriente y el coste de adquisición o inicial de los activos». «El resultado operativo es la diferencia entre el precio de realización y el coste corriente del activo en el momento en que se vende o realiza su valoración» (AECA, 1999, párrafos 352-353). Desde nuestro punto de vista la atención a la hora de hallar el resultado se va a centrar en el segundo componente, el resultado operativo, ya que refleja en realidad el devenir empresarial y está relacionado directamente con la actividad empresarial y con los objetos de explotación que deben analizarse, y que son los que marcan ineludiblemente los objetivos fundamentales de la Contabilidad de Gestión. El primer concepto o resultado aunque puede tenerse en cuenta, en realidad incide más en la Contabilidad Externa, puede no corresponder en realidad a una operación de venta propiamente dicha y, por tanto, podemos encontramos ante un resultado potencial más que real, aunque sí podría *diferenciarse entre los Resultados por Tenencia Realizados y No Realizados* (de los activos que permanecen en la empresa), estando en este caso justificada la inclusión de los primeros pero no la de los segundos.

Por último, y aunque puede incorporarse ***la influencia de la inflación en la posición monetaria de la empresa*** (véase Hyde, NIC 15...), ***no se ha considerado adecuada su incorporación*** al tratarse más de un ámbito competencial de la Contabilidad Financiera; tiene que ver más con las fuentes de financiación de la empresa que con las operaciones de explotación, y, por tanto, no va a repercutir en la cuenta de resultados. No obstante, si los responsables de este análisis consideran el coste financiero como un coste más y estiman además oportuna la incorporación de los efectos de ese posicionamiento, se deberá realizar las operaciones adecuadas. Si se realiza esta clase de análisis deberá plantearse si los ajustes se realizan solo sobre el fondo de maniobra monetario (o capital de trabajo monetario) o también por el endeudamiento a Largo Plazo (SSAP 16), siendo el primero de ellos el que creemos que debería realizarse, ya que el segundo de ellos, como ya se comentó, afecta al resultado corriente atribuible a los accionistas, y no es este el enfoque que hemos querido realizar.

6. CONCLUSIONES

La Contabilidad de Gestión tiene como objetivo fundamental suministrar a los dirigentes de la empresa toda aquella información económica que necesiten como base para la toma de decisiones. La representación de la realidad económica de la empresa no se ve en la Contabilidad de Gestión condicionada a una normativa y a unos principios de obligado cumplimiento, como ocurre con la Contabilidad Financiera. Eso hace que el grado de adaptación pueda ser mayor al estar supeditada a regulaciones exclusivamente internas.

El responsable de elaborar esa información deberá sopesar las distintas alternativas que tiene, con su pros y contras, para conseguir los objetivos fijados, teniendo en cuenta que ante todo debe ser consciente de los requisitos (o características cualitativas de la información contable resultante). La adopción de decisiones de la empresa requiere de información suficiente, fiable y relevante para poder lograr una elección más fundamentada. En este sentido, cada vez se exige más calidad a los sistemas de información de cara a facilitar las herramientas más precisas para el decisor. La Contabilidad de Gestión deberá tratar de conseguir esos requisitos o características informativas.

Como se ha analizado, las variaciones de precios (de la economía en general o de la estructura de precios en particular) provocan que la información contable pueda presentarse distorsionada de la realidad económica, dejando de ser una herramienta neutral para el directivo. La Contabilidad de Gestión debe proporcionar una información relevante, veraz, proporcionada a tiempo y económica. Esa información difícilmente podrá conseguirse si utilizamos, para medir los conceptos que engloba esta disciplina, unidades de medida referenciadas a distintos espacios temporales. Por ello, se deberán tener en cuenta las distintas herramientas que posee el directivo a la hora de considerar la variación de precios en sus análisis económicos.

La Contabilidad de Gestión está enmarcada dentro de la Teoría de la Entidad y no en la del Propietario, de ahí que el mantenimiento del Capital Operativo prevalezca con respecto al del Capital Financiero a la hora de perfilar el marco conceptual en el que se desenvuelve, y tratemos con ello de evitar las distorsiones emanadas por las alteraciones en la estructura de precio de la empresa. La utilización de técnicas enclavadas dentro de la Teoría del Propietario, y del Mantenimiento del Capital Financiero, como son las de mantenimiento del Poder Adquisitivo, pueden y deben utilizarse en ciertas clases de información.

Los métodos del coste corriente son los más apropiados para conseguir mantener la capacidad operativa de la empresa. Eso significa un incumplimiento de uno de los PCGA, como es el coste de adquisición o producción. Entre las técnicas que se encuentran dentro del coste corriente es el coste de reposición (valor de entrada) el más importante, y el más aceptado internacionalmente, y en especial en el uso para la Contabilidad de Gestión.

La elección del coste de reposición conlleva el perder dentro de los requisitos informativos (o características cualitativas de la información contable) la objetividad y la verificabilidad, a cambio de la relevancia. No es posible conseguir a la vez los niveles máximos de una u otra cualidad, porque

a partir de un cierto nivel los incrementos de relevancia producen menos fiabilidad y viceversa. No obstante, la subjetividad puede en parte obviarse si se utilizan como herramienta índices específicos oficiales publicados cada poco tiempo (mensualmente normalmente), y con rapidez (que el espacio temporal entre el cálculo y su publicación sea corto). La importancia relativa de las características anteriores en cada empresa en particular será una cuestión del criterio profesional responsable de la obtención de esa información o de las directrices emanadas por la alta dirección, que es la que va a utilizar esa información.

Por último, señalaremos que dentro de cada técnica existen diversas variantes que el responsable de la elaboración de la información debe conocer para poder realizar un uso adecuado de ellas, dependiendo de los objetivos fijados que se hayan marcado. La objetividad de los datos que se recojan se podrá alcanzar siempre que la persona que realice esas operaciones actúe con honestidad y diligencia, evalúe prudentemente las incertidumbres, plasme la realidad económica y deje constancia documental de todo el trabajo realizado.

Bibliografía

ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE (ASC) [1980a]: «Guidances Notes on S.S.A.P. n.º 16»: «Current Cost Accounting», reproducido en *Accountancy*, mayo.

– [1980b]: «Statement of Standard Accounting Practice, n.º 16» (S.S.A.P. 16): «Current Cost Accounting», The Institute of Chartered Accountants in England and Wales (I.C.A.E.W.), reproducido en *Accountancy*, abril.

AMAT, O.; MOYA, S.; BLAKE, J. y DOWDS, J. [1998]: «Problemática contable del sector vitivinícola», *Técnica Contable*, Año L, n.º 595, julio, págs. 527-536.

ARIAS ÁLVAREZ, A. M.ª y GARCÍA SUÁREZ, J.L. [1997]: «Los sistemas de valoración de inventarios: requisitos para su aplicación», *Partida Doble*, n.º 81, septiembre, págs. 24-39.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) [1990]: *El marco de la Contabilidad de Gestión*, Principios de Contabilidad de Gestión, Documento n.º 1, AECA, Madrid.

– [1999]: *Marco conceptual para la información financiera*, Documento Serie «Principios de Contabilidad» de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad, AECA, Madrid.

BAXTER, W.T. [1975]: *Accounting Values and Inflation*, McGraw-Hill Book Company; London [England], traducido como [1979]: *Inflación: efecto y tratamiento contable*, McGraw-Hill, México.

BERNABÉU SÁNCHEZ, M.ª D. [1980]: Estado actual de la normativa contable para la inflación en el Reino Unido, *Técnica Contable*, págs. 81-88.

– [1984]: *Contabilidad de inflación. La información contable*, Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda.

CEA GARCÍA, J.L. [1974]: «La información contable ante la variación del poder adquisitivo del dinero», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, abril-junio, págs. 45-96 ó 253-304.

COMITÉ DE NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IASC) [1997]: *Normas Internacionales de Contabilidad*, Ediciones del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, 4.ª edición actualizada, Madrid.

DAVIDSON, S.; STICKNEY, C. y WEIL, R.L. [1978]: *Inflation Accounting-A Guide for the Accountant and the Financial Analyst*, [1976], traducido como: *Contabilidad para la inflación. Guía para el Contador y Analista Financiero*, Compañía Editorial Continental, México.

DONOSO ANES, R. y DONOSO ANES, J.A. [1988]: «Contabilidad financiera *versus* contabilidad de gestión: La información para la gestión», *III Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, Málaga.

FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (FASB) [1979]: *Statement of Financial Accounting Standards n.º 33* (*SFAS 33*): *Financial Reporting and Changing Prices*, Stamford.

GOLDSCHMIDT, Y. y ADMON, K. [1981]: *Profit measurement during inflation. Accounting, Economic and Financial aspects* [1977]*,* traducido por: *Medida del beneficio en inflación. Contabilidad, economía y aspectos financiero*s, Ediciones Pirámide, Madrid.

GONZALO ANGULO, J.A. [2000]: «Criterios de valoración y mantenimiento del capital», *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad* (ASEPUC), Las Palmas de Gran Canaria, págs. 1-25.

– [2004]: «Normas IASB: la primera vez», *Universia Business Review-Actualidad Económica*, primer trimestre, págs. 107-115.

HERVÁS OLIVER, J.L. [2000]: *La revalorización de activos fijos. Evidencia empírica para el caso español y vasco. Comparativa en el ámbito internacional*, Quaderns de Treball, n.º 102, Universidad de Valencia, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Valencia.

IGLESIAS SÁNCHEZ, J.L. [1992]: «Insuficiencia de las cuentas anuales para reflejar la realidad económica», *Técnica Contable*, págs. 1 a 20.

– [1994]: Elementos de Contabilidad de Gestión, *Contabilidad de costes versus Contabilidad de Gestión*, capítulo 3, J. LIZCANO ÁLVAREZ (coord.), AECA, págs. 93-97.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS COMMITTEE –IASC– [1977]: (IAS 6): *Accounting responses to changing prices,* IAS, junio.

– [1981]: (IAS 15): *Information reflecting the effects of changing prices*, IAS, noviembre.

– [1989] (IAS 29): *Financial Reporting in Hyperinflationary Economies*, IAS.

– [1994]: (IAS 15): *Information reflecting the effects of changing prices,* IAS, Reordenada.

– [2001]: *International Accounting Standards 2001*, Londres (Reino Unido).

IRURETAGOYENA OSUNA, M.ª T. [1996]: «Posiciones actuales frente a la contabilidad de costes en España», *Técnica Contable*, n.º 570, junio, págs. 415-426.

JANÉ SOLÁ, J. [1976]: «Inflación, Indiciación y Contabilidad», *Hacienda Pública Española*, págs. 131-149.

LARRIMBE, M.; PIGNATTA, A. y ROSSI, W. [1998]: *Contabilidad e inflación. Modelos contables en situaciones de variaciones de precios*, Fundación de Cultura Universitaria, 4.ª edición, Montevideo (Uruguay).

LAZZATI, S.C. [1969]: *Contabilidad e inflación*, Colección La Empresa, Ediciones Economía y Empresa (EDICOM), Buenos Aires (Argentina).

MALLO RODRÍGUEZ, C. [1988]: *Contabilidad de Costes y de Gestión*, Pirámide, Madrid.

MALLO RODRÍGUEZ, C.; KAPLAN, R.; MELJEM, S. y GIMÉNEZ, C. [2000]: *Contabilidad de costos y estratégica de gestión*, Prentice Hall, Madrid.

MARTÍNEZ CHURIAQUE, J.I. [1988]: XXV años de Contabilidad universitaria en España, *Los requisitos de la información contable: la propuesta del FASB*, Instituto de Planificación Contable, Madrid.

MEY, A. [1985]: Readings in Inflation Accounting, [1978], traducido por: Contabilidad en Épocas de Inflación, *Theodore Limperg y su teoría de valores y costos*, capítulo 18, Wanless y D. A. R. Forrester, Editorial Limusa, México.

SÁEZ TORRECILLA, Á.; FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, A. y GUTIÉRREZ DÍAZ, G. [1994]: *Contabilidad de Costes y de Gestión* (Volumen 2.º), McGraw-Hill.

SANDILANDS, F.E.P. (CHAIRMAN) [1979]: *Inflation Accounting*, Report of the Inflation Accounting Committee, Her Majesty´s Stationery Office, Septiembre, reedición, Londres.

SERRA SALMONEDA, A. [1977]: «El informe Hyde: una nueva orientación para las normas contables en Gran Bretaña», *Revista Económica Banca Catalana*, n.º 47, págs. 1-7.

STAMP, E. [1985]: Readings in Inflation Accounting [1978], traducido por: Contabilidad en Épocas de Inflación, *Valuación del activo y valor para la empresa*, capítulo 14, Wanless y D. A. R. Forrester, Editorial Limusa, México.

STAUBUS, G.J. [1985]: Readings in Inflation Accounting [1978], traducido por: Contabilidad en Épocas de Inflación, *Contabilidad de niveles de precios: algunos negocios inconclusos*, capítulo 8, Wanless y D. A. R. Forrester, Editorial Limusa, México.

TUA PEREDA, J. [1983]: *Principios y normas de Contabilidad: Historia, metodología y entorno de la regulación contable*, Instituto de Planificación Contable, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.

– [2004]: *Normas Internacionales de Información Financiera*, *El marco conceptual para la información financiera*, Tomo 1, Biblioteca Expansión, AECA, págs. 141-291.

TWEEDIE, D.P. [1985]: Readings in Inflation Accounting [1978], traducido por: Contabilidad en Épocas de Inflación, *Contabilidad de costos corrientes: Controversias en el Reino Unido y soluciones del exterior*, capítulo 28, Wanless y D. A. R. Forrester, Editorial Limusa, México.

YEAGER, LELAND B. [1983]: *Experiencias mundiales para detener la inflación*, Ediciones Tres Tiempos, Buenos Aires.

CONSULTAS PLANTEADAS AL ICAC

Miguel Ángel Gálvez Linares
Luis Alberto Gracia Gallego
Profesores del CEF

BOICAC núm. 67, septiembre 2006. Consulta 1.

CONSULTA:

Sobre el registro contable de una subvención de capital recibida para financiar un bien del inmovilizado, en el supuesto de que el activo afecto a la subvención sea aportado en la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Respuesta:

En primer lugar es preciso señalar que la contestación a la presente consulta se realiza desde una perspectiva estrictamente contable, y al margen de la posible obligación que, en su caso, pudiera surgir de reintegrar la citada subvención como consecuencia de la operación objeto de la consulta, aspecto que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) no entra a valorar, pero que en el caso de que se produjera requeriría reclasificar la subvención pendiente de imputar a resultados en un partida que pusiera de manifiesto su verdadera naturaleza económica; en este caso, una deuda.

Según lo dispuesto en la Norma de Valoración 20.ª, contenida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad (PGC), aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre,

las subvenciones de capital no reintegrables relacionadas con activos del inmovilizado material o inmaterial se imputarán al resultado del ejercicio en proporción a la depreciación experimentada durante el período por los activos financiados con dichas subvenciones. En el caso de activos no depreciables, la subvención se imputará al resultado del ejercicio en que se produzca la enajenación o baja en el inventario de los mismos.

En el caso concreto suscitado en la consulta se produce una aportación no dineraria consistente en la entrega de un activo afecto a una subvención antes de su total imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias. La Resolución de 27 de julio de 1992, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades, recoge el criterio contable para el registro de la operación por parte del inversor:

«*a) La participación en el capital recibida se valorará de acuerdo con el valor contable de los elementos patrimoniales aportados a la sociedad minorado, en su caso, únicamente por la amortización acumulada de los mismos y no por las provisiones que pudieran estar contabilizadas, con el límite máximo del valor atribuido por la sociedad receptora a dichos elementos patrimoniales a efectos de la aportación no dineraria.*

b) Los gastos inherentes a la operación incrementarán el valor de la participación en capital recibida, siempre que el importe resultante no supere el valor de mercado de la participación.

c) Los valores contables de los elementos patrimoniales cedidos, así como las amortizaciones acumuladas y provisiones se darán de baja por sus respectivos importes.»

En particular, sobre la base del tratamiento contable de las permutas regulado en la Resolución de 30 de julio de 1991 del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, y dado que la aportación desde un punto de vista económico supone la sustitución de un conjunto de elementos patrimoniales por otro, en ningún caso podrá ponerse de manifiesto en esta transacción un resultado, sin perjuicio de lo dispuesto en la propia Resolución de 27 de julio de 1992 para el supuesto en que para los activos que se dan de baja se hubiera dotado una provisión.

En este sentido, en el futuro, y como consecuencia del cambio en la naturaleza de la subvención motivado por el negocio jurídico descrito por el consultante, en las cuentas anuales individuales de la sociedad aportante, la subvención pendiente de imputar a la cuenta de pérdidas y ganancias en el momento de realizar la aportación no dineraria, deberá correlacionarse con la participación financiera que ha sustituido al activo aportado, para lo que se tendrá en cuenta, en su caso, el criterio manifestado por este Instituto en la consulta n.º 1 publicada en su Boletín número 25, de abril de 1996.

EJEMPLO:

La sociedad «ACTA» adquirió a comienzos del año 20X0 una máquina cuyo precio de adquisición y demás gastos hasta que estuvo en condiciones de funcionamiento fue de 126.000 €. La vida útil se fijó en 8 años y el sistema de amortización es de dígitos decrecientes. La máquina quedó en condiciones de funcionamiento a comienzos de abril de ese año.

Para la adquisición de la máquina la sociedad «ACTA» disfrutó de una subvención de 90.000 € concedida por la Comunidad Autónoma.

El 1 de abril del año 20X4, «ACTA» entrega la máquina como aportación no dineraria en la constitución de la sociedad «CISCO, S.L.» recibiendo 240 participaciones de 100 € de nominal que se emiten al 150%, lo que supone un 5% del capital de «CISCO». Esta sociedad hará coincidir su ejercicio económico con el año natural.

El primer ejercicio de «CISCO» se cierra con unas pérdidas de 37.500 €.

El 14 de febrero de 20X5 la sociedad «ACTA» vende 48 participaciones de «CISCO» a 145 € cada una con unos gastos de 15 €.

SE PIDE:

Contabilizar lo que proceda, en los libros de «ACTA» durante los años 20X4 y 20X5, en las dos situaciones siguientes:

a) La Comunidad Autónoma obliga al reembolso de la mitad de la subvención concedida por considerar que no se han cumplido íntegramente las condiciones de concesión.

b) La Comunidad Autónoma no pone ninguna objeción a la operación realizada.

Solución:

Los saldos a 1 de enero de 20X4 de las cuentas relacionadas con la operación serán los siguientes:

Maquinaria (223) 126.000

Amortización acumulada del inmovilizado material (282) 86.625

$$\left[\frac{126.000}{36} \times \left(8 + 7 + 6 + 5 \times \frac{9}{12}\right)\right]$$

Subvenciones oficiales de capital (130) 28.125

$$\left[\frac{90.000}{36} \times \left(5 \times \frac{3}{12} + 4 + 3 + 2 + 1\right)\right]$$

…/…

…/…

a) La Comunidad Autónoma obliga al reembolso de la mitad de la subvención concedida por considerar que no se han cumplido íntegramente las condiciones de concesión.

• 1 de abril de 20X4. Entrega de la máquina.

4.375,00	*Amortización del inmovilizado material (682)* (126.000 /36 × 5 × 3 / 12)		
		a Amortización acumulada del inmovilizado material (282)	*4.375,00*

x

Cálculo de la valoración de las participaciones.

La Resolución de 27 de julio de 1992, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades, recoge el criterio contable para el registro de la operación por parte del inversor:

«a) La participación en el capital recibida se valorará de acuerdo con el valor contable de los elementos patrimoniales aportados a la sociedad minorado, en su caso, únicamente por la amortización acumulada de los mismos y no por las provisiones que pudieran estar contabilizadas, con el límite máximo del valor atribuido por la sociedad receptora a dichos elementos patrimoniales a efectos de la aportación no dineraria».

Maquinaria	126.000
– Amortización acumulada [126.000 / 36 × (8 + 7 + 6 + 5)]	91.000
Valor neto contable	35.000
Valor atribuido en la operación (240 × 100 × 150%)	36.000

35.000,00	*Inversiones financieras permanentes en capital (250)*		
91.000,00	*Amortización acumulada del inmovilizado material (282)*		
		a Maquinaria (223)	*126.000,00*

x

…/…

…/…

Por la reclasificación de la subvención.

28.125,00	*Subvenciones oficiales de capital (130)*			
16.875,00	*Gastos y pérdidas de ejercicios anteriores (679)*			
		a	*Hacienda Pública, acreedor por subvenciones a reintegrar (4578)*	*45.000,00*

x

Cuando efectivamente se devuelva.

45.000,00	*Hacienda Pública, acreedor por subvenciones a reintegrar (4578)*			
		a	*Bancos, c/c a la vista (572)*	*45.000,00*

x

• 31 de diciembre 20X4. Cálculo de la depreciación.

Valor de adquisición de la participación	35.000
Valor de mercado (36.000 – 5% × 37.500)	34.125
Depreciación	875

875,00	*Dotación a la provisión para valores negociables a largo plazo (696)*			
		a	*Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (297)*	*875,00*

x

• 14 de febrero de 20X5. Venta de 48 participaciones.

6.945,00	*Bancos, c/c a la vista (572)* (48 × 145 – 15)			
175,00	*Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (297)* (875 / 240 × 48)			

…/…

…/…

	a Inversiones financieras permanentes en capital (250) (35.000 / 240 × 48)		*7.000,00*
	a Beneficios en valores negociables (766)		*120,00*

x

b) La Comunidad Autónoma no pone ninguna objeción a la operación realizada.

• 1 de abril de 20X4. Entrega de la máquina.

La entrega de la máquina y adquisición de las participaciones se reflejará exactamente igual que en la alternativa anterior, aunque en este caso no será necesario reclasificar la subvención, ya que la Comunidad Autónoma permite la operación por lo que el importe pendiente de imputar de la subvención se vinculará con la participación adquirida de acuerdo con el criterio expuesto por el ICAC en la consulta número 1 del BOICAC 67, de septiembre de 2006. Pero sí que deberemos imputar la subvención por la parte correspondiente a la depreciación sufrida por la máquina durante los tres meses del año 2004 que se ha estado utilizando.

4.375,00	*Amortización del inmovilizado material (682)* (126.000 / 36 × 5 × 3 / 12)		
		a Amortización acumulada del inmovilizado material (282)	*4.375,00*

x

3.125,00	*Subvenciones oficiales de capital (130)* (90.000 / 36 × 5 × 3 / 12)		
		a Subvenciones de capital traspasadas a resultados del ejercicio (775)	*3.125,00*

x

35.000,00	*Inversiones financieras permanentes en capital (250)*		
91.000,00	*Amortización acumulada del inmovilizado material (282)*		
		a Maquinaria (223)	*126.000,00*

x

…/…

…/…

• 31 de diciembre 20X4. Cálculo de la depreciación.

Valor de adquisición de la participación	35.000
Valor de mercado (36.000 – 5% × 37.500)	34.125
Depreciación	875

Lógicamente la depreciación sufrida por las participaciones es la misma. No obstante, según la consulta número 1 del BOICAC 25, de abril de 1996, la corrección valorativa no se produce en aquellos activos o parte de los mismos financiados gratuitamente, por lo que, con carácter general, las correcciones valorativas realizadas de acuerdo con los criterios establecidos en el PGC, a activos financiados gratuitamente, sean de la naturaleza que fueren (reversibles o definitivas), deben tratarse dando de baja definitiva el valor del activo en cuestión y sin que en ningún caso pueda revertir el valor depreciado.

De acuerdo con lo anterior, la depreciación sufrida por las participaciones se considerará como pérdida definitiva en la proporción que la subvención representa sobre el valor de las mismas, procediendo, simultáneamente, a imputar la subvención como ingreso del ejercicio.

Parte de la depreciación que se considerará pérdida definitiva: 875 × 25.000 / 35.000 = 625.

Parte de la depreciación que se considerará pérdida provisional: 875 × 10.000 / 35.000 = 250.

625,00	*Pérdidas en valores negociables (666)*		
		a Inversiones financieras permanentes en capital (250)	*625,00*

x

250,00	*Dotación a la provisión para valores negociables a largo plazo (696)*		
		a Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (297)	*250,00*

x

625,00	*Subvenciones oficiales de capital (130)*		
		a Subvenciones de capital traspasadas a resultados del ejercicio (775)	*625,00*

x

…/…

…/…

De esta manera el valor de adquisición se ha visto reducido, quedando en 35.000 – 625 = = 34.375 € y la subvención en 24.375 €, que se imputará cuando se vendan las participaciones o cuando se produzcan nuevas depreciaciones. La provisión contabilizada es únicamente de 250 € pese a que la depreciación era de 875 €, ya que los restantes 625 € se han considerado como pérdida definitiva.

• 14 de febrero de 20X5. Venta de 48 participaciones.

6.945,00	*Bancos, c/c a la vista (572)* (48 × 145 – 15)		
50,00	*Provisión por depreciación de valores negociables a largo plazo (297)* (250 / 240 × 48)		
		a Inversiones financieras permanentes en capital (250) (34.375 / 240 × 48)	*6.875,00*
		a Beneficios en valores negociables (766)	*120,00*

x

Por la imputación de la subvención correspondiente a las participaciones vendidas.

4.875,00	*Subvenciones oficiales de capital (130)* (24.375 / 240 × 48)		
		a Subvenciones de capital traspasadas a resultados del ejercicio (775)	*4.875,00*

x

BOICAC núm. 67, septiembre 2006. Consulta 2.

CONSULTA:

Sobre el registro contable y la amortización de un inmovilizado material y de los diversos elementos integrantes del mismo.

Respuesta:

El PGC aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, en su tercera parte, definiciones y relaciones contables, incluye en el subgrupo 22. Inmovilizaciones Materiales, a los elementos patrimoniales tangibles, muebles o inmuebles. En este subgrupo se recogen las cuentas más habituales de los distintos tipos de activos materiales que están destinados a servir de forma duradera en la empresa, sin perjuicio de que las empresas puedan abrir cualquier otra cuenta que recoja la naturaleza concreta de sus elementos patrimoniales.

En aquellos casos en los que un activo esté formado por partes separables por naturaleza, que presenten una vida útil diferente, siempre que sean significativas, se deberá contabilizar por separado cada una de esas partes y amortizar cada una de ellas según lo establecido en la Norma de Valoración 2.ª, incluida en la quinta parte del PGC. Esto es, atendiendo a su vida útil teniendo en cuenta la depreciación que normalmente sufran por su funcionamiento, uso y disfrute, sin perjuicio de considerar también la obsolescencia que pudiera afectarles.

Por el contrario, los conjuntos de elementos ligados de forma definitiva, para su funcionamiento y sometidos al mismo ritmo de amortización, aun siendo separables por naturaleza, se contabilizarán como instalaciones técnicas si se trata de unidades complejas de uso especializado o, en otras instalaciones, si se trata de un conjunto de elementos distinto al indicado. No obstante se recuerda lo expuesto en la consulta 5 publicada en el Boletín de este Instituto n.º 49, de marzo de 2002, al señalar que el PGC no tendrá carácter vinculante para los aspectos relativos a la numeración y denominación de cuentas incluidos en la segunda parte y los movimientos incluidos en la tercera parte de dicho Plan.

En cualquiera de los supuestos indicados serán de aplicación los criterios sobre reparaciones, renovaciones y ampliaciones reguladas en la Resolución de este Instituto de fecha 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material.

EJEMPLO:

La empresa de perforaciones «NIDOS, S.A.» encarga la construcción de una tuneladora a varias empresas especializadas (según componentes). A partir de marzo de 2006 se van recibiendo los encargos.

Se inician los trabajos de traslado y montaje para la realización de obra contratada –un tramo subterráneo de la línea 28 del metro de la capital–. El primero de junio de este año comienza la perforación.

…/…

…/…

El coste de los componentes asciende a 1.000 u.m. a pagar en 12 meses, y los servicios de traslado, montaje y seguros son otras 50 u.m.

Se estima una vida útil, basada en la actividad de perforar, de 100 km, siendo su valor residual nulo.

Se sabe que cada 5 km de trabajos la tuneladora requiere la sustitución de piezas de taladro, con un coste de 10 u.m.

A 31 de diciembre de 2006 se llevan perforados 20 km.

Se prescinde de aspectos fiscales.

SE PIDE:

Comentarios y asientos contables del caso anterior

Solución:

Esta consulta referida al registro contable y a la amortización de un Inmovilizado material que está formado por partes separables, no hace más que incidir en la teoría general del registro y amortización del subgrupo 22 (Inmovilizado material), definido en la tercera parte del PGC y desarrollado en la Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991 sobre normas de valoración del Inmovilizado material, y objeto de múltiples consultas.

La teoría general determina que si un activo material está formado por partes separables por naturaleza, cada uno de esos componentes deberá ser registrado contablemente y amortizado por separado.

Lo específico de esta consulta es la idea de que pueden darse elementos de Inmovilizado material, que por su naturaleza son separables, pero desarrollos productivos concretos o técnicas de ingeniería en un determinado entorno empresarial han determinado una estructura por la que quedan «ligados de forma definitiva para su funcionamiento y sometidos al mismo ritmo de amortización».

Dadas estas circunstancias el elemento resultante es «una instalación técnica» si se trata de unidades complejas de uso especializado, o simplemente «Otras instalaciones». Es decir, la unidad económica presenta en el Balance una sola cuenta (que puede llevar denominación y numeración específica) y su correspondiente partida compensatoria por amortizaciones.

Casos en que puede apreciarse esta situación descrita (elementos separables por naturaleza, pero ligados en su funcionamiento) estarían, entre otros:

- Un campo de extracción petrolífera.
- Una refinería de petróleo.

…/…

…/…

- Una central nuclear.
- Una tuneladora.

Tomando como ejemplo esta última, se pueden diferenciar en su composición: los motores, el gran cabezal formado por un conjunto de taladros, las vagonetas o enganches portadoras de materiales para encofrar y para retirar las tierras de las extracciones realizadas, etc. Esta unidad de producción, que en determinados casos termina enterrada o abandonada una vez concluida la perforación (dado el coste del desmantelamiento), ha tenido una vida útil igual para todos sus componentes.

Otro aspecto a tener en cuenta es la aplicación de los criterios sobre «reparaciones, conservación, renovaciones, ampliaciones y mejoras» de los elementos que componen la unidad de referencia.

Las actuaciones que se lleven a cabo sobre este activo se calificarán de «gasto o inversión» en función de los criterios expuestos en la citada Resolución del ICAC. Es decir, si aumenta su eficiencia productiva o genera mayor capacidad pasará a ser mayor valor del inmovilizado, pero si las actuaciones han servido para poner en condiciones de funcionamiento o mantener el activo en buenas condiciones de actividad será un gasto a imputar a la cuenta de resultados.

Durante el mes de marzo, al recibirse los componentes:

1.000,00	*Otras instalaciones en montaje*			
		a	*Proveedores de Inmovilizado c/p*	*1.000,00*

x

50,00	*Otras instalaciones en montaje*			
		a	*Tesorería*	*50,00*

x

El 1 de junio de 2006, terminado el proceso de montaje:

1.050,00	*Otras instalaciones*			
		a	*Otras instalaciones en montaje*	*1.050,00*

x

Hasta el 31 de diciembre de 2006 se han realizado cuatro sustituciones de piezas por un importe total de 40 u.m., consideradas gastos del período. Se amortiza en función de los kilómetros realizados.

…/…

…/…

40,00	*Compra de otros aprovisionamientos*		
		a Tesorería	*40,00*
	x		
210,00	*Dotación amortización Inmovilizado material*		
		a Amortización acumulada de otras instalaciones [(1.050 × 20) / 100]	*210,00*
	x		

Núm.
46/2007

PRUEBAS SELECTIVAS PARA EL INGRESO EN GESTORES DE HACIENDA DEL GOBIERNO DE NAVARRA

Fernando Vallejo Torrecilla
Economista
Profesor Asociado.
Universidad de Navarra

[Supuestos propuestos en la Oposición para Gestores de Hacienda del Gobierno de Navarra (Convocatoria de 16 de octubre de 2006)]

Sumario

Caso 1. Contabilidad financiera: permutas. I+D. *Lease back*. Renta variable. FIAMM. Ampliación de capital con aportaciones no dinerarias. Empréstito de obligaciones. Préstamo en moneda extranjera. Subvenciones de capital. Gastos de personal. Existencias. Impuesto sobre beneficios.

Caso 2. Contabilidad de costes: costes históricos.

CASO PRÁCTICO NÚM. 1

SUPUESTOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA

ENUNCIADO

1. OPERACIÓN DE PERMUTA EN EL INMOVILIZADO MATERIAL

La empresa «ALFA, S.A.» adquiere un elemento de transporte de la empresa «BETA, S.A.» entregándole a cambio una maquinaria. Los datos que figuran en la contabilidad de ambas empresas relacionados con estos elementos son los siguientes:

	Maquinaria «ALFA, S.A.»	**Elemento de transporte «BETA, S.A.»**
Precio de adquisición	6.000	5.500
Amortización acumulada	2.000	1.100
Provisión por depreciación	400	–

Los gastos de la operación, que corren a cargo de la empresa que adquiere cada elemento, son 150 para la adquisición de la maquinaria y 200 para el elemento de transporte. El valor de mercado de ambos elementos es de 4.500 euros.

SE PIDE:

Contabilizar las operaciones en «ALFA, S.A.» y en «BETA, S.A.».

2. INMOVILIZADO INMATERIAL: GASTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

La empresa «XYZ, S.A.», destinada a la fabricación de neumáticos, inició el 1 de enero de X0 tres proyectos de investigación para lanzar un nuevo neumático adherente en caso de lluvia, llevados a cabo con los medios de la propia empresa.

Los gastos destinados a cada uno de los proyectos durante el ejercicio X0 son los que se indican a continuación:

	Gastos de investigación	**Gastos de desarrollo**
Proyecto neumático A	15.000	2.000
Proyecto neumático B	20.000	6.000
Proyecto neumático C	15.000	4.000

A 31 de diciembre del año X0 se capitalizaron los costes de todos los proyectos de investigación y desarrollo por considerarse viables.

En el ejercicio X1 únicamente se han llevado a cabo gastos de desarrollo del neumático B por 6.000 euros y del neumático C por 5.000 euros, habiendo capitalizado dichos gastos a 31 de diciembre de X1 por entender que se cumplían los requisitos exigidos por la normativa.

El día 1 de julio de X2 se concluye con éxito el proyecto de investigación del neumático C y se procede a inscribir en el Registro de la Propiedad Industrial la patente de fabricación de dicho modelo, pagando unos gastos de registro de 2.500 euros. Los gastos de desarrollo del ejercicio X2 para dicho proyecto se elevan a 3.000 euros.

Al final del ejercicio X2 el neumático B es desestimado por sus excesivos costes de fabricación.

El proyecto del neumático A sigue en fase de desarrollo al final del ejercicio X2 y se tiene intención de continuar con el mismo en ejercicios posteriores por entender que puede concluir con éxito. Durante el ejercicio X2 la empresa ha destinado a este proyecto unos gastos de investigación de 3.500 euros y unos gastos de desarrollo de 4.500 euros.

La empresa amortizará los gastos de investigación y desarrollo en el plazo máximo permitido por la legislación vigente.

SE PIDE:

Contabilizar todas las operaciones que procedan en la empresa «XYZ, S.A.» durante los ejercicios X1 y X2.

3. *LEASE BACK*

La empresa «XYZ, S.A.» vende el 1 de enero de X1 un vehículo a una sociedad de *leasing* por 9.000 euros, quien posteriormente lo cede a la misma empresa mediante un contrato de arrendamiento financiero. El valor de adquisición del vehículo según el balance es de 12.000 euros y su amortización acumulada de 4.500 euros. La vida útil restante del elemento es de cinco años.

El contrato de arrendamiento financiero tiene una duración de cuatro años, siendo las cuotas anuales de 3.000 euros (se pagan por años vencidos) y la opción de compra de 300 euros.

La empresa distribuye los gastos de forma lineal durante la duración del contrato.

SE PIDE:

Contabilizar las operaciones de la empresa «XYZ, S.A.» durante el ejercicio X1.

4. INVERSIONES FINANCIERAS EN RENTA VARIABLE Y VENTA DE DERECHOS DE SUSCRIPCIÓN

La empresa «ALFA, S.A.» suscribe el 30 de marzo de X0, como inversión financiera permanente, 10.000 acciones de 5 euros de valor nominal cada una, emitidas por la empresa «BETA, S.A.» en una ampliación de capital, al 150%. En el momento de la suscripción, se desembolsa en metálico el mínimo legal. Además, «ALFA, S.A.» paga 750 euros por la compra de los derechos de suscripción necesarios para acudir a dicha ampliación de capital.

El 30 de junio de X0, «BETA, S.A.» exige el desembolso pendiente en metálico, que «ALFA, S.A.» paga inmediatamente.

El 31 de diciembre de X0, «BETA, S.A.» amplía de nuevo el capital, emitiendo acciones del mismo valor nominal que las anteriores, en la proporción 2 × 5 (2 nuevas por cada 5 antiguas). El valor de emisión es del 160%. «ALFA, S.A.» suscribe 2.000 acciones, aportando como desembolso una instalación cuyo precio de adquisición fue de 18.000 euros, siendo su amortización acumulada a 1 de enero de X0 de 3.200 euros. La vida útil asignada a la instalación en «ALFA, S.A.» es de 10 años y amortiza la misma linealmente.

Además, «ALFA, S.A.» vende en Bolsa los derechos de suscripción que le sobran a 1,1 euros cada uno. Las acciones, antes de la ampliación de capital, cotizan en Bolsa al 165%.

SE PIDE:

Contabilizar las operaciones correspondientes al ejercicio X0 en la empresa «ALFA, S.A.».

5. PARTICIPACIÓN EN FONDOS DE INVERSIÓN EN ACTIVOS DEL MERCADO MONETARIO (FIAMM)

La empresa «XYZ, S.A.» invierte el día 1 de enero de X0 120.000 euros en un FIAMM, como inversión especulativa, adquiriendo el número de participaciones correspondientes a la cotización en ese momento, que era de 110 euros.

El día 21 de octubre de X0 recibe 200 euros en concepto de distribución de resultados del fondo.

El día 15 de noviembre de X0 se vuelven a invertir 80.000 euros, siendo la cotización en ese momento de 115 euros.

Posteriormente, el 28 de diciembre de X0 se retiran 12.000 euros, siendo la cotización de 116,50 euros. La empresa aplica el precio medio o coste medio ponderado como método de valoración de las salidas.

El día 31 de diciembre de X0 las participaciones tienen un valor de cotización de 117 euros.

SE PIDE:

Contabilizar las operaciones descritas para «XYZ, S.A.» durante el ejercicio X0.

6. AMPLIACIÓN DE CAPITAL CON APORTACIONES NO DINERARIAS

La sociedad «XYZ, S.A.», cuyo capital social está constituido por 10.000 acciones de 10 euros de valor nominal, procede el día 1 de abril de X1 a realizar una ampliación de capital de 2 acciones nuevas por cada cinco antiguas. El valor de emisión de las acciones es del 120%. Los gastos de registro y notario correspondientes a la ampliación de capital, pagados al contado, se elevan al 10% del valor nominal de la ampliación, y serán amortizados por la empresa en el plazo máximo permitido.

Los accionistas desembolsan el mínimo establecido por ley, a excepción del accionista *A*, el cual tiene 1.000 acciones antiguas, y aporta un edificio cuyo valor neto contable es de 5.000 euros (el 10% de este valor corresponde al valor del terreno) y sobre el que tiene un préstamo hipotecario de 1.500 euros. El valor otorgado en la escritura de constitución a estos elementos, como aportación no dineraria, es el que corresponde a sus nuevas acciones según el valor de emisión.

La vida útil estimada del edificio a partir de ese momento es de 20 años, amortizando el mismo de forma lineal.

SE PIDE:

Contabilizar todos los asientos correspondientes al ejercicio X1 en la empresa «XYZ, S.A».

7. EMPRÉSTITO CON INTERESES EXPLÍCITOS E IMPLÍCITOS

La empresa «XYZ, S.A.» emite el 1 de abril de X0 un empréstito con las siguientes características:

N.º de títulos: 9.000.

Valor nominal: 10.

Tipo de interés anual: 6% (cupón semestral postpagable).

Valor de emisión: 95%.

Valor de reembolso: 105%.

Amortización del empréstito: en tres años, a razón de 3.000 títulos por año, comenzando el día 1 de abril de X1.

Se han suscrito la totalidad de los títulos, que han sido desembolsados en el mismo momento de la emisión.

Los gastos se amortizan en proporción al nominal vivo.

SE PIDE:

Contabilizar todas las operaciones correspondientes al ejercicio X0 en la empresa «XYZ, S.A.».

8. PRÉSTAMO EN MONEDA EXTRANJERA

La empresa «XYZ, S.A.» obtiene el día 1 de abril de X0 un préstamo a largo plazo de 100.000 $ USA del Banco Interamericano ZS, a devolver dentro de 5 años. El tipo de interés anual es del 5%, pagadero por años vencidos.

Los tipos de cambio del $ USA han sido los siguientes:

Fecha	Cotización del $ USA
1 de abril de X0	1,07 euros/$
31 de diciembre de X0	1,15 euros/$
1 de abril de X1	1,14 euros/$
1 de julio de X1	1,05 euros/$
31 de diciembre de X1	1,06 euros/$

SE PIDE:

Contabilizar las operaciones correspondientes al ejercicio X0 y X1 en la empresa «XYZ, S.A.».

9. SUBVENCIONES DE CAPITAL

La empresa «XYZ, S.A.» recibe el día 1 de enero de X0 la comunicación del Gobierno de la Comunidad Autónoma de que le han concedido una subvención de 30.000 euros para financiar la adquisición de una nueva maquinaria. El día 1 de abril de X0 la Comunidad Autónoma ingresa en el banco el importe correspondiente, y simultáneamente la empresa paga la máquina adquirida ese mismo día, cuyo precio de adquisición se eleva a 60.000 euros. La máquina entra en funcionamiento en ese mismo momento y tiene una vida útil de cinco años, aplicando la empresa el método de amortización decreciente de suma de números naturales o suma de dígitos.

SE PIDE:

a) Contabilizar las operaciones correspondientes al ejercicio X0.

b) Suponiendo que la máquina se vende el día 1 de abril del año X2 por 20.000 euros, contabilizar los asientos que correspondería realizar en dicho momento.

10. GASTOS DE PERSONAL

La empresa «XYZ, S.A.» tiene contratados un total de 10 trabajadores en plantilla, todos ellos de la misma categoría, cuyas condiciones salariales son las siguientes:

- El sueldo bruto mensual de cada trabajador se eleva a 2.000 euros. Además existen dos pagas extraordinarias, a finales de junio y diciembre, de 1.800 euros. Ambas pagas extras se entiende que se devengan de manera uniforme a lo largo de todo el año.
- De acuerdo con la legislación vigente, se hace una retención del 6% en concepto de aportación del trabajador a la Seguridad Social y del 20% en concepto de Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Las cargas sociales correspondientes a la empresa en concepto de Seguridad Social se elevan al 30% del sueldo bruto.

Además, la empresa concedió a uno de los trabajadores un crédito de 3.000 euros hace dos años, por lo que cada mes le descuenta 100 euros en concepto de devolución del préstamo y 10 euros de intereses de dicho préstamo.

SE PIDE:

Contabilizar el pago de la nómina del mes de noviembre y las periodificaciones que correspondan, sabiendo que al trabajador X se le realizó un anticipo en el mes de octubre de 400 euros que se le van a deducir en esta nómina.

11. REGULARIZACIÓN DE EXISTENCIAS

La empresa «XYZ, S.A.», dedicada a la comercialización de un único modelo de automóviles, tiene en su contabilidad los siguientes saldos a 1 de enero de X1:

(300) Existencias de Mercaderías: 40 automóviles valorados cada uno de ellos en 12.500 euros.

(390) Provisión por depreciación de existencias: 2.000 euros.

Además, sabemos que durante el ejercicio ha realizado únicamente las siguientes operaciones comerciales:

Operación	Fecha	Unidades	Euros/ud.
Venta	12 de febrero de X1	30	16.500
Compra	18 de abril de X1	30	12.000
Venta	20 de septiembre de X1	4	18.000

El día 31 de diciembre de X1 se comprueba que los automóviles tienen un valor de mercado de 12.200 euros/unidad y que para su venta serán necesarios unos gastos totales de comercialización pendientes de 5.000 euros.

SE PIDE:

Suponiendo que la empresa utiliza el criterio FIFO para la valoración de las salidas de las existencias, realice los asientos correspondientes a la regularización de existencias y sus correcciones valorativas a 31 de diciembre de X1.

12. IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

La empresa «XYZ, S.A.», dedicada a la fabricación de equipos industriales, ha obtenido durante el ejercicio X2 un resultado contable antes de impuestos de 30.000 euros.

Además disponemos de la siguiente información relativa a los ejercicios X1 y X2:

a) El 1 de julio de X1 adquirió una máquina por importe de 300.000 euros. Contablemente ha decidido amortizar la máquina anterior de forma lineal en 5 años, mientras que fiscalmente se acoge al % máximo de amortización del 25%.

b) El resultado contable antes de impuestos del ejercicio X1 era de 6.000 euros

c) En el ejercicio X2 se ha contabilizado una subvención a la explotación de 5.000 euros que no está gravada por el Impuesto sobre Sociedades.

d) No existe ninguna otra diferencia permanente ni temporal distinta a las descritas anteriormente.

e) En el ejercicio X2 existe una deducción en la cuota por creación de empleo de 2.000 euros.

f) Las retenciones y pagos a cuenta de los ejercicios X1 y X2 han sido de 2.000 y 4.000 euros respectivamente.

El tipo impositivo es del 35% tanto para el ejercicio X1 como para el X2.

SE PIDE:

Realizar la conciliación entre el resultado contable y la base imponible fiscal para el ejercicio X2, así como la contabilización del impuesto sobre beneficios de dicho ejercicio.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 1

1. PERMUTA DE ELEMENTOS DE INMOVILIZADO MATERIAL

Normativa aplicada

Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991, norma primera, apartado 2.

Comentarios

Con la normativa vigente, no puede reconocerse beneficio alguno en las permutas. Únicamente, en su caso, pérdidas.

Respecto de la provisión por depreciación, *no hay que tenerla en cuenta* a la hora de comparar los diferentes valores, ya que de lo que se trata es de ver si la pérdida provisional (reversible), para la que fue dotada, se ha convertido en definitiva y, en esta comparación, como es lógico, no puede entrar la propia provisión.

Independientemente de lo anterior y *en todo caso*, la provisión, al igual que la amortización acumulada, debe ser anulada, ya que el elemento al cual va afectada es dado de baja en cuentas.

De forma esquemática, cuando existe provisión, el criterio es el siguiente:

Si el valor en libros = (Coste – amortización acumulada) > valor de mercado, entonces:

- La pérdida provisional no se ha convertido en definitiva;
- Procede anular la provisión contra una cuenta de ingresos (exceso de provisión).

Si el valor en libros = (Coste – amortización acumulada) < valor de mercado, entonces:

- La pérdida provisional se ha convertido (total o parcialmente) en definitiva y se pueden plantear a su vez tres casos:

1) Si la pérdida definitiva = provisión, entonces:

- Se aplica la provisión en su totalidad para cubrir toda la pérdida, con lo que no aparece ninguna pérdida en la contabilización.

2) Si la pérdida definitiva > provisión, entonces:

- Se aplica la provisión en su totalidad para cubrir parte de la pérdida y el resto de la pérdida se refleja en la contabilización.

3) Si la pérdida definitiva < provisión, entonces:

- Se aplica la provisión en su totalidad para cubrir toda la pérdida. El resto de la provisión se anula contra una cuenta de ingresos (exceso de provisión).

Cálculos justificativos

A continuación figuran los valores que prevalecen en cada una de las sociedades:

	«ALFA»	**«BETA»**
Valor en libros del elemento entregado + gastos	**4.200** (1)	4.550
Límite: valor de mercado del elemento recibido	4.500	**4.500** (2)
Pérdida en la operación	**–**	**50**

(1) 4.200 = (6.000 – 2.000) + 200.

(2) 4.550 = (5.500 – 1.100) + 150.

Contabilización

En la empresa «ALFA», supuestos los gastos de la operación pagados:

Código	**Cuenta**	**Debe**	**Haber**
2823	Amortización acumulada de maquinaria	2.000	
2280	Elementos de transporte	4.200	
2230	Maquinaria		6.000
57–	Tesorería		200

Y por la baja en cuentas de la provisión contra una cuenta de ingresos, ya que no hay ninguna pérdida que cubrir, de acuerdo con el criterio anteriormente expuesto:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2923	Provisión por depreciación de maquinaria	400	
7923	Exceso de provisión de maquinaria aplicada		400

Y en cuanto a la empresa «BETA», supuestos también los gastos de la operación pagados:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2828	Amortización acumulada de elementos de transporte	1.100	
2230	Maquinaria	4.500	
6710	Pérdidas procedentes del inmovilizado material	50	
2280	Elementos de transporte		5.500
57–	Tesorería		150

2. GASTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Normativa aplicada

TRLSA 1989-artículo 194.1.

PGC 1990-NV 4.ª y 5.ª.

Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, normas segunda y cuarta.

Comentarios

El tema de los gastos de Investigación y Desarrollo es de gran trascendencia, dadas las cifras que los diversos agentes económicos invierten en ambos conceptos, tanto en el sector privado como en el público. Desde una óptica contable, que es la que aquí nos interesa, la normativa legal aplicable, lejos de aclarar las cosas, presenta criterios eclécticos y, en algunos aspectos, mutuamente excluyentes. La normativa internacional tampoco es uniforme, lo cual pone de manifiesto que la solución no es única, que el tema es complejo y que, posiblemente, incide el hecho de que existen industrias con un peso específico elevado en la economía que pueden ver afectados sus intereses dependiendo del criterio que se aplique.

A continuación reproducimos la normativa vigente aplicable:

«TRLSA 1989-artículo 194.1.

1. Los gastos de investigación y desarrollo susceptibles de ser recogidos como activos deberán amortizarse en un plazo máximo de cinco años.

PGC 1990-NV 5.ª.

a) Gastos de investigación y desarrollo.

- Los gastos de investigación y desarrollo que figuren en el activo deberán amortizarse a la mayor brevedad posible y **siempre dentro del plazo de cinco años** ***desde que se concluya el proyecto de investigación o*** **desarrollo que haya sido capitalizado**; en el caso de que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los gastos capitalizados deberán llevarse directamente a pérdidas.

b) Propiedad industrial: se contabilizarán en este concepto los gastos de **investigación y desarrollo** capitalizados cuando se obtenga la correspondiente patente o similar. Incluido el coste de registro y formalización de la propiedad industrial.

Resolución del ICAC 1992-normas segunda y cuarta.

Norma segunda. Gastos de investigación y desarrollo

9. El importe de los gastos de desarrollo susceptible de ser activados como inmovilizado, **no incluirá en ningún caso los gastos de investigación**.

10. La imputación a resultados de los gastos activados se realizará conforme a los siguientes criterios:

- Gastos de investigación: se amortizarán de acuerdo con un plan sistemático **que comenzará a partir del ejercicio en que se activen** y en un período máximo de 5 años.
- Gastos de desarrollo: se imputarán a través de un proceso de amortización sistemático, **que comenzará a partir de la fecha de terminación del proyecto** y se extenderá durante el período en el cual genere ingresos sin superar el plazo de 5 años.

11. En el caso de que los logros obtenidos en los proyectos de desarrollo deban imputarse a «Propiedad industrial», según lo establecido en la NORMA CUARTA de esta Resolución, se procederá a amortizar la misma de acuerdo con su naturaleza.

Norma cuarta. Propiedad industrial

2. Los derechos de la propiedad industrial se valorarán por el precio de adquisición o coste de producción, tal y como se definen en el Plan General de Contabilidad (PGC). **Para el caso de obtenerse como consecuencia de un proyecto de desarrollo de la propia empresa, su activación se realizará por el importe de los gastos de desarrollo imputables a tales derechos que estén pendientes de amortización, más el coste de registro y formalización de la propiedad industrial**, y siempre que se cumplan las condiciones legales necesarias para su inscripción en el correspondiente Registro.»

Lo establecido en las dos normas anteriores lo podemos resumir en el siguiente cuadro:

	PGC 1990	Resolución ICAC 1992
Gastos de investigación	Si se activan deben amortizarse en el plazo de 5 años **desde que se concluye la fase de investigación**.	Si se activan deben amortizarse en el plazo de 5 años **desde el momento en que se activen**.
Gastos de desarrollo	Deben amortizarse en el plazo de 5 años **desde que concluye la fase de desarrollo**. Pueden coexistir ambas fases (investigación y desarrollo). Si se activan los de desarrollo por cumplir los requisitos exigidos para ello, no podrán activarse también en ese momento los de la fase previa de investigación (si no fueron activados en su momento).	
Patente obtenida	Se incluirán en su importe los gastos de **investigación y desarrollo** capitalizados.	Se incluirán en su importe únicamente los gastos de **desarrollo** capitalizados.

Como podemos apreciar a la vista de lo anterior, existe una discrepancia importante para los gastos de investigación en cuanto al momento a partir del cual deben comenzar a amortizarse: desde que se activan (Resolución ICAC 1992) o desde que concluye el proyecto (PGC 1990). Dada la naturaleza de estos proyectos, en determinados sectores puede haber una diferencia sustancial de varios años entre uno y otro momento. Por otra parte, si concluyen con éxito y se registra como consecuencia de ello una patente, el coste de esta puede variar considerablemente según se incluyan en ella los gastos de investigación (PGC 1990) o no (Resolución ICAC 1992).

Por otro lado, en el **Borrador del nuevo PGC** (versión *febrero 2007)* publicado por el ICAC, el criterio que se establece en su segunda parte (*Normas de registro y valoración*) es el siguiente:

«6.ª Normas particulares sobre el inmovilizado intangible.

a) Investigación y desarrollo.

- Los gastos de investigación que figuren en el activo deberán amortizarse durante su vida útil, y **siempre dentro del plazo de cinco años**; en el caso en que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo, deberán llevarse directamente a pérdidas del ejercicio.

- **Los gastos de desarrollo, cuando se cumplan las condiciones indicadas para la activación de los gastos de investigación, se reconocerán en el activo y deberán amortizarse durante su vida útil, que, en principio, se presume que no es superior a cinco años***;* en el caso en que existan dudas razonables sobre el éxito técnico o la rentabilidad económico-comercial del proyecto, los importes registrados en el activo deberán llevarse directamente a pérdidas del ejercicio.

b) Propiedad industrial. Se contabilizarán en este concepto **los gastos de investigación y desarrollo** capitalizados cuando se obtenga la correspondiente patente o similar, incluido el coste de registro y formalización de la propiedad industrial, sin perjuicio de los importes que también pudieran contabilizarse por razón de adquisición a terceros de los derechos correspondientes. Deben ser objeto de amortización y corrección valorativa por deterioro según lo especificado en las normas generales.»

En cuanto a la normativa internacional, la NIC 38 (IASB) *prohíbe* activar los gastos de investigación. Únicamente son activables (bajo condiciones) los gastos de desarrollo.

En Estados Unidos, la norma FAS-2 (1974) del FASB no deja lugar a dudas: no permite capitalizar ni unos ni otros. Deben ser llevados a gastos del ejercicio en el que se incurre en ellos.

Desde un punto de vista jurídico, el rango normativo del PGC 1990 (Real Decreto) es superior al de una Resolución de un Organismo Autónomo como el ICAC. La Resolución de 1992 supone lo que pudiera denominarse un desarrollo reglamentario de la ley que es el PGC. El problema es que en este caso el Reglamento contraviene, en ciertos aspectos, tal y como se ha puesto de manifiesto anteriormente, lo dispuesto en la ley a la que complementa y desarrolla.

En cualquier caso, el planteamiento del ICAC presenta un enfoque más acorde con un criterio de prudencia dada la naturaleza de los gastos de investigación y la incertidumbre de su proyección económica futura. Sin embargo, el borrador (febrero 2007) del nuevo Plan, vuelve a un planteamiento similar al del PGC 1990, pero más relajado incluso [1], pues admite la posibilidad de dilatar el plazo de 5 años para la amortización de los gastos de desarrollo.

A la vista de lo anterior, puede ser interesante presentar en primer lugar la contabilización según el criterio propuesto por el PGC 1990 y, a continuación, según la Resolución del ICAC-1992.

Contabilización según PGC-1990

No se incluyen los asientos que tienen lugar a lo largo del año por los gastos por naturaleza devengados imputables a los proyectos, al no disponer de datos sobre ellos.

Aunque en el enunciado no se pide, registraremos también las operaciones del ejercicio X0.

Ejercicio X0

Por la capitalización de todos los gastos de investigación y desarrollo a fin de ejercicio en cuentas individuales:

[1] Si se compara con la normativa internacional citada.

Código	Cuenta	Debe	Haber
21001	Gastos de investigación – proyecto A	15.000	
21002	Gastos de investigación – proyecto B	20.000	
21003	Gastos de investigación – proyecto C	15.000	
21004	Gastos de desarrollo – proyecto A	2.000	
21005	Gastos de desarrollo – proyecto B	6.000	
21006	Gastos de desarrollo – proyecto C	4.000	
7311	Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial		62.000

Tanto los gastos de investigación como los de desarrollo se comenzarán a amortizar una vez concluido el proyecto correspondiente.

Ejercicio X1

Al cierre, por la capitalización de los gastos de desarrollo de los proyectos B y C:

Código	Cuenta	Debe	Haber
21005	Gastos de desarrollo – proyecto B	6.000	
21006	Gastos de desarrollo – proyecto C	5.000	
7311	Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial		11.000

Ejercicio X2

Por la capitalización de los gastos de desarrollo del proyecto C a mitad de año:

Código	Cuenta	Debe	Haber
21006	Gastos de desarrollo – proyecto C	3.000	
7311	Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial		3.000

Por la inscripción de la patente obtenida en el Registro de la Propiedad Industrial, junto con los gastos pagados:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2120	Propiedad industrial	29.500	
21006	Gastos de desarrollo – proyecto C		12.000
21003	Gastos de investigación – proyecto C		15.000
57–	Tesorería		2.500

La patente se amortizará en el período más corto entre su vida económica y su vida legal (el PGC 1990 no señala ningún plazo concreto), sin perjuicio de reconocer las pérdidas por deterioro cuando se produzcan.

Por la regularización del proyecto B (no se amortiza lo correspondiente al año, pues no tiene sentido amortizar para darlo de baja a continuación):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6701	Pérdidas del inmovilizado inmaterial	32.000	
21002	Gastos de investigación – proyecto B		20.000
21005	Gastos de desarrollo – proyecto B		12.000

Y por la capitalización de gastos al cierre de X2:

Código	Cuenta	Debe	Haber
21001	Gastos de investigación – proyecto A	3.500	
21004	Gastos de desarrollo – proyecto A	4.500	
7311	Trabajos realizados para el inmovilizado inmaterial		8.000

Contabilización según Resolución ICAC 1992

Ejercicio X0

No hay ninguna diferencia respecto del caso anterior.

Ejercicio X1

Hay que añadir el asiento por la amortización de 1/5 de *todos* los gastos de *investigación* activados a final del año anterior (optamos por una amortización lineal):

Código	Cuenta	Debe	Haber
6810	Amortización inmovilizado inmaterial (1/5 de 50.000)	10.000	
2811	Amortización acumulada de gastos de investigación y desarrollo		10.000

Ejercicio X2

Por la inscripción de la patente obtenida en el Registro de la Propiedad Industrial, junto con los gastos pagados (solo se incluyen los gastos de desarrollo; los de investigación seguirán amortizándose):

Código	Cuenta	Debe	Haber
2120	Propiedad industrial	14.500	
21006	Gastos de desarrollo – proyecto C		12.000
57–	Tesorería		2.500

La baja en cuentas del proyecto B es diferente ahora, al haberse amortizado parte de los gastos de investigación:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6701	Pérdidas del inmovilizado inmaterial	28.000	
2821	Amortización acumulada de gastos de investigación y desarrollo (1/5 de 20.000)	4.000	
21002	Gastos de investigación – proyecto B		20.000
21005	Gastos de desarrollo – proyecto B		12.000

Y por la amortización de los gastos de investigación capitalizados de los proyectos A y C:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6810	Amortización inmovilizado inmaterial (1/5 de 15.000 + 1/5 de 15.000)	6.000	
2811	Amortización acumulada de gastos de investigación y desarrollo		6.000

Respecto del proyecto A, entendemos que para los gastos capitalizados al cierre del propio ejercicio 2002 se comienza su amortización a partir del próximo.

En cuanto a los del proyecto C procede su amortización (hay que recordar que no fueron incluidos en el coste de la patente).

3. *LEASE BACK*

Normativa aplicada

PGC 1990-NV 5.ª, apartado g).

Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, norma novena.

Comentarios

En este tipo de operaciones prevalece el fondo de la operación, no la forma en la que se instrumenta. El objetivo que se persigue en este tipo de operaciones *no es vender el elemento sino obte-*

ner financiación. No se trata, por tanto, de una operación comercial, sino de una operación financiera. No se puede reconocer ningún beneficio en ella porque el proceso generador de ingresos del elemento no ha concluido. Concluirá cuando se utilice en la actividad para la que está destinado o cuando sea vendido, en su caso.

Se puede plantear la pregunta siguiente: ¿qué sentido tiene vender el vehículo para, a continuación, alquilarlo y más adelante, quizás, volverlo a comprar? Pues sencillamente: obtener dinero ahora y, puesto que el elemento se sigue necesitando, se alquila a la sociedad de *leasing* que acaba de adquirirlo para poder seguir usándolo.

El único efecto que la operación tiene en el resultado de la empresa «XYZ» es el producido por la carga financiera de la operación (como cualquier otra operación destinada a obtener financiación). Respecto del elemento vendido y arrendado, no se produce ningún resultado, ya que se sigue utilizando y amortizando en las mismas condiciones que antes de venderlo.

Desde un punto de vista legal, «XYZ» no retiene la propiedad del bien, sino el derecho al uso (sin perjuicio de poderlo readquirir ejercitando, en su caso, la opción de compra prevista al final del contrato de *leasing*). Pero desde un punto de vista económico el bien es el mismo antes y después de la operación. Su capacidad para generar ingresos permanece inalterada.

Contabilización

Por la cesión del bien a cambio del derecho a su uso, sin reconocer ningún resultado:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2828	Amortización acumulada de elementos de transporte	4.500	
2178	Vehículos en régimen de leasing	7.500	
2280	Elementos de transporte		12.000

Y por la firma del contrato de *leasing*:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería	9.000	
2710	Intereses diferidos por operaciones de leasing	3.300	
5290	Acreedores a corto plazo por operaciones de leasing		3.000
1790	Acreedores a largo plazo por operaciones de leasing		9.300

La carga financiera total de la operación se obtiene por diferencia entre el pasivo que surge y el importe recibido en efectivo.

La opción de compra se ha incluido en el importe adeudado a largo plazo, aunque se podría haber contabilizado en una cuenta específica.

Por la amortización del bien:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6810	Amortización inmovilizado inmaterial	1.500	
2818	Amortización acumulada de vehículos en régimen de leasing		1.500

La amortización se ha calculado linealmente sobre lo pendiente de amortizar y la vida útil restante:

(12.000 – 4.500) / 5 = 1.500.

Y por los intereses imputados al resultado del año:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6620	Intereses de deudas a largo plazo	1.500	
2710	Intereses diferidos por operaciones de leasing		1.500

El devengo de intereses se ha realizado linealmente, como señala el enunciado: 3.300 / 4 años = 825.

Por otra parte, si suponemos que la primera cuota se paga al final del primer año, tendemos:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5290	Acreedores a corto plazo por operaciones de leasing	3.000	
57–	Tesorería		3.000

Y por el traspaso a corto plazo de la siguiente cuota:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1790	Acreedores a largo plazo por operaciones de leasing	3.000	
5290	Acreedores a corto plazo por operaciones de leasing		3.000

4. INVERSIONES FINANCIERAS EN RENTA VARIABLE Y OPERACIONES CON DERECHOS DE SUSCRIPCIÓN

Normativa aplicable

PGC 1990-NV 8.ª.

Resolución de ICAC de 27 de julio de 1992.

TRLSA 1989-artículos 47 y 152.

Consulta ICAC-BOICAC 59, Consulta 2.

Comentarios, cálculos justificativos y contabilización

Por la adquisición de los títulos de «BETA» el 30 de marzo de X0, desembolsando el 25% del nominal (art. 152 TRLSA) y toda la prima de emisión (art. 47 TRLSA) en el momento de la suscripción, más el importe de los derechos de suscripción necesarios:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2500	Inversiones financieras permanentes en capital	75.750	
57–	Tesorería (25% s/ 50.000 + 25.000 + 750)		38.250
2590	Desembolsos pendientes sobre acciones		37.500

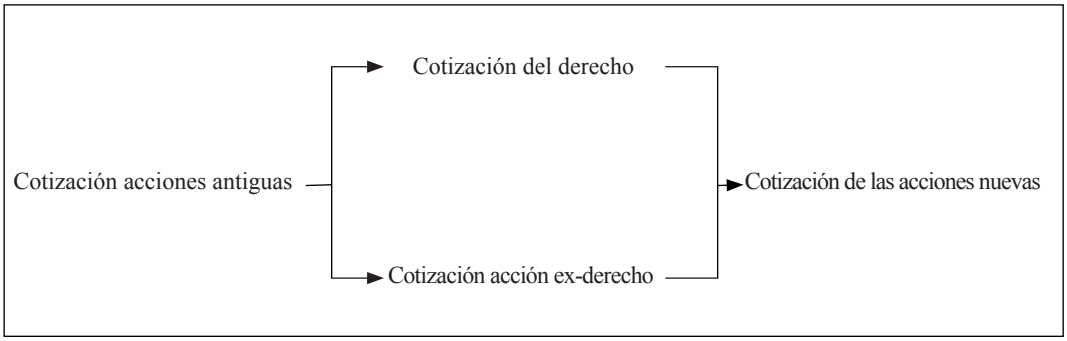
El coste unitario de cada acción es: 75.750 euros / 10.000 acciones = 7,575 euros.

Por el desembolso del dividendo pasivo pendiente al 30-6-X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2590	Desembolsos pendientes sobre acciones	37.500	
57–	Tesorería		37.500

Ampliación de capital que tiene lugar al 31 de diciembre de X0

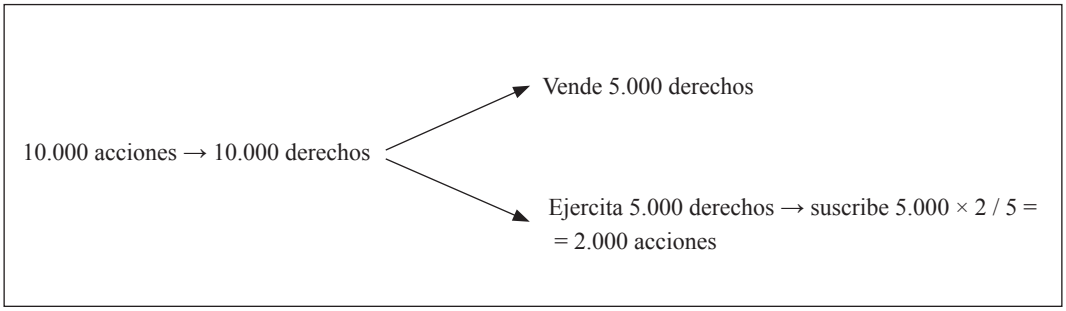
En términos generales, el esquema de una ampliación de capital es el siguiente:



Las acciones antiguas cotizan a un precio. Una vez anunciada la ampliación, cotizan las acciones *sin* los derechos, por una parte, y los derechos, por otra. Transcurrido el período de la ampliación, las acciones antiguas y nuevas cotizan al mismo precio [2].

[2] Siempre y cuando tengan el mismo nominal, los mismos derechos y las nuevas se admitan a cotización enseguida.

En el ejercicio actual, la sociedad «BETA» amplía su capital en la proporción 2 × 5, al 160%, y «ALFA» suscribe parte de las nuevas acciones que le corresponden y vende los derechos restantes:



A la hora de calcular el valor atribuible a los derechos de suscripción, existen varios procedimientos de cálculo, los cuales conducen a resultados distintos.

Una observación importante. El coste del derecho ***no*** es 750 / 10.000 = 0,075 (el importe pagado por los derechos de suscripción en la primera adquisición de las acciones de «BETA»), pues aunque es un coste perfectamente determinado e identificable, dicho coste quedó fijado por las condiciones de la ampliación en *aquel momento*. Meses después, la sociedad «BETA» ha procedido a *otra* ampliación de capital *en condiciones diferentes*, que son las que se van a tener en cuenta ahora en los cálculos que se presentan a continuación, obteniendo un valor distinto para el coste del derecho. Aunque la Norma de Valoración 8.ª del PGC (1990) no propone ninguna fórmula concreta para la valoración del derecho (valor teórico o coste del derecho), es más correcta la utilización del coste del derecho, pues refleja mejor el fondo económico de la operación de acuerdo con la situación de cada inversor.

La diferencia fundamental entre el valor teórico y el coste estriba en que el primero es una cifra objetiva, es la misma para todos los accionistas [3], mientras que el coste varía para cada inversor o accionista, puesto que se calcula a partir del coste de los títulos que se poseen y este coste, como puede suponerse, varía de unos inversores a otros.

En cuanto a las opciones para su cálculo, para el coste del derecho existen dos: el coste teórico y un reparto proporcional en función de los valores de mercado (o de los valores teóricos si los títulos no cotizan), más conocido como fórmula de *Kester*.

En cuanto a la reducción del valor de la inversión como consecuencia de la dilución patrimonial que supone la ampliación de capital cuando las acciones nuevas se emiten por debajo del valor de cotización (o del valor teórico, si no cotizan) de las acciones antiguas, hay que reflejarla en los libros de «ALFA».

[3] Es la misma en este caso concreto. En el caso de ampliaciones múltiples, pueden surgir varios valores para los diferentes derechos.

Valor teórico del derecho

Se puede calcular mediante dos enfoques, el del accionista antiguo y el del nuevo [4], llegando al mismo resultado.

a) Planteamiento desde el punto de vista del accionista antiguo

Mediante este enfoque, se calcula la pérdida de valor de las acciones antiguas y se llega a la fórmula clásica del valor teórico del derecho de suscripción.

Llamando:

VTD = valor teórico del derecho.

VA = valor de las acciones antes de la ampliación.

VD = valor de las acciones después de la ampliación.

n = acciones nuevas.

a = acciones antiguas.

n × a = proporción de la ampliación.

B = cotización *pre-ampliación* (solo para valores cotizados).

E = valor de emisión de las acciones nuevas.

Debe cumplirse que:

Valor teórico del derecho = Valor de las acciones antes de la ampliación – Valor de las acciones después de la ampliación

El valor de las acciones después, VD, se obtiene resolviendo un simple problema de mezclas, que lleva al cálculo de un precio medio ponderado entre los precios de antiguas y nuevas:

$$VTD = VA - VD = VA - \frac{a \times VA - n \times E}{a + n} = \frac{n(VA - E)}{a + n}$$

Y sustituyendo *VD* por *B* (al tratarse de acciones cotizadas, el valor *pre-ampliación* es simplemente la cotización en Bolsa en ese momento):

$$VTD = \frac{n}{n + a}(B - E) = \frac{2}{2 + 5}(8,25 - 8) = 0,0714$$

[4] Sería más correcto hablar desde el punto de vista de la acción antigua y de la acción nueva, ya que el accionista antiguo y el nuevo pueden ser la misma persona o sociedad.

El valor de las acciones [5] (nuevas y antiguas) después de la ampliación (*VD*) se puede calcular de forma rápida restando de *B* el valor teórico del derecho, ya que:

$$VD = B - VTD = 8{,}25 - 0{,}0714 = 8{,}1786$$

En la realidad, y desde un punto de vista teórico, el valor de las acciones después *debería* [6] estar en torno a este valor.

b) Planteamiento desde el punto de vista del accionista nuevo.

El accionista nuevo recibe una acción nueva, con el valor para *VD* calculado anteriormente. A cambio, paga el valor de emisión de la acción nueva, *E*, junto con los derechos necesarios para suscribirla. Estos derechos son cedidos por el accionista antiguo que no desea suscribir todas o parte de las acciones a las que tiene derecho.

Por tanto, debe cumplirse:

$$VD = E + n\ VTD$$

$$8{,}1786 = 8 + 2{,}5\ VTD$$

$$VTD = 0{,}0714$$

(Aquí *n* es el número de derechos necesarios para suscribir *una* acción, es decir, 5 / 2 = 2,5).

Puede comprobarse fácilmente que despejando *VTD* en la ecuación anterior se llega a una fórmula casi igual que la del valor teórico del derecho presentada en el apartado anterior.

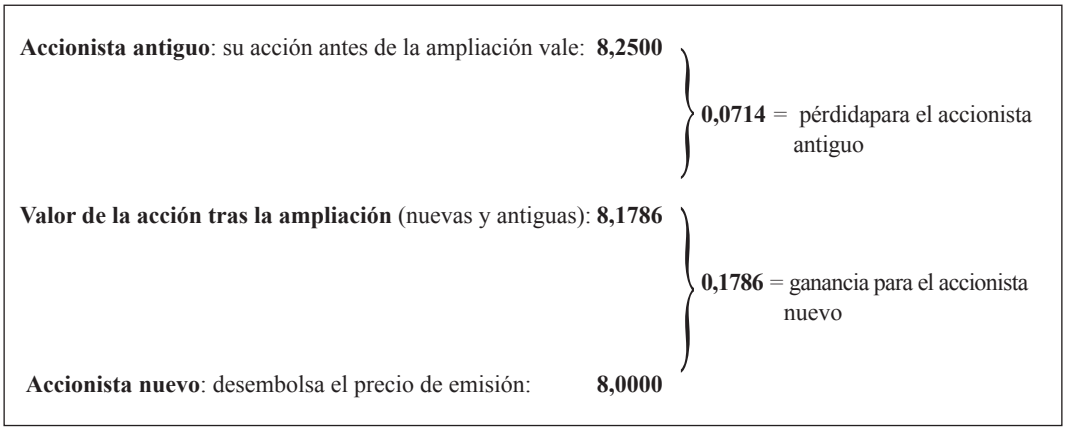
Como VD = B – VTD;

$$B - VTD = E + n\ VTD \rightarrow VTD = \frac{B - E}{n + 1}$$

La justificación del valor teórico del derecho de suscripción se basa en el siguiente esquema:

[5] Se está suponiendo que tanto las acciones antiguas como las nuevas tienen los mismos derechos y el mismo valor nominal, pues de no ser así las fórmulas expuestas no serían válidas y habría que modificarlas.

[6] La realidad de los mercados de capitales es compleja y los factores que inciden en la valoración pueden ser múltiples. No obstante, el planteamiento presentado es correcto desde un punto de vista teórico (de ahí la denominación de valor teórico del derecho). Obsérvese cómo en el propio enunciado existe una diferencia muy grande entre la cotización de los derechos (1,1) y su valor teórico (0,0714).



Tal y como se puede apreciar en el anterior esquema, si no existiera el mecanismo compensador del derecho de suscripción, el accionista antiguo experimentaría una pérdida de 0,0714 *por cada acción* poseída. Por otra parte, el accionista nuevo tendría una ganancia implícita de 0,1786 *por cada acción adquirida* ya que, de no existir el mecanismo del derecho de suscripción, habría desembolsado un total de 8 por cada acción y esta, tras la ampliación, valdría en torno a 8,1786.

Entonces lo lógico es que el accionista nuevo compense al antiguo de forma que ninguno gane o pierda a costa del otro.

Puesto que para suscribir *una* acción nueva hay que presentar 2,5 derechos (2 × 5), cada uno de estos debe valorarse en: 0,1786 / 2,5 = 0,0714 = pérdida que experimenta el accionista antiguo = = valor teórico del derecho. Esta cifra es la misma que la obtenida anteriormente, desde el punto de vista del accionista antiguo.

El derecho de suscripción anula la ganancia para el accionista nuevo mediante un pago complementario (el importe de los derechos necesarios para suscribir *una* acción) al accionista antiguo, de tal forma que este ve compensada la pérdida que experimenta su acción.

Es importante observar que el precio de emisión *E* de las acciones nuevas, lo recibe *la sociedad* emisora de los títulos («BETA» en este caso), mientras que el importe de los derechos necesarios adquiridos lo percibe el *accionista antiguo*, ***no*** la sociedad. Posteriormente volveremos sobre ello.

Coste teórico del derecho

El planteamiento para su cálculo es similar al del valor teórico, sustituyendo aquí la cotización por el coste de la acción, llegando a una fórmula muy parecida:

$$CTD = CA - CD = CA - \frac{a \times CA - n \times E}{a + n} = \frac{n(CA - E)}{a + n} = \frac{2(7,575 - 8)}{2 + 5} < 0 \rightarrow 0,0000$$

Donde:

CA = coste unitario de la acción antigua.

CD = coste *medio* de la acción después de la ampliación.

E = precio de emisión de las acciones nuevas.

Como el resultado es negativo, se debe tomar un valor de cero para el derecho, ya que un valor negativo no tiene ningún significado económico.

Coste del derecho calculado a partir de los valores de cotización (Kester)

Se trata del clásico razonamiento [7] de *Roy Bernard Kester,* que consiste en aplicar al coste de las acciones el porcentaje o proporción que representa la cotización del derecho respecto de la suma de la cotización de la acción *ex-derecho* más la cotización del derecho [8].

Dicho de otra forma: se aplica la misma *ratio* a los costes (de la acción y del derecho) que la que existe entre sus cotizaciones:

$$\frac{\text{Coste del derecho}}{\text{Coste de la acción}} = \frac{\text{Cotización derecho}}{\text{Cotización acción (ex-derecho) + Cotización derecho}}$$

La cotización de las acciones *ex-derecho* durante el período de ampliación no la sabemos, pero podemos utilizar, como aproximación razonable, la cotización *pre-ampliación* menos la cotización del derecho, ya que el mercado suele descontar el valor de dicha cotización, con lo cual el denominador de la segunda fracción, al añadirle la cotización del derecho, se convierte en la cotización *pre-ampliación*:

$$C_d = \frac{1{,}1}{8{,}25} 7{,}575 = 1{,}0100$$

Los diferentes valores obtenidos se pueden resumir en la siguiente tabla:

	Valor atribuible al derecho de suscripción
Valor teórico	0,0714
Coste teórico	0,0000
Coste Kester	1,0100

[7] Esta forma de operar (prorrateando según valores de mercado) se aplica también cuando hay compras de varios activos (del inmovilizado generalmente) por un tanto alzado o suma global, para poder así atribuir un coste a los elementos adquiridos.

[8] En el caso de tratarse de empresas no cotizadas, pueden hacerse los cálculos a partir de los valores teóricos.

Contabilización de las operaciones relacionadas con los derechos

En el desarrollo contable que se presenta a continuación se emplea la cifra obtenida para el coste del derecho según el planteamiento de *Kester*.

Si contabilizamos el desdoble en una cuenta de corto plazo (dada la naturaleza de los derechos y el plazo que habitualmente se concede para su ejercicio):

Código	Cuenta	Debe	Haber
5401	Derechos de suscripción de acciones (10.000 × 1,01)	10.100	
2500	Inversiones financieras permanentes en capital		10.100

Por la venta de los derechos:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería (5.000 × 1,1)	5.500	
5401	Derechos de suscripción de acciones (5.000 × 1,01)		5.050
7660	Beneficios en valores negociables		450

En cuanto a las acciones que suscribe «ALFA» con los derechos restantes (5.000 derechos × 2 acciones / 5 derechos = 2.000 acciones nuevas), en primer lugar, antes de dar de baja las instalaciones entregadas como aportación no dineraria, es necesario calcular su valor neto contable en la fecha de la aportación, por lo que habrá que actualizar la amortización acumulada con la cuota correspondiente al año X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6822	Amortización del inmovilizado material (10% de 18.000)	1.800	
2822	Amortización acumulada de instalaciones		1.800

Al tratarse de una aportación no dineraria, para su contabilización en los libros del inversor hay que tener en cuenta lo dispuesto en la Resolución del ICAC de 27 de julio de 1992, la cual establece un planteamiento similar, en lo que a reconocer resultados se refiere, al de las permutas de elementos de inmovilizado.

No obstante, en este caso, los valores que intervienen son varios y requieren algunos comentarios.

La Resolución del ICAC establece textualmente que:

«a) La participación en el capital recibida se valorará de acuerdo con el **valor contable de los elementos patrimoniales aportados** a la sociedad minorado, en su caso, únicamente por la amorti-

zación acumulada de los mismos y no por las provisiones que pudieran estar contabilizadas, con el **límite máximo del valor atribuido por la sociedad receptora a dichos elementos patrimoniales a efectos de la aportación no dineraria**.

b) Los **gastos inherentes a la operación incrementarán el valor de la participación** en capital recibida, siempre que el importe resultante no supere el valor de mercado de la participación.»

Vemos cómo en el primer párrafo se establece cuál es el límite máximo para valorar en los libros del inversor la participación adquirida. Lo que la Resolución no indica es si se incluyen o no los derechos de suscripción (que son *necesarios*, por otra parte) en el citado límite. Lo lógico es que no estén incluidos, puesto que es una cifra subjetiva, *que además no la percibe la sociedad, sino los socios que venden los derechos*, como ya se indicó anteriormente. Por lo tanto, la sociedad emisora solo puede establecer como límite el valor de los elementos que recibe.

Entonces, los derechos pueden tener cabida en el apartado *b)*, como gastos [9] inherentes a la operación (en consonancia con lo establecido por la Norma de Valoración 8.ª del PGC 1990) pero entonces el límite ya no es el del párrafo *a)*, sino el *valor de mercado* de las acciones.

Respecto del límite del apartado *a)*, es de suponer que la sociedad «BETA» valora la aportación no dineraria recibida por el valor de emisión de las acciones entregadas a cambio, es decir: 2.000 × 8 = = 16.000.

En este sentido, el supuesto se ha resuelto de acuerdo con el límite establecido en el apartado *b),* pues parece más lógico, aunque requiere conocer el valor de mercado de la participación, cifra que el enunciado no proporciona.

Al tratarse de una ampliación de capital, las nuevas acciones, una vez cotizadas, tendrán una valoración teórica de 8,1786, tal y como se puso de manifiesto en los cálculos del derecho de suscripción. El coste de entrada de cada una de las acciones, de acuerdo con la valoración anterior es, redondeando: 16.357,2 / 2.000 = 8,1786.

El resumen de los valores a considerar se presenta en el siguiente cuadro:

	Importe atribuible a las acciones suscritas
Valor en libros del elemento entregado + coste de los derechos de suscripción necesarios (1)	(18.000 – 5.000) + 5.050 =18.050
Valor atribuido a la aportación por la sociedad emisora de los títulos	8 × 2.000 = 16.000
Límite superior: valor de mercado de las acciones recibidas (VD) (2)	8,1786 × 2.000 ≈ **16.357**
Pérdida en la operación (1) – (2)	**1.693**

[9] Los derechos de suscripción no deben ser considerados como gastos, en un sentido contable, ya que suponen mayor coste de la inversión.

Como ya se ha dicho, en este tipo de operaciones no puede reconocerse beneficio alguno (mientras no cambie la normativa). Únicamente, como en este caso, pérdidas.

Por último y de acuerdo con lo anterior, la contabilización por la suscripción y desembolso total (nominal + prima de emisión) será:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2822	Amortización acumulada de instalaciones	5.000	
2500	Inversiones financieras permanentes en capital	16.357	
6661	Pérdida en valores negociables	1.693	
5401	Derechos de suscripción de acciones (5.000 × 1,01)		5.050
2220	Instalaciones		18.000

En cuanto a la situación de las cuentas tras la ampliación:

Inversiones financieras - Acciones

10.000 × 7,575 = 75.750	10.000 × 1,01 = 10.100
2.000 × 8,1786 = 16.357	

Saldo: 82.007 (D)

Inversiones financieras - Derechos

10.000 × 1,01 = 10.100	5.000 × 1,01 = 5.050 (derechos vendidos)
	5.000 × 1,01 = 5.050 (derechos ejercitados)

Saldo: 0

En cuanto a la posible contabilización de una provisión por depreciación, no se dispone de la cotización real de las acciones al cierre o de la cotización media del último trimestre.

Si suponemos que la cotización al cierre coincide con la teórica, 8,1786, no sería necesario, ya que el valor de mercado de los títulos supera el saldo de la cuenta:

12.000 × 8,1786 = 98.143 > 82.007 → no es necesario dotar provisión por depreciación.

5. PARTICIPACIÓN EN FONDOS DE INVERSIÓN EN ACTIVOS DEL MERCADO MONETARIO (FIAMM)

Normativa aplicada

Resolución del ICAC de 27 de julio de 1992.

Comentarios y cálculos justificativos

El criterio de contabilización para estas inversiones es similar al conocido como *puesta en equivalencia,* utilizado para la presentación de la participación en empresas asociadas en estados financieros consolidados.

El movimiento de las participaciones y su valoración son los siguientes:

Operación	Fecha	N.º participaciones	Importe unitario	Importe total
Compra	1-1-X0	1.090,9091	110,0000	120.000,00
Distribución resultados	21-10-X0	–	0,1833	(200,00)
Compra	15-11-X0	695,6522	115,0000	80.000,00
Valoración según PMP	**15-11-X0**	**1.786,5613**	**111,8349**	**199.800,00**
Reintegros	28-12-X0	(103,0000)	111,8349	(11.518,99)
Actualización según cotización de cierre	31-12-X0	1.683,5613	5,1651	8.695,76
Valor fondo al cierre	**31-12-X0**	**1.683,5613**	**117,0000**	**196.976,77**

El precio medio ponderado, a efectos de valorar la salida del 28 de diciembre de X0 es el siguiente:

Total inversión / n.º de participaciones = (120.000 – 200 + 80.000) / (1.090,9091 + 695,6522) = = 111,8356.

(Es aconsejable utilizar en los cálculos intermedios por lo menos 4 decimales, ya que el número de participaciones adquiridas es elevado).

Contabilización

De acuerdo con los datos de la tabla anterior, tendremos:

Por la adquisición de las participaciones en 1 de enero de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2518	Participaciones en FIAMM a largo plazo	120.000	
57–	Tesorería		120.000

Por la distribución de resultados del Fondo el 21 de octubre de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería	200	
2518	Participaciones en FIAMM a largo plazo		200

Por la adquisición de más participaciones el 15 de noviembre de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2518	Participaciones en FIAMM a largo plazo	80.000	
57–	Tesorería		80.000

Por el reintegro (redondeando) el 28 de diciembre de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería	12.000	
2518	Participaciones en FIAMM a largo plazo		11.519
7618	Ingresos de participaciones en FIAMM		481

Y por el ajuste por la cotización al cierre, considerando la revalorización como realizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2518	Participaciones en FIAMM a largo plazo	8.696	
7618	Ingresos de participaciones en FIAMM a largo plazo		8.696

6. AMPLIACIÓN DE CAPITAL CON APORTACIONES NO DINERARIAS

Normativa aplicada

TRLSA 1989-artículos 38, 39, 47, 152 y 155.

PGC 1990-NV 6.ª.

Cálculos justificativos

Acciones emitidas en la ampliación: (2 / 5) × 10.000 = 4.000.

Precio de emisión: 120% de 10 = 12 euros por acción.

Nominal de la ampliación: 4.000 acciones × 10 euros / acción = 40.000 euros.

Gastos de la ampliación (amortizables en 5 años): 10% de 40.000 = 4.000.

Aportaciones:

- Dinerarias: 3.600 acciones, con desembolso del 25% del nominal + toda la prima.
- No dinerarias: 400 acciones, con desembolso total (100% del nominal + toda la prima) mediante aportación de un edificio (y el terreno sobre el que está construido).

El accionista que aporta un edificio tiene derecho a suscribir:

1.000 acciones antiguas × 2 / 5 = 400 acciones nuevas.

Su aportación neta debe ascender, por tanto, a: 400 × 12 = 4.800.

Aunque el enunciado no indica expresamente qué porcentaje desembolsa *A* (pues únicamente se indica que no desembolsa lo mismo que el resto de accionistas, los cuales desembolsan el mínimo legal), hemos supuesto que desembolsa el precio total de emisión de las acciones por él suscritas.

Por otra parte, como *A* aporta el edificio y el préstamo hipotecario que lo grava, la valoración *neta* de los activos aportados (edificio + terreno) será:

Activos aportados – Hipoteca = Valor de emisión de las acciones suscritas;

Y de aquí:

Valor atribuido al edificio y al terreno = 4.800 + 1.500 = 6.300

En virtud del *principio de no compensación, no* es correcto contabilizar la aportación por 4.800, omitiendo el importe de la deuda que grava el inmueble (es decir, compensando esta contra el valor del activo aportado), puesto que la deuda es asumida por la sociedad y debe figurar en sus libros.

En cuanto al valor neto contable del edificio en los libros del aportante puede ser utilizado únicamente como guía para prorratear o distribuir el importe del conjunto entre el valor del terreno y el edificio, suponiendo que no haya otra valoración disponible más adecuada.

De acuerdo con lo anterior, tendremos:

Edificio: 9 / 10 de 6.300 = 5.670

Terreno: 1 / 10 de 6.300 = 630

Contabilización

Por el pago de los gastos de la ampliación, considerados como plurianuales:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2020	Gastos de ampliación de capital	4.000	
57–	Tesorería		4.000

Por la emisión, suscripción y desembolso de las aportaciones dinerarias:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería (25% de 36.000 + 7.200)	16.200	
1900	Accionistas, desembolsos no exigidos (75% de 36.000)	27.000	
1000	Capital social (3.600 acciones de 10 nominales)		36.000
1100	Prima de emisión de acciones (3.600 acciones × 2)		7.200

Por la emisión, suscripción y desembolso de la aportación no dineraria:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2210	Construcciones	5.670	
2201	Terrenos construidos	630	
1000	Capital social (400 acciones de 10 nominales)		4.000
1100	Prima de emisión de acciones (400 acciones × 2)		800
1701	Deudas a largo plazo con entidades de crédito		1.500

(Hemos supuesto que el préstamo hipotecario es a largo plazo, como suele ser lo habitual).

Por la amortización de la construcción a fin de ejercicio, en el supuesto de que haya sido aportada el día en que se amplió el capital, a falta de otros datos: 5.670 / 20 años × 3/4 de año = 213.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6821	Amortización de construcciones	213	
2821	Amortización acumulada de construcciones		213

Y por la amortización [10] de los gastos de ampliación del capital: 4.000 / 5 × 3/4 año = 600.

[10] Aunque es muy frecuente ver el término «saneamiento» para estos gastos (y otros), es más correcto hablar de amortización (en el sentido de repartir o distribuir un gasto entre varios ejercicios). Se sanea algo que carece de valor. Por otra parte, si carecen de valor, ¿qué sentido tiene activarlos?

Código	Cuenta	Debe	Haber
6800	Amortización de gastos de establecimiento	600	
2020	Gastos de ampliación de capital		600

7. EMPRÉSTITO CON INTERESES EXPLÍCITOS E IMPLÍCITOS

Normativa aplicada

PGC 1990-NV 11.ª.

Contabilización

Por la emisión, suscripción y desembolso de los 9.000 títulos el 1 de abril de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57---	Tesorería	85.500	
2710	Gastos por intereses diferidos de empréstito [9.000 × (10,5 – 9,5)]	9.000	
5000	Obligaciones y bonos a corto plazo (3.000 × 10 × 105%)		31.500
1500	Obligaciones y bonos a largo plazo (6.000 × 10 × 105%)		63.000

Por el pago del primer cupón semestral el 1 de octubre de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6610	Intereses de obligaciones y bonos (90.000 × 6% × 1/2)	2.700	
57–	Tesorería		2.700

Ajustes al cierre del ejercicio X0

Por los intereses explícitos acumulados:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6610	Intereses de obligaciones y bonos (90.000 × 6% × 1/4)	1.350	
5060	Intereses de empréstito		1.350

Y por la cuota calculada de intereses implícitos en función del nominal vivo:

$$(9.000 \times 90.000 \times 3/4) / (90.000 + 60.000 + 30.000) = 3.375$$

Código	Cuenta	Debe	Haber
6610	Intereses de obligaciones y bonos	3.375	
2710	Gastos por intereses diferidos de empréstito		3.375

No es necesario reclasificar la parte del empréstito que vence a corto plazo.

8. PRÉSTAMO EN MONEDA EXTRANJERA

Normativa aplicada

PGC 1990-NV 14.ª.

Contabilización de las operaciones correspondientes al ejercicio X0

Por el contravalor en euros según el cambio vigente en la concesión del préstamo el 1 de abril de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería (100.000 $ × 1,07 €/$)	107.000	
1701	Préstamo a largo plazo en dólares		107.000

Ajustes al cierre del ejercicio X0

Por los intereses devengados, al cambio vigente al cierre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6629	Intereses de préstamo a largo plazo en dólares	4.313	
5265	Intereses a corto plazo de préstamo en dólares		4.313
	[(9/12 × 100.000 × 5%) $ × 1,15 €/$]		

Conviene observar que la deuda por intereses está calculada (denominada) en *dólares* puesto que el capital prestado está expresado o denominado en dicha moneda. Lo que la empresa debe son dólares, *no euros*, en todo caso. Otra cuestión es cuánto le cuesta adquirir dichos dólares, según el tipo de cambio. *No es correcto*, por tanto, calcular los intereses devengados aplicando el tipo de interés (5%) a la deuda en euros (107.000).

Y por el cambio del dólar al cierre, ajustando el importe del préstamo:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6689	Diferencias negativas de cambio en préstamo en dólares	8.000	
1701	Préstamo a largo plazo en dólares [100.000 × (1,15 – 1,07)]		8.000

Contabilización de las operaciones correspondientes al ejercicio X1

Por el pago de los intereses que vencen el 1 de abril de X1, recogiendo la diferencia de cambio producida como ya definitiva y realizada:

Código	Cuenta	Debe	Haber
5265	Intereses de préstamo a largo plazo en dólares	4.313	
6629	Intereses a corto plazo de préstamo en dólares	1.425	
	[(3/12 × 100.000 × 5%) $ × 1,14 €/$]		
57–	Tesorería		5.700
7689	Diferencias positivas de cambio en préstamo en dólares		38

En este asiento se han contabilizado como ingreso realizado las diferencias positivas relativas a los intereses periodificados en el año anterior, ya que previamente fueron registradas diferencias negativas por un importe superior (8.000), según establece la normativa del PGC 1990.

El día 1 de julio de X1 no se requiere ningún ajuste, ya que no se realiza ninguna operación ni hay que presentar estados financieros.

Ajustes al cierre del ejercicio X1

Al igual que en el cierre del ejercicio anterior, tendremos que registrar los intereses devengados al cambio del cierre actual:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6629	Intereses de préstamo a largo plazo en dólares	3.975	
5265	Intereses a corto plazo de préstamo en dólares		
	[(9/12 × 100.000 × 5%) $ × 1,06 €/$]		3.975

Y por el nuevo cambio del dólar al cierre, ajustando el importe del préstamo, reconociendo ingresos del ejercicio únicamente por el mismo importe por el que se recogieron pérdidas anteriormente y difiriendo el resto:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1701	Préstamo a largo plazo en dólares	9.000	
	[100.000 × (1,15 – 1,06)]		
7689	Diferencias positivas de cambio en préstamo en dólares		8.000
1360	Diferencias positivas en préstamo en dólares		1.000

9. SUBVENCIONES DE CAPITAL

Normativa aplicada

PGC 1990-NV 20.ª.

a) Contabilización de las operaciones correspondientes al ejercicio X0

Puesto que la subvención se concede e ingresa en el mismo ejercicio en el que se adquiere y entra en funcionamiento la maquinaria subvencionada, no se hace necesario ningún ajuste contra resultados de años anteriores para sincronizar la amortización de la máquina y la imputación a resultados de la subvención en la misma proporción.

Por la concesión de la subvención el 1 de enero de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4707	Hacienda Autonómica, deudor por subvenciones concedidas	30.000	
1301	Subvenciones del Gobierno de la Comunidad Autónoma		30.000

Por el cobro de la subvención el 1 de abril de X0:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería	30.000	
4707	Hacienda Autonómica, deudor por subvenciones concedidas		30.000

Y por la adquisición de la maquinaria en la misma fecha:

Código	Cuenta	Debe	Haber
2230	Maquinaria	60.000	
57–	Tesorería		60.000

Ajustes al cierre del ejercicio X0

Por la amortización según el método de los números dígitos decreciente:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6823	Amortización de maquinaria (60.000 × 5 / 15) × 9 / 12 año)	15.000	
2823	Amortización acumulada de maquinaria		15.000

Y por el traspaso a resultados de la subvención en la misma proporción que la amortización:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1301	Subvenciones del Gobierno de la Comunidad Autónoma	7.500	
7750	Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio		7.500

b) Contabilización de la baja en cuentas de la maquinaria en el ejercicio X2

Dos años después de ser adquirida, la maquinaria es dada de baja. La situación de las cuentas en ese momento es la siguiente:

Amortización acumulada (1 de abril de X0 a 1 de abril de X2: 2 años completos): 60.000 × (5 + 4) / / 15 = = 36.000.

Subvenciones oficiales: se ha traspasado a resultados un importe que es la mitad de la amortización acumulada: 30.000 – 18.000 = 12.000.

Por la baja en cuentas de la maquinaria:

Código	Cuenta	Debe	Haber
57–	Tesorería	20.000	
2823	Amortización acumulada de maquinaria	36.000	
6710	Pérdidas procedentes del inmovilizado material	4.000	
2230	Maquinaria		60.000

Y por el traspaso del saldo pendiente de la subvención:

Código	Cuenta	Debe	Haber
1301	Subvenciones del Gobierno de la Comunidad Autónoma	12.000	
7750	Subvenciones de capital traspasadas al resultado del ejercicio		12.000

10. GASTOS DE PERSONAL

Normativa aplicada

PGC 1990-parte tercera.

Cálculos justificativos

Vamos a calcular en primer lugar el importe de las cuotas de seguros sociales, ya que dicho importe suele repartirse entre las doce pagas ordinarias.

Cuota del trabajador: (12 × 2.000 + 2 × 1.800) × 0,06 / 12 = 138 euros al mes.

Cuota de empresa: 10 × (12 × 2.000 + 2 × 1.800) × 0,30 / 12 = 6.900.

Contabilización

Contabilización de la nómina del personal en el mes de noviembre:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6400	Sueldos y salarios (sueldo íntegro: 10 × 2.000)	20.000	
4751	Hacienda Pública, acreedor por retenciones IRPF (20% de 20.000)		4.000
4760	Organismos de la Seguridad Social, acreedores (10 × 138)		1.380
5440	Créditos a corto plazo al personal (*)		100
7626	Ingresos de créditos a largo plazo al personal		10
4600	Anticipo de remuneraciones		400
57–	Tesorería (líquido abonado)		14.110

(*) En la cuenta en la que se recoge el crédito al personal, suponemos que se ha traspasado a corto plazo la parte que vence en el año.

Por la cuota de empresa de seguros sociales:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6420	Seguridad Social a cargo de la empresa	6.900	
4760	Organismos de la Seguridad Social, acreedores		6.900

Por el devengo o prorrata de la parte proporcional de las pagas extraordinarias:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6400	Sueldos y salarios (10 × 1.800) / 6.	3.000	
4660	Periodificación de pagas extraordinarias		3.000

La cuenta *Periodificación de pagas extraordinarias* recoge cada mes 1/6 de la correspondiente paga extraordinaria. Dicha cuenta será debitada en los meses de junio y diciembre (o antes, si el empleado termina su relación laboral con la empresa) por el importe total acumulado en el semestre.

11. REGULARIZACIÓN DE EXISTENCIAS

Normativa aplicada

PGC 1990-NV 13.ª.

Cálculos justificativos

Los dos criterios de contabilización principales para llevar la cuenta del inventario son:

- Inventario permanente.
- Inventario periódico.

El PGC 1990 se inclina por el segundo método, de forma que las cuentas de balance que recogen las existencias no tienen movimiento a lo largo del año, realizándose los ajustes necesarios únicamente al final del ejercicio.

Respecto de la ficha de control de existencias, si se lleva por el criterio de inventario permanente y FIFO, tendremos que es:

Operación	Fecha	Precios unitarios	
		12.500	**12.000**
Existencia inicial	1 de enero de X1	40	
Venta	12 de febrero de X1	(30)	
Compra	18 de abril de X1		30
Venta	20 de noviembre de X1	(4)	
Existencia final	**31 de diciembre de X1**	**6**	**30**

Valoración existencia final según FIFO con inventario permanente:

$$6 \times 12.500 + 30 \times 12.000 = 435.000$$

Valoración existencia final según FIFO con inventario periódico:

En este caso, se valora la existencia final disponiendo de todos los datos al final del ejercicio, sin necesidad de presentar la ficha, pero teniendo cuidado de no valorar a un determinado precio más unidades de las que se han adquirido a ese precio. En nuestro caso no se pueden valorar las 36 unidades a 12.500 (el primer precio) puesto que a ese precio solo se han adquirido 30. Una vez agotado ese precio, se pasa al inmediato posterior y así sucesivamente:

$$30 \times 12.500 + 6 \times 12.000 = 435.000$$

La cifra obtenida es la misma que antes.

Esto no ocurre con el criterio LIFO (salvo casos concretos), pues lo normal es que se obtengan cifras diferentes en la valoración de la existencia final (y, consecuentemente, en el coste de

ventas) según se valoren por orden cronológico las salidas o se espere a final del año para hacerlo. La razón es muy simple: en FIFO siempre se valoran las salidas a los precios más antiguos, sin embargo con LIFO se valoran con los precios más recientes y, si se lleva el inventario cronológicamente, en el momento de una determinada salida aún no se conocen los precios de las entradas posteriores. Sin embargo si se hace al final del año la valoración, ya se conocen todos los precios y la valoración cambia, como puede observarse con el sencillo ejemplo que a continuación se expone.

Supongamos los mismos datos que en el caso anterior, pero con el criterio LIFO ahora:

Con inventario permanente (valorando cada salida según la información de precios disponible en *ese* momento):

Operación	Fecha	Precios unitarios	
		12.500	**12.000**
Existencia inicial	1 de enero de X1	40	
Venta	12 de febrero de X1	(30)	
Compra	18 de abril de X1		30
Venta	20 de noviembre de X1		(4)
Existencia final	**31 de diciembre de X1**	**10**	**26**

La valoración de la existencia final es:

$$10 \times 12.500 + 26 \times 12.000 = 445.000$$

Si hacemos los cálculos con inventario periódico, al final del año, podemos valorar las 36 unidades al precio más antiguo, ya que había 40 unidades en la existencia inicial:

$$36 \text{ unidades} \times 12.500 = 450.000$$

Vemos que en este caso (y en general) no coinciden los resultados obtenidos mediante ambos criterios si se utiliza LIFO, cosa que no ocurre con FIFO.

Contabilización

Para cargar la existencia inicial al coste de lo vendido en el ejercicio:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6100	Variación de existencias de vehículos	500.000	
3000	Vehículos		500.000

Para minorar el coste de lo vendido en el importe de la existencia final:

Código	Cuenta	Debe	Haber
3000	Vehículos	435.000	
6100	Variación de existencias de vehículos		435.000

Respecto de la provisión al cierre, debemos anular en primer lugar la del año anterior:

Código	Cuenta	Debe	Haber
3900	Provisión por depreciación de vehículos	2.000	
7930	Provisión por depreciación de vehículos aplicada		2.000

Para ver si procede dotar de nuevo la provisión al cierre, compararemos el valor del inventario final con su valor neto de realización: (36 × 12.200) – 5.000 = 434.200.

Puesto que el que el valor de mercado no permite recuperar el coste del inventario, es necesario dotar la provisión por la pérdida potencial que supone la diferencia: 435.000 – 434.200 = 800.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6930	Dotación a la provisión por depreciación de vehículos	800	
3900	Provisión por depreciación de vehículos		800

12. IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

Normativa aplicada

PGC 1990-NV 16.ª.

Resolución del ICAC de 9 de octubre de 1997.

PGC-Modelos de Cuentas Anuales. Memoria, apartado 15.

Cálculos justificativos y contabilización

Puesto que la liquidación fiscal de un año puede tener repercusión en el siguiente, presentaremos también los cálculos y la contabilización correspondientes al ejercicio X1, aunque no se pide en el enunciado. En ambos años suponemos que el resultado del ejercicio es positivo (beneficio).

Ejercicio X1

Calcularemos primero la diferencia entre la cuota de amortización contable y la fiscal, a fin de determinar las diferencia temporales que surgen en cada año.

Cuota de amortización	Año X1	Año X2
Contable (20%)	30.000	60.000
Fiscal (25%)	37.500	75.000
Diferencia temporal negativa	**(7.500)**	**(15.000)**

(El ejercicio X1 se amortiza medio año.)

	Gasto Contable	Liquidación Fiscal
Beneficio antes de impuestos	**6.000**	**6.000**
Resultado ajustado	**6.000**	**6.000**
Diferencias temporales:		
• Con origen en el ejercicio:		
- Amortización acelerada máquina		(7.500)
Base imponible previa		**(1.500)**
Base liquidable		**(1.500)**
Cuota íntegra (35%)		**0**
Impuesto bruto	**2.100**	
Cuota líquida		**0**
Retenciones y pagos a cuenta		(2.000)
Cuota diferencial *(a devolver)*		**(2.000)**
Gasto contable devengado	**2.100**	

Contabilización

Suponemos que la base imponible es compensable y a corto plazo, lo cual es razonable si se tiene en cuenta que no surge como consecuencia de pérdidas operativas, sino debido a la amortización acelerada.

Código	Cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto sobre beneficios	2.100	
4745	Crédito por pérdidas fiscales a compensar, ejercicio X1	525	
4790	Impuesto sobre beneficios diferido (amortización máquina)		2.625

Y por la cuota a devolver:

Código	Cuenta	Debe	Haber
4709	Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos	2.000	
4730	Retenciones y pagos a cuenta		2.000

Ejercicio X2

En este año compensaremos la base imponible negativa surgida el año anterior.

	Gasto Contable	Liquidación Fiscal
Beneficio antes de impuestos	**30.000**	**30.000**
Diferencias permanentes:		
• Ingreso exento (subvención):	(5.000)	(5.000)
Resultado ajustado	**25.000**	**25.000**
Diferencias temporales:		
• Con origen en ejercicios anteriores:		
- Provisión insolvencias deducible *(2/3 de 9.000)*		(15.000)
Base imponible previa		**10.000**
Compensación bases imponibles negativas anteriores		(1.500)
Base liquidable		**8.500**
Cuota íntegra (35%)		**2.975**
Impuesto bruto	**8.750**	
Deducciones y bonificaciones en la cuota	(2.000)	(2.000)
Cuota líquida		**975**
Retenciones y pagos a cuenta		(4.000)
Cuota diferencial *(a devolver)*		**(3.025)**
Gasto contable devengado	**6.750**	

En cuanto a la contabilización:

Código	Cuenta	Debe	Haber
6300	Impuesto sobre beneficio	6.750	
4709	Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos	3.025	
4745	Crédito por pérdidas fiscales a compensar, ejercicio X1		
4790	Impuesto sobre beneficios diferido (amortización máquina)		525
	(0,35 × 15.000)		5.250
4730	Retenciones y pagos a cuenta		4.000

La conciliación entre el resultado contable y la base imponible es:

Resultado contable del ejercicio		**30.000**
	Aumentos	**Disminuciones**
Impuesto sobre sociedades:		
Diferencias permanentes:		
- Ingreso exento		5.000
Diferencias temporales:		
• Con origen en el ejercicio:		
- Amortización acelerada máquina	15.000	
Compensación bases negativas ejercicio anterior		1.500
Base imponible (resultado fiscal)		**8.500**

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

SUPUESTO DE CONTABILIDAD DE COSTES

ENUNCIADO

1. COSTES HISTÓRICOS

La empresa industrial «GAMA, S.A.» se dedica a la fabricación y venta de piezas de engranaje para ruedas motrices. El engranaje se compone de dos piezas individuales fabricadas por la propia empresa (una corona de bronce y un cubo de hierro fundido) y un eje adquirido del exterior.

La sección de mecanizado se encarga de la fabricación de las coronas de bronce y de los cubos de hierro fundido, utilizando como materias primas bronce y hierro fundido respectivamente.

Posteriormente la sección de montaje se encarga de la elaboración del engranaje, utilizando para ello una corona de bronce, un cubo de hierro y un eje que se suelda a las mismas.

Además la empresa cuenta con una sección de aprovisionamiento y otra de administración y ventas.

1. El saldo de inventarios a 1 de enero de X1 es el siguiente:

Producto	Existencias iniciales	Criterio de valoración de las salidas
Bronce	50.000 euros (8 euros/kg)	FIFO
Hierro fundido	15.000 euros (1,5 euros/kg)	FIFO

…/…

…/…

Ejes	2.600 euros (2 euros/eje)	FIFO
Corona de bronce	315 u.f. a 20,4 euros/ud.	PMP
Cubo de hierro	350 u.f. a 17 euros/ud.	PMP
Pieza de engranaje	400 u f. a 47,5 euros/ud.	PMP

2. Durante el ejercicio se efectuaron las siguientes compras: 56.500 kg de bronce a 8,08 euros/kg, 226.000 kg de hierro fundido a 1,55 euros/kg y 27.950 ejes por valor de 57.018 euros en total.

3. Los consumos durante el ejercicio fueron de 56.120 kg de bronce, 225.200 kg de hierro fundido y 28.000 ejes.

4. Los costes indirectos para las diferentes secciones fueron los siguientes:

   Aprovisionamiento: 140.660 euros.

   Mecanizado: 185.000 euros.

   Montaje: 179.500 euros.

   Administración y ventas: 80.000 euros.

5. La empresa reparte el 80% de los costes indirectos de aprovisionamiento para la sección de mecanizado y el restante 20% a la sección de montaje. En la sección de mecanizado dicho coste se reparte proporcionalmente a los kilos de materia prima consumida en la elaboración de ambas piezas.

6. La sección de mecanizado dedica 5.000 h. de actividad a la obtención de coronas de bronce y 2.400 h. a la obtención de cubos de hierro.

   Los costes indirectos de la sección se reparten proporcionalmente a la actividad aplicada.

7. Durante el ejercicio X1 se obtuvieron 28.060 coronas de bronce, 28.150 cubos de hierro fundido y 28.000 piezas de engranaje.

8. Las ventas de piezas de engranaje durante el ejercicio X1 han sido de 28.050 unidades a 60 euros/u.f.

SE PIDE:

a) Determinar el coste unitario de producción de las coronas de bronce, de los cubos de hierro fundido y de las piezas de engranaje (utilizar dos decimales).

b) Calcular el valor de todas las existencias finales.

c) Determinar el margen y el resultado de la empresa en el ejercicio X1.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 2

ESQUEMA DEL PROCESO PRODUCTIVO DE LA EMPRESA «GAMA, S.A.».

BR = Bronce

HF = Hierro fundido

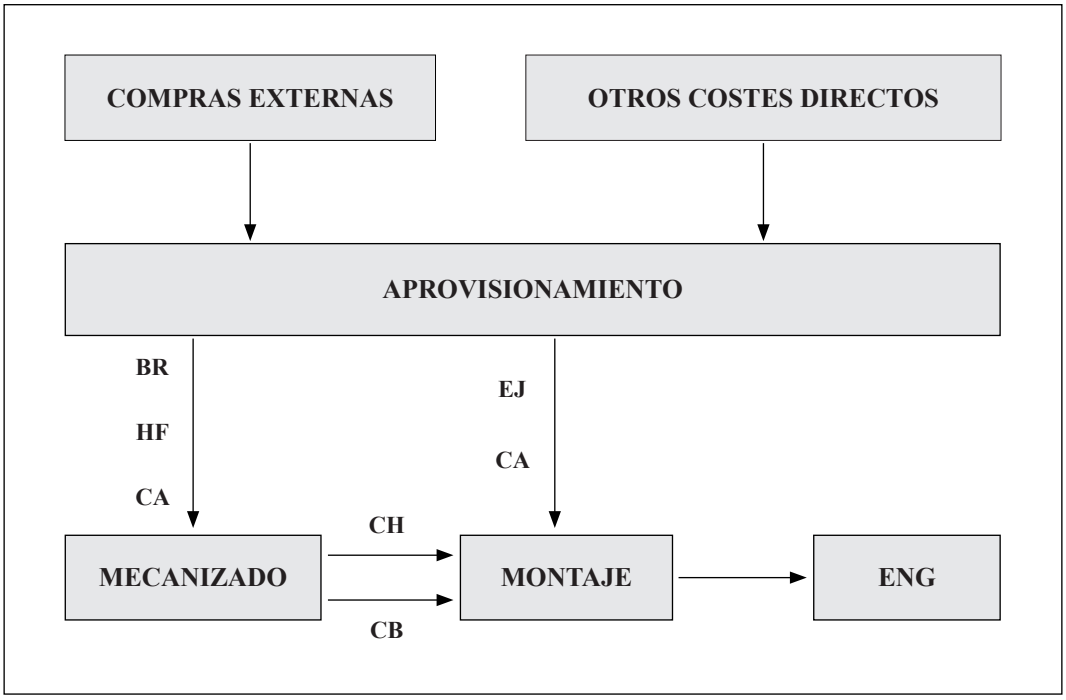
CB = Corona de bronce

CH = Cubo de hierro

EJ = Eje

ENG = Producto terminado (engranaje)

CA = Costes de la Sección de Aprovisionamiento



A) CÁLCULO DE LOS COSTES UNITARIOS DE PRODUCCIÓN

Los cálculos se han redondeado, siguiendo las instrucciones del enunciado, a dos cifras decimales.

Todas las cifras (salvo cuando se trate de unidades físicas) están expresadas en euros.

Movimiento y valoración de los inventarios de entradas al proceso

Las fichas de control de existencias, a fin de conocer el consumo y la existencia final, según el criterio FIFO, son las siguientes:

Bronce	Precio unitario		Valoración
	8,00	8,08	
Existencia inicial	6.250	–	50.000,00
Compras	–	56.500	456.520,00
Consumo	(6.250)	(49.870)	452.949,60
Existencia final	**–**	**6.630**	**53.570,40**

Hierro fundido	Precio unitario		Valoración
	1,50	1,55	
Existencia inicial	10.000	–	15.000,00
Compras	–	226.000	350.300,00
Consumo	(10.000)	(215.200)	348.560,00
Existencia final	**–**	**10.800**	**16.740,00**

Ejes	Precio unitario		Valoración
	2,00	2,04	
Existencia inicial	1.300	–	2.600,00
Compras	–	27.950	57.018,00
Consumo	(1.300)	(26.700)	57.068,00
Existencia final	**–**	**1.250**	**2.550,00**

Una vez determinados los consumos de las diversas materias primas, calcularemos en la Sección de Mecanizado el coste de los productos intermedios que se fabrican en la misma.

SECCIÓN DE MECANIZADO				
Conceptos de coste	**Corona de bronce**		**Cubo de hierro**	
	Total	**Unitario**	**Total**	**Unitario**
Materia prima consumida:				
Bronce	452.949,60			
Hierro fundido			348.560,00	
Costes directos propios:				
185.000 / (5.000 h. + 2.400 h.) = 25 €/hora				
5.000 horas × 25 €/hora	125.000,00			
2.400 horas × 25 €/hora			60.000,00	
Costes de la Sección de Aprovisionamiento:				
80% de 140.660 = 112.528				
112.528 / (56.120 kg + 225.200 kg) = 0,4 €/kg				
56.120 kg × 0,4 €/kg	22.448,00			
225.200 kg × 0,4€/kg			90.080,00	
Producción terminada (unidades)	28.060		28.150	
Total coste de producción del período	**600.397,60**	**21,40**	**498.640,00**	**17,71**
Existencias iniciales				
315 × 20,40	**6.426,00**	**20,40**		
350 × 17,00			**5.950,00**	**17,00**
Coste medio ponderado del producto obtenido	**606.823,60**	**21,39**	**504.590,00**	**17,70**

Una vez calculados, según el cuadro anterior, los costes de los productos intermedios fabricados en la Sección de Mecanizado, presentamos a continuación, siguiendo el esquema del proceso productivo, los cálculos relativos a la Sección de Montaje.

SECCIÓN DE MONTAJE		
Conceptos de coste	**Engranaje**	
	Total	**Unitario**
Elementos incorporados:		
Coronas de bronce (28.000 × 21,39)	598.920,00	
Cubos de hierro (28.000 × 17,70)	495.600,00	
Ejes (según ficha FIFO)	57.068,00	
Costes directos propios	179.500,00	
Costes de la Sección de Aprovisionamiento		
20% de 140.660	28.132,00	
Producción terminada (unidades)	28.000	
Total coste de producción del período	**1.359.220,00**	**48,54**
Existencias iniciales		
400 × 47,50	**19.000,00**	**47,50**
Coste medio ponderado del engranaje fabricado	**1.378.220,60**	**48,53**

B) MOVIMIENTO Y VALORACIÓN DE INVENTARIOS DE SALIDAS DEL PROCESO

La valoración relativa a las existencias finales de bronce, hierro fundido y ejes ya se presentó en los cálculos relativos al apartado *a)*.

Ahora se presentan las fichas de los inventarios de salida. La valoración no plantea problemas pues todas las unidades se valoran según el precio medio ponderado calculado anteriormente.

Coronas de bronce	**PMP**	**Valoración**
	21,39	
Existencia inicial	315	
Producción del período	28.060	
Consumo	(28.000)	
Existencia final	**375**	**8.021,25**

Cubos de hierro	**PMP**	**Valoración**
	17,70	
Existencia inicial	350	
Producción del período	28.150	
Consumo	(28.000)	
Existencia final	**500**	**8.850,00**

Engranajes	**PMP**	**Valoración**
	48,53	
Existencia inicial	400	
Producción del período	28.000	
Unidades vendidas	(28.050)	
Existencia final	**350**	**16.985,50**

C) CÁLCULO DEL MARGEN Y DEL RESULTADO

	Unidades	**Precio unitario**	**Total**
Ventas netas	28.050	60,00	1.683.000,00
Coste de las ventas	28.050	(48,53)	(1.361.266,50)
Margen bruto		11,47	**321.733,50**
Gastos de administración y venta			(80.000)
Beneficio neto			**241.733,50**

Cálculos de comprobación del proceso según las entradas y salidas del mismo

Las entradas y salidas se resumen en el siguiente cuadro:

Entradas/Factores	Importes	Salidas/Productos	Importes
Existencias iniciales:		**Coste de la producción vendida:**	
Bronce	50.000,00	Engranajes	1.361.266,50
Hierro fundido	15.000,00	**Existencias finales:**	
Ejes	2.600,00	Bronce	53.570,40
Corona de bronce	6.426,00	Hierro fundido	16.740,00
Cubo de hierro	5.950,00	Ejes	2.550,00
Engranajes	19.000,00	Corona de bronce	8.021,25
Compras:		Cubo de hierro	8.850,00
Bronce	456.520,00	Engranajes	16.985,50
Hierro fundido	350.300,00	**Total justificado**	**1.467.983,65**
Ejes	57.018,00		
Costes de las Secciones:			
Aprovisionamiento	140.660,00		
Mecanizado	185.000,00		
Montaje	179.500,00		
Total entradas a justificar	**1.467.974,00**		

La pequeña diferencia entre el total de entradas y el de salidas se debe a los redondeos para la presentación de dos cifras decimales.

No se han incluido en el anterior cuadro los gastos de administración y ventas, puesto que no forman parte del coste de los productos fabricados.

Recensiones Bibliográficas

Régimen fiscal de la concesión de obra pública (IVA, ITP y AJD, ICIO e IBI)

Ramón Falcón y Tella

Marcial Pons, Madrid, 2006, 116 págs.

En otra reciente recensión para esta revista dábamos noticia del creciente fenómeno de financiación público-privada (*public private partnership*) al que pertenece la figura estudiada en esta muy destacable monografía que sabe combinar, sin que sobre nada, aspectos dogmáticos con elementos surgidos en la práctica profesional del abogado y catedrático de Derecho Financiero de la Universidad Complutense, Ramón Falcón y Tella. El *género* interesa y mucho, desde el punto de vista presupuestario y de gasto público, porque una cosa es el cumplimiento nominal de las restricciones autoimpuestas en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento –o en nuestras leyes de estabilidad presupuestaria– aunque ello se traduzca en expulsar del balance de la Administración, para no computar déficit, buena parte de la financiación de infraestructuras públicas. La *especie* que aquí se estudia se acomete desde otra perspectiva, interesando el régimen tributario de la concesión de obra pública que, en muchos casos, queda extramuros del gravamen sobre las transmisiones patrimoniales onerosas, pero también fuera del IVA.

El libro consta de seis capítulos. Tras el primero, de corte introductoria, el autor se plantea en el capítulo segundo los conceptos de «concesión» y contrato de concesión de obra pública, cuya utilización se ha generalizado a partir de la aprobación de la Ley 13/2003, de 23 de mayo, que modificó la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas (texto refundido aprobado por RDLeg. 2/2000, de 16 de junio). Luego sigue con el estudio del régimen tributario aplicable al otorgamiento de la concesión (capítulo tercero) y, más adelante, con la aplicación del IVA en las fases de construcción y explotación, por un lado (capítulo cuarto), y la extinción de la concesión, por otro (capítulo quinto). Al final se incorporan referencias a los tributos locales (Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras e Impuesto sobre Bienes Inmuebles).

El estudio del concepto de concesión arranca con argumentos de administrativistas, Consejo de Estado y jurisprudencia del Tribunal Supremo. El profesor Falcón y Tella destaca, como mínimo común denominador de las diferentes realidades englobadas bajo ese *nomen iuris*, la «transferencia a uno o varios sujetos de una esfera de actuación originariamente perteneciente a una entidad administrativa» que, pese a no encerrar un régimen jurídico uniforme, es bastante desde el punto de vista tributario, donde el ITP y AJD se refiere a ese amplio concepto como objeto de gravamen [art. 7.1 B) del texto refundido aprobado por RDLeg. 1/1993, de 24 de septiembre], requiriendo la acumulativa producción de los dos requisitos siguientes: 1.º Que los actos supongan la transferencia al particular de facultades originariamente públicas, ya sean facultades de gestión de servicios públicos o el uso privativo o aprovechamiento especial de bienes de dominio o uso público, y 2.º Que, como consecuencia de lo anterior, se produzca un desplazamiento patrimonial a favor del particular.

Luego se plantea si estos requisitos concurren en las llamadas concesiones de obra pública reguladas en los artículos 220 y siguientes de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. El autor deduce de dicha norma –que viene a recoger el concepto comunitario de concesión de obra pública procedente de la Directiva 2004/18/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 31 de marzo de 2004, relativa a la coordinación de procedimientos de adjudicación de los contratos de obras, suministro y servicios– que la figura estudiada aparece como una simple alternativa para financiar la realización de infraestructuras en colaboración con el sector privado, puesto que lo que la caracteriza es el modo en que se financia la obra y el desplazamiento del riesgo al contratista y no el que haya o no una auténtica transferencia al concesionario de facultades que antes eran públicas. En otras palabras: «una buena parte de las concesiones de obras públicas

son en realidad meras fórmulas contractuales de colaboración público-privada que no implican una verdadera y propia concesión a efectos fiscales, y que por tanto no pueden gravarse por Transmisiones Patrimoniales Onerosas», ni en el IVA, donde el otorgamiento de la concesión aparece como «una mera formalidad que no dará lugar a devengo alguno, al faltar el aspecto material del hecho imponible».

En el capítulo tercero se plantea la delimitación entre ambos impuestos respecto del otorgamiento de la concesión, sometiendo a consideración crítica diversas resoluciones de la Dirección General de Tributos. A raíz de ello, se distingue después entre concesiones cuyo otorgamiento queda sujeto al IVA –únicamente las que tengan por objeto la explotación de infraestructuras portuarias, aeroportuarias o ferroviarias ya construidas, siendo el hecho imponible la prestación de servicios que realiza el ente concedente del derecho a utilizar la correspondiente infraestructura–, de aquellas otras en las que el otorgamiento se grava en el ITP y AJD –por suponer siempre un desplazamiento patrimonial a favor del particular y que no tengan por objeto puertos, aeropuertos ni infraestructuras ferroviarias– y las que no se gravan en ninguno de estos tributos por no implicar ese desplazamiento patrimonial a favor del concesionario, dando entrada al gravamen proporcional de Actos Jurídicos Documentados si hay otorgamiento de escritura pública.

Los siguientes capítulos se centran en el IVA. Por un lado, su aplicación a las operaciones de explotación de la obra pública y de la zona comercial (locales de ocio y comercio, estacionamientos, establecimientos de hostelería, etc.) susceptibles de aprovechamiento económico diferenciado. La fase de construcción no supone la realización de entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetos al impuesto, aunque sí el inicio de la actividad empresarial y el derecho a la deducción de las cuotas soportadas en la construcción.

Por otro lado, en la extinción de la concesión, considerando la reversión como un supuesto de transmisión de la totalidad del patrimonio empresarial no sujeto al IVA, incluso en los casos en que la Administración no vaya a seguir realizando exactamente la misma actividad ejercida por el concesionario. El profesor Falcón y Tella razona, frente a hipótesis en que no fuese aplicable la regla de la no sujeción, que podría entrar en juego la exención relativa a la segunda entrega de edificaciones que, lógicamente, no alcanzaría al mobiliario ni otros elementos afectos a la actividad que también se transmiten en el momento de la reversión. En cuanto a los supuestos de rescate o resolución anticipada de la concesión, la indemnización al concesionario no tiene el carácter de contraprestación y no queda, por ello mismo, sujeta al IVA.

El tratamiento, para acabar, de los tributos locales en el último capítulo distingue, en relación al ICIO, entre la no sujeción de las obras realizadas en el marco de concesiones para las que la legislación sectorial específica excluya la necesidad de licencia de obras o urbanística y la sujeción en los demás casos pese a que, como el dueño de la obra es el ente público concedente, si la concesión la otorga una Administración territorial y va a ser directamente destinada a carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos, obras hidráulicas, saneamiento de poblaciones y de sus aguas residuales, gozaría de la exención prevista por el artículo 100.2 del texto refundido de la Ley de Haciendas Locales. En el IBI también conviven supuestos de no sujeción con varias exenciones que podrían resultar de aplicación.

Dejamos noticia, finalmente, de que el Gobierno ha remitido al Congreso de los Diputados un proyecto de Ley de Contratos del Sector Público (publicado el 8 de septiembre de 2006 en el «Boletín Oficial de las Cortes Generales», VIII Legislatura, Serie A, núm. 95-1) que mantiene la tónica de regulación del contrato de concesión de obra pública y prevé, al propio tiempo, una figura contractual nueva que se denomina *contrato de colaboración entre el sector público y el sector privado*, cuyos límites con el anterior no aparecen definidos con suficiente claridad, aunque presumiblemente servirá para reducir el ámbito de aplicación que ha tenido en la práctica la figura estudiada en la monografía que hemos comentado.

Miguel Ángel Martínez Lago