

DEF.-

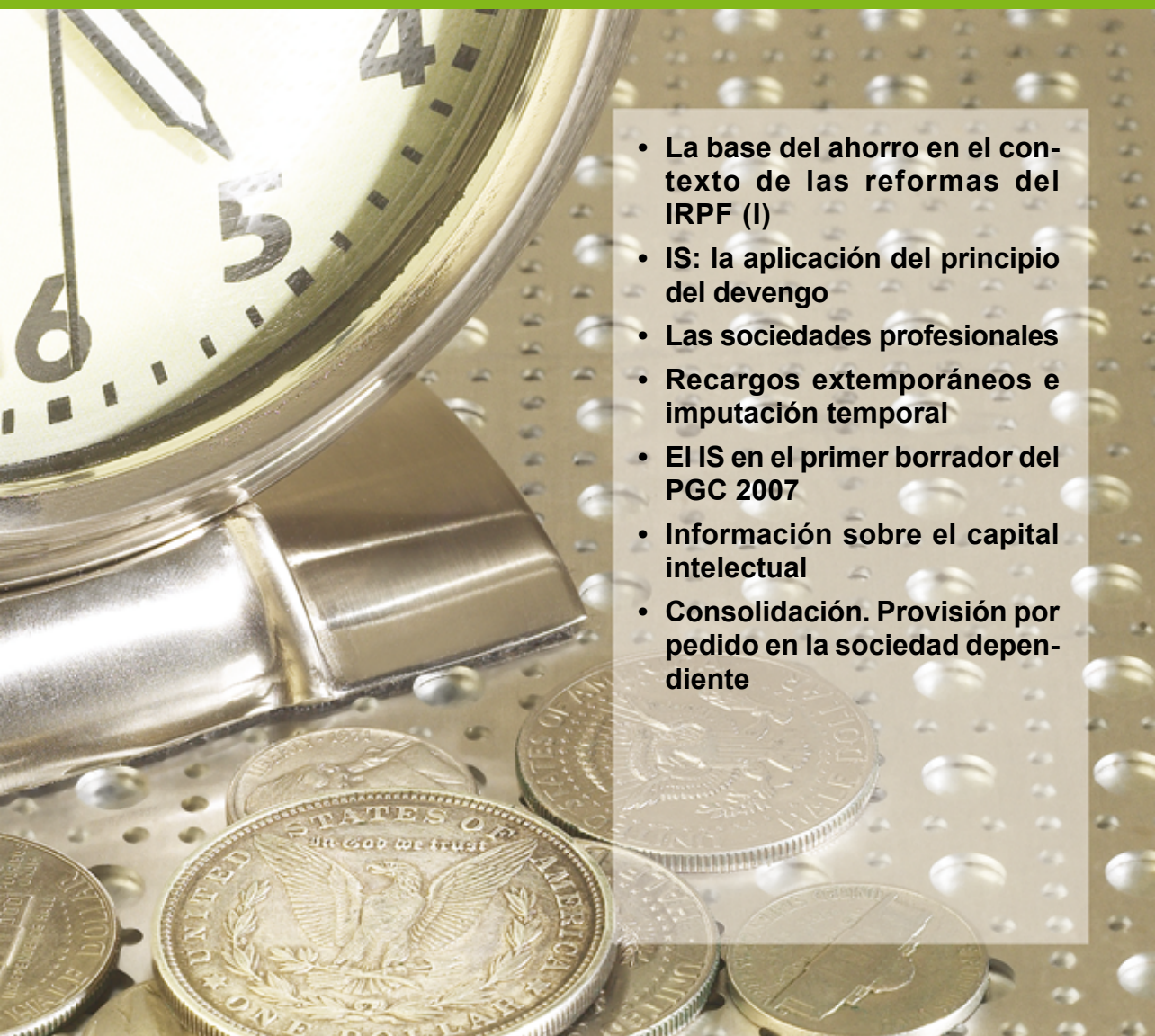
Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núm. 292

Julio 2007



- **La base del ahorro en el contexto de las reformas del IRPF (I)**
- **IS: la aplicación del principio del devengo**
- **Las sociedades profesionales**
- **Recargos extemporáneos e imputación temporal**
- **El IS en el primer borrador del PGC 2007**
- **Información sobre el capital intelectual**
- **Consolidación. Provisión por pedido en la sociedad dependiente**

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

JULIO 2007 – NÚMERO 292

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 Urias Valiente
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. UNED)
- María Teresa del Val Núñez
(Catedrática del Área de Dirección de Empresas. Universidad de Alcalá)

SUMARIO

		Página
TRIBUTACIÓN		
47/2007	La base del ahorro en el contexto de las reformas del IRPF (I) (Eduardo Sanz Gadea)	3
48/2007	La aplicación del principio del devengo en el Impuesto sobre Sociedades (Javier Martín Fernández)	89
49/2007	Las sociedades profesionales (Javier Bas Soria)	105
50/2007	Recargo por ingresos extemporáneos: aplicación a un supuesto de diferimiento de ingresos en el Impuesto sobre Sociedades (Miguel Wert Ortega)	121
CONTABILIDAD		
51/2007	El Impuesto sobre Sociedades en el primer borrador del PGC 2007 (Inmaculada de Benito Cámara)	137
52/2007	Informar sobre el capital intelectual: de la práctica actual de las empresas cotizadas a las necesidades del usuario (Ricard Monclús Guitart, Araceli Rodríguez Merayo, Teresa Torres Coronas y María Arántzazu Vidal Blasco)	161
53/2007	La polémica en torno a la recuperación de la dotación a la provisión anulada en caso de transmisión de la participación, llevándose la empresa dependiente las pérdidas a compensar (José Ramón Mariño Castro, Josep Vallverdú Calafell y Francisco Javier Castillo Navarro)	209

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

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

C/ Viriato, 52 - 28010 MADRID
Telf.: 914 444 920

- EDITA:

Centro de Estudios Financieros, S.L.

- IMPRIME:

Artes Gráficas Coyve, S.A.
Avda. Córdoba, 21 - 2.º 1.ª
28026 MADRID

- DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

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

Comprende dos volúmenes:

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

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2007) 182,70 € (IVA no incluido)

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

- NÚMEROS SUELTOS (Completo):

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

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

LA BASE DEL AHORRO EN EL CONTEXTO DE LAS REFORMAS DEL IRPF (I)

EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas

Extracto:

EN el presente trabajo se aborda la novedad más destacada de la Ley 35/2006, a saber, la tributación de las rentas y ganancias del capital alojadas en la base del ahorro. El propósito no es tanto exponer detenidamente las peculiaridades y efectos específicos de dicha tributación, cuanto enmarcarla en un amplio contexto que permita reflexionar respecto de su trascendencia.

Ese contexto estará integrado por los precedentes legislativos de la imposición sobre la renta de las personas físicas, los modelos de tributación que pueden esbozarse a la luz de la legislación comparada, los principios constitucionales de la imposición y, en fin, la neutralidad en el ámbito de las rentas y ganancias del capital.

Es una opinión bastante extendida que la base del ahorro no introduce una novedad relevante en el IRPF. Sin embargo, cuando se ubica la misma en el contexto enunciado, surgen severas dudas al respecto, en particular cuando se contemplan los hitos reformadores del IRPF.

El artículo se encuentra dividido en dos partes, analizándose en esta primera los siguientes aspectos:

- Rasgos de la evolución de la imposición sobre la renta de las personas físicas.
- La tributación de las rentas y ganancias de capital: la renta del ahorro.
- Otros aspectos de la tributación de las rentas y ganancias de capital.
- Los regímenes transitorios relativos a las rentas y ganancias de capital.

En el próximo número de la revista el autor tratará sobre:

- La tributación de las rentas y ganancias del capital en los precedentes legislativos.
- La tributación de las rentas y ganancias del capital en el contexto europeo.
- La significación y trascendencia de la base del ahorro.
- Conclusiones.
- Apéndice de casos prácticos.

Palabras clave: IRPF, rentas y ganancias del capital y base del ahorro.

Sumario

1. Introducción
2. Rasgos históricos de la imposición sobre la renta de las personas físicas.
 - 2.1. Antecedentes: el proyecto de Calvo Sotelo y el dictamen de la Comisión presidida por Flores de Lemus.
 - 2.2. La Ley de 20 de diciembre de 1932: un gravamen superpuesto a la imposición de producto.
 - 2.3. La Ley de 16 de diciembre de 1940: un intento frustrado de generalizar un gravamen progresivo sobre la renta.
 - 2.4. La Ley de 16 de diciembre de 1954: un intento moderado de corregir los errores del pasado.
 - 2.5. La Ley de Reforma Tributaria de 26 de diciembre de 1957: el abandono generalizado de la estimación directa y de la contabilidad.
 - 2.6. La Ley de reforma del sistema tributario de 1964: un impuesto principal encadenado a la imposición de producto.
 - 2.7. El Decreto-Ley de 30 de noviembre de 1973: el gravamen de las plusvalías a largo plazo.
 - 2.8. La Ley 50/1977, de 14 de noviembre: el regeneracionismo fiscal.
 - 2.9. La Ley 44/1978, de 8 de septiembre: el fin de la imposición de producto y el triunfo momentáneo de la estimación directa, en el marco de la reforma democrática e institucionalizada.
 - 2.10. La Ley 48/1985, de 27 de diciembre, de Reforma Parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: el certificado de defunción del regeneracionismo fiscal.
 - 2.11. La Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: la superación de la crisis del sujeto pasivo.

- 2.12. La Ley 42/1994, de 30 de diciembre: la sorprendente transparencia fiscal internacional.
- 2.13. El Real Decreto-Ley 7/1996, de 6 de junio: la tributación a tipo fijo de las plusvalías a largo plazo.
- 2.14. La Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: la moderada reforma conservadora.
- 2.15. La Ley 46/2002, de 19 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: la continuación de la reforma fiscal conservadora.
- 2.16. Balance de la reforma fiscal conservadora.
- 2.17. La revisión de la reforma fiscal conservadora: una alternativa fiscal para España.
3. La tributación de las rentas y ganancias del capital: la renta del ahorro.
 - 3.1. La determinación de la renta del ahorro.
 - 3.2. La integración y compensación de rentas en la base del ahorro.
 - 3.3. La base liquidable del ahorro.
 - 3.4. Las rentas del ahorro y la adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares del contribuyente.
 - 3.5. El tipo de gravamen del ahorro.
 - 3.6. Las rentas del ahorro y las cuotas líquida y diferencial.
4. Otros aspectos de la tributación de las rentas y ganancias del capital.
 - 4.1. La tributación de las rentas de inversión colectiva.
 - 4.2. La transparencia fiscal internacional.
 - 4.3. La incidencia de la Directiva 2003/48/CE, del Consejo, de 3 de junio, en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses.
 - 4.4. La obligación de retener y la obligación de declarar.
 - 4.5. La relación entre el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

5. Los regímenes transitorios relativos a las rentas y ganancias del capital.
 - 5.1. Régimen transitorio de las ganancias patrimoniales.
 - 5.2. Régimen transitorio de las pérdidas de capital.
 - 5.3. Régimen transitorio de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.
 - 5.4. La desaparición de la sociedad patrimonial y el régimen transitorio.
 - 5.5. La desaparición del régimen de transparencia fiscal interna y el régimen transitorio.
 - 5.6. Disolución y liquidación de sociedades patrimoniales.

1. INTRODUCCIÓN

La reforma del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) es, en cualquier tiempo y circunstancia, un acontecimiento clave en el devenir de la Hacienda Pública. La posición central del IRPF en el sistema tributario ha sido puesta de relieve por el Tribunal Constitucional: «...es innegable que el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, por su carácter general y personal, y figura central de la imposición directa, constituye una de las piezas básicas de nuestro sistema tributario...» (STC, de 7 de julio de 2005, rec. núm. 3372/96).

El IRPF se estableció en España mediante la Ley de 20 de diciembre de 1932. Nació, así, en el período reformador republicano, siendo ministro de Hacienda Jaume Carner, fundador del Centro Nacionalista Republicano.

Los historiadores de la Hacienda Pública española se remontan al Decreto de 12 de enero de 1810, que aprobó un gravamen sobre la renta para financiar la Guerra de la Independencia, o a la Ley de 19 de enero de 1874, que estableció el Impuesto sobre Cédulas Personales, para explicar los orígenes de la imposición sobre la renta en España.

En la dictadura franquista se produjeron cinco reformas del IRPF (Ley de 16 de diciembre de 1940, Ley de 16 de diciembre de 1954, Ley de 26 de diciembre de 1957, Ley de 11 de junio de 1964 y Decreto-Ley de 30 de noviembre de 1973), y en el régimen democrático instaurado con la Constitución de 1978, hasta la vigente Ley 35/2006, otras tantas (Ley 44/1978, de 8 de septiembre, Ley 48/1985, de 27 de diciembre, Ley 18/1991, de 6 de junio, Real Decreto-Ley 7/1996, de 6 de junio y Ley 40/1998, de 9 de diciembre, modificada por la Ley 46/2002). La Ley 35/2006 es, pues, la sexta reforma del IRPF en el período democrático y la undécima en términos absolutos.

Once reformas en setenta y cinco años podrían denotar una gran inestabilidad en los fundamentos del tributo, sin embargo, una afirmación en tal sentido pecaría de grosera. Más correcto sería matizar que la tributación de las rentas del trabajo personal alcanzó una temprana estabilidad: estas rentas debían tributar según una tarifa progresiva y merecían una cierta desgravación por su carácter de no fundadas, y que, por el contrario, la tributación de las rentas del capital y de las plusvalías ha estado sometida a constantes tensiones que, de manera simplificada, pueden ser reconducidas a dos posturas: las rentas y las ganancias del capital deben tributar en paridad con las restantes rentas, esto es, a tarifa progresiva, o bien tales rentas y ganancias deben hacerlo a un

tipo proporcional y reducido, en particular por lo que se refiere a las ganancias o, alternativamente, disfrutar de desgravaciones.

La Ley 35/2006, de 28 de noviembre, ha optado, de manera inequívoca, por una tributación proporcional y reducida de las rentas y ganancias del capital, profundizando en el camino abierto por el Real Decreto-Ley 7/1996 y, posteriormente, por la Ley 40/1998, de manera tal que, considerando la diversa filiación política de los grupos parlamentarios que votaron la aprobación de las citadas leyes, es lógico augurar una relativa estabilidad a esta forma de concebir la tributación sobre la renta.

La gran novedad de la Ley 35/2006 está en la tributación de las rentas y ganancias del capital, las cuales se agrupan, excepto cuando proceden de fuente inmobiliaria, en la denominada base del ahorro.

Sin embargo, la tributación de las rentas y ganancias del capital abarca aspectos del IRPF que desbordan el régimen jurídico de la base del ahorro, con ser este régimen el núcleo de aquella tributación. Así, cuestiones tales como la relación entre el Impuesto de Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, la tributación de las sociedades instrumentales o las retenciones sobre los rendimientos del capital, pertenecen también al ámbito de la tributación sobre las rentas y ganancias del capital.

A primera vista, la Ley 35/2006 grava la renta del capital mobiliario y la totalidad de las ganancias patrimoniales al 18 por 100. Sin embargo, el régimen fiscal de los partícipes de las instituciones de inversión colectiva supone una importante excepción a tal tributación, y merece ser analizada con cierto detenimiento para tener una comprensión cabal de la tributación que realmente soportan aquellas rentas.

Así pues, el elenco de las materias a estudiar en orden a obtener una visión amplia de la tributación de las rentas y ganancias del capital debe abarcar las siguientes:

- La base del ahorro.
- La relación entre el Impuesto sobre Sociedades y el IRPF.
- La tributación de las rentas de la inversión colectiva.
- La incidencia de la Directiva 2003/48, de 3 de junio, en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses.
- La obligación de retener.
- Las sociedades instrumentales.
- La transparencia fiscal internacional.
- Los regímenes transitorios relativos a las rentas y ganancias del capital.

Mas, para cumplir debidamente con el objetivo de incardinar la base del ahorro en el cuádruple contexto aludido el extracto introductorio, también deberán ser abordadas las siguientes materias:

- Reformas del IRPF a lo largo de su historia, con especial atención a la tributación de las rentas y ganancias del capital.
- Tributación de las rentas y ganancias del capital en los restantes países de la Unión Europea.
- Incidencia de los principios constitucionales en la configuración del IRPF.
- La neutralidad en el ámbito de la tributación de las rentas y ganancias del capital.

2. RASGOS HISTÓRICOS DE LA IMPOSICIÓN SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

Este apartado reproduce, corrige y amplía el resumen que de las reformas del IRPF publiqué en el número 185 de esta revista.

2.1. Antecedentes: el proyecto de Calvo Sotelo y el dictamen de la Comisión presidida por Flores de Lemus.

La primera ley, en nuestro país, relativa a la tributación de la renta de las personas físicas es la Ley de 20 de diciembre de 1932. Con anterioridad, el Ministerio de Hacienda había venido produciendo un conjunto de proyectos que, con mayor o menor precisión, dibujaban una imposición sobre la renta.

El antecedente más remoto puede situarse en el Decreto de 12 de enero de 1810, que estableció un gravamen sobre la renta con la finalidad de allegar recursos para financiar la Guerra de la Independencia. Esta temprana tributación sobre la renta fracasó, debiendo esperarse hasta 1874 para encontrar un nuevo resurgimiento de la imposición sobre la renta, aunque de manera muy tosca, materializado en la Ley de 19 de enero de 1874, que estableció el Impuesto de Cédulas Personales. Este tributo estuvo vigente hasta 1943, y fue objeto de varios intentos de reforma: proyectos de los señores COBIÁN (1910), BUGALLAL (1919), CAMBÓ (1921) y BERGAMÍN (1922). Diferente significación ha de otorgarse al proyecto del liberal SUÁREZ INCLÁN, que puede ser considerado como el primer antecedente de la Ley de 20 de diciembre de 1932.

Sin duda conocía bien CALVO SOTELO los referidos proyectos cuando mediante carta al general Primo de Rivera fechada el 7 de noviembre de 1925 le sugería, entre otras medidas, gravar la renta global con imposición progresiva y el patrimonio con un impuesto complementario al de la renta. Y no se demoró el ministro de Hacienda en su tarea, pues habiendo jurado su cargo ante Alfonso XIII el 3 de diciembre de 1925 *La Gaceta* publicaba en el mes de enero de 1926 tres Reales Decretos, tal

vez no muy sobresalientes desde el punto de vista teórico, pero de gran eficacia y significación práctica: uno, creando el Registro de Arrendamientos de Fincas Rústicas; otro, contra la ocultación de riqueza territorial; y el tercero, estableciendo el libro de ventas. El segundo Real Decreto no llegó a implantarse. Y es entonces cuando Calvo Sotelo conoce la amargura de los reformadores fiscales y la expresa insuperablemente en elocuentes frases: «Durante los cuatro años de gestión ministerial hube de resistir feroces embates... Pues bien, debo declarar honradamente que ninguna de las lógicas reacciones de las clases sociales heridas en sus intereses fue tan aguda, nerviosa y virulenta como la de los propietarios... La incomprensión egoísta de multitud de ciudadanos pudientes, aferrados a nociones quirritarias, cual si viviésemos muchas centurias atrás, puede depararnos días desastrosos...»¹.

El fracaso no desanimó al ministro de Hacienda. En efecto, durante el verano de 1926, comienza, en la ría de Arosa, a redactar un proyecto de impuesto sobre la renta que concluye en noviembre de ese mismo año.

Las líneas maestras del proyecto eran las siguientes:

- La renta se gravaba de dos maneras complementarias. En primer lugar, a través de un conjunto de liquidaciones parciales, una para cada categoría de renta. En segundo lugar, a través de una cuota complementaria calculada sobre la totalidad de la renta.
- Las liquidaciones parciales se hacían a tipo proporcional y la liquidación complementaria a tarifa progresiva. Las liquidaciones parciales sustituían a los impuestos de producto.
- Las categorías o clases de rentas eran las siguientes:
 - Rentas de la propiedad territorial.
 - Rentas mobiliarias.
 - Rentas mixtas: explotaciones mercantiles, fabriles o agrícolas.
 - Rentas del trabajo personal.
- Las liquidaciones parciales, o practicadas sobre cada tipo de renta, debían realizarse al tipo de gravamen que anualmente fijase la Ley de Presupuestos, sin exceder del 10 por 100. Este tipo se aumentaría en ocho décimas para las rentas de la propiedad inmueble, en cinco décimas para las rentas del capital mobiliario, y en dos décimas para las rentas mixtas.
- El mínimo exento de las rentas del trabajo se fijaba en 2.500 pesetas y las rentas inferiores a 10.000 pesetas tributaban en su mitad. Las rentas de trabajo también tributaban en su mitad.
- La renta sería declarada por el sujeto pasivo. No obstante, de manera complementaria, se establecían dos métodos de determinación de la base imponible. El primero, era una especie de determinación objetiva, según el tipo de renta:

¹ CALVO SOTELO, J.: *Mis servicios al Estado*. Pág. 92.

- Las rentas de la propiedad territorial rústica, se evaluaban, quinquenalmente, a través del catastro.
- Las rentas urbanas se evaluaban a través del interés legal del capital urbano.
- Las rentas de los capitales mobiliarios se evaluaban por el importe percibido.
- Los beneficios industriales se evaluaban a través de un porcentaje sobre la cifra de ingresos.
- Los beneficios agrícolas igualmente a través de un porcentaje sobre la cifra de ingresos.
- Los rendimientos del trabajo personal, se evaluaban en el importe de las cantidades percibidas.

El segundo método complementario de determinación de la renta, eran los signos externos de renta gastada (vivienda, coches, caballos, embarcaciones de lujo, criados...).

El proyecto CALVO SOTELLO fue sometido al trámite de información pública y, posteriormente, al dictamen de una Comisión presidida por FLORES DE LEMUS. El dictamen, en su conjunto, fue negativo. Y ello no tanto por los defectos intrínsecos del proyecto cuanto porque, para algunos de manera realista y para otros derrotista, entendía que la Administración tributaria española no estaba en condiciones de evaluar con un razonable grado de precisión la renta. Había, por consiguiente, que introducir el tributo de manera pausada. Este argumento se repetirá a lo largo de todas las reformas fiscales, en particular de las más audaces, y tendrá una significación diversa. En ocasiones estará impregnado de realismo y prudencia, y en otras de conservadurismo e intento de preservar una situación privilegiada.

2.2. La Ley de 20 de diciembre de 1932: un gravamen superpuesto a la imposición de producto.

La Ley de 20 de diciembre de 1932 implantó por primera vez en nuestro país, aunque de manera tímida, una imposición sobre la renta. La Contribución General sobre la Renta se superponía a los impuestos de producto, de aquí que la tarifa de gravamen, aunque progresiva, fuera muy moderada, y el límite exento muy elevado.

Como características principales de la Ley de 20 de diciembre de 1932, podemos citar, siguiendo a GOTA LOSADA ², las siguientes:

- Recae solo sobre las personas con rentas elevadas, puesto que el mínimo exento era de 100.000 pesetas.
- Coexistía con los impuestos de producto, cuyas cuotas tenían la consideración de gasto deducible. Se trataba, por tanto, de un impuesto sobre la renta de carácter complementario, y, en tal sentido, la Ley de 20 de diciembre de 1932 no era heredera del proyecto de CALVO SOTELLO.

² GOTA LOSADA, A.: *Tratado del Impuesto sobre la Renta*. Editorial de Derecho Financiero. Págs. 119 y ss. Madrid. 1971.

- La base imponible se determinaba por tres procedimientos distintos: estimación directa, estimación por rendimientos mínimos y estimación por signos externos de renta gastada.
- Las plusvalías obtenidas a corto plazo –tres años– se integraban en la base imponible, previa corrección monetaria.
- La progresividad era muy moderada, siendo el tipo marginal el 11 por 100 para las rentas que excedieran de 1.000.000 de pesetas.

Si ha de ser juzgada por su rendimiento recaudatorio la Contribución General sobre la Renta del año 1932 fue un rotundo fracaso. En efecto, el año anterior al primero de la Guerra Civil de 1936 se habían recaudado por tal concepto 13.000.000 de pesetas. Sin embargo, desde el punto de vista de la implantación de un tributo novedoso, y que era contemplado con gran reticencia por los perceptores de rentas elevadas, puede afirmarse que la Ley de 20 de diciembre de 1932 fue realista y prudente.

Destaquemos que ya las plusvalías se sometían a tributación, pero solo cuando habían sido obtenidas a corto plazo. Así, la Ley de 20 de diciembre de 1932, inaugura la distinción (corto/largo plazo) que, con distintos matices, llegará hasta la Ley 35/2006, la cual, como se verá, no la ha recogido.

2.3. La Ley de 16 de diciembre de 1940: un intento frustrado de generalizar un gravamen progresivo sobre la renta.

La Ley de 16 de diciembre de 1940 trató de dar un fuerte contenido social a la imposición sobre la renta y elevar, consiguientemente, la recaudación, de la que la Hacienda estaba muy necesitada tras la Guerra Civil, y a tal efecto se adoptaron las siguientes medidas:

- El mínimo exento se redujo a 70.000 pesetas.
- El tipo marginal subirá al 40 por 100 para rentas de más de 1.000.000 de pesetas. Las tarifas se elevarían nuevamente en 1943 y en 1948. Esta elevación fue acompañada de la deducción de la cuota de los impuestos de producto regulados en las Tarifas I y III de Utilidades, en clara contradicción con el carácter complementario del tributo.
- Se estableció un recargo de soltería del 30 por 100 sobre la cuota.

Pero tal vez lo más importante es que se instauran un conjunto de medidas de control técnicamente bien engarzadas. En esa Ley de 16 de diciembre de 1940 se establece el suministro de información a la Hacienda Pública de cuentas bancarias, excluidas las cuentas corrientes o acreedoras, y de operaciones sobre valores mobiliarios. El Real Decreto de 28 de marzo de 1941 es la culminación de estas medidas, bastante fuertes para el tiempo en que fueron adoptadas, fundando el Registro de Rentas y Patrimonios.

La Ley de 16 de diciembre de 1940, conocida como Ley Larraz, representa el propósito más sincero y técnicamente bien diseñado para generalizar y aplicar con rigor la Contribución General

sobre la Renta. Tan fuerte impulso reformador solamente era posible en el marco del tremendo esfuerzo que la reconstrucción del país reclamaba pero, pronto, las clases pudientes se apartaron del camino de la regularidad fiscal a la que les convocaba la Ley de 16 de diciembre de 1940, de manera tal que a finales de la década la Contribución General sobre la Renta se hallaba sumida en una profundísima crisis, debida, esencialmente, a la inobservancia generalizada de la ley, a la que la Administración tributaria no supo, o tal vez no pudo, dar cumplida respuesta.

César ALBIÑANA daba cuenta de la situación real por la que atravesaba la Contribución General sobre la Renta cuando afirmaba que «... Para determinados grupos de nuestra población, el impuesto comenzaba a resultar pesada carga para sus economías, y las censuras se instrumentaban por sus efectos negativos sobre el ahorro y la capitalización. Se imputaba al tributo su origen marxista... La insolidaridad de las economías individuales mejor dotadas hacía acto de presencia, sin embargo, en torno a los órganos normativos y gestores de dicho impuesto, y, como siempre, a través de los medios de difusión en su poder...»³.

No es preciso, en nuestro actual contexto, glosar tales afirmaciones, aunque puede ser útil no olvidarlas para mayor acierto en la exégesis de ciertas normas, básicamente en el Impuesto sobre el Patrimonio y en el de Sucesiones.

Los efectos negativos que la imposición sobre la renta podría infligir al ahorro fue uno de los temas esenciales del debate que precedió a la aprobación de la Ley de 16 de diciembre de 1954, si bien ya con anterioridad habían sido aprobadas medidas de fomento fiscal de las inversiones, básicamente contenidas en la Ley de 19 de septiembre de 1942, por la cual se excluían de la base imponible de la Contribución General sobre la Renta la parte de los beneficios obtenidos por las empresas individuales sujetas a la Tarifa III de Utilidades destinadas a la reserva para capitalización.

La tributación del ahorro es una cuestión clásica en la Hacienda Pública, cuya primera reflexión ampliamente difundida fue establecida por STUART MILL en su célebre polémica con los funcionarios. Sostenía STUART MILL que para obtener un trato igual y equitativo había que declarar exenta la parte ahorrada de la renta. La regla de excluir el ahorro, formulada por STUART MILL, llevaba aparejada otra, según la cual, el ahorro quedaría sometido al impuesto en el momento en que se consumiese⁴. Si a esta reflexión teórica unimos la función del ahorro en el desarrollo económico, tendremos el cuadro completo de los ingredientes del referido debate.

2.4. La Ley de 16 de diciembre de 1954: un intento moderado de corregir los errores del pasado.

La Ley de 16 de diciembre de 1954 representa una solución de compromiso entre las dos tendencias reformistas en presencia. Por una parte, la tendencia representada por todos aquellos que deseaban una imposición principal sobre la renta y de fuerte contenido redistributivo y, por

³ ALBIÑANA, C.: *La Contribución general sobre la Renta en los años 1953-1954*. Madrid. 1969.

⁴ EINAUDI, L.: La controversia inglesa sobre la homogeneidad de los réditos gravados con el Impuesto sobre la Renta y la teoría de STUART MILL acerca de la exención del ahorro. *Principios de la Hacienda Pública*. Págs. 153 y ss.

otra, la que propugnaba una imposición complementaria de la imposición de producto, de moderada progresividad, y con fuertes desgravaciones a favor de la renta ahorrada. Y decimos que la Ley de 16 de diciembre de 1954 es de compromiso porque si bien es verdad que la imposición sobre la renta retoma su carácter complementario y moderación en la progresividad, aunque no en los términos de la Ley de 20 de diciembre de 1932, sin embargo no contiene ninguna desgravación a favor de la renta ahorrada, a diferencia de los tres proyectos que la precedieron: mayo de 1953, mayo de 1954 y agosto de 1954.

Es interesante dar cuenta, aunque breve, de las técnicas empleadas para desgravar el ahorro, porque esta cuestión será un auténtico punto de fricción entre las dos tendencias de contemplar la imposición que ha surgido en la totalidad de los episodios reformadores de la imposición sobre la renta de las personas tanto físicas como jurídicas.

En el proyecto de mayo de 1953 se establecía una desgravación «de la fracción de cuota que produzca el 50 por 100 de aquellos rendimientos constitutivos de renta imponible que durante el ejercicio de su obtención se hubieran invertido en valores mobiliarios». En consecuencia, la renta ahorrada, en su mitad, se desgravaba, a condición de que se invirtiera en valores mobiliarios, lo que equivalía a excluir de la base imponible la mitad de la renta ahorrada.

En el proyecto de mayo de 1954 se establecía un conjunto de desgravaciones, y entre ellas las relativas a rendimientos de negocios comerciales e industriales, las inversiones en mejoras permanentes de explotaciones agrícolas, y las inversiones en valores mobiliarios cotizados en Bolsa oficial. Para practicar las desgravaciones se preveían unas «... Escalas desgravatorias, cuyos coeficientes máximos no podrán exceder del 50 por 100, no ser inferior al 15 por 100 de las cuotas parciales respectivas, sin que las inversiones computables, en su caso, puedan ser superiores al 60 por 100 de la renta imponible...». Puede observarse que esta desgravación responde igualmente al criterio de eximir, total o parcialmente, la renta ahorrada.

Finalmente, el proyecto de agosto de 1954 establecía una desgravación de la parte de cuota líquida que produzcan los rendimientos constitutivos de rentas imposables que, durante el ejercicio de su obtención, se hubieran invertido en valores mobiliarios, calculados según la siguiente escala:

INVERSIONES COMPUTABLES

Excediendo de	Sin pasar de	Coeficientes
	150.000	0,50
150.000	250.000	0,40
250.000	350.000	0,30
350.000		0,20

La inversión computable no podría ser superior al 60 por 100 de la base imponible y, además, se preveía el gravamen para el caso de desinversión, teniéndose por tal la constitución de préstamos

personales, hipotecarios sobre las inversiones o la apertura de cuentas de crédito con garantía de las mismas o sin ella.

El proyecto de mayo de 1953, probablemente bastante influido por el profesor NAHARRO MORA, fue retirado, y en mayo del año siguiente se formuló un anteproyecto de ley de bases que fue sometido al dictamen de una comisión presidida por el profesor Manuel DE TORRES. El dictamen rezumaba pesimismo, hasta tal punto que en el mismo se contenían reflexiones que hoy nos parecen inverosímiles. Y así, el dictamen proponía que el contribuyente pudiera elegir entre la determinación de la base imponible a través de signos externos de renta gastada o mediante la declaración, de manera tal que esta última fuese voluntaria, pues «... lo que más choca con la psicología del contribuyente español, lo que produce mayores fricciones, es la exigencia de una declaración... implantar una institución tributaria apoyada pura y simplemente en una declaración jurada, después de tanto perjurio en las declaraciones, es asentar sobre cimientos de arena, cuando no de fango, el nuevo impuesto». El dictamen también recoge la idea de desfiscalización del ahorro, afirmando con rotundidad que «... razones de justicia, y... razones que tienen un amplio soporte en las condiciones económicas llevan a la exención total o parcial de las inversiones realizadas, es decir, a la renta no consumida, sino incorporada al proceso productivo»⁵.

La Ley de 16 de diciembre de 1954 fue más un intento de corregir los errores del pasado que una obra de reforma innovadora. El objetivo del legislador era la implantación del tributo, su generalización, para lo cual se moderó la tarifa y se asoció la obligación de declarar a los signos externos de renta gastada.

El problema a resolver en esta etapa de la imposición sobre la renta era el de la correcta determinación de la base imponible en un ambiente de defraudación generalizado. Por eso nada tiene de extraño que el legislador pusiera el máximo énfasis en este punto, y así hallamos en la Ley de 16 de diciembre de 1954 hasta cuatro métodos de determinación de la base imponible:

- El método de estimación directa, por diferencia entre ingresos computables y gastos fiscalmente deducibles.
- El método de estimación por signos externos de rentas percibidas, heredero del método de estimación por rendimientos mínimos, entendiendo por tales los líquidos imposables de los impuestos de producto, básicamente.
- El método de estimación por signos externos de renta gastada, ya presente en la Ley de 20 de diciembre de 1932.
- El método de presunción basado en la existencia de incrementos no justificados de patrimonio. De acuerdo con lo previsto en el artículo 9.º de la Ley de 16 de diciembre de 1954, «los incrementos no justificados de patrimonio exteriorizados por adquisiciones a título oneroso, sólo se computarán si guardan desproporción en la renta atribuida en los cuatro

⁵ El informe de la Comisión presidida por Manuel de Torres está íntegramente reproducido en el *Tratado del Impuesto sobre la Renta*. Tomo I. GOTA LOSADA. Págs. 204 y ss.

años anteriores al que la adquisición tuviere lugar, y siempre dentro del límite de prescripción de la acción para exigir el impuesto».

En los años sucesivos este método de determinación de la base imponible que, en realidad, no era sino una presunción, será el que se revele más eficaz, lo que da idea del amplio grado de defraudación existente.

La moderación de la tarifa era uno de los elementos esenciales de la Ley de 16 de diciembre de 1954. El profesor RODRÍGUEZ MATA, comparando las tarifas de la Ley de 20 de diciembre de 1932, de la Ley de 6 de febrero de 1943 y de la Ley de 20 de diciembre de 1954 llega a la conclusión de que «... los nuevos tipos no llegan a los tres cuartos de las anteriores en las rentas más elevadas: son aproximadamente la mitad en las rentas de alrededor de las 900.000 pesetas; se reduce a una quinta parte el gravamen para las rentas de 200.000 pesetas y a un décimo del anterior para las rentas inferiores a 150.000 pesetas... En lo sucesivo, el contribuyente por el impuesto general sobre la renta pagará menos de lo que venía pagando...»⁶.

Las cuotas de los impuestos de producto serán deducibles en el concepto de gasto para la obtención de los ingresos, lo que, en unión a la moderación de la tarifa y al restablecimiento de la estimación de bases imponibles por signos externos de renta gastada, suprimida por Orden de 11 de marzo de 1943, implicaba un regreso a los planteamientos de la Ley de 20 de diciembre de 1932. Había triunfado la tendencia reformista moderada que, sin embargo, no pudo imponer su tesis plenamente en la medida en que la desgravación por renta ahorrada no fue aprobada, lo que suscitó la crítica del profesor NAHARRO MORA: «La última observación y la más importante, afecta al tema candente de la renta ahorrada. Nuestro impuesto no distinguió en 1932, como quería Stuart MILL, entre la renta ahorrada y la renta consumida... El impuesto sobre la renta, tal como hoy se halla regulado, no colabora en la producción del ahorro como sería de desear y podría hacerlo...»⁷.

2.5. La Ley de Reforma Tributaria de 26 de diciembre de 1957: el abandono generalizado de la estimación directa y de la contabilidad.

La Ley de reforma tributaria de 26 de diciembre de 1957 afectó a la Contribución General sobre la Renta en la medida en que el método de evaluación global de bases imponibles penetró en dicho tributo.

En efecto, las bases así determinadas para los impuestos de producto serán válidas en la Contribución General sobre la Renta, desapareciendo la estimación directa para las rentas de actividades empresariales, incluida la agricultura, y profesionales. De esta manera la imposición sobre la renta quedó encadenada a la imposición de producto y esta a los métodos objetivos de estimación. La Hacienda Pública renunciaba a conocer la verdadera renta obtenida por los sujetos pasivos. Habrán de transcurrir veinte años para que se produzca un cambio de rumbo.

⁶ RODRÍGUEZ MATA, E.: «La nueva Ley del Impuesto sobre la Renta». *Moneda y Crédito*. Núm. 52.

⁷ Conferencia del profesor NAHARRO MORA el día 13 de enero de 1955, en la III Semana de Estudios de Derecho Financiero.

La desaparición del método de estimación directa respecto de las rentas empresariales y profesionales cortó de raíz la lucha contra el fraude. El fraude vencía y la evaluación global certificaba tal triunfo. El legislador de 1957 acudió a métodos prácticos y expeditivos que propiciaron, ciertamente, la aparición de un nutrido grupo de contribuyentes antes ocultos y la elevación de las bases impositivas, pero a cambio de renunciar al conocimiento de la verdadera renta obtenida por cada sujeto pasivo. Si a esto unimos que en 1959 y 1960 se cercenó el método de los incrementos no justificados de patrimonio, mediante la exclusión de su campo de determinadas adquisiciones, tenemos el panorama completo del fracaso de la Hacienda Pública que, en realidad, era más bien el triunfo de las clases sociales emergentes en una España que se preparaba para el desarrollismo de los años 60.

A aquellas clases emergentes les molestaba la fiscalización de los datos contables por parte de la Administración tributaria. Y así, en la Exposición de Motivos de la Ley se afirma que «La mayor parte de estos impuestos, como quiera que su liquidación está basada en datos obtenidos de la contabilidad del contribuyente o de otras manifestaciones de su actividad, plantean la necesidad de fiscalizar aquellas contabilidades... Representa esto un evidente aumento de la presión indirecta, posiblemente supervalorada en nuestro caso como consecuencia de la peculiar idiosincrasia del pueblo español... Dichos inconvenientes desaparecen si se concibe la tributación en una forma global...».

La estimación objetiva se convirtió así en la panacea universal. La Hacienda Pública contaba con erradicar o remediar el fraude y los contribuyentes perceptores de rentas empresariales, agrarias y profesionales se sacudían del molesto deber de llevar cuentas y exhibirlas a los inspectores. FUENTES QUINTANA explica este gran pacto implícito en el que se fundamentaban las evaluaciones globales de manera precisa y recta: «Para combatir ese fraude generalizado se decidió acudir a un sistema de estimación de bases y de convenios con agrupaciones de contribuyentes que se denominó objetivo y que tenía claros antecedentes en la Hacienda fascista italiana... El "contingente", falto de estudios e información económica, sancionó el abandono de prácticas contables por parte de los contribuyentes, única vía de apoyo real al conocimiento de las bases tributarias, al aumento fundado y flexible de la recaudación y a la buena administración de las empresas... Un sistema tributario administrado y gestionado por métodos objetivos se convertirá así en una etapa de desarrollo –como la que España vivió los años 60– en el sueño de los contribuyentes y en la pesadilla de la Hacienda Pública...»⁸.

La doctrina tributaria enjuició también con gran dureza la estimación objetiva, hasta el punto que CORTÉS DOMÍNGUEZ la consideraba incompatible con el principio de capacidad económica⁹, y SAINZ DE BUJANDA se lamenta de que «...apenas unas líneas dentro de un conjunto normativo que comprende varias docenas de preceptos. Unas líneas, sin embargo, cuyo efecto en el sistema recientemente instaurado es de magnitud incalculable...»¹⁰.

La generalización de las evaluaciones globales en los años sucesivos supuso un retroceso de enormes proporciones en la resolución del verdadero problema de nuestra Hacienda, a saber, el cono-

⁸ FUENTES QUINTANA, E.: *Las reformas tributarias en España*. Editorial Crítica. Págs. 462 y ss.

⁹ CORTÉS DOMÍNGUEZ, M.: *Ordenamiento tributario español*. Ley General Tributaria. Págs. 34 y ss.

¹⁰ Cita tomada de *Ordenamiento tributario español*. Ley General Tributaria.

cimiento de las bases imponibles reales, de manera tal que la Hacienda de la democracia hubo de quemar etapas, recorriendo en un breve número de años el camino que se había dejado de recorrer en los veinte años precedentes. Para juzgar desapasionadamente la labor de la Hacienda en los veinte años que siguieron a la Ley 50/1977, de 14 de noviembre, es preciso tener en cuenta los hábitos que se desarrollaron al calor de las estimaciones objetivas.

Todavía hoy pervive la mala hierba de la estimación objetiva, incluso en la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Pero se trata de una vivencia limitada a empresas pequeñas (art. 31 de la Ley 35/2006). Esta circunstancia ha posibilitado que el método de estimación objetiva se asocie al fomento de las pequeñas y medianas empresas, ganando así un cierto ennoblecimiento en la estela de los valores entendidos de circulación acrecida e interesada.

2.6. La Ley de reforma del sistema tributario de 1964: un impuesto principal encadenado a la imposición de producto.

La Ley de reforma del sistema tributario de 1964 dio el salto hacia el impuesto principal, de manera tal que el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas, regulado por el texto refundido de 23 de diciembre de 1967, tenía el carácter de impuesto principal y la imposición de producto se configuró como a «cuenta» del mismo (art. 2.º del Decreto 3358/1967).

A juicio de GOTA LOSADA el legislador de 1964 se produjo con una cierta «alegría teórica», porque olvidó que «... solo era posible implantar un impuesto único sobre la renta cuando el impuesto complementario estuviese definitivamente consolidado...». En realidad, el legislador de 1964 se distinguió no tanto por su «alegría teórica» cuanto por su marcado conservadurismo. En efecto, de una parte, la base imponible se determinará, respecto de los rendimientos empresariales o profesionales, de manera objetiva, o por signos externos de renta gastada con carácter general, y de otra, el cálculo de la renta a través de la investigación patrimonial se suprime expresamente.

El primer paso hacia la limitación de la estimación objetiva y, por tanto, hacia el retorno de la estimación directa, lo dio la Ley 60/1969, de 30 de junio, sobre modificaciones parciales de algunos conceptos impositivos.

El Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas contenía una generosa y amplia deducción general por ahorro, de manera tal que la aspiración del reformismo moderado de 1954, cristalizó diez años después.

La renta invertida, con el límite del 25 por 100 de la base imponible, en determinados activos («activos registrados» en términos del Informe Meade), se desgravará por aplicación a la misma del tipo medio efectivo de gravamen (art. 38.3). Los «activos registrados» son los siguientes:

- Valores cotizados en Bolsa [art. 38.1 b)].
- Mejoras en explotaciones agrarias [art. 38.1 c)].

- Activos empresariales afectos a la Previsión para Inversiones [art. 38.1 d)].
- Valores designados por el Ministerio de Hacienda [art. 38.1 a)].

Obsérvese que el importe de la deducción o desgravación crece a medida que lo hace la renta, lo cual es congruente en el marco del modelo de renta consumida o gastada.

2.7. El Decreto-Ley de 30 de noviembre de 1973: el gravamen de las plusvalías a largo plazo.

El Decreto-Ley de 30 de noviembre de 1973, amplió el ámbito del gravamen de las plusvalías. A partir del mismo no ya solo las plusvalías a corto plazo sino también las plusvalías a largo plazo quedan sometidas a imposición, si bien al tipo especial del 15 por 100 y aplicando un coeficiente reductor del 5 por 100 anual.

La evaluación global pretendió ser sustituida, aunque sin efectividad práctica, por el sistema de estimación objetiva singular (art. 15).

2.8. La Ley 50/1977, de 14 de noviembre: el regeneracionismo fiscal.

La Ley 50/1977, de 14 de noviembre, sobre medidas urgentes de reforma fiscal no afectó directamente al Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas, entonces vigente, pero ejerció una gran influencia sobre el mismo en cuanto alteró el marco de las relaciones fiscales existentes en nuestro país de manera significativa a través de tres medidas:

- La regularización voluntaria de la situación fiscal (art. 32).
- El establecimiento del delito fiscal (art. 35 a 37).
- El levantamiento del secreto bancario (art. 41 a 45).

La Ley 50/1977, en general, y las tres medidas apuntadas, en particular, señalan el inicio de unas nuevas relaciones entre la Administración tributaria y los contribuyentes. Por primera vez en la historia de las reformas fiscales la ampliación de los medios de comprobación administrativa precedía a la implantación de una nueva legalidad tributaria, que fue aprobada, básicamente, a lo largo de 1978.

La Ley 50/1977, fue un aldabonazo en la conciencia de los contribuyentes, quienes, en términos generales, respondieron satisfactoriamente a la llamada que, desde la Hacienda Pública, se les hacía a la sinceridad fiscal. Quienes tuvieron la fortuna de vivir aquella experiencia recordarán que un nuevo espíritu fiscal, un cierto regeneracionismo, se apoderó fugazmente de la escena fiscal. Muchos sujetos pasivos regularizaron su situación tributaria y ello abrió el camino a unos impuestos basados en la estimación directa fundamentada en la declaración del sujeto pasivo, que compondrían el grueso de la reforma de 1978.

El regeneracionismo fiscal desencadenado por la Ley 50/1977 tuvo corta duración, pero las pautas de comportamiento de los contribuyentes nunca retrocedieron a la defraudación burda y generalizada.

2.9. La Ley 44/1978, de 8 de septiembre: el fin de la imposición de producto y el triunfo momentáneo de la estimación directa, en el marco de la reforma democrática e institucionalizada.

La Ley 44/1978, de 8 de septiembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, nació al calor del regeneracionismo fiscal, y supuso una variación sustancial en los planteamientos de la imposición sobre la renta. Está indisolublemente asociada a la transición a la democracia.

Sus características principales son las siguientes:

- Grava la totalidad de la renta del sujeto pasivo, definiéndose la misma de una manera muy amplia. Conceptos que hasta entonces no tributaban, como las rentas derivadas de las operaciones de seguro y las plusvalías a largo plazo (anuladas por la aplicación del coeficiente reductor del 5 por 100 previsto en el Decreto-Ley de 30 de noviembre de 1973), pasan a tributar.
- Suprime la imposición de producto, de manera tal que el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas se constituye en impuesto único sobre la renta que obtienen las personas físicas.

La desaparición de la imposición de producto implicó también la de las evaluaciones globales. El artículo 22.5 es bien expresivo: «Nunca serán de aplicación regímenes de estimación objetiva global ni de estimación por jurados».

- La base imponible se determina en régimen de estimación directa, si bien se prevé el régimen de estimación objetiva singular para los rendimientos de pequeña cuantía (art. 22). Desaparece la estimación por signos externos de renta gastada.

Reaparece la figura de los incrementos no justificados de patrimonio, definiéndose los mismos como «... las rentas que se pongan de manifiesto a través de adquisiciones a título oneroso, cuya financiación no se corresponda con la renta y patrimonio declarados por el sujeto pasivo...» (art. 27.2).

- Las rentas obtenidas por las sociedades de tenencia de bienes y por las sociedades de profesionales tributarán en cabeza de los socios, a través de un sistema de transparencia fiscal obligatoria, siendo dicho sistema facultativo para las sociedades de reducida dimensión.
- La escala consta de veintisiete tramos. Se trata de la escala más larga que ha existido en la imposición sobre la renta. Sin embargo, esta escala tenía una progresividad limitada, porque la cuota íntegra resultante de la misma en ningún caso podía exceder del 40 por 100 de la base imponible.

- La renta ahorrada, dentro de ciertos límites, y aplicada a la adquisición de vivienda propia, de determinados contratos de seguros y de determinados valores tendrá una deducción del 15 por 100.

Esta deducción implicaba la admisión parcial y limitada del modelo de renta gastada o consumida, siendo los «activos registrados» a que se refiere la Comisión Meade la vivienda, los seguros y los valores. Sin embargo, a diferencia de la deducción establecida en el Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas de 1967, el importe de la deducción no crece con el aumento de la renta, con lo que se diluyen los efectos del modelo de renta consumida o gastada.

- Se establece un sistema de retenciones generalizado sobre los rendimientos del capital mobiliario y del trabajo personal y un sistema de pago fraccionado para rendimientos empresariales y profesionales.
- Las deducciones personales y familiares se instrumentan mediante deducciones de cantidades fijas de la cuota.

Si de algo no pecaron los reformadores de 1978 fue de improvisación. En efecto, en 1973 el Instituto de Estudios Fiscales, bajo la dirección del profesor FUENTES QUINTANA, elaboró el «Informe sobre el Sistema Tributario Español», conocido como *Libro Verde*, en el que podemos encontrar gran parte de las ideas que, posteriormente, se incorporarían a la Ley 44/1978, de 8 de septiembre. En junio de 1973 fue distribuido al Consejo de Ministros, pero sus propuestas no fructificaron pues días más tarde el ministro Monreal fue cesado, y el *Libro Verde* declarado materia reservada y condenado al olvido del que sólo habría de sacarle, vestido como *Libro Blanco*, el alborear de la transición política.

Desde entonces un halo de misterio rodeó al *Libro Verde* que, nunca impreso, pervivió gracias a la difusión clandestina de la fotocopidora. Se entiende, en este contexto, que FUENTES QUINTANA se hiciera eco «...de la pequeña historia y aleccionadoras anécdotas que rodearon a la elaboración, discusión y difusión de ambos trabajos y que acaso relate algún día para lección —y quizás para escarmiento— de quienes se aventuren a recorrer los peligrosos caminos que llevan al cambio fiscal en España...»¹¹, y que GOTA LOSADA concluyera que «Estudiado a fondo (el "Libro Verde") se deduce la conclusión implícita de que solo en un régimen democrático era posible la reforma tributaria que se propugnaba, pero ello no justificaba en absoluto la censura a que fue sometido»¹². Hoy ya contamos con aquel relato, merced a que el Instituto de Estudios Fiscales ha publicado el *Libro Verde*, con prólogo de FUENTES QUINTANA (2002).

¿Que había en ese «Libro Verde»? Había un examen crítico del sistema tributario vigente, es decir, del salido de la reforma del año 1964, y una propuesta de reforma que, en sí misma, era prudente y moderada, pero que en relación a la legalidad vigente implicaba un cambio radical y, como los hechos lo probaron sobradamente, políticamente rechazada.

¹¹ FUENTES QUINTANA, E.: *Las reformas tributarias en España*. Editorial Crítica. Pág. 466.

¹² GOTA LOSADA, A.: *Tratado del Impuesto sobre Sociedades*. Banco exterior de España.

No era ajeno al factor político el «Libro Verde». Por el contrario, sus redactores eran plenamente conscientes de su trascendental importancia, y así, en el capítulo dedicado a los fines de la reforma se advierte que «... los impuestos solo se justifican realmente por sus fines. Un sistema resulta aceptable no por su perfección técnica o por su virtud recaudatoria sino por su aportación al engrandecimiento y bienestar de la comunidad... La reforma es un acto de determinación política».

En la España de 1973, estas palabras no podían ser gratas a los grupos que controlaban los resortes del poder político, ni probablemente tampoco a quienes con notable miopía juzgaban el tributo desde la óptica de su encaje en unos moldes jurídico-formales que estimaban técnicamente correctos. Entre los muchos elementos que configuran la democracia está el de satisfacer tributos de acuerdo con los principios de generalidad y capacidad económica. Pues bien, este elemento, aun con desfallecimientos y claudicaciones, no aparece en nuestro país sino a partir de la reforma tributaria de 1978, como acertadamente lo destaca el Preámbulo de la Ley 35/2006.

El «Libro Verde» se centró en cinco aspectos centrales del IRPF:

- La determinación de la base imponible.
- El gravamen de las plusvalías.
- La unidad contribuyente.
- La tributación del capital y del trabajo.
- La progresividad impositiva.

En lo que concierne a la determinación de la base imponible, el «Libro Verde» es muy crítico con la preponderancia de las estimaciones objetivas. Después de admitir que las evaluaciones globales pusieron al descubierto a multitud de sujetos pasivos y que mejoraron sustancialmente la recaudación en los primeros años de su existencia, advierte que «... dicho método tiende a perpetuar las causas que le dieron origen al refrendar, por la ausencia de obligación legal, el tradicional abandono contable...». En efecto, la estimación objetiva nace de la deficiencia contable, pero una vez implantada impide el progreso de la contabilidad. Romper este círculo vicioso era, para los reformadores del «Libro Verde», una cuestión trascendental.

La propuesta del «Libro Verde» consiste en determinar la base imponible a través de dos vías: estimación directa y signos externos de renta consumida. La estimación directa podría aplicarse bien directamente en el impuesto sobre la renta, bien en los impuestos de producto. Para las empresas pequeñas podría establecerse un método de estimación objetiva individualizada, cuyo contenido no se especificaba. La estimación de signos externos de renta consumida estimaba la base imponible a través de la determinación por signos del consumo al que se sumaba el ahorro neto derivado de la diferencia entre el patrimonio final y el inicial.

En lo que concierne a la tributación de las plusvalías, el «Libro Verde» postulaba su gravamen, cualquiera que fuese el plazo de obtención. Las pautas básicas del gravamen de las plusvalías eran las siguientes:

- Sujeción de la totalidad de las plusvalías, cualquiera que fuese el elemento patrimonial de donde proceden y el plazo de su obtención.
- Las pérdidas de capital se podrían compensar con las ganancias de capital del período impositivo o de los cinco siguientes.
- Las ganancias obtenidas en la transmisión de elementos patrimoniales de carácter empresarial y de la propia vivienda quedarían exentas a condición de reinversión.
- La integración en la base imponible se produciría según un sistema de promediación, distinguiendo entre plusvalías a corto y largo plazo.

El «Libro Verde» parte de la familia como sujeto pasivo, de manera tal que no entra en la cuestión de la tributación individual que años más tarde sería uno de los caballos de batalla del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, pero no por ello deja de abordar las técnicas relativas al tratamiento de la familia como unidad contribuyente: división de la renta, cociente familiar, deducciones en base imponible, desgravación y deducciones en la cuota, recomendando, esencialmente por razones de protección de la progresividad, las deducciones fijas anuales de la cuota, por razón de matrimonio y por hijos. Esta recomendación resumía, realmente, el tratamiento de la unidad familiar.

Y es interesante entresacar las reflexiones y recomendaciones contenidas en el «Libro Verde» porque, veinticinco años después, las cuestiones sobre las que versan van a reaparecer en el curso del debate suscitado por el informe de la Comisión Lagares y el Proyecto de 4 de mayo de 1998. El «Libro Verde»¹³ desestima el «... sistema de división de la renta (que) permite solo reducir el posible exceso de progresividad... debido a la acumulación de renta de los dos cónyuges, pero no tiene en cuenta las circunstancias tributarias derivadas del tamaño de la familia... (y) afecta gravemente a la progresividad...», y también desestima el cociente familiar porque «... al dividir la base imponible en un número más elevado de partes afecta a los tipos marginales de la tarifa progresiva, de tal forma que para dos contribuyentes con situación familiar análoga pero diferentes rentas, se beneficia más aquel que obtiene la renta más elevada...», e igualmente desestima el «... sistema de deducciones en la base, al afectar a los tipos marginales de la tarifa, beneficia más a los contribuyentes de rentas elevadas, atentando también contra la justicia en el reparto de la carga tributaria», y, finalmente, también desaconseja el sistema, entonces vigente, de desgravación, porque «... afecta a los tipos medios de la tarifa y, en consecuencia, también beneficia más a los contribuyentes con rentas más elevadas».

Después de pasar revista a las soluciones no recomendables el «Libro Verde» propone «... La deducción en cuota de cantidades fijas, (porque) al contrario del sistema anterior, favorece más a los contribuyentes con rentas inferiores, ya que comparativamente la desgravación que se les concede es superior. De otro lado, la técnica liquidatoria de este sistema es muy simple».

¹³ Págs. 166 y ss.

Como es sabido esta recomendación será incorporada por la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, y posteriormente mantenida por la Ley 18/1991, de 6 de junio. La Comisión Lagares, por el contrario, propugnó que las circunstancias personales y familiares motivaran reducciones de la base imponible, en mérito del gravamen de la renta discrecional o disponible, y la Ley 40/1998 asumió tal criterio, el cual, a su vez, ha sido abandonado por la Ley 35/2006.

Por lo que respecta al tratamiento de los ingresos del trabajo personal, teniendo en cuenta el efecto favorable que el límite exento en el impuesto de producto que gravaba las rentas del trabajo personal determinaba en el caso de que ambos cónyuges obtuvieran rentas del trabajo personal, el «Libro Verde» recomendaba «... deducir de la cuota del Impuesto general una cantidad equivalente al 15 por 100 de los rendimientos obtenidos por la esposa en un trabajo personal retribuido y en concepto de gasto de producción de los citados rendimientos con un límite máximo para la deducción de 20.000 pesetas anuales».

Por lo que se refiere al patrimonio familiar mobiliario, que consistía según la legalidad vigente en la reducción de la base imponible de las rentas de un patrimonio materializado en valores mobiliarios o en fincas rústicas limitado a 600.000 pesetas más 60.000 por cada hijo con derecho a desgravación (art. 28 y ss. del Decreto 3358/1967), el «Libro Verde» propone «... el traslado del actual régimen de protección al ámbito del impuesto sobre el patrimonio neto, donde su encuadre parece más apropiado que dentro de un impuesto sobre la renta».

El Impuesto sobre el Patrimonio también será recomendado para establecer un mejor tratamiento para las rentas no fundadas o del trabajo personal.

En el campo de la tributación del ahorro el «Libro Verde» toma como referencia una legislación muy fragmentaria, a la que opone tres reparos: regresividad, en cuanto que el importe de la desgravación se calcula aplicando el porcentaje que «... represente la renta invertida respecto de la base imponible, a la diferencia entre la cuota obtenida conforme al artículo 33 y los impuestos a cuenta deducibles», de manera tal que el importe de la deducción aumenta progresivamente en función del aumento de la renta, generando, por tanto, una importante regresividad carente de justificación; «inefectividad, en cuanto que el límite de renta invertida se establece en el 25 por 100 de la base imponible...»; y, por último, complejidad.

La recomendación del «Libro Verde» es una deducción de la cuota del 7 por 100 de la inversión efectivamente realizada en el período impositivo con el límite de la renta ahorrada en el período impositivo, debiéndose materializar la inversión en determinados elementos patrimoniales seleccionados por vía reglamentaria.

Finalmente, por lo que se refiere a la escala de gravamen, el «Libro Verde», diagnostica, en primer lugar, la hipocresía de la legalidad vigente que combinaba, de una parte, una tarifa desorbitada y, de otra, una infravaloración de la renta gravable. Salir del círculo vicioso constituido por tipos altos y bases imponibles bajas debía ser un objetivo prioritario de la reforma de la imposición sobre la renta. Las líneas maestras de la escala de gravamen que se propone son las siguientes:

- La cuota íntegra no debería superar el 40 por 100 de la base liquidable.
- La tarifa no debe contener excesivos tramos, proponiéndose trece.

También es interesante entresacar las reflexiones y recomendaciones contenidas en el «Libro Verde», sobre la escala de gravamen, porque, veinticinco años después, la Comisión Lagares volverá a hacer hincapié en las mismas consideraciones.

La denuncia de la progresividad formal está presente en ambos informes. Y así, el «Libro Verde» afirma que «... el tipo actual máximo de la (escala) 50 por 100 resulta excesivamente elevado para la mentalidad tributaria predominante en la sociedad española actual... El tipo máximo que parece más apropiado será el 40 por 100 que, por otra parte, facilitaría notablemente la coordinación indispensable con el tipo general del Impuesto sobre la renta de las Sociedades...»¹⁴. En cuanto a los tramos de la tarifa se establecen «... de modo que el error o diferencia entre el tipo medio teórico y el legal fuese lo más pequeño posible y procurando además, no confeccionar una tarifa excesivamente compleja debido a la existencia de muchos tramos...».

Para el «Libro Verde» la cuestión del mínimo exento es una parte más de la determinación de la progresividad, y a tal efecto propone «El establecimiento de una deducción en la cuota del impuesto en concepto de mínimo exento y por cuantía de 15.000 (pesetas) anuales aplicables a cada contribuyente por una sola vez en el ejercicio...».

Las recomendaciones del «Libro Verde» en relación con la escala de gravamen son muy parecidas a las que, años después, formularía la Comisión Lagares. Inversamente, las recomendaciones en lo concerniente al mínimo exento y las deducciones familiares son conceptualmente opuestas.

Puede apreciarse que la Ley 44/1978, adoptó, un lustro después, una parte importante de las propuestas contenidas en el «Libro Verde». Pero el «Libro Verde» no solo es importante por eso, sino, primordialmente, porque contiene un análisis técnico independiente e inscrito en un proceso de reforma alentado por un órgano administrativo altamente cualificado y con sentido de la continuidad. El «Libro Verde» es, en este sentido, un fruto de la reforma fiscal institucionalizada, que, según FUENTES QUINTANA, es una de las notas caracterizadoras y de las principales enseñanzas de la reforma silenciosa de FLORES DE LEMUS.

Obras como el «Libro Verde», y su versión de 1976 el «Libro Blanco», ya no se contemplarán en el horizonte de nuestra Hacienda Pública. Habrá, eso sí, informes relativos a la reforma del IRPF (1991, 1998) o del Impuesto sobre Sociedades (1994), pero no informes concernientes a la totalidad del sistema tributario, e incluso la reforma del IRPF de 2006 carece de ese tradicional Libro Blanco, sentando un antecedente que no debería constituir un precedente.

El modelo de sistema fiscal propuesto por el «Libro Verde» fue, en lo esencial, incorporado a los Acuerdos de la Moncloa, de octubre de 1977¹⁵. En este sentido es posible hablar de las ideas

¹⁴ Págs. 213 y ss.

¹⁵ Referencia tomada del Prólogo de FUENTES QUINTANA al *Informe sobre el Sistema Tributario Español*. I.E.F. 2002.

fiscales vigentes en la etapa histórica de la transición a la democracia en materia de imposición sobre la renta, las cuales se plasmaron en la Ley 44/1978, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

2.10. La Ley 48/1985, de 27 de diciembre, de Reforma Parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: el certificado de defunción del regeneracionismo fiscal.

En 1985 se agotan los impulsos del regeneracionismo fiscal y la Hacienda Pública recurre a un endurecimiento generalizado de la normativa fiscal, para dar respuesta a una defraudación que se entendía muy extendida. Y así, la Ley 10/1985, de 26 de abril, de Modificación Parcial de la Ley General Tributaria, agravó notablemente el sistema sancionador y la Ley 14/1985, sobre el Régimen Fiscal de Determinados Activos Financieros, extendió la obligación de retener sobre las rentas obtenidas mediante la negociación de activos financieros con rendimiento implícito, intentando así controlar unas rentas que, anteriormente cobijadas en el cajón de sastre de los incrementos de patrimonio, se presumía que eran ocultadas en su inmensa mayoría.

La Ley 48/1985, de 27 de diciembre, se inscribe en este contexto, no disimulado por el legislador fiscal, quien en la exposición de motivos, después de reconocer que la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, introdujo un «... Impuesto sintético bajo la consideración global de la renta familiar como índice de la capacidad de pago, determinó la coherencia interna de la figura y su armonización de los principios más ortodoxos de una correcta técnica tributaria...», también se lamenta de que «... las rentas del trabajo soportan una carga tributaria que no se corresponde con su participación en la renta nacional... determinados mecanismos existentes hoy en el impuesto permiten a ciertos sectores de contribuyentes utilizarlos para fines distintos a aquellos para los que nacieron... Asimismo, la progresividad del impuesto, unida al principio de acumulación de rentas, propicia un riguroso tratamiento para determinadas unidades familiares...».

Para lograr sus objetivos, la Ley 48/1985, de 27 de diciembre, establece las siguientes medidas:

- Supresión de la transparencia fiscal voluntaria y de la imputación de bases imponibles negativas en la obligatoria.
- Limitación a la deducción de intereses en los rendimientos del capital mobiliario e inmobiliario.
- Señalamiento de valores objetivos en la transmisión de valores mobiliarios.
- Introducción de un sistema de integración y compensación de rentas, sumamente complejo, regido por el principio de estanqueidad de las disminuciones de patrimonio respecto de los rendimientos.
- Las unidades familiares con más de un perceptor de rendimientos del trabajo personal tendrán derecho a una deducción de carácter variable cuyo objetivo es atenuar el exceso de progresividad derivado de la acumulación de rentas.

En términos de técnica legislativa la Ley 48/1985, de 27 de diciembre, era un «parche», pero no pocas de las soluciones que en la misma se contenían, con mayores o menores modificaciones, van a pervivir en sucesivas leyes: limitación a la deducción de intereses, restricciones en el régimen de transparencia fiscal, tratamiento separado de los incrementos y disminuciones de patrimonio a los efectos de la integración y compensación de rentas para determinar la base imponible, entre otras.

2.11. La Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: la superación de la crisis del sujeto pasivo.

La Sentencia del Tribunal Constitucional de 20 de febrero de 1989, declaró la inconstitucionalidad y nulidad de los artículos 7.º, apartado tercero, 31, apartado segundo, y 34, apartados tercero y sexto, de la Ley 44/1978, de 8 de septiembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, desbaratando así radicalmente la estructura de la sujeción pasiva existente, basada en el principio de acumulación de rentas en sede de la unidad familiar.

Aunque el tema central de la Ley 18/1991, de 6 de junio, fue el sujeto pasivo, es lo cierto que desde el mismo momento en que comenzaron los trabajos preparatorios para elaborar el proyecto de una nueva ley, entró en escena la cuestión de la adaptación del sistema de imposición sobre la renta a las necesidades de una economía inscrita en un contexto de integración y globalización de los mercados. Un nuevo equilibrio entre los principios de igualdad, progresividad y eficacia económica fue reclamado desde diversos ámbitos. A este nuevo equilibrio se referirán tanto el «Informe sobre la Reforma de la Imposición Personal sobre la Renta y el Patrimonio» elaborado por el Ministerio de Economía y Hacienda como el informe titulado «La Reforma Fiscal y los problemas de la Hacienda Pública Española» elaborado por un conjunto de profesores de Hacienda Pública dirigidos por FUENTES QUINTANA.

La Ley 18/1991, de 6 de junio, no tuvo la fortuna de encontrar un punto de equilibrio entre las diversas fuerzas, políticas y económicas, concernidas por la reforma de la imposición sobre la renta tanto en lo relativo a la sujeción pasiva como en lo referente a la eficacia económica. En efecto, el sistema de sujeción pasiva fue objeto de recurso ante el Tribunal Constitucional, y las medidas de fiscalidad del ahorro, incluida la propia estructura de la tarifa, consideradas insuficientes y técnicamente endeble desde los grupos sociales dirigentes de la economía, los abanicos de opinión afines a los mismos, las posiciones partidarias de la competencia fiscal en el marco de la globalización económica y, finalmente, los sectores de pensamiento económico más atentos y proclives a la formación del ahorro privado.

La Ley 18/1991, de 6 de junio, si bien centrada en la regulación del sujeto pasivo, no por ello deja de abordar otras cuestiones, introduciendo algunas novedades dignas de mención:

- Valoración de las operaciones socio-sociedad, por su valor normal de mercado.
- Regulación de las retribuciones en especie.
- Incorporación de las calificaciones de rendimiento del capital mobiliario procedentes de la Ley 14/1985.

- Establecimiento de los planes de ahorro popular, posteriormente suprimidos.
- Remisión al Impuesto sobre Sociedades para determinar los rendimientos empresariales.
- Sistema de módulos para la determinación del rendimiento de actividades empresariales seleccionadas a tal efecto.
- Coeficientes reductores de incrementos y disminuciones patrimoniales.
- Simplificación del sistema de integración y compensación de rentas, bajo el criterio de estanquidad de las disminuciones patrimoniales respecto de las rentas ordinarias.
- Deducción por la percepción de rentas del trabajo en la cuota y reducción en la base imponible.

La aplicación de coeficientes reductores respecto de incrementos y disminuciones de patrimonio en función del tiempo de tenencia del elemento patrimonial, suscitó dos críticas, a saber, que podía determinar la exención de los incrementos y el no cómputo de las disminuciones, y que producía un «efecto cerrojo» en la medida en que incentiva la retención de elementos patrimoniales. Ambas críticas eran acertadas.

Durante largos años el sistema de imposición sobre la renta ha padecido los efectos de esta medida, que ha dado involuntario cobijo a operaciones de actualización de activos sin coste fiscal, contaminando la aplicación de normas, en apariencia tan alejadas como las concernientes a la diferencia de fusión en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades, cuya regulación actual, derivada de la Ley 24/2001, no se explica al margen del efecto de los referidos porcentajes reductores, como así lo pone de relieve el régimen transitorio previsto en la referida norma, que vino a convalidar el criterio restrictivo que, respecto del ámbito de la diferencia de fusión, sentó una nutrida serie de consultas de la Dirección General de Tributos, por más que tal criterio no haya encontrado acogida en la vía económico-administrativa, lo que si es obligado respetar parece muy difícil compartir en términos de estricta aplicación de las normas que hacen al caso.

La Ley 18/1991, de 6 de junio, contiene una norma insólita, mediante la cual el legislador se vinculaba a sí mismo a que las escalas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas «... convergerán para el período impositivo de 1993, a escalas con tipos aplicables entre el 18 por 100 y el 50 por 100...». Pero la realidad fue otra, muy distinta, pues el Real Decreto-Ley 5/1992, de 21 de julio, elevó el tipo marginal máximo al 56 por 100. Los escasos miles de millones que se recaudaron por tal elevación han sido, probablemente, los más caros de la reciente historia fiscal española.

2.12. La Ley 42/1994, de 30 de diciembre: la sorprendente transparencia fiscal internacional.

Los artículos 2.º y 10 de la Ley 42/1994, de 30 de diciembre, establecieron la denominada transparencia fiscal internacional, cuyo objetivo es someter a tributación en cabeza de personas o entidades residentes en territorio español, las rentas del capital acumuladas en entidades residentes en el extranjero sometidas a un régimen tributario privilegiado, y controladas por aquellas.

Esta medida, aunque contaba con antecedentes en los países con sistemas fiscales más avanzados, se estableció de una forma y en un momento que sorprendieron. La forma sorprendió porque una ley de «acompañamiento a los presupuestos generales», sometida a una tramitación parlamentaria vinculada a la Ley de Presupuestos Generales del Estado, no parece que debiera contener medidas de tal envergadura, y el momento, porque el grupo parlamentario del Gobierno atravesaba una situación de debilidad política, y, además, debía buscar el respaldo de un grupo político que no era especialmente proclive a la transparencia fiscal internacional, como así pudo comprobarse a lo largo del proceso legislativo.

Finalmente, aunque en parte modificada por un conjunto de enmiendas del referido grupo político, la transparencia fiscal internacional alcanzó la orilla del Boletín Oficial del Estado, salvándose de un naufragio pronosticado por muchos y apetecido fervientemente por algunos.

No ya solo por motivos de equidad, sino también por razones económicas fácilmente comprensibles, las normas sobre transparencia fiscal internacional juegan un papel relevante en los sistemas tributarios modernos, como lo prueba que dichas normas están establecidas en casi todos los países más avanzados¹⁶. Porque, en efecto, no es de recibo que los poseedores de capitales mobiliarios puedan eludir la tributación que les corresponda mediante el sencillo expediente de constituir una entidad residente en el extranjero y colocar aquellos bajo su titularidad, empobreciendo al tiempo la economía española. El éxodo de capitales por motivos fiscales es un comportamiento incorrecto, por más que se haga bajo el amparo formal del ordenamiento jurídico. En alguna medida ese comportamiento encuentra un cierto paralelismo con la huida de personas y capitales que se produjo en España en los días siguientes al 14 de abril de 1931 y que con tanto acierto denunció y rechazó la prensa conservadora¹⁷.

Sin perjuicio de lo anterior, es lo cierto que, pasado el tiempo, se ha podido constatar la escasa efectividad práctica de la transparencia fiscal internacional. Las sucesivas reformas del IRPF –Ley 40/1998, Ley 46/2002 y Ley 35/2006– no se han ocupado de poner al día y mejorar su regulación, sino que han reproducido el texto original, seguramente en el convencimiento de que, en el mejor de los casos, solo juega un papel testimonial al servicio de la equidad, lo que probablemente sea exacto, por las razones que se expondrán más adelante.

Con todo, la Ley 62/2003 la declaró inaplicable en relación con los Estados miembros de la Unión Europea.

2.13. El Real Decreto-Ley 7/1996, de 6 de junio: la tributación a tipo fijo de las plusvalías a largo plazo.

En junio de 1996 el Gobierno salido de las elecciones de marzo del mismo año aprueba, mediante Real Decreto-Ley, un conjunto de medidas de signo diverso, entre ellas, una modificación radical de la tributación de las plusvalías. Las plusvalías a más de dos años serán gravadas al 20 por 100, y

¹⁶ Sobre esta materia puede consultarse: «Législation relative aux sociétés étrangères contrôlées». OCDE, 1996 y también ALMUDÍ CID, J.M.: *El régimen jurídico de la transparencia fiscal internacional*. I.E.F. 2005.

¹⁷ El editorial de El Debate de 17 de abril de 1931 decía, entre otras cosas, que «... Es un proceder indefendible. ¿Cómo lo diríamos?... poco honroso, poco gallardo. El estrago que pueden causar es incalculable. En el orden económico, porque a esos emigrados de lujo les precede o acompaña una buena parte de sus caudales, hurtados a la economía nacional con patente daño para la peseta...». Cita extraída de «Así cayó Alfonso XIII...», pág. 202. Miguel MAURA.

se suprimen los porcentajes reductores establecidos por la Ley 18/1991, de 6 de junio, excepto para las plusvalías de los bienes adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994, para las cuales aquellos continúan siendo aplicables y se duplican, aun cuando la plusvalía se materialice después de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 7/1996, o se haya generado también después, produciéndose un fenómeno de ultra actividad ciertamente insólito.

La exclusión de las plusvalías a largo plazo de la escala general del impuesto fue vista, desde ciertas posiciones y sectores, como una quiebra inadmisible de la progresividad impositiva, y de la función redistributiva de la imposición y, en suma, del principio de capacidad económica, siendo objeto de recurso de inconstitucionalidad. En cambio, desde posiciones cercanas a los mercados financieros se valoró positivamente una norma que no imponía trabas fiscales a la circulación de los bienes, lo cual se entendía que redundaba en el mejor funcionamiento de la economía en su conjunto.

La paradoja del Real Decreto-Ley 7/1996 es que, debido al régimen transitorio que incorporaba, agudizaba, para una categoría de bienes (los adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994) los defectos que decía combatir. Pero tampoco la Ley 18/1991, de 6 de junio, campeaba al margen de la paradoja, porque si bien parecía ajustarse de manera más certera al principio de progresividad respecto de las plusvalías al someterlas a tarifa general, es lo cierto que debido al efecto ilimitado de los porcentajes reductores, las plusvalías podrían estar incluso exentas, con lo cual la pretendida progresividad podía desvanecerse totalmente.

2.14. La Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: la moderada reforma conservadora.

La reforma de 1998 respondía al cumplimiento de uno de los objetivos más señalados de la política tributaria del Gobierno que, a tal efecto, creó en el mes de febrero de 1997 una Comisión presidida por Manuel LAGARES, cuya dedicación asidua a la Hacienda Pública se remontaba a los días del «Libro Verde» (1973).

Los trabajos de la Comisión Lagares fueron publicados en febrero de 1998, y sus principales conclusiones fueron las siguientes:

a) Gravamen de la renta discrecional.

El nuevo impuesto debe fundamentarse en el concepto de renta discrecional, entendida como la renta de la que, en principio, el sujeto pasivo puede disponer libremente y que exceda de la que ha de dedicar de forma obligada a la cobertura de sus necesidades más esenciales y las de su familia. Para determinar la base liquidable de la renta total debe detraerse la renta necesaria para atender a las necesidades vitales.

b) Gravamen específico de las ganancias patrimoniales a tipo proporcional.

Las ganancias y pérdidas patrimoniales obtenidas a medio y largo plazo deben ser gravadas independientemente de las restantes rentas. En este sentido el gravamen a tipo proporcional reducido

del Real Decreto-Ley 7/1996, se estimaba acertado. No obstante, en lo que concierne a la corrección monetaria, se estima que la misma solo debe aplicarse a activos respecto de «... los que no existe habitualmente una demanda continuada como, por ejemplo, suele ocurrir en los inmuebles».

Las pérdidas patrimoniales a medio y largo plazo solo se compensarán con las ganancias de la misma naturaleza, y las pérdidas patrimoniales a corto plazo se compensarán con las rentas ordinarias de manera limitada y diferida a lo largo de varios períodos impositivos.

c) El sujeto pasivo debe ser la persona física.

El sujeto pasivo debe ser la persona física. En cuanto al problema de la atribución y acumulación de rentas en la unidad familiar, la Comisión se muestra extraordinariamente cauta, limitándose a exponer las opciones abiertas al legislador y a destacar sus ventajas e inconvenientes.

Late en el fondo de los razonamientos de la Comisión Lagares un comprensible conservadurismo, teniendo en cuenta que la solución dada a esta cuestión por la Ley 18/1991, de 6 de junio, contaba con la vitola de haber superado un recurso de inconstitucionalidad que fue desestimado por la Sentencia del Tribunal Constitucional de 14 de julio de 1994. Esta postura de la Comisión Lagares contrastaba fuertemente con la mantenida en el informe «La Reforma Fiscal y los problemas de la Hacienda Pública Española», en cuya elaboración participaron algunos miembros de la misma, el cual proponía «...aplicar el sistema de *splitting* o de partición de rentas a todos aquellos matrimonios que presentan declaración conjunta, cualquiera que sea la proporción en que cada cónyuge contribuya a la obtención de renta familiar...».

d) Las rentas irregulares deben ser corregidas mediante la aplicación de coeficientes reductores.

Las rentas irregulares deben ser objeto de una corrección para evitar el exceso de progresividad derivado de su acumulación en un período impositivo, a través de un coeficiente reductor aplicado sobre las mismas.

Esta técnica de tratar las rentas irregulares era novedosa en nuestra imposición sobre la renta de las personas físicas, y la Comisión adujo que, por relación al tradicional sistema de premediación, se podían conseguir los mismos resultados pero de una manera mucho más simple. Probablemente se deslizó un error técnico de insospechadas consecuencias, pues para los perceptores de rentas elevadas los coeficientes reductores procuraban auténticas exenciones parciales.

e) Escala de gravamen de escasos tramos y marginal máximo en el entorno del 45 por 100.

La tarifa oscilaría entre un tipo marginal máximo no superior al 50 por 100 tomando como tipo de referencia el 45 por 100 y un tipo inicial situado en el entorno del 20 por 100. La tarifa no tendría más de cinco tramos y en el futuro debería construirse con solo tres. La Comisión puso un gran énfasis en las ventajas de una tarifa con pocos tramos que, a su entender, consistían en la disminución de «... problemas tradicionales de acumulación que todo impuesto formalmente progresivo genera... El primero de ellos es que la influencia del impuesto sobre la acumulación de la renta y el

ritmo temporal con el que se plantea las transacciones desaparecería o se reduciría notablemente, porque cambios poco sustanciales en la renta no alteran el tipo marginal aplicable. El segundo es que la inflación tendría unos menores efectos en el ámbito fiscal, pues el aumento nominal de la renta no generaría cambios tan frecuentes en el tipo marginal aplicable».

f) Deducciones en la cuota limitadas.

Las deducciones en la cuota se limitaban a las destinadas para evitar la doble imposición, donativos, regímenes especiales de Ceuta y Melilla y Canarias, empresariales y profesionales estatales, y a las establecidas por las Comunidades Autónomas. Subrayó la Comisión que buena parte de las deducciones cuya supresión se proponía quedaban incluidas en la cantidad que reduciría la base imponible al objeto de someter a gravamen tan solo la renta discrecional.

Además de estas deducciones, ciertamente limitadas, la Comisión estudió la conveniencia de introducir una deducción general por ahorro pero sin efectuar una recomendación concreta.

g) Tratamiento favorable para las rentas del trabajo.

Las rentas del trabajo no reflejan idéntica capacidad tributaria que los rendimientos procedentes de otras fuentes con un sustrato patrimonial, lo que aconseja establecer determinadas reducciones en base imponible a favor de aquellas.

h) Eliminación de los rendimientos estimados de bienes inmuebles de uso propio.

Los rendimientos atribuidos a los inmuebles de uso propio debían desaparecer. Consideraba la Comisión que «... la imputación de rendimientos presuntos¹⁸ por bienes inmuebles no arrendados o subarrendados rompe con el criterio de la renta realizada...». Consecuentemente no deben deducirse los intereses de préstamos que financian la vivienda propia.

i) Desestimación de los gravámenes proporcionales para las rentas del capital, excepto en el caso de instituciones de inversión colectiva.

Los rendimientos del capital mobiliario se integrarían en la base imponible sujeta a tarifa general, desestimándose así la introducción de gravámenes proporcionales o incluso liberatorios para las rentas del capital. No obstante, respecto de las rentas derivadas de los fondos de inversión, la Comisión «... considera que su producto debería continuar manteniendo un tratamiento propio de ganancias patrimoniales... cualquier otra posible forma de tributación estaría incidiendo directa o indirectamente sobre ganancias y pérdidas no efectivamente realizadas por los partícipes, lo cual chocaría frontalmente con la concepción del impuesto que en este Informe se mantiene»¹⁹.

¹⁸ No eran, en la legislación vigente, realmente, dichos rendimientos determinados vía presunción, sino por la aplicación de una regla cuyo resultado era irrefutable. Por tanto, con independencia de los argumentos de fondo de la Comisión, no se trataba de rendimientos presuntos sino de rendimientos que el legislador entendía que se derivaban de la posesión y disfrute de los bienes inmuebles. Así se expresaba, por otra parte, la Exposición de Motivos del Proyecto.

¹⁹ Un sistema de tributación por imputación existe en Alemania, EE.UU. y Reino Unido entre otros países, como así se desprende de la información contenida en el Cuadro núm. 6 del Informe de la Comisión Lagares.

j) Deducción por doble imposición de dividendos estimativa.

Mantenimiento del sistema entonces vigente de deducción por doble imposición de dividendos, esto es, la multiplicación del dividendo por 1,4 a efectos de su integración en la base imponible y la deducción de la cuota del 0,4 del dividendo.

k) Transparencia fiscal internacional.

Continuidad de la transparencia fiscal internacional en los términos previstos en el artículo 2.º de la Ley 42/1994, de 30 de diciembre, lo que implicaba mantener una normativa débil.

l) Transparencia fiscal interna basada en la eliminación fiscal de la sociedad interpuesta.

Las sociedades de mera tenencia de bienes podrían quedar sometidas a un régimen de transparencia fiscal basado en las normas del IRPF. La transparencia fiscal interna podría suprimirse cuando el tipo marginal máximo de gravamen del IRPF y del Impuesto sobre Sociedades se aproximasen.

m) Prevalencia de los métodos de estimación directa en actividades empresariales y profesionales.

Los rendimientos de las actividades empresariales y profesionales debían determinarse por remisión a las normas del Impuesto sobre Sociedades.

No debía seguirse el camino de «subjektivizar» el sistema de signos, índices o módulos para hacerlo más llevadero a los sujetos a quienes se aplicaba, sino promover que estos, de forma voluntaria, mejorasen el nivel de registro de sus operaciones, pasando voluntaria y definitivamente a otros sistemas de estimación.

n) La deducción general por ahorro.

En el capítulo VI de la parte II, la Comisión Lagares examina la deducción general por ahorro. La deducción general por ahorro era la medida que daba coherencia a una reforma que «... debería incentivar el ahorro, evitando discriminaciones infundadas entre sus distintas materializaciones...». Porque, en efecto, el descenso de los tipos marginales y, en general, la nueva estructura de la progresividad, al aumentar la renta del contribuyente después de impuestos, indirectamente debía generar ahorro privado, pero también aumentar el consumo, al menos en los contribuyentes con rentas medias y bajas. Consecuente con un planteamiento favorecedor del ahorro, la Comisión Lagares describió una deducción de la cuota respecto de la ahorrada, con las siguientes características:

- Ser más elevada para las rentas más modestas, puesto que su capacidad de ahorro es menor.
- Primar el esfuerzo adicional.

- Sencilla de aplicar y controlar.
- Armonizada con el fomento de las inversiones de carácter social.

Sin embargo, la Comisión Lagares no efectuó una recomendación concreta sobre el particular.

Las recomendaciones contenidas en el Informe rendido por la Comisión Lagares no implicaban una modificación radical del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. En efecto, el modelo de impuesto que de las citadas recomendaciones se desprendía era el mismo que el preexistente.

La Ley 40/1998 siguió de cerca las referidas recomendaciones:

a) En primer lugar, estableció el concepto de renta discrecional o renta disponible.

El artículo 2.º afirma que «El impuesto gravará la capacidad económica del contribuyente, entendida esta como su renta disponible, que será el resultado de disminuir la renta en la cuantía del mínimo personal y familiar».

La cuestión del mínimo exento, de la que, en definitiva, nace la idea de tomar como índice demostrativo de la capacidad económica la renta discrecional o renta disponible, es un tema clásico de la Hacienda Pública. Durante la tramitación del proyecto de Ley, afloraron fuertes críticas –técnicas y políticas– respecto de la forma en como el mismo la instrumentaba. Como se verá más adelante, la Ley 35/2006, ha entrado con gran vigor en esta materia, y de aquí que convenga detenerse en la misma.

Ya Adam SMITH observó que los salarios y las necesidades que componen la renta real de subsistencia deberían estar exentos, y que la renta imponible debería definirse como renta por encima de la subsistencia²⁰. Esta idea, bajo diferentes formas, estará presente en las teorías de los hacendistas de la primera mitad del siglo XX y reaparecerá con gran fuerza y pretensiones intelectuales en el Informe Carter.

Luigi EINAUDI afirma que: «La primera condición para que el contribuyente pueda ser requerido al pago del impuesto es que su renta sea superior al mínimo necesario para vivir, superior a aquel mínimo sin el cual no puede vivir la persona perteneciente a una determinada sociedad política. Es inútil exigir el impuesto sobre la renta mínima, porque si admitimos que sin esta el contribuyente ni puede vivir, cuando el impuesto la redujese por debajo del mínimo, el contribuyente acabaría por caer al cargo de la colectividad, bien directamente del Estado o de las instituciones de beneficencia. El impuesto pagado debería serle restituido a título de subsidio...»²¹.

BLUM y KALVEN observan que: «El problema central de una exención, aparte de determinar su cuantía, es decidir cómo se ha de actuar respecto de las personas que estén por encima del mínimo exen-

²⁰ MUSGRAVE, R.: Referencia tomada de *Teoría de la Hacienda Pública*. Pág. 96.

²¹ EINAUDI, L.: *Principios de la Hacienda Pública*. Madrid: Aguilar. Pág. 38.

to. Fundamentalmente sólo hay tres posibles soluciones. La primera es excluir totalmente del beneficio de la exención a quienes están por encima del mínimo exento. Esta solución presenta la dificultad de que da por resultado unos tipos marginales extraordinariamente altos, cuando no absurdamente elevados, sobre la renta situada inmediatamente por encima del nivel de exención... Las otras dos elecciones básicas evitan este resultado, dejando que todo o parte del beneficio de la exención alcance a las personas que están por encima del mínimo exento aunque no sean los beneficiarios de la exención en que se pensaba. Un método que se desarrolló por los ingleses consiste en eliminar gradualmente la exención para quienes se hallen por encima del límite de aquélla. Esto se consigue graduando la exención inversamente a la cantidad de renta y de esa forma graduándose el tipo de gravamen. En este sistema hay tres niveles críticos: el inferior, por debajo del cual no se paga impuesto; el tope superior en el que no se permite ninguna minoración exenta; y la clase intermedia... La solución norteamericana ha sido permitir a todos los contribuyentes deducir la misma cantidad exenta, cualquiera que sea su renta total...»²².

BLUM y KALVEN comparan el impuesto a tipo proporcional con una exención igual para todos los contribuyentes (impuesto degresivo) con un impuesto con tipos marginales graduados (impuesto graduado), llegando a las siguientes conclusiones:

- La progresividad en el impuesto degresivo resulta de que el tipo fijo se aplica tan solo a una fracción de la renta y esa fracción aumenta, en términos relativos, a medida que lo hace la renta. El tipo efectivo va creciendo a medida que lo hace la renta hasta llegar en el límite al tipo de gravamen nominal. En un impuesto degresivo el tipo de gravamen marginal es siempre el mismo o idéntico al tipo nominal, de manera tal que dicho impuesto no tiene el efecto desventajoso de los tipos graduados sobre los estímulos para trabajar, invertir y ahorrar.
- Al ser el tipo marginal coincidente con el tipo nominal, es decir, constante cualquiera que sea el nivel de renta, no puede aumentarse para las personas con grandes ingresos sin que se produzca un aumento equivalente para aquellos que están exactamente por encima del nivel de exención. Por consiguiente, prácticamente el tipo marginal para los ricos se fijará a un nivel medido por la tolerancia de los grupos inferior o medio de contribuyentes.
- Solamente hay una curva posible de progresividad derivada de un impuesto degresivo, a diferencia del impuesto graduado, que admite múltiples curvas de progresividad. Una vez que el importe a recaudar queda fijado solamente se necesita una decisión: determinar dónde se debe trazar la línea de exención. Una vez tomada, todos los demás problemas quedan resueltos automáticamente. La cuantía del tipo se fija en función del nivel de exención.
- Para un nivel dado de exención y para un importe determinado de ingresos públicos a recaudar, el impuesto degresivo es la forma más suave de un impuesto graduado o progresivo. En efecto, cualquier escala de tipos graduados que produjera la misma cantidad de ingresos que un impuesto degresivo dado tendría que ser más progresiva.

Las conclusiones precedentes llevan a BLUM y KALVEN a reflexionar respecto de la verdadera naturaleza de la diferencia entre la degresión y la graduación. En esta línea de pensamiento afirman

²² BLUM y KALVEN: *El Impuesto Progresivo: un tema difícil*. Págs. 231 y ss.

que «La degresión implica una posición bien definida ante el problema de la igualdad. Un impuesto degresivo está limitado básicamente a una comparación entre dos categorías de personas: las que están por debajo y las que se hallan por encima del nivel de exención. Pero un impuesto graduado necesariamente lleva consigo la comparación de dos o más categorías... Con un impuesto degresivo la progresividad entre los contribuyentes es solo una consecuencia y no la finalidad del impuesto; con un impuesto graduado, destinado a reducir las desigualdades económicas, la progresividad tiene por fin afectar no solamente a las rentas altas y medias en relación con las bajas, sino también a aquellas en relación con las medias y bajas... La diferencia entre degresión y tipos graduados sigue siendo una cuestión de principio».

El impuesto degresivo implica que, en términos de igualdad, se traza una línea divisoria, que «... significaría que se había trazado una línea divisoria: la sociedad, en efecto, diría que no deseaba reducir a través del impuesto la renta de nadie que estuviera por debajo del nivel exento y que no se preocupaba por reducir las desigualdades de renta de quienes estuvieran por encima de ese nivel...».

Las reflexiones de BLUM y KALVEN tienen el mérito de extraer la cuestión del mínimo exento del plano de la subsistencia para insertarla en el contexto de la igualdad y la progresividad.

El Informe Carter asociará la distribución del tributo al concepto de «potencial económico discrecional» o renta discrecional. Y es curioso, en este punto, observar que el Título II de la Ley 40/1998 se denominaba «Determinación de la capacidad económica sometida a gravamen» y que el apartado 1 del artículo 15 establecía que la renta disponible es la expresión de la capacidad económica del contribuyente. ¿Hasta qué punto el Informe Carter había influido en la Comisión Lagares y a través de esta en la Ley 40/1998?

A juicio de SIMÓN ACOSTA, miembro de la Comisión Lagares, la idea de minorar la renta gravable en el importe de los gastos indispensables para atender las cargas familiares «... se encuentra ya recogida en estudios prestigiosos, que algunos ignoran o silencian... El Proyecto de la Comisión Royale d'enquête sur la fiscalité (habitualmente designado como Informe Carter), que data de 1966, sostenía que la renta gravable no debe ser el beneficio neto, sino la renta disponible o discrecional, la renta restante tras atender un nivel de vida suficiente habida cuenta las circunstancias sociales»²³. El párrafo precedente, entresacado de la interesante colaboración de SIMÓN ACOSTA a la obra colectiva que conmemora el treinta aniversario de la Asociación Española de Asesores Fiscales, sugería que el Informe Carter, treinta años después, seguía proyectando su luz sobre los reformadores fiscales españoles.

La preocupación mayor del Informe Carter en materia de la imposición sobre la renta es que los impuestos se distribuyan entre los contribuyentes en proporción a su capacidad tributaria. A tal efecto elabora una teoría que parte de la definición de capacidad tributaria y finaliza con la proposición de una escala de gravamen a través de la cual se concreta el importe de la deuda tributaria de cada sujeto pasivo. Pues bien, la referida teoría descansa sobre el concepto de «potencial económico

²³ SIMÓN ACOSTA, E.: *Presente y Futuro de la imposición Directa en España*. Pág. 121.

discrecional», que se define como «... el producto del potencial económico total de la unidad de imposición y de aquella fracción del potencial económico global que la unidad de imposición puede afectar a gastos comprensibles... Por potencial económico global debemos entender el que permite a la unidad de imposición procurarse bienes y servicios para su uso personal, se ejerza o no esa potencia. Por fracción del potencial económico que se puede afectar a los gastos comprensibles entendemos aquella parte de la capacidad económica global de la unidad de imposición de la que no se precisa para el sostenimiento de los miembros de la unidad. Sostener no es aquí sinónimo de proveer a la mera subsistencia física. El término más bien quiere decir suministrar los servicios necesarios para conservar en la familia o en el contribuyente que no tiene a nadie a su cargo un nivel de vida conveniente por relación al de otras unidades... Las cargas familiares influyen sobre la fracción (de renta) que se puede afectar a los gastos comprensibles»²⁴.

Parece claro que el Informe Carter propone, como base de la distribución o reparto del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el concepto de potencial económico discrecional que puede ser entendido, sin forzar el sentido de las cosas, como equivalente al concepto de renta discrecional utilizado por la Comisión Lagares.

Ahora bien, para que el concepto de la renta discrecional en la Comisión Lagares y en el Informe Carter pudieran considerarse pertenecientes al mismo esquema de pensamiento hubiera sido necesario, además, que las consecuencias del mismo en la estructura del Impuesto fueran homogéneas. Pero esto no fue así.

En efecto, la medición del potencial económico global o capacidad económica global se hace en el Informe Carter a través de la denominada «base integral del impuesto» que difiere sustancialmente de la base imponible de la Ley 40/1998, y en segundo lugar, y esto tal vez sea lo más significativo, porque el Informe Carter no extrae como consecuencia, a diferencia de la Ley 40/1998, que la renta sometida a la escala graduada deba ser la renta total minorada en la cantidad destinada a los gastos no comprensibles sino que la consecuencia que extrae consiste en considerar «... la capacidad tributaria de una unidad de imposición como proporcional a la renta que puede afectarse a los gastos comprensibles... (es decir) que la relación entre la capacidad tributaria de la unidad de imposición A y la capacidad tributaria de la unidad de imposición B es la misma que existe entre la renta que se puede afectar a los gastos comprensibles de A y de B que pueden afectarse a los mismos fines».

La consecuencia que el Informe Carter derivaba de la medición de la capacidad económica en función de la renta discrecional no era el establecimiento de un mínimo exento, personal y familiar, al modo de la Ley 40/1998, sino un conjunto de medidas que afectaban a la construcción de la tarifa y la medición de la capacidad económica global. Podemos resumir el discurso del Informe Carter de la siguiente manera:

- El tributo debe repartirse según la capacidad económica discrecional, definida como la diferencia entre la capacidad económica global y la capacidad económica necesaria para permitir a la unidad tributaria mantenerse a un nivel de vida razonable en comparación al de otras unidades.

²⁴ Informe Carter. Tomo II. Págs. 5 y ss.

Cuanto más elevada es la renta global de la unidad tributaria, mayor es la cantidad de renta que puede afectar a gastos comprensibles. En función de este criterio se puede construir una tabla de tipos marginales progresivos que recaigan sobre la renta total. Más adelante expon-dremos las características de esta tarifa.

- La familia debe ser considerada como una unidad tributaria. De manera tal que se pueden distinguir tres tipos de unidades tributarias: el contribuyente sin nadie a su cargo, los cón-yuges sin personas a su cargo, y los cónyuges que tengan personas a su cargo. La consi-deración de la familia como unidad tributaria implica la acumulación de la renta, pero también su tributación por una escala específica o escala conjunta (esta fue la solución adoptada por la Ley 18/1991, de 6 de junio, aunque de forma opcional para los sujetos pasivos). La Comisión Carter, por el contrario, desestima expresamente la escala única y el establecimiento de una exención fija para los cónyuges, pues «... la adopción de una exención implicaría una reducción del impuesto injustificada para las parejas de renta ele-vada y no suficientemente generosa para las rentas modestas...»²⁵. Respecto de los cón-yuges que tienen hijos a su cargo, la Comisión Carter entiende que pueden afectar una parte menor de sus rentas a los gastos comprensibles que los matrimonios sin hijos pues los padres tienen que hacer frente a gastos para cumplir las obligaciones para con sus hijos que aumentan con la renta pero no tan rápidamente como lo hace el tipo de gravamen mar-ginal, de aquí que «... el empleo de exenciones en razón de los hijos es, pues, un medio poco apropiado de diferenciar la carga fiscal de los cónyuges que tienen hijos de la que no los tienen. La adopción de un régimen de desgravación peca probablemente en el otro sen-tido. El método más sutil sería adoptar escalas de tipos de gravamen diferentes para las unidades de imposición que tienen un hijo, dos hijos, tres hijos, etc. Pero estas escalas supletorias suscitarían en el contribuyente dificultades que no se justificarían por las peque-ñas diferencias que se contemplan. Las desgravaciones fijas jugarían a favor de las familias de renta modesta, lo cual nos parece razonable»²⁶.
- Algunos gastos personales afectan a ciertas unidades tributarias y a otras no: gastos médicos extraordinarios, donaciones hechas a parientes más próximos con el fin de ayudarles a sub-venir sus necesidades y los gastos en que incurren las madres que trabajan fuera del hogar y que tienen hijos menores. La Comisión Carter recomienda que se tengan en cuenta tales gastos específicos estableciendo «... una desgravación del impuesto igual al tipo de grava-men marginal máximo multiplicado por la suma de estos gastos»²⁷.
- Rechazo de las exenciones en la base imponible. La postura de la Comisión Carter en este punto es tajante: «no hemos tratado de excluir del Impuesto personal sobre la Renta una cantidad absoluta que podría considerarse como la renta necesaria al mantenimiento de un nivel de vida mínimo. La idea de que el Impuesto sobre la Renta no debería reducir la ren-ta por debajo del nivel de subsistencia es loable en sí, pero, creemos, mal concebida. El nivel de subsistencia no tiene un significado absoluto... Estamos convencidos plenamente de que los primeros dólares de renta no deberían ser gravables... los contribuyentes de ren-

²⁵ Informe Carter. Tomo II. Pág. 18.

²⁶ Informe Carter. Tomo II. Pág. 19.

²⁷ Informe Carter. Tomo II. Pág. 22.

ta modesta tienen una capacidad económica discrecional débil o nula... recomendamos la adopción de dos escalones de tipos nulos: uno para los individuos sin personas a su cargo y otro para las unidades de gravamen familiares. Estos escalones de tipo nulo equivalen a exenciones por el mismo valor o corresponden a escalas de tipos en virtud de las cuales se grava la renta del primer escalón, pero que permiten desgravaciones que compensen exactamente el impuesto del primer escalón»²⁸.

Del planteamiento teórico precedente se derivaban los siguientes elementos técnicos configuradores de la estructura de la medición de la capacidad económica:

- Dos escalas de gravamen, ambas de veintitún tramos, una para los contribuyentes sin personas a su cargo y otra para las unidades familiares.
- Los tramos inferiores de la escala se gravan a tipo nulo.
- El tipo marginal máximo es del 50 por 100.
- Deducciones en la cuota de cantidad fija por hijos, atendiendo a diferentes circunstancias²⁹.

Está fuera de toda duda, tanto en el campo de la teoría de la Hacienda Pública como en el de la experiencia legislativa española y extranjera, que los individuos que no superan un determinado nivel de renta no deben contribuir por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y que las cargas familiares minoran la capacidad de pago. Lo que se debate es la forma más adecuada para instrumentar el mínimo exento y el reconocimiento de las cargas familiares. La literatura sobre ambas cuestiones, que se engarzan con la más amplia de la progresividad, es tan extensa que, por nuestra parte, sería pretencioso ni tan siquiera intentar un apretado resumen. Por eso nos limitamos a reproducir el criterio de algunos autores españoles.

SEVILLA SEGURA, entiende que «... si tanto el mínimo exento general como las deducciones familiares tienen el propósito de salvaguardar de la tributación un nivel mínimo de renta, parece lógico que dicho nivel sea igual para todos aquellos que se encuentren en las mismas circunstancias... La técnica para conseguir este resultado no es otra que practicar las deducciones de la cuota o cantidad de impuesto a pagar en lugar de hacerlo de la base...»³⁰.

ALBI IBÁÑEZ, CONTRERAS, GONZÁLEZ-PÁRAMO y ZUBIRI advierten que «... No resulta neutral sobre el grado de progresividad efectivo el establecimiento alternativo de reducciones en base imponible o de deducciones en la cuota... El ahorro fiscal del individuo con mayor renta es superior en el caso de la desgravación en base (dependiente de su tipo marginal), mientras que en el caso de la deducción de la cuota el ahorro fiscal es igual para ambos individuos...»³¹.

²⁸ Informe Carter. Tomo II. Pág. 23.

²⁹ Informe Carter. Tomo II. Págs. 228 y ss.

³⁰ Sevilla Segura, J.V.: *Diez lecciones de financiación y diseño tributario*. Pág 151.

³¹ *Teoría de la Hacienda Pública*. Págs. 416 y ss.

SIMÓN ACOSTA entiende que «Demostrada la relación entre los gastos de subsistencia familiar con la capacidad económica... resta por determinar qué técnica ha de utilizarse para incorporar este elemento a la normativa del IRPF. La respuesta solo puede ser una: la modulación de la base imponible o liquidable del impuesto. La disminución de capacidad económica provocada por la obligación de atender gastos de subsistencia de las personas a cargo del contribuyente se debe traducir en una disminución equivalente de la base imponible... Otra técnica como la deducción en cuota de una cantidad a tanto alzado por hijos o por ascendientes (fórmula que actualmente se utiliza), no adaptan el impuesto a la capacidad económica gravable...»³².

La cuestión del mínimo exento y de las cargas familiares obligatorias está ligada, como bien dice Simón ACOSTA, a la capacidad económica. El sujeto pasivo que demuestra capacidad económica debe satisfacer el tributo y el que no la demuestra no debe hacerlo. Pues bien, con ambas técnicas, reducción en base imponible y deducción en la cuota, se consigue dicho resultado. Por tanto, en este sentido ambas técnicas son igualmente aceptables. Sin embargo, la técnica de la deducción en base imponible procura al sujeto pasivo que debe pagar impuestos un mayor «ahorro fiscal», es decir, incide sobre el grado de progresividad lo cual, en sí mismo, no encierra ninguna connotación, sea positiva o negativa. Y esto es así, porque como afirma NEUMARK «... debe ponerse de relieve con énfasis que toda progresividad impositiva, cualquiera que sea su clase y configuración, puede justificarse teóricamente solo en el ámbito de los principios, pero no en cuanto a su medida concreta, su pendiente... Las llamadas teorías del sacrificio... no han podido ofrecer nada en realidad... Toda estructuración concreta de la progresividad lleva ciertamente una dosis mayor o menor de arbitrariedad y refleja las ideologías político-económicas y las relaciones de poder dominantes en cada momento, pero que, a pesar de todo, el postulado de la progresividad está indisolublemente unido por principio al postulado de capacidad de pago...»³³.

b) En segundo lugar, desgajó las ganancias de capital de la tarifa progresiva.

La Ley 40/1998 estableció un régimen de las ganancias y pérdidas patrimoniales que era, en gran medida, continuación del previsto en el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio, si bien con algunas novedades que, en su conjunto, supusieron una notable simplificación en lo que concernía a las ganancias y pérdidas patrimoniales de elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas. Por el contrario, las ganancias y pérdidas patrimoniales de elementos patrimoniales afectos a actividades económicas recibieron un tratamiento sustancialmente diferente.

Las ganancias y pérdidas patrimoniales de elementos no afectos a actividades económicas se dividieron en dos clases diferentes según su período de generación.

Las ganancias y pérdidas patrimoniales cuyo período de generación era dos años y menos tributaban por la escala general del impuesto, sin reducción alguna, aunque previa corrección monetaria en el caso de bienes inmuebles. En cambio, cuando el período de generación hubiere sido superior a dos años el tipo de gravamen era del 20 por 100, mediando también corrección monetaria en el caso

³² *Presente y futuro de la Imposición Directa en España*. Págs. 126 y ss.

³³ *Principios de la imposición*. Págs. 193, 194 y 195.

de los inmuebles. Desaparecía, pues, la distinción entre tres tipos de ganancias o incrementos de patrimonio (menos de un año, entre uno y dos y más de dos), de manera tal que la única distinción se trazaba a partir de los dos años.

También desapareció la reducción de las 200.000 pesetas para las ganancias a más de dos años.

Las ganancias patrimoniales atribuibles a elementos patrimoniales afectos a actividades económicas alteraron sustancialmente su régimen tributario.

La novedad consistía en que las ganancias patrimoniales de elementos patrimoniales afectos a actividades económicas se desgajaban del rendimiento neto y eran consideradas como ganancias patrimoniales puras. Esta forma de tratar las ganancias y pérdidas patrimoniales de elementos patrimoniales afectos a actividades económicas tenía, básicamente, dos consecuencias:

- No compensación de las rentas ordinarias de la actividad económica con las rentas extraordinarias, es decir, las ganancias o pérdidas patrimoniales.
- Las ganancias patrimoniales a largo plazo, más de dos años, tributaban formando parte de la base imponible especial, al 20 por 100.

c) En tercer lugar, los rendimientos del capital, mobiliario e inmobiliario, continuaban alojados en la renta general sujeta a tarifa progresiva.

Siguiendo las recomendaciones de la Comisión Lagares la Ley 40/1998 establece la integración de las rentas del capital en la parte general de la base imponible, manteniendo la regulación de la Ley 18/1991, de 6 de junio. Se desestimó así una opción, aconsejada o propugnada desde determinados ámbitos de opinión, consistente en establecer una base imponible especial para las rentas del capital que estaría sometida a un tipo de gravamen de carácter proporcional. Esta opción estaba basada en la creencia de que en un mundo sin fronteras económicas no era prudente someter las rentas del capital al peso de una tarifa progresiva ³⁴.

Igualmente siguiendo las recomendaciones de la Comisión Lagares, la Ley 40/1998 intentó homogeneizar el tratamiento fiscal de las rentas derivadas de los diferentes instrumentos del ahorro, a cuyo efecto ensanchó el ámbito de los rendimientos del capital incluyendo en el mismo a las rentas obtenidas en la transmisión de toda clase de activos financieros representativos de la cesión a terceros de capitales propios, y a las derivadas de los seguros de vida, con algunas excepciones. También responde al referido intento la supresión de la distinción entre activos financieros con rendimiento implícito o explícito.

d) En cuarto lugar, el sujeto pasivo o contribuyente continúa siendo la persona física. La Ley 40/1998 tomó, de entre las varias opciones barajadas por el informe de la Comisión Lagares, la vía

³⁴ Un análisis completo de la tributación del capital en una economía abierta puede consultarse en «El futuro de la tributación del capital en Europa». IZQUIERDO LLANES, G. Instituto de Estudios Económicos. El autor concluye que la armonización de la tributación del capital es difícil y que una cierta competencia fiscal puede traer eficacia al sector público.

conservadora, consistente en reproducir, en lo esencial, el esquema de sujeción pasiva de la Ley 18/1991, de 6 de junio.

El contribuyente es la persona física, y, en principio, tributará de manera aislada o individual aunque se halle integrada en una unidad familiar. Así, el artículo 11 establece que «La renta se entenderá obtenida por los contribuyentes en función del origen o fuente de la misma, cualquiera que sea, en su caso, el régimen económico del matrimonio».

La tributación individual se constituía así en el eje de la sujeción pasiva de la Ley 40/1998, de la misma manera que lo era en la Ley 18/1991, de 6 de junio.

La «tributación conjunta» desaparece, pero en su lugar aparece la «tributación familiar», abandonándose la escala conjunta e incorporándose lo que podríamos denominar el mínimo personal de las unidades de convivencia familiar, que se construye incrementando las cantidades que corresponden en la tributación individual.

Los efectos prácticos eran parecidos, pero el nuevo enfoque era más sencillo.

Con todo, lo importante no era lo que la Ley 40/1998 incorporaba, sino lo que rechazaba: los sistemas *splitting* y la partición de los rendimientos del trabajo entre ambos cónyuges.

e) En quinto lugar, el tratamiento de la irregularidad se efectúa a través de la exclusión parcial de la base imponible de la renta irregular.

También en esta materia, la Ley 40/1998 siguió el sendero trazado por la Comisión Lagares. En efecto, todos los rendimientos con un período de generación superior a dos años y los obtenidos de manera notoriamente irregular en el tiempo se integraban en la base imponible previa aplicación de un coeficiente reductor. En el caso de las ganancias y pérdidas patrimoniales no se aplicaba el coeficiente reductor, dado que las obtenidas a más de dos años tributaban al 20 por 100. Tampoco se aplicaba coeficiente reductor en las rentas imputadas.

Los coeficientes reductores respondían a dos categorías:

- Coeficiente reductor general: 30 por 100, aplicable sobre todos los rendimientos [art. 17.2 a), trabajo personal; art. 21.2, capital inmobiliario; art. 24.2 a), capital mobiliario; art. 30, actividades económicas].
- Coeficientes reductores especiales: 40 por 100, 50 por 100, 60 por 100 y 70 por 100 [art. 17.2 b), c) y d), rendimientos del trabajo procedentes de seguros y art. 24.2, rendimientos del capital procedentes de seguros].

Si era fácil captar y valorar que el sistema de coeficientes reductores traía sencillez en la liquidación no era tan fácil calibrar si también se había obtenido dicha sencillez «... sin merma apreciable

de la equidad (eligiendo) adecuadamente (el coeficiente reductor) a la vista del grado de progresividad de la tarifa del impuesto...»³⁵. En efecto, el sistema de coeficientes reductores tiene una tendencia a transformarse en exención parcial de la renta calificada como irregular a medida que el tipo medio de gravamen se acerca al tipo marginal, y el valor de la exención parcial tiende a aumentar a medida que lo hace el tipo marginal. Así, tal vez de manera impremeditada, la Ley 40/1998 había recortado significativamente la progresividad sobre las rentas del capital.

La tarifa general progresiva se aplicaba a todo tipo de rentas, excepto las ganancias de capital a más de dos años, y redujo el número de sus tramos.

f) En sexto lugar, las notas esenciales del tipo de gravamen eran las siguientes:

- Progresivo para las rentas integradas en la parte general de la base imponible, que eran todas excepto las ganancias patrimoniales a más de dos años. Para estas ganancias patrimoniales el tipo era proporcional, del 20 por 100.
- Diferenciado en la escala general del impuesto y la escala autonómica o complementaria, a partir de una escala teórica de la que la primera representaba el 85 por 100 y la segunda el 15 por 100.
- Compuesto de seis tramos.
- El tipo marginal del 48 por 100 respondía a una renta de 11.000.000 de pesetas.

El descenso del tipo marginal máximo y la reducción del número de tramos de la escala de gravamen es un fenómeno que se ha producido en los países de la OCDE a partir de 1975.

KEN MESSERE ofrece una comparación de los tipos marginales vigentes en los países de la OCDE en 1986 y 1992, resultando que en todos ellos se produjeron descensos, en algunos casos muy importantes. En lo que concierne al número de tramos de la escala, la comparación que ofrece el citado autor de la situación en 1975, 1986 y 1992, demuestra una inequívoca tendencia a la reducción del número de tramos³⁶.

En 1996, el tipo marginal máximo de seis Estados miembros de la Unión Europea se movía en el intervalo 50-55, cinco lo tenían en el intervalo 40-50, Finlandia tenía el 38 por 100, Holanda el 60 por 100 y Suecia el 56 por 100. Por lo que se refiere al número de tramos de la escala, todos los Estados miembros de la Unión Europea tenían siete o menos tramos, excepto Luxemburgo que tenía dieciocho. Por otra parte, algunos de estos países tienen gravámenes proporcionales y liberatorios sobre determinadas rentas del capital.

En este sentido, la nueva estructura de la escala de gravamen de la Ley 40/1998 respondía, a grandes rasgos, a los valores medios y modales de las escalas existentes en los diversos Estados miembros de la Unión Europea.

³⁵ Comisión Lagares. Pág. 146.

³⁶ MESSERE, K.: Véase el capítulo X de *Tax Policy in OCDE countries*. En particular «Carta 10.5» y «Tabla 10.15».

La determinación del grado de progresividad es una cuestión esencialmente política, de manera tal que la función en que se concreta la estructura de la escala de gravamen responde, básicamente, a orientaciones políticas.

Sin embargo, una vez establecida dicha estructura, su congruencia con otros elementos del impuesto sí es cuestión de técnica tributaria. Bajo esta perspectiva pronto se pudo constatar que la estructura de la escala de gravamen y el sistema de tratamiento de las rentas irregulares, basado en un coeficiente reductor de carácter general del 30 por 100, y en otros de carácter especial para seguros que puedan llegar hasta el 70 por 100, no eran totalmente congruentes.

En efecto, para todos aquellos sujetos pasivos cuyas rentas regulares eran iguales o superiores, de manera constante, a 11.000.000 de pesetas, el coeficiente reductor no cumplía la función de evitar el exceso de imposición que se derivaba de la acumulación de la renta generada en varios períodos impositivos en el período impositivo en el que, por entenderse obtenida, debía integrarse en la base imponible, porque tal acumulación no implicaba la aplicación de un tipo de gravamen mayor al que hubiera sido aplicado en caso de integrarse la renta en la base imponible en los períodos en los que se había generado, y la misma reflexión debía hacer para aquellos sujetos pasivos en los que la acumulación referida no implicaba salto de tramo en la escala, lo que en una escala de escasos tramos ocurría más frecuentemente que en una escala de numerosos tramos porque, lógicamente, aquéllos eran más amplios que estos últimos.

La desarmonía entre la estructura de la escala de gravamen y el sistema de coeficientes reductores determinaba un efecto práctico equivalente a una exención parcial de la renta irregular. En cualquier caso, el origen del problema no se hallaba en la escala de gravamen del Proyecto, sino en la escasa idoneidad del sistema de coeficientes reductores.

g) En séptimo lugar, la transparencia fiscal internacional no sufrió modificaciones.

Con ligeros retoques de carácter técnico, el artículo 75 de la Ley 40/1998 se limitó a recoger lo establecido en el vigente artículo 2.º de la Ley 42/1994, de 30 de diciembre.

Frente al evidente desinterés de la Comisión Lagares y la Ley 40/1998 por la transparencia fiscal internacional, brilló con luz propia la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia del País Vasco, de 26 de marzo de 1998, que declaró nula de pleno derecho la letra c) del apartado 1 del artículo 7.º de la Norma Foral de Vizcaya 9/1994, que adaptó a la normativa foral la transparencia fiscal internacional establecida en el artículo 10 de la Ley 42/1994, de 30 de diciembre. Dicha letra excluía de la transparencia fiscal internacional a las sociedades residentes en países pertenecientes a la Unión Europea.

h) En octavo lugar, la deducción general por ahorro no fue aprobada.

La deducción general por ahorro fue la gran ausente de la Ley 40/1998. Una reforma que se reclamó favorecedora del ahorro tal vez hubiera debido ser más agresiva en este campo, como así lo sugería, aunque sin establecer una recomendación concreta, la Comisión Lagares. Porque, en efecto, se puede o no estimar que el descenso de la presión tributaria determina un aumento del ahorro, según

que prevalezca el efecto-renta o el efecto-sustitución³⁷, pero si se entiende más probable el efecto-sustitución y, por tanto, se aprecian efectos positivos de la suavización de la imposición sobre la renta respecto del ahorro, lo oportuno hubiera sido reforzar dicho efecto con un estímulo específico, e inclusive, si se estima más probable el efecto-renta, dicho incentivo hubiera podido contribuir a neutralizarlo parcialmente evitando así un exceso de consumo.

En suma, en la línea de pensamiento de la Comisión Lagares parecía natural que la deducción por ahorro hubiera jugado un papel central, por más que la propia Comisión se mostró tan entusiasmada técnicamente como retraída prácticamente. ¿Por qué no prosperó la deducción por ahorro? ¿Tal vez era en exceso complicada? ¿Recaudatoriamente inasumible? ¿Regresiva?

Muy probablemente, en la deducción general por ahorro, se encontraba el germen de un modelo de IRPF verdaderamente innovador, respetuoso con el principio de neutralidad y en absoluto regresivo si la reflexión sobre el contenido y efectos de la deducción por ahorro, esbozada por la Comisión Lagares, se hubiera hecho conjuntamente con la reflexión del contenido y efectos de la intromisión del modelo de renta consumida o gastada a través de la acumulación de rentas sin tributación en las instituciones de inversión colectiva y en determinados seguros.

Pero la Comisión Lagares rehusó este análisis, limitándose a zanjar la cuestión proponiendo que «... las ganancias patrimoniales no realizadas no formen parte del ahorro computable... al no integrar la renta discrecional...», cuando lo correcto era lo contrario, a saber, que las rentas acumuladas en cualquier tipo de activo derivadas de la cesión a terceros de dicho activo (no de la variación de los precios relativos en el mercado) integraban la renta discrecional desde el momento en que fueren disponibles y, consecuentemente, idóneas para formar parte del ahorro computable a efectos de la deducción por ahorro.

El hilo argumental de la Comisión Lagares, y los principios que espiga para orientar la tributación sobre la renta, llevan intelectualmente a una reforma en la que las rentas derivadas de la cesión de activos a terceros se deben gravar por igual cuando sean exigibles (principio de neutralidad) y las rentas ahorradas deben disfrutar de una deducción por ahorro (fomento del ahorro) concebida de forma más elevada para las rentas modestas (progresividad).

El referido discurso estaba implícitamente contenido en el informe de la Comisión Lagares, y tenía dos consecuencias de la mayor importancia. De una parte, la integración en la base imponible de los partícipes de las instituciones de inversión colectiva de las rentas acumuladas en las mismas, eliminándose así el modelo de renta consumida o gastada sectorial en cuanto a los «activos registrados», y de otra, la aptitud de las referidas participaciones, en igualdad con otros activos financieros y reales constatables, para tener la categoría de «activos registrados» a efectos de la materialización del ahorro, recuperándose así el modelo de renta consumida o gastada, pero con carácter general en cuanto a los «activos registrados», y de manera limitada y no regresiva en cuanto a la renta afectable al mismo.

Se podrá o no estar a favor de una exclusión limitada del ahorro de la base imponible, es decir, de la renta ahorrada, pero lo que no parece dudoso es que el discurso de política tributaria que encabeza el

³⁷ Véase, sobre este particular, el capítulo 3 de *Fiscalité et épargne des ménages*. OCDE. 1994.

informe de la Comisión Lagares llevaba a la deducción general por ahorro. En alguna medida la Comisión Lagares no extrajo, con la debida rotundidad, la conclusión más fiel a su pensamiento, y ello le privó de formular una recomendación inequívoca y precisa que hubiera puesto el último eslabón de una cadena lógica de pensamiento fiscal en materia de imposición sobre la renta, se comparta o no. Huérfana del impulso teórico decidido, la Ley 40/1998 se refugió en la continuidad, de manera tal que la deducción general por ahorro y las consecuencias inevitables de la misma se quedaron en el tintero.

El lamento que en el año 1955 profería el profesor NAHARRO MORA en relación con la no consideración de la deducción por ahorro en la reforma de la Contribución General sobre la Renta de 1954, se volvió a repetir cuarenta y tres años más tarde por los profesores LAGARES y CASTELLANOS: «...Aunque en el informe de la Comisión para la reforma del IRPF no se efectuaba ninguna recomendación concreta respecto a una deducción específica sobre el ahorro, se valoró muy positivamente la introducción de una deducción general por ahorro pues podría inducir un aumento del ahorro de las familias de forma permanente, evitaría que las reducciones de la carga impositiva generadas por la reforma se convirtieran en mayores niveles de consumo, tensionando los precios y, por último, podría contribuir a reforzar la neutralidad del impuesto...»³⁸.

Lo que pudo ser y no fue nos hace recordar la reforma de 1954, con la que la reforma de 1998 tiene algunas señaladas concomitancias: fracaso de la deducción por ahorro, moderación en la construcción de la escala de gravamen, y reducción en base imponible de las cargas familiares.

2.15. La Ley 46/2002, de 19 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: la continuación de la reforma fiscal conservadora.

Apenas transcurridos cuatro años desde la reforma encarnada en la Ley 40/1998, se produjo la segunda reforma conservadora. Esta reforma apenas modificó la estructura del modelo implantado por la Ley 40/1998, pero introdujo retoques que rebajaron significativamente la presión fiscal sobre las rentas del capital, al tiempo que se incorporaron un conjunto de deducciones, sea en base o en cuota, que, ampliamente hablando, pretendían dotar de contenido social al IRPF.

Las medidas más destacadas fueron las siguientes:

- Aumento del importe del mínimo personal y familiar.
- Establecimiento de reducciones por cuidado de hijos, edad, asistencia y discapacidad.
- Introducción de una deducción en la cuota para las madres con hijos menores de tres años que trabajan fuera del hogar.
- Creación de los planes de previsión asegurados, cuyo régimen fiscal se equiparó al de los planes de pensiones.

³⁸ LAGARES y CASTELLANOS. *Aspectos fiscales: ¿Neutralidad o beligerancia frente al ahorro? Nuevas perspectivas del ahorro*. Págs. 31 y ss.

- Los porcentajes reductores de las rentas irregulares se incrementaron en 10 puntos porcentuales, situándose los de carácter general en el 40 por 100 y el del seguro a más de cinco años en el 75 por 100.

Como se ha indicado anteriormente, para los contribuyentes perceptores de rentas más altas, los porcentajes reductores suponían auténticas exenciones. Así, las rentas del seguro, esto es, verdaderas rentas del capital, pasaron a tributar a un tipo efectivo del 11,5 por 100 [$46/(1-0,75)$].

- Elevación de los límites cuantitativos de aportaciones a planes de pensiones, y supresión del límite sobre las rentas del trabajo y actividades económicas, de manera tal que también los perceptores de rentas de capital podían disfrutar de la deducción, lo que no parecía lógico pues los mismos ya tenían un capital constituido con el que atender sus necesidades en la etapa de la vejez.
- Supresión de la transparencia fiscal interna, apareciendo en su lugar el régimen de la sociedad patrimonial. La práctica demostraría que este régimen fue utilizado por algunos grupos de sociedades para tributar al 15 por 100 sobre las plusvalías.
- Las plusvalías a más de un año pasaron a tributar al 15 por 100.

2.16. Balance de la reforma fiscal conservadora.

El saldo de las dos reformas conservadoras era ambiguo. El IRPF conservaba la fisonomía del modelo de tributación más respetuoso con la equidad, a saber, el modelo de renta extensiva con tarifa progresiva, e incluso incorporaba elementos de fuerte contenido social. Sin embargo, una mirada introspectiva desvelaba importantes quiebras respecto de dicho modelo. En efecto, podían entremezclarse rasgos de la imposición de producto, de la imposición sobre la renta gastada, de la tributación proporcional y, en fin, exenciones encubiertas.

Así:

- Por los diferentes tratamientos de las rentas según su fuente, conservaba rasgos de la imposición de producto. En particular, el régimen de la sociedad patrimonial producía, básicamente, los efectos de una imposición de producto liberatoria, ya que la no tributación de los dividendos distribuidos y la aplicación del valor de titularidad para calcular la ganancia patrimonial, derivada de la transmisión de la participación, determinaba que las rentas obtenidas a través de dichas sociedades tributaran al margen de la tarifa progresiva y de las circunstancias personales de los socios.
- Por otra parte, la estimación objetiva singular suponía una renuncia a conocer y gravar la renta verdadera de los empresarios afectados, lo que también era una característica de la imposición del producto.
- Por la no tributación de las rentas acumuladas en instituciones de inversión colectiva y en seguros *unit link*, podía producir los efectos propios del impuesto sobre la renta gastada a tipo proporcional.

- Por la tributación a tipo proporcional de las plusvalías a más de un año y la facilidad de transformar rentas de capital ordinarias en plusvalías, la progresividad tenía un ámbito de aplicación restringido en relación con las rentas del capital.
- Por la técnica de tratamiento de las rentas irregulares, los perceptores de elevadas rentas disfrutaban de una exención parcial encubierta.
- Por las generosas reducciones por aportación a planes y fondos de pensiones, incluso al alcance de los perceptores de rentas de capital, se producían, al menos parcialmente, los efectos propios del impuesto sobre la renta gastada.

Las erosiones del modelo de tributación sobre la renta disponible extensiva a tarifa progresiva eran de tal envergadura que podía dudarse seriamente de que el TRIRPF contuviera tal modelo. Sin duda, la erosión más intensa era la imputable a la fiscalidad de la inversión colectiva y de ciertos seguros de ahorro.

Esta fiscalidad suponía, en realidad, la habilitación del impuesto sobre la renta gastada a tipo proporcional para los perceptores de rentas de capital. En el modelo de tributación de renta gastada, la renta obtenida y ahorrada no se somete a tributación. La tributación se producirá cuando la renta ahorrada se aplique al consumo. Pues bien, este efecto se produce por causa de la fiscalidad de las instituciones de inversión colectiva y de sus partícipes, puesto que la renta obtenida por las mismas es inmediatamente disponible para los partícipes pero no tributa mientras es ahorrada a través de las propias instituciones de inversión colectiva. Por otra parte, cuando se disponga de la renta acumulada en la institución de inversión colectiva mediante el reembolso de la participación, la tributación, en concepto de ganancia patrimonial, será del tipo proporcional del 15 por 100.

De esta manera, coexistían dos modelos de tributación diferentes: el impuesto sobre la renta extensiva y la tarifa progresiva, que pagaban los perceptores de rentas del trabajo y de actividades económicas, y el impuesto sobre la renta consumida a tipo proporcional, que pagaban los perceptores de rentas del capital que canalizan sus colocaciones a través de instituciones de inversión colectiva.

Hasta qué punto el diseño de la fiscalidad de los partícipes de las instituciones de inversión colectiva, españolas y extranjeras no paraíso fiscal, respondió, en su día, a la voluntad deliberada de introducir el modelo de renta consumida, o a la creación de un útil instrumento para colocar la Deuda Pública, o a ofrecer una alternativa a unos capitales fácilmente deslocalizables por motivos fiscales, o, tal vez, a la dificultad de valorar el impacto del referido diseño respecto de las colocaciones financieras de los contribuyentes, es una cuestión a debatir, pero que, en cualquier caso, no desvirtúa el efecto ya producido: tributación sobre la renta gastada a tipo proporcional. Los efectos prácticos de la fiscalidad de la inversión colectiva –de la institución y de sus partícipes– sobre la esencia del IRPF, y el influjo que ha producido sobre los grandes inversores que operan a través de sociedades de inversión colectiva, y de los pequeños y medianos que lo hacen a través de instituciones de inversión colectiva, constituye, sin disputa, el hecho más relevante de la historia reciente del citado tributo.

Con todo, la disminución generalizada, aunque desigual, de la carga tributaria determinó la popularidad de la reforma fiscal conservadora.

2.17. La revisión de la reforma fiscal conservadora: una alternativa fiscal para España.

La revisión de la reforma fiscal conservadora, que ha concluido en la Ley 35/2006, se ha alimentado de un doble impulso. En primer lugar, el éxito popular de la reforma fiscal conservadora que ha estimulado un efecto de emulación. En segundo lugar, las deficiencias de la propia reforma fiscal conservadora.

En la primavera de 2001, círculos influyentes en el área económica del entonces principal partido de la oposición lanzaron una propuesta fiscal construida en lo esencial, en torno al denominado impuesto lineal (*flat tax*). Esta propuesta causó desconcierto debido a la filiación conservadora del impuesto lineal, pero puesta en relación con el modelo real de tributación sobre la renta derivado de la reforma fiscal conservadora, aquel desconcierto abría paso a la reflexión.

El impuesto lineal sobre la renta (*flat tax*) grava la renta extensiva y disponible a un tipo proporcional único, al tiempo que reconoce un amplio mínimo exento. En sus versiones más concretas procede de las propuestas de los economistas HALL y RABUSHKA, pero atisbos del mismo se encuentran en *The Constitution of Liberty* de HAYEK.

Los elementos básicos de la propuesta de HALL y RABUSHKA ³⁹ son los siguientes:

- Tipo único del 19 por 100.
- Mínimo exento de 25.500 dólares para la unidad familiar de cuatro.
- Exención de dividendos y ganancias de capital sobre acciones para evitar la doble imposición.
- Tipo de gravamen del 19 por 100 en el Impuesto sobre Sociedades con amortización instantánea.
- Eliminación de incentivos fiscales.

Sus valedores pueden sostener sin excesivo esfuerzo que introduce simplificación y eficiencia, derivadas de la supresión de los incentivos fiscales y de la reducción del tipo marginal por comparación con el de las tarifas progresivas. Las dudas surgen en relación con la progresividad y la igualdad.

También se ha aducido a favor del impuesto lineal la facilidad de su aplicación, debido al tipo único, frente a la presunta complejidad en la aplicación de la escala progresiva. Este argumento no es, desde la perspectiva estrictamente técnica, sostenible. La tantas veces denostada complejidad de la imposición sobre la renta no deriva de la tarifa progresiva sino de las normas relativas a la formación de la base imponible. No estamos ante un argumento sino ante un pretexto para reducir la progresividad. Lo mismo cabe decir de las tarifas con escasos tramos.

³⁹ HALL, R. y RABUSHKA, A.: *The Flat Tax*. Hoover Institution Press Publication. Stanford. 1995.

El impuesto lineal es progresivo porque su tipo medio de gravamen aumenta a medida que lo hace la renta. Sin embargo, se trata de la denominada progresividad por degresividad, cuyas características, como ya sabemos, han resumido BLUM y KALVEN de la siguiente manera:

- El tipo del impuesto se fijará a un nivel medido por la tolerancia de los grupos inferior o medio de contribuyentes. En cierto modo los ricos quedan protegidos por el esfuerzo fiscal que son capaces de soportar los perceptores de las rentas medias y bajas.
- El impuesto lineal solo permite una curva de progresividad. Una vez que el importe a recaudar queda determinado debe, en el ejercicio de una decisión política, fijarse el importe del mínimo exento y a partir de dicho parámetro se podrá obtener el tipo de gravamen. Por el contrario la tarifa progresiva admite múltiples funciones de progresividad, es decir, concede mayores grados de libertad a los políticos para definir la progresividad deseada.
- Para un nivel dado de exención y para un importe determinado de ingresos públicos, el impuesto lineal es la forma más suave de un impuesto graduado o progresivo, de manera tal que cualquier tarifa que produjera la misma cantidad de ingresos que un impuesto lineal sería más progresiva.

Los efectos mencionados derivan de una posición previa frente al valor de la igualdad. En efecto, el impuesto lineal no es un instrumento destinado a reducir las desigualdades sino a excluir de tributación a los pobres. La progresividad no es un fin del impuesto lineal sino una consecuencia. El impuesto lineal exonera a los pobres pero no se preocupa de reducir las desigualdades entre los contribuyentes que superan el umbral de la renta gravable.

Vista la posición del impuesto lineal sobre la renta frente a la progresividad e igualdad, entendida esta en su más amplio sentido, se comprende que sea una figura tributaria asociada a ideologías políticas conservadoras. Desde luego, esto no implica la descalificación del impuesto lineal en relación con la equidad, puesto que cumple el requisito de equidad horizontal y, a través del mínimo exento, incorpora una cierta forma de equidad vertical. ¿Se habían despistado los estrategas económicos del entonces principal partido de la oposición? Aparentemente, había motivos para así entenderlo pues combatían la reforma fiscal conservadora con el modelo fiscal más conservador.

Sin embargo, considerando las quiebras que el modelo real de tributación por el IRPF padecía en relación con el gravamen de la renta extensiva y disponible, la implantación de un impuesto lineal sobre la renta podía traer más progresividad e igualdad. En efecto, en la concepción de HALL y RABUSHKA, el impuesto lineal sobre la renta debería gravar la denominada renta extensiva. Ahora bien, como se ha expuesto anteriormente, determinadas rentas del capital solo formaban parte de la base imponible del IRPF cuando el sujeto pasivo así lo decidía, liquidando el activo en el que se habían acumulado. Estas rentas eran –recordémoslo una vez más– las acumuladas por los partícipes de las instituciones de inversión colectiva y por los titulares de los seguros *unit link*. Si a ello se unía que las ganancias patrimoniales disfrutaban de una tributación a tipo proporcional fijo y muy reducido y que existía un conjunto de beneficios fiscales en relación con la renta ahorrada, tales como los planes de pensiones y la deducción por vivienda, nos encontramos con que había bastante campo para ensanchar la base imponible, y con ello mejorar la equidad del IRPF.

En mayo de 2002, una Comisión de Expertos constituida por el entonces principal partido de la oposición, emitió su Informe *Una alternativa fiscal para España*, que, en su conjunto, implicaba una severísima crítica del modelo real de tributación por el IRPF entonces vigente, pero también una propuesta de reforma que, en lo esencial, respondía al impuesto lineal.

El modelo de IRPF propuesto había de estructurarse en torno a las siguientes líneas maestras:

- Acentuar los fines recaudatorios del IRPF, en detrimento de otros objetivos sectoriales que, en la medida en que se consideren defendibles, tienen su mejor acomodo por la vía del gasto.
- Mejorar la neutralidad del IRPF sobre las distintas fuentes de renta, de manera que, en principio, todas ellas coticen por igual de acuerdo con la tarifa general. De esta forma, todos los contribuyentes con la misma capacidad de pago, cualquiera que sea el origen de los rendimientos integrados en la base de impuesto, deben tender a soportar la misma cuota.
- Asegurar la neutralidad del impuesto sobre los distintos usos de la renta personal. Las únicas deducciones admisibles deben estar motivadas por la adecuación a la capacidad de pago del contribuyente o, en determinados casos, por la generación de efectos externos beneficiosos a terceros.
- Situar en la cuota las deducciones admisibles para potenciar la progresividad del IRPF y permitir que todos los contribuyentes reciban igual beneficio independientemente de su nivel de renta.
- Reducir la tarifa nominal sin menoscabo del objetivo de mantener la suficiencia financiera, lo que será tanto más posible cuanto más se avance en la ampliación de la base del impuesto y en la reducción de las deducciones.
- Simplificar al máximo el impuesto para reducir costes de gestión (para la administración y para los contribuyentes), estabilizar la normativa, facilitar la aceptación social y reducir las posibilidades de elusión y fraude. A este objetivo puede contribuir de forma importante el establecimiento de un tipo impositivo único cuya magnitud debería situarse en el umbral de los tipos efectivos del Impuesto sobre Sociedades. A partir de cierta cuantía, este tipo fijo debería ir acompañado de un tipo complementario para un porcentaje no superior al 10 por 100 de los contribuyentes con niveles de renta más altos.

Junto a la propuesta nuclear, el Informe realiza nutridas precisiones en relación con ciertas fuentes de rentas o situaciones específicas. Así, señala la conveniencia de tratar favorablemente las rentas del trabajo, de reducir los supuestos de estimación objetiva, o de basar la deducción para evitar la doble imposición de dividendos en la tributación afectiva de la entidad que los distribuye, tanto si derivan de fuente interna como extranjera.

En fin, el Informe recomienda que «... solo deben mantenerse las deducciones que permitan ajustar la capacidad de pago del contribuyente o que generen efectos externos positivos a terceros.

En todo caso, las deducciones justificables deben aplicarse preferentemente sobre la cuota en lugar de la base del impuesto...».

Parecía, pues, que la revisión de la reforma fiscal conservadora había de producirse en caso de que los conservadores pasaran a la oposición, como así fue ⁴⁰.

El Informe recalca cuál es el principio rector de la propuesta, a saber, «... la adopción de una definición tan extensiva como sea posible de la base imponible, que debe estar integrada por todas las rentas y prestaciones percibidas por el contribuyente durante el período impositivo... todos los ingresos deben sumarse en una sola base imponible que reciba un único trato, sin privilegios según su origen. Con ello no solo se gana equidad sino que también se avanza en la simplificación del impuesto...».

La propuesta del tipo impositivo único y tipo complementario, también era relevante, si bien el Informe no la postulaba con tanta intensidad.

A diferencia del «Libro Verde» de 1973 y del Informe de la Comisión Lagares, cuya influencia se dejó sentir, respectivamente, en la reforma fiscal de la transición a la democracia y en la que hemos denominado reforma fiscal conservadora, del Informe de la Comisión de Expertos apenas hallamos huella en la Ley 35/2006, más allá del tratamiento del mínimo vital y personal a modo de deducción de la cuota, cuya importancia práctica dista mucho de ser la que le otorga el Preámbulo de la citada Ley, por la sencilla razón de que su encomiable servicio a la progresividad impositiva puede lograrse con mayor fundamento y precisión a través de la escala general.

Así, frente a la recomendación de una sola base imponible aglutinadora de la totalidad de la renta, que habrá de ser gravada por igual, sin discriminación ni privilegios por razón de origen, verdadera idea nuclear del referido Informe, la Ley 35/2006 inaugura la base del ahorro en la que se alojarán las rentas del capital mobiliario y todo tipo de ganancias del capital. Y frente al tipo único recargado para las rentas más elevadas, la Ley 35/2006 inaugura el tipo único sin recargo, pero solo para las rentas del capital mobiliario y todo tipo de ganancias del capital, del 18 por ciento, el cual es inferior al más bajo de la escala progresiva.

Es fácil colegir que la Ley 35/2006 pasará a la historia de la Hacienda Pública como aquella que escindió la tributación de la renta según su fuente u origen, otorgando a las rentas y ganancias del capital una tributación proporcional y reducida. Nótese, pues, el alejamiento de las ideas fiscales imperantes en la transición a la democracia.

Hasta aquí se ha dado cuenta, de manera resumida, de los principales hitos reformadores que ha sufrido el IRPF. Buena parte de los mismos se han producido en el campo de las rentas y ganancias del capital, y su consideración resulta de la mayor utilidad para examinar la principal aportación de la Ley 35/2006, a saber, la tributación separada y diferenciada de las rentas y ganancias del capital, a cuyo análisis se consagran los apartados sucesivos.

⁴⁰ RUIZ-HUERTA CARBONELL, J. y DÍAZ DE SARRALDE MÍGUEZ, S.: *Cuadernos aragoneses de economía*, Vol. 13, N.º 1, 2003, págs. 51-86. Los autores realizan un análisis de las alternativas de reforma.

3. LA TRIBUTACIÓN DE LAS RENTAS Y GANANCIAS DEL CAPITAL: LA RENTA DEL AHORRO

El tipo de gravamen de las rentas del capital mobiliario y de las ganancias del capital, mobiliario o inmobiliario, aplicado sobre la base liquidable imputable a tales rentas y ganancias en la parte que no corresponda, en su caso, con el mínimo personal y familiar, es del 18 por 100 (art. 66 y 76 de la Ley 35/2006). Como quiera que el tipo de gravamen de las restantes rentas oscila entre el 24 y el 43 por 100 (art. 63 y 74) la identificación de las rentas mencionadas es una cuestión esencial en la estructura de la Ley.

3.1. La determinación de la renta del ahorro.

El artículo 6.º establece que el hecho imponible es «... la obtención de renta...» y divide la misma en cinco tipos o clases (trabajo, capital, actividades económicas, ganancias y pérdidas patrimoniales, e imputaciones) y añade en su apartado 3 que «... A efectos de la determinación de la base imponible y del cálculo del Impuesto, la renta se clasificará en general y del ahorro...». Nace así una categoría que no constituye un nuevo tipo de renta, sino una reclasificación de los distintos tipos o clases, que, necesariamente, se ubicarán en la renta general o en la del ahorro.

Por otra parte, el artículo 46 establece las rentas que constituyen renta del ahorro:

- Los rendimientos del capital mobiliario, apartados 1, 2 y 3 del artículo 25. Por consiguiente:
 - Los dividendos y participaciones en beneficios, esto es, los dividendos de la participación en fondos propios de cualquier tipo de entidad y, en general, los derivados de la condición de socio, accionista o partícipe.
 - Los intereses y, en general, los rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios.
 - Los rendimientos procedentes de seguros, capitalización y rentas vitalicias.
- Las ganancias y pérdidas patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de transmisiones de elementos patrimoniales.

Obsérvese que la denominada renta del ahorro no comprende todas las rentas del capital ni todas las ganancias patrimoniales. En efecto, escapan a la consideración de rentas del ahorro:

- La totalidad de las rentas del capital inmobiliario.
- Las ganancias y pérdidas patrimoniales que no deriven de la transmisión de elementos patrimoniales ⁴¹. Así, de manera indirecta, se abre una nueva clasificación de ganancias y pérdidas de capital, según que deriven o no de una transmisión.

⁴¹ CORDÓN EZQUERRO, T.: Ley 35/2006, de reforma del IRPF: novedades.

- Finalmente, el artículo 46 a) excluye de la renta del ahorro «... los rendimientos del capital previstos en el apartado 2 del artículo 25 de esta Ley procedentes de entidades vinculadas con el contribuyente...», las cuales formarán parte de la renta general.

La clasificación de la renta en dos categorías, a saber, la renta general y la renta del ahorro, descansa, a su vez, en los componentes de la renta a que se refiere el artículo 6.º, los cuales son objeto de delimitación en el Capítulo II del Título II.

Es difícil predecir si existirán o no dificultades en la agrupación de los diversos componentes de la renta en las dos categorías de renta, general y del ahorro, pero, desde luego, tales dificultades no hubieran aparecido en un modelo de tributación en el que la renta, toda la renta cualquiera que fuese su fuente u origen, tributase de la misma manera, sin perjuicio de la adopción de cautelas respecto de las pérdidas de capital.

La mayor dificultad de deslinde se presentará en relación con las operaciones relativas a bienes inmuebles. Una operación aislada de compraventa determina ganancias o pérdidas patrimoniales, pero un conjunto de operaciones, mediando organización empresarial, determina rentas de actividad económica. La distinción, en pura teoría, es sencilla y depende de la concurrencia de la organización empresarial, esto es, de una «... ordenación por cuenta propia de medios de producción y recursos humanos o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios...», pero en la práctica no lo es, y por ello la Ley 18/1991 estableció una regla basada en la concurrencia de un local y de una persona empleada, de manera tal que dicho concurso calificaba la renta como empresarial o de actividad económica y su ausencia como ganancia o pérdida patrimonial. Esta regla fue heredada por la Ley 40/1998 y mantenida por la Ley 46/2002, y el artículo 27.2 de la Ley 35/2006 también la hace suya, pero solo referida al arrendamiento de inmuebles.

Se sigue de ello que la renta derivada de la compraventa de un inmueble no está sometida a dicha regla, y por ello su calificación habrá de efectuarse, exclusivamente, a la luz del factor organizativo. Y es curioso observar cómo la incidencia de la calificación ha ido variando con el tiempo; así, durante la vigencia de la transparencia fiscal interna, la calificación como actividad empresarial podía evitar la imputación de la renta; durante la vigencia de la sociedad patrimonial la calificación como ganancia patrimonial determinaba la tributación al 15 por 100, y ahora, bajo la Ley 35/2006, la calificación de ganancia patrimonial determina la tributación al 18 por 100.

En este campo de la catalogación de rentas, también cobra una importancia notoria la distinción entre ganancias y pérdidas derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales y las derivadas de otros actos jurídicos. Esta distinción está recogida en el artículo 34, cuya letra a) se refiere al «... supuesto de transmisión onerosa o lucrativa...», y la b) a «... los demás supuestos...», siendo estos últimos los que determinarán ganancias o pérdidas patrimoniales no integrables en la renta del ahorro.

El problema reside en la identificación de las ganancias patrimoniales que no deriven de transmisión.

La transmisión consiste en un traspaso o traslado del derecho de una persona a otra, determinando así una adquisición traslativa (DÍEZ-PICAZO). En los casos de adquisición originaria no hay transmisión. Se trata de supuestos marginales, como pueden ser los de accesión y ocupación, entre otros.

Un supuesto dudoso podrían ser las ganancias del azar, aunque nos inclinamos por entender que sí se produce una transmisión en los contratos futuros y opciones, por más que la ganancia de capital no se manifieste a modo de diferencia entre un precio de adquisición y otro de transmisión.

No son ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales las denominadas ganancias patrimoniales no justificadas, reguladas en el artículo 39, pues en este supuesto no concurre la transmisión. Por otra parte, el párrafo segundo del referido artículo ordena que tales ganancias «... se integrarán en la base liquidable general del período impositivo respecto del que se descubran...».

Finalmente, quedan excluidos de la renta del ahorro los intereses procedentes de entidades vinculadas. La relación de vinculación se establece en el artículo 16 del Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades (TRIS).

La exclusión corta de raíz el posible arbitraje derivado de la diferencia de tipos de gravamen (30% IS; 18% renta del ahorro), pero deja abierta la puerta a las operaciones triangulares de colocación de depósitos en entidades financieras que, a su vez, prestan a la entidad vinculada. En la pura teoría, una operación concebida para burlar el mandato del segundo inciso del artículo 46 a), podría ser contrarrestada mediante una norma antiabuso de carácter general, pero la aplicación de este tipo de normas es una tarea delicada. Si los intereses derivados de un depósito en una entidad de crédito tributan al 18 por 100, y los derivados de un depósito en una entidad vinculada tributan al 43 por 100, es claro que hay un posible arbitraje de 25 puntos porcentuales, que algunos catalogarán como economía de opción y otros como violación del artículo 46 a), inciso segundo.

La tributación de los intereses antes de la entrada en vigor de la Ley 35/2006, no incentivaba la financiación de las entidades vinculadas mediante préstamos de los socios, puesto que todos los intereses tributaban a tarifa general. La tributación de estos en concepto de renta del ahorro –al 18 por 100– crea tal incentivo, y el artículo 46 a) lo corta de raíz, pero, al tiempo, crea el incentivo de las operaciones triangulares de financiación de entidades vinculadas.

La balanza nunca se podrá equilibrar, porque el modelo de tributación establecido por la Ley 35/2006, para las denominadas rentas del ahorro crea una cuña de hasta 25 puntos porcentuales en función de la naturaleza de la renta (43, tipo marginal de la escala, 18, tipo de gravamen del ahorro). Así pues, los socios preferirán, por motivos fiscales, colocar sus capitales en forma de depósito en entidades de crédito antes que realizar préstamos a sus sociedades, e incluso preferirán tales depósitos en entidades de crédito antes que aportaciones a sus sociedades y financiar estas mediante pasivos financieros, generalmente préstamos y créditos de las entidades de crédito.

3.2. La integración y compensación de rentas en la base del ahorro.

3.2.1. Reglas generales de la integración y compensación de rentas.

La integración y compensación de rentas en la Ley 35/2006 siguen el modelo del TRIRPF. Este modelo se guía por dos criterios:

- Estanqueidad de las bases imponibles, general y del ahorro (art. 47).
- Estanqueidad de las ganancias y pérdidas patrimoniales respecto de las restantes rentas (art. 49).

En virtud del primer criterio, la base imponible del ahorro y la base imponible general no podrán compensarse, de manera tal que es posible que exista obligación de pagar el tributo aun siendo la renta total negativa.

En virtud del segundo criterio, las pérdidas patrimoniales solo se podrán compensar con ganancias patrimoniales, por lo que se refiere a aquellas que se integran en la base del ahorro, que serán la práctica totalidad de las mismas.

Las ganancias y pérdidas patrimoniales, cualquiera que sea el período de su generación, derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales, se integran en la base del ahorro, de manera tal que la tributación aislada de aquellas respecto de las restantes rentas se produce por dos vías: la estanqueidad de las bases imponibles, y la estanqueidad de las propias ganancias y pérdidas patrimoniales.

Así, por lo que se refiere a la configuración de la base imponible, las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales, constituyen una magnitud aislada de las restantes rentas, incluidas las ganancias y pérdidas patrimoniales no derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales, si bien estas últimas constituyen una categoría residual.

3.2.2. Reglas de integración y compensación de rentas en la base imponible del ahorro.

El artículo 49 cuantifica la base imponible del ahorro en el importe del «... saldo positivo...» resultante de la suma de los siguientes saldos:

a) El saldo positivo resultante de integrar y compensar, exclusivamente entre sí, en cada período impositivo, los rendimientos del capital mobiliario del artículo 25, apartados 1, 2 y 3, esto es, dividendos y participaciones en beneficios, intereses, y rentas del seguro, respectivamente.

Los únicos rendimientos que pudieran resultar negativos son los derivados de los contratos de seguros de vida en los que el tomador asuma el riesgo de la inversión. Este tipo de contratos, a los que se refiere el artículo 14.2 h), suponen, en realidad, inversiones financieras cuyo riesgo asume el asegurado, y cuya

gestión encomienda a una compañía de seguros. En el seno de este tipo de contratos se produce la integración y compensación ilimitada de dividendos, intereses, ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de los activos afectos a la inversión y, además, si el saldo resultante de tal compensación es negativo, también se compensa con los restantes rendimientos. Por esta vía, las pérdidas patrimoniales se compensan con los rendimientos, de manera tal que se produce una quiebra, no por subrepticia menos real, del criterio de estanqueidad de las ganancias y pérdidas patrimoniales. En síntesis, todas las cuidadosas reglas de integración y compensación de rentas tejidas en el artículo 49, pueden ser evitadas mediante los contratos de seguro de vida en los que el tomador asume el riesgo de la inversión.

Si el resultado de la integración y compensación es positivo, formará parte de la base imponible del ahorro, pero si es negativo no lo hará, pudiendo, no obstante, compensarse con el saldo positivo de los cuatro años siguientes.

La compensación se producirá con las rentas del artículo 25, apartados 1, 2 y 3, pero no con las ganancias patrimoniales que constituyen el otro saldo positivo determinante de la base imponible del ahorro.

b) El saldo positivo resultante de integrar y compensar, exclusivamente entre sí, en cada período impositivo, las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales.

A diferencia de la legislación precedente, la Ley 35/2006 no ha distinguido entre ganancias y pérdidas patrimoniales a corto y largo plazo, de manera tal que en la base del ahorro se integrarán todas las obtenidas, cualquiera que fuere el período de tiempo de su generación.

Si el resultado de la integración y compensación es positivo, formará parte de la base imponible del ahorro, pero si es negativo no lo hará, pudiendo, no obstante, compensarse con el saldo positivo de los cuatro años siguientes.

La compensación se producirá con las rentas calificadas como ganancias y pérdidas patrimoniales, pero no con las rentas del artículo 25, apartados 1, 2 y 3.

De acuerdo con lo expuesto, la base imponible del ahorro nunca podrá ser negativa. El artículo 48.1 lo expresa con claridad al afirmar que la base imponible del ahorro estará constituida por «... el saldo positivo...». Sin embargo, la expresión puede ser redundante, e incluso equívoca, porque el saldo positivo es la suma de dos subsaldos positivos, por lo que necesariamente ha de ser positivo.

Los subsaldos, esto es, los saldos contemplados en las letras a) y b) del artículo 49, anteriormente descritos, solo se computan para determinar la base imponible del ahorro si son positivos. Si ambos son negativos la base imponible del ahorro será nula, y si uno de ellos es negativo y el otro positivo, la base imponible del ahorro coincide con el saldo positivo. El saldo negativo de algunas de las letras a) y b) del artículo 46, o de ambas, nunca entra a formar parte de la base imponible del ahorro. Su eficacia fiscal se limita a determinar un importe susceptible de compensación con saldos positivos de la misma clase durante los cuatro años siguientes.

Por el contrario, la base imponible general sí puede ser negativa.

Las normas sobre integración y compensación de rentas en la base imponible del ahorro están pensadas para evitar que los dividendos e intereses puedan ser contrarrestados mediante pérdidas patrimoniales materializadas a tal efecto. Son normas que contemplan grandes y medianos inversores, que son los que tienen tal capacidad. Desde esta perspectiva, las normas sobre integración y compensación se inscriben en el mandato del principio de capacidad económica. Sin embargo, además del haz, ha de contemplarse el envés.

En efecto, los pequeños inversores que sufran pérdidas patrimoniales tienen una posibilidad de compensarlas con ganancias patrimoniales futuras mucho menor que la de los grandes y medianos. Es muy posible que las pérdidas sufridas por los pequeños inversores no se compensen. Desde esta perspectiva, las normas sobre integración y compensación no parecen estar en eficaz relación con el principio de capacidad económica. Unamos a ello que a través de los contratos de seguro en los que el tomador asume el riesgo de la inversión, generalmente solo al alcance real de los grandes y medianos inversores, se pueden evitar las normas sobre integración y compensación, y podrá concluirse que ha quedado bastante margen para reflexionar respecto de la mejora del sistema de integración y compensación de rentas en la base imponible del ahorro.

3.3. La base liquidable del ahorro.

De acuerdo con lo previsto en el artículo 50.2, la base liquidable del ahorro «... será el resultado de disminuir la base imponible del ahorro en el remanente, si lo hubiera, de la reducción prevista en el artículo 55, sin que pueda resultar negativa como consecuencia de tal disminución...».

La base imponible del ahorro solamente soportará la reducción por pensión compensatoria a favor del cónyuge que cumpla con los requisitos del artículo 55. En consecuencia, la base del ahorro no podrá ser reducida por las aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social, incluso los constituidos a favor de personas con discapacidad, ni por las realizadas a patrimonios protegidos de discapacitados.

Puesto que las aportaciones y contribuciones a sistemas de previsión social del propio contribuyente tienen por objeto constituir un capital del que deriven rentas en el momento de la jubilación, parece lógico que tales aportaciones y contribuciones no surtan efecto reductor en aquellos casos en los que el capital ya está constituido, pero tal argumento no parece extensible a los supuestos relativos a las personas con discapacidad.

En suma, quienes perciban exclusivamente rentas del capital mobiliario y ganancias patrimoniales quedan excluidos de la reducción por aportaciones y contribuciones a planes de pensiones, planes de previsión asegurados, mutualidades y seguros privados que cubran el riesgo de dependencia severa o gran dependencia, de acuerdo con lo previsto en el artículo 50.2, pero también lo están quienes perciban únicamente rentas del capital inmobiliario, porque el artículo 52 establece un límite porcentual a la deducción del 30 por 100, que versa sobre la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas.

Así pues, cuando la base imponible general absorbe la reducción por pensión compensatoria, la base imponible del ahorro coincide con la liquidable, y solo cuando tal absorción no ha sido posible, la base imponible del ahorro soporta la reducción, pero sin que por ello pueda resultar negativa.

De esta manera, ni la base imponible ni la liquidable del ahorro pueden tener signo negativo, a diferencia de la base imponible general, que puede tener carácter negativo y, por tanto, también tenerlo la base liquidable general, si bien dicho carácter negativo no puede venir determinado por las reducciones previstas en el artículo 50.

Por ello, no existe una compensación de la base liquidable negativa del ahorro, pues, sencillamente, esta magnitud no existe, a diferencia de la base liquidable general, que sí puede ser negativa, de manera tal que el artículo 50.3 prevé que «... su importe pueda ser compensado con los de las bases liquidables generadas positivas que se obtengan en los cuatro años siguientes...».

3.4. Las rentas del ahorro y la adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares del contribuyente.

La adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares del contribuyente se efectúa a través del mínimo personal y familiar, que «... constituye la parte de la base liquidable que, por destinarse a satisfacer las necesidades básicas personales y familiares del contribuyente, no se somete a tributación por este Impuesto...» (art. 56.1).

El mínimo personal y familiar se aplica, en la forma que más adelante se dirá, a la base liquidable general, y solo cuando esta no pueda absorber su importe, esto es, cuando la base liquidable general sea «... inferior al importe del mínimo personal y familiar, este formará parte de la base liquidable general por el importe de esta última y de la base liquidable del ahorro por el resto...» (art. 56.2).

Por tanto, la base liquidable del ahorro no se gravará en la parte correspondiente al mínimo personal y familiar que no haya podido imputarse a la base liquidable general.

La técnica de aplicación del mínimo personal y familiar a la base liquidable del ahorro es bien sencilla, consiste en gravar exclusivamente aquella «... parte que no corresponda, en su caso, con el mínimo personal y familiar...» (art. 66 y 76).

Esta técnica contrasta fuertemente con aquella que se aplica cuando el mínimo personal y familiar se imputa a la base liquidable general, que consiste en aminorar la cuantía resultante de la aplicación de la escala general «... en el importe derivado de aplicar a la parte de la base liquidable general correspondiente al mínimo personal y familiar, la escala prevista en el número 1.º anterior...» (art. 63). Se está, bien se ve, ante una suerte de cuota teórica negativa que se determina aplicando al importe del mínimo personal y familiar la escala general.

Tratándose de la base liquidable del ahorro tal técnica, ciertamente, ingeniosa, no puede aplicarse, porque, como fácilmente se comprende, pierde su razón de ser cuando el tipo de gravamen es único.

Ha debido suponer un desencanto para el legislador no poder llevar tan depurada técnica, para determinar el peso efectivo de las circunstancias personales y familiares, hasta sus últimas consecuencias, pues cuando la misma se aplica en relación con la base liquidable del ahorro pierde su base teórica de sustentación al encontrarse frente a un tipo de gravamen único. Véase el Preámbulo de la Ley 35/2006, donde, tras afirmar que con la nueva técnica «... se recupera la igualdad en el tratamiento de las circunstancias personales y familiares...», se censura que el legislador de 1999 asumiera «... que una misma necesidad, como pudiera ser la manutención de un hijo, tenga distinta consideración en el impuesto en función del nivel de renta de la familia...».

Sin embargo, el legislador de 1999 entendió que la configuración del mínimo personal y familiar a modo de detracción de la renta total de aquella parte de renta necesaria para sufragar necesidades vitales del contribuyente, era uno de los aspectos más importantes de la reforma. Contaba el legislador de 1999 con el apoyo teórico de la Comisión Lagares, a cuyo tenor, el IRPF debía basarse en el concepto de renta discrecional, que la Ley 40/1998 tradujo como renta disponible «... que será el resultado de disminuir la renta en la cuantía del mínimo personal y familiar...» (art. 2.º 2 de la Ley 40/1998).

El mínimo personal y familiar de la Ley 40/1998 fue objeto de crítica en el sentido de que perjudicaba la progresividad del tributo. En este sentido, en *Una alternativa fiscal para España*, se lee que «... la deducción en la cuota implica un mayor aumento de la progresividad que la reducción en la base...».

Como anteriormente se expuso, la necesidad de no gravar la renta de subsistencia ya fue advertida por Adam SMITH y recogida por los hacendistas posteriores, como Luigi EINAUDI, entre otros. BLUM y KALVEN ligaron la cuestión del mínimo exento a las formas de progresividad, y lo propio hizo el Informe Carter. En España, SEVILLA SEGURA recomienda instrumentar el mínimo exento a modo de deducción de la cuota, al efecto de preservar la igualdad de todos aquellos que se encuentran en las mismas circunstancias, y ALBI, CONTRERAS, ZUBIRI y GONZÁLEZ-PÁRAMO señalan que la exención en base y la reducción en cuota no son neutrales respecto del grado de progresividad, en tanto que para SIMÓN ACOSTA lo correcto es la disminución de la base imponible, pues otra técnica, como la deducción en cuota de una cantidad no adapta el impuesto a la capacidad económica gravable, y no han faltado autores que, con la vista puesta en el Informe Carter, no encuentran particularmente ilustrativa la noción de renta discrecional a los efectos de dar forma a la estructura de tipos de gravamen, pues, finalmente, como indica Francisco FERNÁNDEZ-ORDÓÑEZ, el grado de progresividad depende de juicios éticos y de requerimientos de la redistribución, y en la misma línea, GOTA LOSADA puntualiza que la función matemática que relaciona la renta total y la discrecional no da solución al problema de la elaboración de las escalas progresivas, labor esta que será siempre política.

La cuestión de la forma técnica en cómo ha de instrumentarse el mínimo vital ha cobrado una dimensión exagerada.

Y así, la lectura del Preámbulo de la Ley 40/1998 y los artículos congruentes, tal vez pudiera sugerir que la legislación del IRPF había venido pretiriendo el reconocimiento del mínimo vital, y la

lectura del Preámbulo de la Ley 35/2006, que el legislador de 1998 agravó al principio de igualdad, abandonando una regulación correcta, que, ahora, se recupera.

Ambas percepciones son incorrectas. Con mejor o peor fortuna todas las leyes del IRPF han regulado la cuestión del mínimo vital, sea mediante detracciones de la renta gravable o a través de deducciones de la cuota, o utilizando combinaciones de las dos técnicas. Por otra parte, la proclamada y alabada recuperación de las deducciones en la cuota, probablemente referida a la Ley 18/1991, puede suponer, ciertamente, una mejora de la progresividad, pero la misma no aprovecha al campo de las rentas del capital y de las plusvalías.

El mínimo vital se puede instrumentar mediante reducciones de la renta gravable o a través de deducciones de la cuota o a tramo tipo cero, comportando tales técnicas efectos distintos sobre la progresividad ⁴².

Excede de la capacidad del autor de estas líneas adentrarse en el debate de la progresividad, el cual, como es bien conocido, constituye un tema difícil de la fiscalidad ⁴³, pero una ligera reflexión, con referencia en el principio de igualdad, de muestra que dos contribuyentes que dispongan de la misma renta una vez cubiertas «... las necesidades básicas personales y familiares...» no pagan, a tenor de la regulación prevista en la Ley 35/2006 el mismo impuesto, tratándose de rentas sujetas a la tarifa progresiva. El contribuyente sin hijos tributa menos, tomando como referencia la renta disponible. Este resultado, cuya relación con el principio de igualdad tal vez merecería una consideración más amplia, no se produce cuando el mínimo personal y familiar se instrumenta a modo de reducción de la base imponible o límite exento. Bajo esta instrumentación ambos contribuyentes satisfacen el mismo impuesto.

Todo lo anterior sugiere que la defensa de la progresividad debe situarse, básicamente, en el campo de la definición de la escala progresiva y de la selección de las rentas a las que se aplica la misma, antes que en el del mínimo vital, por más que la instrumentación de este influya en aquella.

3.5. El tipo de gravamen del ahorro.

La base liquidable del ahorro, en la parte que no corresponda, en su caso, con el mínimo personal y familiar, se gravará al 18 por 100, siendo el 11,1 por 100 el tipo de gravamen estatal y el 6,9 por 100 el tipo de gravamen autonómico (art. 66 y 76, respectivamente).

Las cantidades resultantes de aplicar ambos tipos se determinan, junto con la cantidad resultante de aplicar la escala general, incluida la liquidación del mínimo personal y familiar, la cuota íntegra, estatal y autonómica.

⁴² DÁZ DE SARRALDE, S. y otros: *La Reforma del IRPF de 2007: Una evaluación de sus efectos*.

⁴³ BLUM, W. H. y KALVEN, H.: *El Impuesto Progresivo: un tema difícil*. Instituto de Estudios Fiscales. 1972. Madrid.

Formalmente, los contribuyentes que únicamente obtengan rentas del ahorro escapan a la progresividad. Si se considera que la renta que define la capacidad económica es la renta disponible después del reconocimiento del mínimo vital, no habrá, en efecto, tributación progresiva, puesto que el impuesto a pagar será estrictamente proporcional. Por el contrario, si se considera que la capacidad económica viene definida por la renta obtenida, se produce un ligero efecto de progresividad debido a la aplicación del mínimo personal y familiar. En efecto, en este caso, el tipo efectivo de tributación va creciendo a medida que lo hace la renta. No obstante, se trata de una progresividad distinta de la que se deriva de una escala progresiva, pues el tipo marginal no aumenta a medida que lo hace la renta, sino que el tipo marginal siempre coincide con el tipo nominal.

En suma, se trata de la progresividad inherente al denominado *flat tax* o impuesto lineal, ya examinada en un apartado anterior. En este sentido, la Ley 35/2006 habría venido a introducir un impuesto lineal para las rentas del capital mobiliario y la totalidad de las ganancias del capital.

3.6. Las rentas del ahorro y las cuotas líquida y diferencial.

Con la determinación de la cuota cesan las especialidades relativas a la tributación de las rentas del ahorro.

La cuota derivada de las rentas del ahorro sumada a la derivada de la escala general, constituye la cuota íntegra, estatal y autonómica, y sufrirá las minoraciones por deducciones determinando las cuotas líquidas, estatal y autonómica (arts. 67 y 68), y la suma de ambas cuotas líquidas, o cuota líquida total del impuesto, sufrirá las minoraciones para evitar la doble imposición internacional y los pagos a cuenta (art. 79), llegándose así a la cuota diferencial (art. 79).

Se sigue de lo expuesto que la tributación de las rentas del ahorro, está incardinada en el IRPF, de forma tal que, cualquiera que fuere el efecto real de dicha tributación, formalmente no determina una deuda tributaria específica, sino que contribuye a determinar la deuda tributaria del IRPF.

4. OTROS ASPECTOS DE LA TRIBUTACIÓN DE LAS RENTAS Y GANANCIAS DEL CAPITAL

4.1. La tributación de las rentas de inversión colectiva.

La Ley 35/2006 no ha modificado la tributación de las rentas de inversión colectiva, pese a que el artículo 37.1 c) incorpore una norma relativa a la determinación de la ganancia o pérdida patri-

monial correspondiente a la transmisión o reembolso de la participación en la institución de inversión colectiva.

La institución de inversión colectiva, incluso si carece de personalidad jurídica, continúa siendo sujeto pasivo del Impuesto sobre Sociedades (art. 7.º del TRIS) y tributa al tipo especial reducido del 1 por 100, bajo el cumplimiento de ciertos requisitos (art. 28 del TRIS).

Mientras los socios o partícipes mantengan sus acciones o participaciones en la institución de inversión colectiva no tributan por razón de la renta –intereses, dividendos, plusvalías– que obtiene aquella, pese a que pueden disponer de tal renta de manera inmediata y por su sola voluntad a través del ejercicio de los derechos de reembolso o recompra. La tributación de dichos socios o partícipes solo se producirá con ocasión del reembolso o transmisión de la participación.

La renta derivada de la transmisión o reembolso de la participación se califica como ganancia o pérdida patrimonial, y se determina tomando como referencia los valores de adquisición y transmisión. El valor de transmisión es:

- Con carácter general, el valor liquidativo en la fecha del reembolso o transmisión o, en su defecto, el último valor liquidativo publicado.
- Cuando no existiere valor liquidativo, se tomará el valor teórico resultante del balance correspondiente al último ejercicio cerrado con anterioridad a la fecha del devengo del Impuesto.
- No obstante las dos reglas precedentes, en caso de transmisión no podrá ser inferior al precio pactado o al valor de cotización en mercados oficiales de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE, en la fecha de la transmisión, el mayor de los dos.
- Tratándose de fondos de inversión cotizados del artículo 49 del Reglamento de instituciones de inversión colectiva, se tomará el valor de cotización, en el caso de transmisión realizada en bolsa de valores.

Las reglas precedentes convergen hacia el valor liquidativo, pues, en definitiva, esta es la expresión del valor real de patrimonio de la institución de inversión colectiva y, a su vez, el mercado refleja dicho valor. Por esta razón, la nueva norma no modifica, realmente, el régimen fiscal de los socios o partícipes de las instituciones de inversión colectiva.

La Ley 35/2006 ha introducido ciertas limitaciones al diferimiento por reinversión en la adquisición o suscripción de otras acciones o participaciones en instituciones de inversión colectiva, pues ha excluido del mismo las ganancias patrimoniales derivadas del reembolso o transmisión de participaciones de los fondos de inversión cotizados a que se refiere el artículo 49 del Reglamento de instituciones de inversión colectiva. Estas limitaciones no afectan, obviamente, a la esencia del régimen fiscal de la inversión colectiva.

4.2. La transparencia fiscal internacional.

La Ley 35/2006 no ha modificado un ápice el régimen de transparencia fiscal internacional. En consecuencia, la renta afecta a dicho régimen y se integra en la base imponible general, de acuerdo con lo previsto en los artículos 45 y 48, y ello a pesar de que la mayor parte de las rentas que conforman aquella tributarían, por su naturaleza, en la base imponible del ahorro.

El umbral del régimen fiscal privilegiado continúa siendo el 75 por 100 de la tributación que hubiera correspondido por el Impuesto sobre Sociedades, de manera tal que, a grandes rasgos, siendo el tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades el 30 por 100 (a partir de 2008), la tributación privilegiada se cifra en el 22,5 por 100, lo cual, ciertamente, no casa bien con que el tipo de gravamen de la base imponible del ahorro sea del 18 por 100.

Por lo demás, continúan las graves carencias de la transparencia fiscal internacional –débil configuración del grupo de control, estrechez de las rentas del capital tipificadas, laxitud de la regla de mínimos–, si bien de ello no se derivan distorsiones prácticas, pues tributando las rentas del capital mobiliario y las ganancias del capital al 18 por 100 (régimen general) o al 1 por 100 (régimen de inversión colectiva), no hay motivación alguna para que los contribuyentes se libren de maniobras de evasión fiscal para cuya frustración está concebida la transparencia fiscal internacional.

4.3. La incidencia de la Directiva 2003/48/CE, del Consejo, de 3 de junio, en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses.

Con la implantación de la libertad de movimiento de capitales en la Unión Europea surgió la preocupación por la deslocalización de capitales por motivos fiscales. Tras laboriosas negociaciones, la Directiva 2003/48 ha establecido un sistema de información respecto de los intereses y el reembolso de participaciones de instituciones de inversión colectiva que invierten, en más del 40 por 100, en créditos.

Si tomamos en consideración las rentas que se integran en la base imponible del ahorro, vemos que no están cubiertos por las normas comunitarias ni los dividendos ni las prestaciones de los contratos de seguros determinantes de rendimientos del capital mobiliario, tal vez porque los primeros ya han sufrido la imposición subyacente, por el Impuesto sobre Sociedades, y porque los segundos no son de tan fácil configuración como los intereses.

Tres países –Bélgica, Austria y Luxemburgo– no aplicarán el sistema de información, pero practicarán una retención a cuenta del 15 por 100 (primeros tres años), 20 por 100 (trienio siguiente) y 35 por 100 (posteriormente). Estos países retendrán el 25 por 100 de la retención y transferirán el 75 por 100 restante a los Estados miembros concernidos, los cuales concederán un crédito de impuesto, con derecho a devolución.

La Ley 35/2006 ha regulado las obligaciones dimanantes de las normas comunitarias, de una parte, otorgando la consideración de pagos a cuenta a las retenciones practicadas efectivamente por

aplicación de la Directiva 2003/48/CE (art. 99.11), y de otra, aplicando tal pago a cuenta a aminorar la cuota líquida a los efectos de determinar la cuota diferencial (art. 79 e).

Como quiera que el tipo de gravamen de la base del ahorro es del 18 por 100, podrán producirse devoluciones por este concepto calculadas en función de 2 ó 17 puntos porcentuales, según los ejercicios. El tipo de gravamen de la base del ahorro es demasiado bajo respecto del previsto en la Directiva 2003/48.

4.4. La obligación de retener y la obligación de declarar.

La Ley 35/2006 no ha modificado la obligación de retener ni de informar, asociada a la misma, sino que se ha limitado a establecer en el 18 por 100 el porcentaje de retención sobre los rendimientos del capital mobiliario (art. 101.4) y las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión o el reembolso de las acciones y participaciones de instituciones de inversión colectiva (art. 101.6).

La retención se practica sobre el importe del rendimiento, sin que, a estos efectos, deba tomarse en consideración el límite exento de 1.500 euros, que, respecto de los dividendos y participaciones en beneficios establece el artículo 7.º y).

A pesar de que, tratándose de rendimientos y ganancias patrimoniales sujetas a retención, el importe de la retención no será, en ningún caso, inferior a la cuota íntegra derivada de dichas rentas, los perceptores de las mismas, aunque constituyan sus únicas rentas, están obligados a declarar, excepto si su importe no excede de 1.600 euros.

En este sentido, el artículo 96.2 b) libera de la obligación de declarar a los contribuyentes que perciban rendimientos íntegros del capital mobiliario y ganancias patrimoniales sometidas a retención o ingreso a cuenta, con el límite conjunto de 1.600 euros anuales.

Más allá de la comodidad que puede suponer permanecer al margen de la obligación de declarar, lo cierto es que todos los perceptores de dividendos tienen interés en declarar para hacer efectiva la exención prevista en el artículo 7.º y), y también lo tienen todos los perceptores de rentas del capital mobiliario y ganancias patrimoniales sujetas a retención, cuando el mínimo personal y familiar se aplique respecto de la base del ahorro.

En suma, todos los contribuyentes a los que el artículo 96.2 b) exonera de la obligación de declarar tienen un interés potencial en declarar.

La declaración de un contribuyente que perciba exclusivamente rentas del ahorro sujetas a retención no puede ser a ingresar, puesto que el tipo de retención coincide con el tipo nominal de gravamen del impuesto. A pesar de ello, debe declarar cuando perciba tal tipo de rentas por encima de 1.600 euros anuales. La lógica aconsejaba el levantamiento de la obligación de declarar, pero es muy posible que la perspectiva de dejar fuera del impuesto a perceptores de rentas elevadas haya llevado a mantener dicha obligación, por más que no tenga efectos recaudatorios.

4.5. La relación entre el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

La relación entre los dos tributos mencionados es un tema tradicional de la configuración de los sistemas fiscales, también del sistema fiscal español. La armonía entre ambos tributos es una muestra de la calidad técnica del sistema de imposición sobre la renta, y, al tiempo, disuade las operaciones de arbitraje. Es un tema, por otra parte, propio de la tributación de las rentas del capital pues el Impuesto sobre Sociedades grava las rentas de los capitales aportados a las entidades jurídicas.

La Ley 43/1995, siguiendo el precedente establecido por la Ley 42/1994, pretendió caracterizar al Impuesto sobre Sociedades como un impuesto previo o antecedente del IRPF, y así, en su Exposición de Motivos se lee que «... el Impuesto sobre Sociedades en un sistema tributario que pretenda gravar la renta de manera extensiva y por una sola vez constituye un antecedente del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas... El método de eliminación de la doble imposición de dividendos... pone de relieve la relación antes aludida, al abrazar definitivamente la concepción del Impuesto sobre Sociedades como un gravamen de las rentas del capital aplicado a la realización de actividades empresariales que operen a modo de retención en la fuente y con carácter de gravamen a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas...».

La Ley 35/2006 ha segado el cordón umbilical que ligaba a ambos tributos, esto es, el método para eliminar la doble imposición de dividendos, habiéndose adoptado tal medida, a tenor del Preámbulo de la citada Ley «... En línea con las tendencias recientes de retorno a un sistema clásico de no integración entre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre Sociedades, y con las reformas operadas en otros países de nuestro entorno...». Más adelante se expondrán las líneas maestras de la tributación de las rentas y ganancias del capital en los países de nuestro entorno, y se comprobará que la idea del retorno al sistema clásico ha de ser convenientemente matizada.

Con ser la integración el punto esencial de la relación entre el Impuesto sobre Sociedades y el IRPF, hay otras parcelas en las que también se manifiesta esa relación y que han corrido suerte desigual a raíz de la regulación establecida por la Ley 35/2006. Seguidamente se analizan las más relevantes agrupadas en dos capítulos: la regulación de los supuestos de hecho idénticos o análogos, y la tributación en un impuesto como requisito del régimen jurídico previsto en otro.

4.5.1. La regulación de supuestos de hecho idénticos o análogos.

Una relación armoniosa entre el Impuesto sobre Sociedades y el IRPF requiere que los hechos análogos sean regulados de manera semejante en ambos tributos. Nunca ha existido una armonía perfecta en este sentido, pero la Ley 35/2006 ha supuesto un paso atrás.

4.5.1.1. La definición de renta gravable.

El artículo 6.º 2 de la Ley 35/2006 divide la renta gravable en cinco categorías, en tanto que el TRIS toma el resultado contable como núcleo de la renta, esto es, a una magnitud fruto de la diferencia entre ingresos y gastos y ajena por completo a las categorías de renta.

Esto ya era así bajo el imperio del TRIRPF, pero ello no era contrario a la armonía, pues el Impuesto sobre Sociedades se configuraba a modo de gravamen antecedente del IRPF que gravaba los dividendos y participaciones en beneficios. Con la Ley 35/2006 ese argumento ha decaído y la realidad es que nos encontramos con un Impuesto sobre Sociedades próximo a gravar toda la renta por igual y en el que los ingresos y gastos, cualquiera que sea su fuente u origen, se funden en una magnitud homogénea, a saber, el resultado contable, que es el núcleo de la renta, que convive con un IRPF basado en cinco categorías de renta, dos de las cuales, las ganancias y las rentas del capital (mobiliario) tributan en régimen privilegiado.

4.5.1.2. Pérdidas supuestamente no realizadas.

La Ley 35/2006 ha recogido todas las normas de la Ley 40/1998 que negaban la integración de pérdidas patrimoniales por causa de la adquisición, en el entorno temporal de dos meses o un año, según los casos, del mismo activo o de activos homogéneos, según los casos (art. 25.2 y 35.5, e, f, y g).

El principio que anima estas normas es que la pérdida no se ha producido en la medida en que el patrimonio registra una composición cualitativa inalterada, y su objetivo es evitar que ganancias patrimoniales efectivas sean neutralizadas por pérdidas patrimoniales no efectivas.

El respeto al referido principio hubiera exigido dar el mismo tratamiento a las ganancias patrimoniales, lo que implicaría una suerte de diferimiento por reinversión. El tratamiento asimétrico desmerece la aplicación del principio.

Por otra parte, recludas la totalidad de las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales en la base del ahorro, y, además, aisladas de las rentas del capital mobiliario, parece claro que la estanqueidad entre las rentas ordinarias y las pérdidas de capital está perfectamente lograda, y que la compensación de pérdidas y ganancias patrimoniales, cuando todas ellas tributan al tipo del 18 por 100, no provoca graves problemas.

La pervivencia de estas reglas, cualquiera que fuere su eficacia práctica, tendría sentido si las pérdidas de capital pudieran frustrar la tributación de la renta ordinaria, máxime si esta tributa a escala progresiva. La agresividad de la norma contra las potenciales maniobras de realización de pérdidas para compensar ganancias patrimoniales que, en todo caso, tributan al 18 por 100, tal vez no sea proporcionada.

En el Impuesto sobre Sociedades estas normas no existen, y ello es lógico en un tributo que construye la base imponible sobre un resultado contable fuertemente influido por el principio de prudencia y que, consecuentemente, ha debido computar las pérdidas patrimoniales, incluso no realizadas. Cuestión diferente es que tal criterio deba en el futuro revisarse. En tal caso, no se debería seguir el modelo de la Ley 35/2006 pues es difícil justificar la tributación privilegiada de las rentas del capital puras, en relación con las rentas de actividades empresariales.

4.5.1.3. Dividendos y participación en beneficios.

La Ley 35/2006 grava los dividendos y participaciones en beneficios como renta integrante de la base del ahorro, sin prever ningún método para eliminar la doble imposición. En el Impuesto sobre Sociedades los dividendos y participaciones en beneficios tributan en paridad con las demás rentas, pero están exentos bajo cumplimiento de ciertos requisitos, básicamente que deriven de participaciones iguales o superiores al 5 por 100.

La disparidad es total.

La supresión del método para evitar la doble imposición de dividendos ha traído consigo la desaparición de la norma «antilavado de dividendo», contenida en el artículo 23.1 del TRIRPF. Esto es lógico porque el dividendo tributa en todo caso, aunque se trate de un dividendo distribuido con cargo a reservas existentes en el momento de la adquisición de la participación, y lo hace en la misma base en la que se integra la pérdida patrimonial, que puede hacerse efectiva a causa de la disminución del valor de la participación causada por la distribución del dividendo. El «lavado del dividendo» solo se produce cuando existen normas para evitar la doble imposición de dividendos.

En este punto la disparidad con el Impuesto sobre Sociedades también es total, pues en este último las normas «antilavado de dividendo» tienen una cierta importancia, tanto en relación con dividendos internos (art. 30.5 del TRIS) como de fuente extranjera (art. 21.4 del TRIS).

4.5.1.4. Dividendos y participaciones en beneficios exentos.

Lo dicho en el epígrafe anterior ha de ser matizado cuando se trata de dividendos y participaciones en beneficios exentos.

El artículo 7.º y) establece la exención de los dividendos y participaciones en beneficios, con el límite de 1.500 euros anuales.

La exención se aplica respecto de los dividendos y participaciones en beneficios y también sobre las imprecisas rentas de la participación en «... los beneficios, rentas, operaciones, ingresos o conceptos análogos de una entidad por causa distinta de la remuneración del trabajo personal...», donde, probablemente, no se hallan, hoy día, más que los bonos de disfrute. No se aplica respecto de las restantes rentas derivadas de la participación en fondos propios a que se refieren las letras c, d y e del artículo 25.1.

La exención tampoco se aplica respecto de los dividendos y beneficios distribuidos por las instituciones de inversión colectiva, sin que la exclusión efectúe matización alguna por razón de los ingresos de los que se ha nutrido el dividendo o participación en beneficios, lo que no parece correcto, pues si aquellos fueron, a su vez, procedentes de dividendos y participaciones en beneficios lo correcto hubiera sido proyectar la exención sobre los mismos, para evitar la discriminación.

En el epígrafe anterior se observó que la Ley 35/2006 no había recogido las normas «anti-lavado del dividendo» del TRIRPF, lo cual era lógico ante una regulación que, con carecer general, no contemplaba la eliminación de la doble imposición de dividendos. El legislador estima que la exención del artículo 7.º y) tiene como función eliminar la doble imposición de dividendos, y por ello la acompaña de las correspondientes normas «antilavado», siguiendo con lo previsto en el TRIRPF. En su virtud, no están exentos los dividendos procedentes de instrumentos de capital adquiridos dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que los dividendos se hubieren satisfecho, cuando, con posterioridad a dicha fecha, dentro de los dos meses siguientes, el contribuyente hubiere transmitido instrumentos de capital homogéneos. El plazo será de un año tratándose de instrumentos de capital no admitidos a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores definidos en la Directiva 2004/39/CE.

La norma «antilavado» puede dar resultados satisfactorios en relación con instrumentos de patrimonio cotizados, pues en este supuesto la operación de «lavado» (adquisición, percepción del dividendo, transmisión) se ejecuta en un corto período de tiempo, para evitar riesgos. Sin embargo, tratándose de no cotizados, principalmente emitidos por entidades controladas, son concebibles operaciones de distribución de reservas adquiridas determinantes de pérdidas patrimoniales, concluidas más allá del año.

Con todo, la norma «antilavado» es una tormenta en un vaso de agua porque el «ahorro fiscal» que puede derivarse del «lavado» es de 270 euros (1.500/18%).

4.5.1.5. La reducción de capital.

La Ley 35/2006 ha recogido las normas establecidas en el TRIRPF. En consecuencia, de acuerdo con lo previsto en el artículo 33.3 a):

- En la reducción de capital para la devolución de aportaciones no existen pérdidas, pero sí rendimientos del capital mobiliario en la medida en que el importe recibido exceda del valor de adquisición de la participación.
- Excepcionalmente, cuando el importe recibido en concepto de reducción de capital procede de beneficios no distribuidos, esto es, de una reducción de capital cuando este se ha integrado mediante el traspaso de reservas, el total del importe se considera rendimiento del capital, si bien, se entiende que las reducciones de capital afectan, en primer lugar, al capital derivado de aportaciones.

En el contexto del TRIRPF, la calificación de la renta derivada de la reducción de capital con devolución de aportaciones como rendimiento del capital mobiliario en vez de como ganancia patrimonial tenía trascendencia, debido a que ello determinaba la tributación a escala progresiva. En el contexto de la Ley 35/2006, al integrarse los rendimientos del capital mobiliario en la base del ahorro, junto con las ganancias patrimoniales, la importancia es menor pero no deja de tenerla, porque los rendimientos no pueden ser neutralizados por las pérdidas patrimoniales, de acuerdo con las reglas que rigen la formación de la base del ahorro, pero las ganancias patrimoniales sí pueden serlo.

Las normas del Impuesto sobre Sociedades son sensiblemente iguales, pues cuando la reducción de capital tiene por finalidad la devolución de aportaciones, se integra en la base imponible el exceso del valor normal de mercado de los elementos recibidos sobre el valor contable de la participación, y cuando tiene otra finalidad diferente, tal como compensar pérdidas o traspasar capital a reservas, no determina para los socios, rentas, positivas o negativas.

La regulación que de la reducción del capital establecen ambos tributos puede resumirse en una sencilla idea, a saber, cuando no hay flujo patrimonial entre la sociedad y el socio, la reducción de capital no produce efectos fiscales, y cuando sí hay flujo patrimonial se aplica, en primer lugar, a la recuperación del valor de adquisición de la participación y el exceso tiene la consideración de renta.

4.5.1.6. La distribución de la prima de emisión.

La Ley 35/2006 también ha recogido la regulación que de la distribución de la prima de emisión se establecía en el TRIRPF.

El artículo 25.1 e) califica como rendimiento del capital mobiliario el derivado del reparto de la prima de emisión, y lo cuantifica en el exceso del importe recibido sobre el valor de adquisición de las acciones o participaciones afectadas.

Tal rendimiento se integra en la base imponible del ahorro.

Muy similar es la regulación prevista en el TRIS, si bien el artículo 15.4 del mismo toma como valor de adquisición el de la participación, y el artículo 25.1 e) de la Ley 35/2006 toma el valor de adquisición de las acciones o participaciones afectadas.

4.5.1.7. Operaciones vinculadas.

El artículo 41 de la Ley 35/2006 establece que «... la valoración de las operaciones entre personas o entidades vinculadas se realizarán por su valor normal de mercado, en los términos previstos en el artículo 16 del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades...».

La Ley 35/2006 no contiene un catálogo de operaciones vinculadas, aunque en ciertos supuestos utiliza las relaciones de parentesco como ingredientes de un determinado régimen, cual es el caso del rendimiento del capital inmobiliario (art. 24), o del rendimiento de actividades económicas por lo que se refiere a las relaciones del empresario con el cónyuge y los hijos menores (art. 30). La remisión al artículo 16 del TRIS determina que los únicos supuestos de vinculación sean los contemplados en dicho precepto. Ahora bien, estos supuestos consideran relaciones entre sociedades y entre sociedades y personas, pero no de personas entre sí.

Podría inferirse de ello que una operación entre parientes podría realizarse por valor distinto al de mercado con plena eficacia fiscal. Ya se ha advertido de que, en ciertos casos, normas

específicas establecen las pertinentes correcciones, pero, además, y por encima de todo, en las transmisiones a título oneroso, que son las que tienen la mayor potencialidad para provocar desplazamientos patrimoniales, el valor que se toma para cuantificar la ganancia patrimonial es el importe real, y este es el efectivamente satisfecho, siempre que no resulte inferior al normal de mercado (art. 35.3) y, por otra parte, y en el mismo sentido, las prestaciones de bienes, derechos y servicios se presumen retribuidas por su valor normal de mercado, cuando generan rendimientos del trabajo o del capital (art. 6.º 5 y 40).

La Ley 35/2006 ha abandonado la regla que hacía coincidir con el valor de mercado a la contraprestación efectiva en el caso de operaciones realizadas por los socios con sociedades involucradas en la realización de actividades profesionales. De esta manera se frustran las operaciones determinantes de desplazamiento de rentas que deben integrarse en la base imponible general del IRPF a la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, lo que puede significar una diferencia de hasta 18 puntos porcentuales (25%, tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades para las empresas de reducida dimensión; 43%, tipo marginal más elevado de la escala). Aunque la norma es teóricamente correcta, sitúa a los profesionales en la incómoda tesitura de determinar el valor de mercado de las operaciones que realizan con sus sociedades.

4.5.2. La tributación en un tributo como requisito del régimen jurídico previsto en el otro.

De acuerdo con lo previsto en los artículos 30.4, 89.3 y 13.3 del TRIS, la tributación en el IRPF condiciona, en el Impuesto sobre Sociedades, el régimen de la deducción para evitar la doble imposición interna de beneficios, la deducción de la amortización de la diferencia de fusión y la deducción por contribuciones a planes de pensiones.

4.5.2.1. Deducción para evitar la doble imposición de dividendos en el Impuesto sobre Sociedades.

Cuando la distribución del dividendo o la participación en beneficios no determine la integración de rentas en la base imponible o cuando dicha distribución haya producido un deterioro en el valor de la participación no se aplica, en el Impuesto sobre Sociedades, la deducción para evitar la doble imposición de dividendos, excepto si el obligado tributario prueba que un importe equivalente se ha integrado en la base imponible del IRPF en concepto de renta obtenida por las sucesivas personas físicas propietarias de la participación, con ocasión de su transmisión, en cuyo caso la deducción no podrá exceder del importe resultante de aplicar al dividendo o a la participación en beneficios el tipo de gravamen del IRPF sobre las ganancias patrimoniales.

La filosofía de este régimen es clara: la ganancia patrimonial obtenida en la transmisión de la participación implica la tributación, de manera indirecta o refleja, de las reservas con cargo a las cuales se distribuye el dividendo determinante del deterioro de la participación, de manera tal que si aquella ganancia patrimonial tributa en el IRPF, ha de corregirse la doble imposición en el Impuesto sobre Sociedades.

Esta norma ha sido, probablemente, de muy escasa aplicación, porque está basada en una prueba, la de la tributación de la ganancia patrimonial, de muy difícil realización, excepto en los casos en que la operación se producía, en su conjunto, en el contexto de grupos de personas y entidades vinculadas.

¿Continúa siendo válida esta filosofía tras la Ley 35/2006? Para responder a esta cuestión debemos tener en cuenta, de una parte, que en el IRPF ha desaparecido la deducción para evitar la doble imposición de dividendos y, de otra, que en el Impuesto sobre Sociedades permanece el método para evitar dicha doble imposición.

Si bien se mira, la norma del Impuesto sobre Sociedades nunca tuvo una justificación convincente, pues, en efecto, el resultado práctico de la misma era corregir en dicho tributo un fenómeno de doble imposición que se producía en el IRPF. A tal efecto, se otorga la deducción al perceptor de los dividendos, el cual, realmente, no sufre doble imposición.

Seguramente, el artículo 30.4 e) 2.º del TRIS representa una postura extremadamente exquisita en la eliminación de la doble imposición y en la consecución de la neutralidad en las operaciones de transmisión de la participación sobre entidades, pues, en ausencia de tal norma, la transmisión hubiera debido ir precedida, exclusivamente por conveniencias fiscales, de una distribución de las reservas con el fin de canalizar como dividendo (derecho a la deducción para evitar la doble imposición) lo que, en otro caso, hubiera sido mayor precio de venta determinante de una ganancia patrimonial.

Tras la Ley 35/2006, los presupuestos han cambiado radicalmente. Por una parte, en el IRPF se asume la doble imposición propia del denominado sistema clásico, de manera tal que carece de lógica que el Impuesto sobre Sociedades se desviva por superar todo atisbo de doble imposición, y, por otra, la distribución de reservas previa a una transmisión de la participación no produce ya ventaja fiscal alguna, al haber desaparecido en el IRPF todo método para eliminar la doble imposición de dividendos.

En este escenario, la supresión del número 2.º del artículo 30.4 e) del TRIS, hubiera sido lo más coherente.

4.5.2.2. La diferencia de fusión.

La diferencia de fusión imputable al inmovilizado o a fondo de comercio tiene eficacia fiscal, esto es, será partida deducible en concepto de su amortización o deterioro, cuando, entre otros supuestos, la participación determinante del carácter impropio de la fusión hubiere sido adquirida a una persona física la cual integró en la base imponible del IRPF la ganancia patrimonial obtenida.

Como consecuencia de la fusión, los activos de la sociedad participada y posteriormente absorbida, lucen en el balance de la absorbente por un importe que refleja su verdadero valor de adquisición o valor razonable, pero la diferencia entre dicho valor y el valor contable en el balance de la sociedad

absorbida no tributó a causa del régimen fiscal especial establecido en el Impuesto sobre Sociedades, de manera tal que la eficacia fiscal de tal diferencia ha de supeditarse a su tributación, refleja o indirecta, en concepto de ganancia patrimonial por el IRPF de la persona o personas físicas de las que se adquirió la participación.

Véase que la filosofía de este régimen es supeditar la deducción de un gasto, de indubitada existencia, a la tributación de un tercero, a saber, la persona física de la que se adquirió la participación. Se trata de una filosofía diferente de la que anima la deducción para evitar la doble imposición de dividendos, supuesto este en el que se trata de conceder tal deducción a un obligado tributario que no la padece a condición de que un tercero, a saber, la persona física de la que se adquirió la participación, tributó sobre la ganancia patrimonial, y padeció, por ello, doble imposición.

En ambos casos, el régimen de un sujeto pasivo del Impuesto sobre Sociedades está supeditado a la tributación de un contribuyente del IRPF respecto de las ganancias patrimoniales obtenidas en la transmisión de la participación, pero esto es lo único que hay en común, pues en el caso de la distribución del dividendo se trata de otorgar la deducción por doble imposición a quien no la padece, y en el caso de la diferencia de fusión se trata de calificar como deducible un gasto que sí se padece.

¿Continúa siendo válida esta filosofía tras la Ley 35/2006? Para responder a esta cuestión debemos tener en cuenta, de una parte, que en el régimen común del IRPF todas las ganancias patrimoniales están sometidas a tributación, pero que en el régimen transitorio continuarán aplicándose los porcentajes reductores de la Ley 18/1991, de manera tal que es posible la existencia de ganancias patrimoniales que no se integren en la base imponible del ahorro del IRPF, o que lo hagan parcialmente.

Por tanto, bajo la perspectiva del régimen común de tributación de las ganancias patrimoniales, la norma del número 2.º del artículo 89.3 a) del TRIS ha perdido su fundamento, pues como quiera que todas las ganancias patrimoniales en el IRPF tributarán mediante su integración en la base del ahorro, huelga la prueba de tal tributación. Por el contrario, bajo la perspectiva del régimen transitorio, dicha prueba continúa teniendo pleno sentido, debido a la incidencia de los porcentajes reductores. Cuestión distinta es que supeditar la deducción por un gasto efectivamente parecido a la tributación de un tercero por el IRPF, sea, en sí mismo, un criterio consistente.

4.5.2.3. Previsión social a cargo del empresario.

Finalmente, por lo que se refiere a la previsión social a cargo del empresario, el artículo 13.3 del TRIS supedita la deducción, entre otros requisitos, a la imputación fiscal a las personas físicas beneficiarias, y el artículo 17.1 f) de la Ley 35/2006, regula la imputación, la cual tienen carácter obligatorio en los contratos de seguro de riesgo, exceptuados los que cubren conjuntamente las contingencias de jubilación y de fallecimiento o incapacidad.

5. LOS RÉGIMENES TRANSITORIOS RELATIVOS A LAS RENTAS Y GANANCIAS DEL CAPITAL

Las modificaciones introducidas por la Ley 35/2006, en relación con la tributación de las rentas y ganancias del capital, vienen acompañadas de un conjunto de normas de naturaleza transitoria, ampliamente hablando. Estas normas transitorias, en lo que concierne o se relaciona con la base del ahorro, son las siguientes:

- Cuarta, sobre régimen transitorio de los contratos de seguro de vida generadores de incrementos o disminuciones de patrimonio con anterioridad a 1 de enero de 1999.
- Quinta, sobre aplicación de partidas pendientes de integración en la base imponible o en la cuota.
- Novena, sobre determinación del importe de las ganancias patrimoniales derivadas de elementos patrimoniales adquiridos con anterioridad a 31 de diciembre de 1994.

Además, aunque propiamente no se trate de una norma de carácter transitorio, la disposición final primera.² ha dado nueva redacción a la disposición novena del TRIRPF, relativa a las ganancias patrimoniales derivadas de elementos patrimoniales adquiridos con anterioridad a 31 de diciembre de 1994.

5.1. Régimen transitorio de las ganancias patrimoniales.

5.1.1. Antecedentes.

La disposición transitoria novena de la Ley 35/2006 regula el régimen de las ganancias patrimoniales correspondientes a elementos patrimoniales adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994. Estas ganancias patrimoniales, de acuerdo con lo previsto en la disposición transitoria novena del TRIRPF, disfrutaban de los porcentajes reductores establecidos en la Ley 18/1991. En síntesis, el régimen transitorio consiste en permitir la aplicación de los porcentajes reductores respecto de la parte de ganancia patrimonial generada hasta el 20 de enero de 2006, fecha en la que el Consejo de Ministros examinó el Anteproyecto de la Ley del IRPF.

Como es sabido, el artículo 45.Dos de la Ley 18/1991 estableció un conjunto de porcentajes reductores de las ganancias y pérdidas correspondientes a elementos adquiridos con más de dos años de antelación a la fecha de transmisión.

El Real Decreto-Ley 7/1996 modificó el régimen de las ganancias patrimoniales y, entre otros aspectos, estableció un tipo de gravamen del 20 por 100 para las obtenidas con más de dos de antigüedad, pero el tiempo estableció un régimen transitorio respecto de las ganancias patrimoniales derivadas de elementos patrimoniales adquiridos con anterioridad a su entrada en vigor, que, en esencia, consistía en permitir la aplicación de los porcentajes reductores sobre la totalidad de la ganancia patrimonial, incluso aunque se hubiere generado con posterioridad a dicha entrada en vigor.

La Ley 40/1998, sobre las pautas marcadas por el Real Decreto-Ley 7/1996, introdujo ciertas modificaciones en el régimen de las ganancias patrimoniales, y continuó permitiendo la aplicación de los porcentajes reductores de la Ley 18/1991, respecto de las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales no afectos a actividades económicas, adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994. Las posteriores modificaciones de la Ley 40/1998, señaladamente la contenida en la Ley 46/2002, no alteraron la regulación en esta materia, de forma tal que, a la entrada en vigor de la Ley 35/2006, la disposición transitoria novena del TRIRPF regulaba, como se ha dicho, la aplicación de los porcentajes reductores de la Ley 18/1991.

Estos porcentajes reductores, y su vigencia en el tiempo superando tres reformas del régimen de las ganancias patrimoniales, proporcionan uno de los episodios más relevantes de la historia del IRPF.

En primer lugar, su entrada en vigor, en 1992, determinó la exención, total o parcial, de las ganancias patrimoniales obtenidas con más de dos años de antelación. Una auténtica revolución si tenemos en cuenta que la Ley 44/1978 integró las plusvalías en la tributación a tarifa general progresiva, bien que con un sistema corrector de la irregularidad. Los principales beneficiarios de esta medida fueron los titulares de patrimonios más antiguos.

En segundo lugar, la aplicación de los porcentajes reductores afectó también a las minusvalías, y así provocó el no cómputo de pérdidas efectivamente padecidas. Medida esta muy discutible desde el prisma de la equidad.

En tercer lugar, puesto que los porcentajes reductores se han venido aplicando en relación con transmisiones posteriores a la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 7/1996 o de la Ley 40/1998, se ha producido un fenómeno de ultra actividad. En efecto, la ley derogada, esto es la Ley 18/1991, surtía efecto respecto de ganancias patrimoniales realizadas y parcialmente generadas bajo el imperio de la legislación posterior.

Véase, pues, si un régimen que podía llegar, y en muchos casos llegó, hasta la exención de plusvalías importantes, o hasta el no cómputo de pérdidas también importantes (hasta el Real Decreto-Ley 7/1996), y que, además, ha proyectado sus efectos sobre ganancias patrimoniales generadas después de su derogación, es o no un episodio relevante –aunque, desde luego, no brillante– de la Hacienda Pública.

5.1.2. División de la ganancia patrimonial.

Como se ha dicho, el régimen transitorio se fundamenta en la división de la ganancia patrimonial en dos partes, aplicándose a la parte generada con anterioridad a 20 de enero de 2006 los coeficientes reductores que correspondan a la clase de elemento patrimonial transmitido, de acuerdo con las reglas establecidas en la Ley 18/1991. La ganancia patrimonial se cuantifica a tenor de las normas previstas en la Ley 35/2006 y tributará al 18 por 100.

La norma transitoria establece dos formas de efectuar la división: la de carácter general, y la correspondiente a valores admitidos a negociación o a participaciones en instituciones de inversión colectiva que reúnan ciertos requisitos.

5.1.2.1 Regla general de división de la ganancia patrimonial.

La regla general consiste en prorratear la ganancia patrimonial al tiempo de tenencia del activo transcurrido hasta 19 de enero de 2006:

$$\frac{G \times T_{2006}}{t} = K$$

G = ganancia patrimonial total

T2006 = tiempo de tenencia transcurrido hasta 19 de enero de 2006, inclusive

t = tiempo total

K = ganancia patrimonial generada hasta 20 de enero de 2006.

Se trata de una regla objetiva, que determina un resultado contra el que no cabe prueba en contrario, por más que dicha prueba pudiera estar basada en una determinación más correcta de la forma en que la ganancia patrimonial se ha generado a lo largo del tiempo, fundamentada, por ejemplo, en el valor de mercado a 20 de enero de 2006.

5.1.2.2. Regla especial para valores admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados y de acciones o participaciones de instituciones de inversión colectiva.

Para este tipo de elementos la ganancia patrimonial generada hasta 20 de enero de 2006 se determinará minorando su valor según el Impuesto de Patrimonio del año 2005, en el valor de adquisición. En consecuencia, se tomará el valor de cotización media del último trimestre de cada año o el valor liquidativo en la fecha de devengo del Impuesto. Cuando la ganancia patrimonial efectiva fuere igual o inferior al resultado de la operación anterior, se entenderá que toda la ganancia patrimonial se ha generado con anterioridad a 20 de enero de 2006. Por consiguiente, la división de la ganancia en dos partes no puede determinar un valor positivo hasta 20 de enero de 2006 y otro negativo hasta la fecha de realización efectiva de la ganancia patrimonial.

Estamos ante una forma objetiva de determinar la ganancia patrimonial, cuyo resultado tampoco es susceptible de prueba en contrario, aun cuando su implementación se adivina bastante fácilmente debido a la existencia de valores de mercado.

Es claro que ambas formas de determinar la ganancia patrimonial obtenida hasta el 20 de enero de 2006 son toscas, pero tienen la ventaja de su objetividad. La teoría tal vez diga que lo correcto es utilizar el valor de mercado a dicha fecha para efectuar la división, pero la práctica señala que las reglas objetivas son de más fácil aplicación y otorgan mayor seguridad jurídica.

5.1.3. Cuantificación de la ganancia patrimonial.

La ganancia patrimonial se cuantifica de acuerdo con las normas previstas en la Ley 35/2006, concretamente en la Sección 4.^a del Capítulo II del Título III. Y sobre el importe así

calculado, en la parte correspondiente al tiempo transcurrido hasta 20 de enero de 2006, se aplican los porcentajes reductores del artículo 45 de la Ley 18/1991, que fueron duplicados por el Real Decreto-Ley 7/1996. Estos porcentajes reductores son los siguientes:

- Bienes inmuebles, derechos sobre los mismos o valores de las entidades comprendidas en el artículo 108 de la Ley 24/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores: 11,11 por 100.
- Acciones admitidas a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores previstos en la Directiva 2004/39/CE: 25 por 100.
- Restantes bienes, entre los que se encuentran las participaciones en instituciones de inversión colectiva: 14,28 por 100.

El porcentaje se aplica por cada año de permanencia que exceda de dos, y el período de permanencia es el número de años que medie entre la fecha de adquisición del elemento y el 31 de diciembre de 1996, redondeado por exceso. En consecuencia, no tributa la parte de ganancia patrimonial generada con anterioridad a 20 de enero de 2006, correspondiente a elementos patrimoniales que a 31 de diciembre de 1996 tuvieron un período de permanencia de diez, cinco y ocho años, respectivamente, según su naturaleza.

5.1.4. Ámbito de aplicación temporal de la norma transitoria contenida en la disposición transitoria novena.

La disposición transitoria novena se aplica a las ganancias patrimoniales realizadas a partir de la entrada en vigor de la Ley 35/2006. Las realizadas anteriormente se rigen por lo previsto en la disposición transitoria novena del TRIRPF. Esto responde a la naturaleza de las normas transitorias, las cuales se aplican a hechos acaecidos después de la entrada en vigor de la nueva ley, pero que están relacionados o forman parte de situaciones jurídicas nacidas con anterioridad.

Por tanto, ganancias patrimoniales realizadas con anterioridad a la entrada en vigor de la Ley 35/2006, no están afectadas por lo previsto en la disposición transitoria novena de la misma.

La disposición transitoria novena de la Ley 35/2006 ha puesto fin a un sistema de tributación de las ganancias patrimoniales basado en los porcentajes reductores de la Ley 18/1991, que ha provocado el no gravamen de capacidades económicas reales, incertidumbres, y algunas maniobras realizadas al amparo de operaciones del Capítulo VIII del Título VIII de la Ley 43/1995, de dudosa legitimidad, pero que, muy probablemente, solo tenían por finalidad disfrutar de los porcentajes reductores de la Ley 18/1991, enturbiando así la aplicación del régimen fiscal especial de las operaciones de fusión y asimiladas.

5.1.5. Ganancias patrimoniales realizadas a partir de 20 de enero de 2006.

La disposición final primera.2 de la Ley 35/2006 ha dado nueva redacción a la disposición transitoria novena del TRIRPF. La nueva redacción tiene efectos «... desde 1 de enero de 2006...». Puesto que la disposición derogatoria primera de la Ley 35/2006 deroga el Real Decreto legislativo 3/2004, de

5 de marzo, por el que se aprobó el TRIRPF, la nueva redacción de su disposición transitoria novena se aplicará a las ganancias patrimoniales realizadas entre 1 de enero de 2006 y la fecha de entrada en vigor de la Ley 35/2006, esto es, el día 1 de enero de 2007, de acuerdo con lo previsto en la disposición final octava de dicha Ley 35/2006.

Por tanto, la disposición final primera.2 de la Ley 35/2006, ha introducido una modificación normativa que regula el régimen de las ganancias patrimoniales realizadas en 2006.

Distingue la nueva redacción entre las ganancias patrimoniales realizadas antes del 20 de enero de 2006, esto es, «... hasta el 19 de enero de 2006...», y las realizadas «a partir del 20 de enero de 2006...».

Las primeras, reguladas en la letra A, son objeto de un régimen basado en los criterios contenidos en la redacción original de la disposición transitoria novena del TRIRPF.

Las segundas, reguladas en la letra B, se rigen por los criterios de la disposición transitoria novena de la Ley 35/2006, esto es, división de la ganancia patrimonial en función del día 20 de enero de 2006.

Así pues, considerando conjuntamente las previsiones contenidas en la disposición transitoria novena de la Ley 35/2006 y en la disposición transitoria novena del TRIRPF, según la redacción de la disposición final primera.2 de la Ley 35/2006, se llega al siguiente esquema:

Elementos patrimoniales	Adquiridos antes de 31 diciembre de 1994	Transmitidos hasta 19 de enero de 2006... disposición transitoria novena del TRIRPF: aplicación plena de porcentajes reductores
		Transmitidos desde 20 de enero de 2006 hasta 1 de enero de 2007... disposición transitoria novena del TRIRPF: aplicación de porcentajes reductores para la ganancia patrimonial generada hasta 20 de enero de 2006.
	Adquiridos a partir de 31 de diciembre de 1994.....	Transmitidos a partir de 1 de enero de 2007... disposición transitoria novena de la Ley 37/2006: aplicación de porcentajes reductores para la ganancia patrimonial generada hasta 20 de enero de 2006.
	Adquiridos a partir de 31 de diciembre de 1994..... Sin régimen transitorio.	

La regulación de las ganancias patrimoniales obtenidas o realizadas entre el 20 de enero de 2006 y el 1 de enero de 2007, para elementos patrimoniales adquiridos antes del 31 de diciembre de 1994, se realiza con arreglo a una norma que no estaba en vigor en el momento en que se produjo el hecho determinante de la alteración patrimonial, y en relación con el período impositivo relativo al año natural de 2006, esto es, concluido antes de la entrada en vigor de la Ley 35/2006 y, finalmente, el devengo del impuesto al que se refieren tales ganancias patrimoniales se produce el 31 de diciembre de 2006, esto es, igualmente, antes de la entrada en vigor de dicha norma.

En suma, el hecho determinante de la imputación temporal de la renta, el período impositivo correspondiente y, finalmente, el devengo de la obligación tributaria, son anteriores a la entrada en vigor de la nueva redacción de la disposición transitoria novena del TRIRPF, según redacción de la disposición final primera.2 de la Ley 35/2006.

El objetivo del legislador parece claro. En efecto, se trata de evitar el «efecto anuncio» inherente a la difusión del Anteproyecto de Ley tras su examen por el Consejo de Ministros.

La decisión del legislador no parece proporcionada, por los siguientes motivos:

- Porque la norma en cuestión podría contener una retroactividad absoluta, contraria al principio de seguridad jurídica, constitucionalmente protegido.
- Porque la parte de renta que quedará privada de la aplicación de los porcentajes reductores es ciertamente escasa en términos relativos.
- Porque el «efecto anuncio» se produce en otros supuestos, sin duda mucho más relevantes, sin que el legislador haya tomado medidas. Por ejemplo, quienes han acumulado plusvalías en el feliz año bursátil de 2006 (que ha cerrado con una revalorización de más del 30%) imputables a inversiones efectuadas en el mismo, las realizarán en 2007, para ahorrarse nada menos que 28 puntos porcentuales (46%, marginal de la tarifa progresiva para 2007, frente a 18%, tipo de gravamen de plusvalías para 2007), y quienes han acumulado plusvalías relativas a elementos patrimoniales adquiridos después del 31 de diciembre de 1994, tal vez las realicen en 2006 para así ahorrarse 3 puntos porcentuales (18%, frente a 15%).

Aunque la Constitución no prohíbe de manera expresa la retroactividad de las normas fiscales, lo cierto es que la jurisprudencia del Tribunal Constitucional ha desvelado el conflicto existente entre la retroactividad absoluta y el principio constitucional de seguridad jurídica. En este sentido, AGUALLO AVILÉS resume la posición del Tribunal Constitucional afirmando que «... Fijados los elementos a conjugar nuestro Alto Tribunal establece la siguiente ecuación: a mayor grado de retroactividad de la norma mayor es el rigor con el que opera el principio general de irretroactividad que reclama la seguridad jurídica o, de otro modo, mayor habrá de ser la justificación de la disposición retroactiva para no transgredir la legalidad constitucional...»⁴⁴, y ALONSO GONZÁLEZ, espigando en la STC 126/1987, observa que «... Si se considera que la retroactividad se proyecta sobre relaciones jurídicas agotadas debería calificarse como grado máximo y, por consiguiente, reputarse ilegítima desde el punto de vista constitucional. En dicho caso el devengo del tributo se habría producido antes de entrar en vigor la ley retroactiva...»⁴⁵.

⁴⁴ RAMÍREZ GÓMEZ S. y AGUAYO AVILÉS, A.: *Jurisprudencia del Tribunal Constitucional en materia financiera y tributaria (1981-1989): sentencias, autos y comentarios*. LASARTE, J., pág. 181. Madrid : Tecnos, 1990.

⁴⁵ ALONSO GONZÁLEZ, L. M.: *Jurisprudencia Constitucional Tributaria*, capítulo 3.

En el caso contemplado, todos los elementos determinantes de la obligación tributaria, a saber, existencia de la renta, período impositivo y devengo, se producen antes de la entrada en vigor de la Ley 35/2006.

Sin embargo, de ahí no se sigue una retroactividad plena, pues aunque lo es respecto de la cuantificación parcial de la ganancia patrimonial, no lo es en lo concerniente a los restantes elementos que determinan el impuesto a pagar, señaladamente el tipo de gravamen.

Por más que la medida legislativa pueda superar el reproche constitucional, no parece que sea, como se ha dicho, proporcionada, ni aun considerando que tratándose de valores admitidos a negociación en mercados regulados y de participaciones en instituciones de inversión colectiva la fuerte elevación de la Bolsa en el último trimestre de 2006 suponía un estímulo a la realización de las plusvalías y disfrutar de los porcentajes reductores.

Con todo, el gran beneficio que para el sistema de imposición directa ha de traer la supresión del régimen de ultra actividad de los porcentajes reductores de la antigua disposición transitoria del TRIRPF, es motivo más que sobrado para contemplar con benevolencia el posible exceso de retroactividad.

5.2. Régimen transitorio de las pérdidas de capital.

A la entrada en vigor de la Ley 35/2006 podían existir las siguientes pérdidas de capital computables:

- El saldo negativo de ganancias y pérdidas patrimoniales, a un año y menos [art. 39 b) del TRIRPF].
- El saldo negativo de ganancias y pérdidas patrimoniales a más de un año (art. 40 del TRIRPF).

Pues bien, la disposición transitoria séptima ordena la compensación en la forma siguiente:

- Las pérdidas a un año y menos se compensan con el saldo positivo de las ganancias y pérdidas patrimoniales integradas en la base imponible general [art.48.b)] o, subsidiariamente, con el saldo positivo de los rendimientos e imputaciones integradas en la base imponible general [art.48 a)] con el límite del 25 por 100.
- Las pérdidas a más de un año se compensan con el saldo positivo de las ganancias y pérdidas patrimoniales que se integran en la base imponible del ahorro [art. 49.1 b)].

La norma ha buscado la más idónea continuidad con el régimen de compensación previsto en el TRIRPF, pero la sustancial modificación de la base imponible introducida por la Ley 35/2006 ha dificultado el empeño.

Así, las pérdidas patrimoniales a corto plazo ven disminuida su capacidad de compensación debido al traspaso de rentas a favor de la base del ahorro e, inversamente, las pérdidas a largo plazo podrán beneficiarse de la integración de las ganancias a corto plazo en la base del ahorro.

Así, por lo que se refiere a las pérdidas patrimoniales a corto plazo, los contribuyentes que solamente obtengan rentas del capital mobiliario han perdido prácticamente toda probabilidad de compensación, puesto que carecerán de base imponible general, considerando que las ganancias patrimoniales que en la misma se alojan son puramente anecdóticas.

Este defecto, cuya incidencia sobre la capacidad económica no es irrelevante, hubiera podido salvarse permitiendo la compensación, aunque sujeta a límite, con las rentas del capital mobiliario.

Es interesante notar que la norma transitoria no establece un plazo para la compensación. Sin embargo, como quiera que el plazo de compensación no ha variado, es fácil interpretar que la duración del mismo es de cuatro años.

Finalmente, la base liquidable general negativa del artículo 50 del TRIRPF, podrá compensarse con el saldo positivo de la base liquidable general (art. 50).

También aquí han disminuido las posibilidades de compensación, habida cuenta del traspaso de todas las rentas del capital mobiliario y de las ganancias patrimoniales a corto plazo a la base del ahorro.

5.3. Régimen transitorio de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.

La Ley 35/2006 no establece normas para evitar la doble imposición de dividendos, a diferencia de la Ley 40/1998, la cual incorporó la regulación prevista en la Ley 42/1994. Los saldos pendientes de dicha deducción podían deducirse de la cuota líquida total del impuesto en los cuatro años siguientes (art. 81.3 del TRIRPF).

La disposición transitoria séptima.4 prevé que los saldos de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos pendientes de deducción, se deduzcan de la cuota líquida total.

La deducción se producirá en relación con la cuota líquida total de los años que restaran de deducción de acuerdo con lo previsto en el artículo 81.3 del TRIRPF.

5.4. La desaparición de la sociedad patrimonial y el régimen transitorio.

El régimen de transparencia fiscal y el de la sociedad patrimonial están ligados a la tributación de las rentas del capital, pues, en efecto, este tipo de rentas eran, básicamente, las afectadas por los citados regímenes.

La transparencia fiscal interna fue establecida por la Ley 44/1978, modificada por las leyes 48/1995, 18/1991, 43/1995, y, finalmente, derogada por la Ley 46/2002, la cual estableció el régimen de las sociedades patrimoniales.

En síntesis, este régimen, aplicable en relación con entidades de tenencia de elementos patrimoniales y controladas por un reducido número de socios, determinaba la base imponible de acuerdo con las normas del IRPF, por tanto, distinguía la parte general y la especial, y también, en lógica consecuencia, establecía un tipo de gravamen dual: 40 por 100 (parte general) y 15 por 100 (parte especial).

La disposición derogatoria segunda.1 de la Ley 35/2006, deroga el régimen de las sociedades patrimoniales, con efectos para periodos impositivos que se inicien a partir de enero de 2007. Una nueva disposición transitoria vigésimo segunda se incorpora al TRIS para establecer el régimen transitorio de las sociedades patrimoniales, y una nueva disposición transitoria vigésimo cuarta al objeto de establecer un régimen fiscal relativo a la disolución y liquidación de las sociedades patrimoniales. Ambas disposiciones transitorias han sido incorporadas por la disposición final segunda de la Ley 35/2006.

No se ocultará al lector la relación existente entre la tributación de las rentas y ganancias del capital comprendidas en la base del ahorro y la desaparición de toda medida, por modesta que esta sea, respecto de las sociedades instrumentales. En efecto, con una tributación al 18 por 100, huelga todo temor a la utilización de sociedades instrumentales. Los contribuyentes perceptores de elevadas rentas del capital ya no tienen por qué buscar el refugio de las sociedades instrumentales para escapar a la progresividad impositiva. En suma, la base imponible del ahorro ha determinado la obsolescencia de las técnicas destinadas a combatir los efectos perniciosos de las sociedades instrumentales (transparencia fiscal, sociedad patrimonial), pues ha provocado una tributación privilegiada para buena parte de las rentas que antaño buscaban el cobijo de aquellas.

5.4.1. El régimen transitorio de la sociedad patrimonial.

De acuerdo con lo previsto en la disposición derogatoria segunda.1 de la Ley 35/2006, las sociedades que, con arreglo al TRIS, tuvieron la consideración de patrimoniales, pasarán a tributar en régimen general ⁴⁶.

La disposición transitoria vigésimo segunda del TRIS, incorporada por la Ley 35/2006, establece el régimen transitorio de la sociedad patrimonial y de sus socios, y, a tal efecto, regula las siguientes materias:

- Determinación del último período impositivo de aplicación del régimen de la sociedad patrimonial.
- Imputación temporal de rentas.
- Compensación de bases imponibles negativas.
- Aplicación de saldos pendientes de la deducción por dividendos.
- Aplicación de saldos pendientes de deducción por inversiones.
- Distribución de beneficios generados por la sociedad patrimonial.
- Ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de la participación sobre la sociedad instrumental.
- Obligación de información.

⁴⁶ SERRANO GUTIÉRREZ, A. *Reforma del Impuesto sobre Sociedades*. Lefebvre, capítulo 10.

5.4.2. *Determinación del último período impositivo de aplicación del régimen de la sociedad patrimonial.*

Puesto que, de acuerdo con lo establecido en la disposición derogatoria segunda.1, el régimen de la sociedad patrimonial, contenido en el Capítulo VI del Título VII del TRIS, queda derogado «... con efectos para los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2007...», las rentas imputables a períodos impositivos iniciados a partir de esta última fecha tributarán en el régimen general del Impuesto sobre Sociedades, y así lo dice, tal vez de manera redundante, la nueva disposición transitoria vigésima segunda del TRIS la cual especifica que la base imponible correspondiente a los períodos impositivos que se hayan iniciado dentro de 2006 y concluyan en 2007, se determinarán de acuerdo con el régimen de las sociedades patrimoniales del TRIS «... según redacción vigente a 31 de diciembre de 2006...».

Dado que el régimen de las sociedades patrimoniales fue establecido por la Ley 46/2002, ha estado vigente en relación con los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2003 hasta los iniciados a partir de 1 de enero de 2007. Por tanto, para aquellas sociedades cuyo ejercicio económico coincide con el año natural, la tributación en el régimen de la sociedad patrimonial se ha proyectado sobre los períodos impositivos de 2003, 2004, 2005 y 2006.

5.4.3. *Imputación temporal de rentas.*

La sociedad patrimonial determinaba la base imponible de acuerdo con las normas del IRPF. Por consiguiente, el criterio de imputación temporal de ingresos y gastos descansaba en la exigibilidad, en tanto que el régimen general del Impuesto sobre Sociedades lo hace en el devengo contable. Así, es posible que rentas devengadas contablemente no se hubieren integrado en la base imponible por no ser exigibles, y viceversa, en el momento de desaparición del régimen de la sociedad patrimonial.

La nueva disposición transitoria vigésima segunda.2 del TRIS establece sendas reglas para evitar el no cómputo, o el doble cómputo, de rentas:

- Las rentas devengadas contablemente pero no integradas en la base imponible se integrarán en la base imponible correspondiente al primer período impositivo que se inicie a partir de 1 de enero de 2007. Este podría ser el caso de las rentas de activos financieros con rendimiento implícito.
- Las rentas integradas en la base imponible, pero todavía no devengadas contablemente, no se integrarán nuevamente en la base imponible con ocasión de su devengo.

Estas normas se refieren, exclusivamente, al aspecto de imputación temporal de la renta. No permiten, por tanto, deducir a partir de 1 de enero de 2007 gastos que no fueron deducibles en el régimen de las sociedades patrimoniales, como, por ejemplo, los financieros asociados a inversiones financieras. Estos gastos serán deducibles en cuanto se devenguen contablemente a partir de 1 de enero de 2007.

5.4.4. *Compensación de bases imponibles negativas.*

En el momento de la desaparición del régimen de las sociedades patrimoniales, estas últimas podían tener bases imponibles negativas pendientes de compensación, determinadas de acuerdo con lo previsto en los artículos 39 y 40 del TRIRPF, esto es, pérdidas compensables en la parte general y especial de la base imponible, respectivamente.

De acuerdo con lo previsto en la nueva disposición transitoria vigésimo segunda del TRIS, las bases imponible negativas generadas en periodos impositivos en los que haya sido de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales, es decir, los saldos negativos pendientes de compensación a que se refieren los artículos 39 y 40 del TRIRPF, podrán compensarse «...en las condiciones y requisitos establecidos en el artículo 25...», esto es, de acuerdo con el régimen general.

En consecuencia, tales bases imponible negativas se podrán compensar:

- Con las rentas positivas de los periodos impositivos que concluyan en los 15 años inmediatos y sucesivos al periodo impositivo en el que se generaron.
- Sin atender a restricción alguna por razón de la fuente de la renta.
- Atendiendo la restricción a la compensación de bases imponible negativas, por razón de la modificación en la composición del grupo de socios, respecto de aquella que se produzca en los periodos impositivos en los que sea de aplicación el régimen general.

5.4.5. Aplicación de los saldos pendientes de la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.

La sociedad patrimonial podía aplicar la deducción del artículo 81 del TRIRPF, respecto de los dividendos distribuidos por entidades residentes en territorio español, esto es, con carácter general el 40 por 100 del dividendo, y las cantidades no deducidas por insuficiencia de cuota líquida podían deducirse en los cuatro años siguientes (art. 81.3 del TRIRPF). Así pues, en el momento de la desaparición del régimen de la sociedad patrimonial, podían existir deducciones pendientes de aplicación.

Respecto de dichas deducciones, la disposición transitoria vigésimo segunda.4 del TRIS establece que «... se podrán deducir, al 50 ó 100 por 100, en las condiciones y requisitos establecidos en el artículo 30 de esta Ley...».

La literatura legal abre paso a tres interpretaciones diferentes:

- Se deduce el 50 o el 100 por 100, según el grado y el tiempo de tenencia de la participación, del saldo pendiente de compensación.
- Se deduce el 50 o el 100 por 100, según el grado y tiempo de tenencia de la participación, de la parte de cuota íntegra que, en el periodo impositivo de la percepción del dividendo, correspondió a la base imponible derivada del dividendo.
- Se practica la deducción tomando en consideración el importe de los dividendos que contribuyeron a determinar el saldo pendiente de compensación.

La primera interpretación se ajusta, formalmente, a la literatura legal.

La segunda atiende más idóneamente a la aplicación de los saldos pendientes «... en las condiciones y requisitos del artículo 30...». La segunda interpretación podría, incluso, determinar la no aplicación de deducciones pendientes que estuvieran afectadas por alguna de las restricciones del apartado 4 del citado precepto, lo cual tal vez fuera excesivo porque tales restricciones operan en la determinación de la deducción, pero no en la deducción de los saldos pendientes.

La tercera interpretación es la que se ajusta más a una obligación tributaria que se liquida de acuerdo con el régimen general del Impuesto sobre Sociedades, en la que debe aplicarse la compensación.

Con todo, lo que sí parece claro es lo siguiente:

- El saldo de la deducción pendiente de aplicación, sea este el determinado de acuerdo con el TRIRPF o con el TRIS, se aplicará en un 50 por 100 cuando los dividendos deriven de una participación inferior al 5 por 100, de acuerdo con lo previsto en el artículo 30.2 del TRIS.
- El saldo de la deducción pendiente se aplicará en «... los períodos impositivos que concluyan en los siete años inmediatos y sucesivos...», de acuerdo con lo previsto en el artículo 30.6 del TRIS.

5.4.6. Aplicación de los saldos pendientes de las deducciones por actividades económicas.

La sociedad patrimonial podía aplicar todas las deducciones del Capítulo IV del Título VI del TRIS, excepto la deducción por reinversión. También podía aplicar las deducciones por donativos, rentas imputables a Ceuta y Melilla, y por inversiones y gastos en bienes de interés cultural.

La disposición transitoria vigésimo segunda.⁵ del TRIS establece que las deducciones del artículo 69.2 del TRIRPF, esto es, las deducciones del Capítulo IV del Título VI del TRIS, exceptuada la deducción por reinversión, que estuvieran pendientes de aplicar en el momento de la desaparición del régimen de la sociedad patrimonial «... se podrán deducir en las condiciones y requisitos establecidos en el Capítulo IV del Título VI de esta Ley...», de donde se sigue que:

- La aplicación se realizará respecto de las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los 10 años inmediatos y sucesivos de aquel en el que se generó la deducción (art. 44.10 del TRIS).
- El importe de tales aplicaciones más el correspondiente a otras deducciones del Capítulo IV del Título VI que resulten aplicables, no podrá exceder del 35 por 100 de la cuota íntegra minorada en las deducciones para evitar la doble imposición interna e internacional y las bonificaciones (art. 44.2 del TRIS).

5.4.7. Distribución de beneficios.

El apartado 6 de la disposición transitoria vigésimo segunda del TRIS regula la tributación de los dividendos distribuidos por las sociedades patrimoniales. Esta norma reproduce el régimen establecido en el artículo 62.1. del TRIS, derogado por la disposición derogatoria segunda.¹, en cuanto integrante del Capítulo VI del Título VII.

En consecuencia, cuando el perceptor sea contribuyente del IRPF, los dividendos no se integrarán en la base imponible, en cuanto procedan de beneficios obtenidos en ejercicios en los que haya sido de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales.

Como se explicará más adelante, estos dividendos minoran el valor fiscal de la participación cuando la misma se adquirió una vez obtenidos los beneficios de donde proceden los dividendos.

La causa de la no integración del dividendo en la base imponible es evitar la doble imposición. Contrasta, por ello, fuertemente esta norma transitoria con el régimen general, en el que no se evita la doble imposición. Nótese que este exquisito respeto a los derechos adquiridos no se produce respecto de los dividendos distribuidos con cargo a beneficios obtenidos en ejercicios en los que estaba vigente la deducción para evitar la doble imposición en dividendos, en el IRPF.

5.4.8. Ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de la participación en una sociedad patrimonial.

El apartado 7 de la disposición transitoria vigésima segunda del TRIS regula la tributación de las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de la participación en la sociedad patrimonial. Esta norma reproduce el régimen establecido en el artículo 62.2 del TRIS, derogado por la disposición derogatoria segunda.1, en cuanto integrante del Capítulo VI del Título VI.

En consecuencia, cuando el transmitente sea un contribuyente del IRPF, se aplicará el denominado valor de titularidad en la medida y proporción en que existan en el balance de la entidad participada reservas procedentes de beneficios obtenidos en ejercicios en los que haya sido de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales. A tal efecto, la norma transitoria remite a «... lo dispuesto en el artículo 35.1 c) del TRIRPF, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, vigente a 31 de diciembre de 2006...». Será este precepto, derogado por la disposición derogatoria primera, el que, en virtud de la norma transitoria, se aplicará para determinar el importe de las ganancias o pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de la participación en sociedades que tributaron por el régimen de las sociedades patrimoniales.

De acuerdo con dicho precepto, las rentas derivadas de la transmisión de la participación se determinan en función de la diferencia existente entre el valor de transmisión y el valor de adquisición y de titularidad, definiéndose este último como «...el importe de los beneficios sociales que, sin efectiva distribución, hubiesen sido obtenidos por la sociedad durante los períodos impositivos en los que tributó en el régimen de las sociedades patrimoniales en el período de tiempo comprendido entre su adquisición y enajenación».

En términos generales, el valor de titularidad coincidirá con las reservas acumuladas durante los ejercicios en los que la sociedad participada tributó en el régimen de las sociedades patrimoniales. Ahora bien, es posible que tales beneficios no formaran parte de la base imponible de aquellos ejercicios, debido a que el criterio de imputación temporal contable precedió al fiscal en el tiempo. Esto no será obstáculo para aplicar la regla del valor de titularidad, respecto de tales beneficios y no sobre bases imponibles. También podría presentarse la situación inversa.

Los dividendos distribuidos con cargo a beneficios de ejercicios en los que la entidad tributó como sociedad patrimonial disminuyen el valor de adquisición cuando la participación se adquirió después de la obtención de dichos beneficios.

Esta regla evita el denominado «lavado de dividendo», situación que acontece cuando el dividendo es objeto de una medida para eliminar la doble imposición (imputación/exención) y la ganancia patrimonial.

nial disfrutada por el transmitente no tributó, como así sucede en el caso de las sociedades patrimoniales debido a la aplicación del valor de titularidad. En ausencia de esta regla, se hubiera generado una pérdida patrimonial rigurosamente inexistente. La regla, por otra parte, está basada en una lógica económica impecable, pues, en definitiva, la percepción de un dividendo en las condiciones referidas supone una recuperación del capital invertido. La no integración del dividendo en la base imponible y la aplicación del mismo a disminuir el valor de adquisición no es más que la recepción de dicha lógica.

5.5. La desaparición del régimen de transparencia fiscal interna y el régimen transitorio.

La disposición transitoria décima prevé la aplicación de lo establecido en las disposiciones transitorias decimoquinta, decimosexta y vigésimo segunda del TRIS, en lo que afecte a contribuyentes del IRPF.

La disposición transitoria decimoquinta del TRIS regula el régimen transitorio de las sociedades que tributarán en régimen de transparencia fiscal, toda vez que dicho régimen fue suprimido por la Ley 46/2002. Los contribuyentes del IRPF están afectados por las normas transitorias aludidas, en cuanto perciban dividendos distribuidos con cargo a beneficios acumulados obtenidos en tales ejercicios. Los dividendos no se integrarán en la imponible y, en su caso, reducirán el valor de adquisición, a efectos fiscales, lo que sucederá cuando procedan de beneficios obtenidos antes de la adquisición de la participación.

Las ganancias o pérdidas patrimoniales se determinarán tomando en consideración el valor de titularidad, esto es, incrementando el valor de adquisición en el importe de los beneficios acumulados correspondientes a ejercicios en los que se aplicó el régimen de transparencia fiscal, en el período comprendido entre la adquisición y la transmisión de la participación.

Finalmente, tratándose de socios que adquirieron las acciones o participaciones con posterioridad a la imputación, los dividendos minoran el valor de adquisición.

Puede apreciarse que, bajo la Ley 35/2006, serán aplicables dos regímenes transitorios cuya lógica es idéntica, a saber, el derivado de la extinción del régimen de transparencia fiscal y el derivado de la extinción del régimen de las sociedades patrimoniales.

Por otra parte, la disposición transitoria decimosexta del TRIS regula la disolución y liquidación de sociedades transparentes. Esta disolución, en el momento presente ya está consumada, pero las normas relativas a la misma fijaron el valor de adquisición de los elementos patrimoniales adjudicados. Pues bien, este valor de adquisición será válido para determinar las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de dichos elementos patrimoniales bajo la vigencia de la Ley 35/2006.

El valor de adquisición de los elementos patrimoniales, adjudicados como consecuencia de la disolución de una sociedad que tributó en el régimen de transparencia, era el resultado positivo de aminorar del valor de adquisición y titularidad más las deudas asumidas en los créditos y dinero adjudicados, prorrateado al valor contable de aquellos.

Este valor de adquisición, así fijado, será el que habrá de tomarse para determinar las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones efectuadas bajo el imperio de la Ley 35/2006. Estos elementos patrimoniales se entienden adquiridos en la fecha en que lo fueron por la sociedad disuelta.

Así pues, bajo la Ley 35/2006, las ganancias y pérdidas patrimoniales correspondientes a elementos patrimoniales adquiridos a causa de la disolución de sociedades transparentes amparadas en el régimen establecido en la disposición transitoria decimosexta del TRIS, se calcularán tomando como valor de adquisición el que resulta del mismo, cualquiera que hubiere sido el valor de adjudicación de los elementos patrimoniales en cuestión.

Finalmente, de acuerdo con lo previsto en la propia disposición transitoria decimosexta del TRIS, a las ganancias patrimoniales, así calculadas, no les serán aplicables los porcentajes reductores del artículo 45 de la Ley 18/1991.

5.6. Disolución y liquidación de sociedades patrimoniales.

La disposición transitoria vigésimo cuarta del TRIS, incorporada por la Ley 35/2006, establece el régimen fiscal de la disolución y liquidación de sociedades patrimoniales, y lo hace siguiendo las líneas trazadas por la disposición transitoria decimosexta del TRIS, que tuvo su antecedente en la disposición transitoria segunda de la Ley 46/2002, relativa a la disolución y liquidación de sociedades transparentes.

Los elementos esenciales de este régimen son, por lo que se refiere a la imposición sobre la renta, los siguientes:

- La sociedad no tributará sobre las plusvalías latentes en los elementos patrimoniales adjudicados (apto. 2 letra c).
- Los socios diferirán la tributación de la ganancia patrimonial correspondiente a los bienes y derechos recibidos por causa de la disolución y liquidación, distintos del dinero y los derechos de crédito, hasta el momento en el que transmitan los mismos. A tal efecto, se establecen unas reglas para valorar, a efectos fiscales, dichos elementos patrimoniales, con fundamento en el valor de adquisición y titularidad aumentado en el importe de las deudas asumidas y disminuido en el de los créditos y el dinero adjudicados.

La comparación del régimen previsto en la nueva disposición transitoria vigésimo cuarta con el establecido en la disposición transitoria, ambas del TRIS, arroja las siguientes novedades:

- La explícita mención de la inaplicación de la disposición transitoria novena «... de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas...», concerniente a la aplicación de los porcentajes reductores de la Ley 18/1991.
- La sustitución del valor neto contable por el valor de mercado a los efectos de prorratear entre los elementos patrimoniales adjudicados el importe resultante de la regla de valoración.
- La aplicación del tipo de gravamen del 18 por 100 sobre la parte especial de la base imponible, respecto de los períodos impositivos que concluyan antes de la finalización del proceso de disolución con liquidación.
- La inaplicación, durante los citados períodos impositivos, de lo previsto en la disposición transitoria novena de la Ley 35/ 2006, relativa a los porcentajes reductores de la Ley 18/1991, en relación con las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones o participaciones en las sociedades patrimoniales.

LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DEL DEVENGO EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

JAVIER MARTÍN FERNÁNDEZ

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

Extracto:

BUEN ejemplo de las diferencias entre las normas contables y las tributarias es el artículo 19 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, a cuyo estudio se dedica el presente trabajo. Este precepto no se aparta, en lo que le afecta, de los principios de contabilidad generalmente aceptados. Así contempla, en su número 1, el principio del devengo; el de uniformidad en el número 2; el de registro en el número 3 y el de correlación de ingresos y gastos en sus números 1 y 4. Ahora bien, ello no impide que se produzcan algunas diferencias de detalle que serán objeto de análisis a lo largo de estas páginas.

El precepto está dedicado a la «Imputación temporal. Inscripción contable de ingresos y gastos». Su existencia viene determinada por la necesidad de determinar la renta que va a tributar en un concreto período impositivo, aunque sus previsiones han de completarse con lo dispuesto en los artículos 10, 12, 13 y 24, y las distintas referencias que se realizan en otros preceptos. La imputación temporal es un recurso propio del Derecho tributario imprescindible para delimitar tanto el hecho imponible como la base imponible de los tributos periódicos, como es el caso del Impuesto sobre Sociedades.

Palabras clave: IS, devengo, imputación temporal e inscripción contable de ingresos y gastos.

Sumario

1. Fundamento del artículo 19 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
2. El principio del devengo en la normativa contable.
 - 2.1. Gastos contabilizados por anticipado.
 - 2.2. Ingresos contabilizados por anticipado: régimen general.
 - 2.3. Ingresos contabilizados por anticipado: los *rappels*.
 - 2.4. Cobros diferidos.
 - 2.5. Pagos diferidos.
3. Excepciones a la aplicación del principio del devengo.
 - 3.1. Supuestos previstos en la normativa contable y admitidos por la Ley Tributaria.
 - 3.2. La previsión del artículo 19.7 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Bibliografía

1. FUNDAMENTO DEL ARTÍCULO 19 DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

El artículo 2 del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC), establece su aplicación obligatoria para todas las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria. No obstante, su disposición final séptima reconoce la independencia de las normas tributarias sobre calificación, valoración e imputación temporal, establecidas para los diferentes tributos y, en particular, para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Del mismo modo, el artículo 10 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo (en adelante, LIS), reconoce que, a pesar de partir del resultado contable, la base imponible se obtiene practicando sobre el mismo las correcciones que se derivan de dicha ley.

Ello hace que aparezcan diferencias entre las normas contables y las tributarias, de las que es buen ejemplo el artículo 19 de la LIS. En primer lugar, hay que dejar constancia de que este precepto no se aparta, en lo que le afecta, de los principios de contabilidad generalmente aceptados y que se mencionan en la primera parte del PGC. Así contempla, en su número 1, el principio del devengo; el de uniformidad en el número 2; el de registro en el número 3 y el de correlación de ingresos y gastos en sus números 1 y 4. Ahora bien, ello no impide que se produzcan algunas diferencias de detalle y que serán objeto de análisis a lo largo de estas páginas.

El precepto está dedicado a la *«Imputación temporal. Inscripción contable de ingresos y gastos»*. Su existencia viene determinada por la necesidad de determinar la renta que va a tributar en un concreto período impositivo, aunque sus previsiones han de completarse con lo dispuesto en los artículos 10, 12, 13 y 24, y las distintas referencias que se realizan en otros preceptos. La imputación temporal es un recurso propio del Derecho tributario imprescindible para delimitar tanto el hecho imponible como la base imponible de los tributos periódicos, como es el caso del Impuesto sobre Sociedades ¹.

La regla general es que los ingresos y los gastos se imputen en el período impositivo en que se devenguen, atendiendo a la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera, respetando la debida correlación entre unos y otros (art. 19.1). Por tanto, rige el principio del devengo, identificado como el momento del nacimiento de la obligación ².

¹ GARCÍA NOVOA (1998), pág. 189.

² Entre la doctrina, BAUTISTA PÉREZ (1981), pág. 642; GARCÍA NOVOA (1998), pág. 204, y OVIES GARCÍA-SARANDESES (1992), pág. 135.

En definitiva, los ingresos y gastos se imputan al período impositivo en que se devenguen, con independencia de cuándo se cobren o se paguen ³. Aquel, como sabemos, coincide con la fecha en que nace el derecho a cobrar un ingreso o la obligación de pagar un gasto. Por tanto, es irrelevante el día en que se produce el efecto financiero del cobro o pago.

De este modo, los ingresos por ventas se imputan al ejercicio en que la mercancía ha sido puesta a disposición del comprador (arts. 329, 331 y 333 del Código de Comercio) y los correspondientes a servicios en el momento en que estos se hayan realizado. Por lo que respecta a los gastos, hay que acudir al momento de adquisición de las mercancías o de utilización de los servicios.

Sin embargo, el devengo de tales ingresos y gastos debe ser efectivo, ya que debe existir correlación entre ambos, lo que se conoce como principio de correlación de ingresos y gastos, complementario del de devengo. Por tanto, son de aplicación dos reglas ⁴. De un lado, cabe trasladar los costes hacia el futuro, a la espera de que se produzcan los ingresos: los llamados «*gastos con proyección futura*» ⁵. De otro, hacer lo propio con los ingresos hasta que se produzcan los gastos: los llamados «*ingresos diferidos*» ⁶.

2. EL PRINCIPIO DEL DEVENGO EN LA NORMATIVA CONTABLE

Todo lo anterior tiene correspondencia absoluta con el apartado d) del artículo 38.1 del Código de Comercio, que establece que «*se imputará al ejercicio al que las cuentas anuales se refieran los gastos y los ingresos que afecten al mismo, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro*».

Como puede observarse, la normativa mercantil también consagra el criterio de devengo, como opuesto al de caja. Esto es, los ingresos y gastos se imputan al ejercicio al que afectan y no al de su cobro y pago, respectivamente. Ahora bien, debe resaltarse que el principio del devengo tiene una dimensión más amplia, que no solo se opone a la contabilización en función de los flujos monetarios. Nos estamos refiriendo a los casos en que un ingreso o gasto, aunque devengados en un ejercicio, no corresponden totalmente al mismo. El ejemplo paradigmático es el de una póliza de seguros anual

³ Contestación a Consulta de la DGT de 30 de diciembre de 1998 [núm. 2019-98 (www.meh.es)].

⁴ CLAVIJO HERNÁNDEZ (2002), pág. 202.

⁵ Ejemplo de tales gastos son las indemnizaciones que ha de satisfacer una empresa por un expediente de regulación de empleo. Estas se imputarán fiscalmente como gasto «*en la medida en que la obligación de satisfacerlas venga determinada por la opción ejercida por el trabajador y la correspondiente extinción de la relación laboral, siempre que se cumplan las condiciones del respectivo programa*» [contestación a Consulta de la DGT de 12 de mayo de 2004, núm. 1190-04 (NFC019942)].

⁶ Como ejemplo de estos ingresos, sirva la contestación a Consulta de la DGT de 12 de mayo de 2004, núm. 1211-04 (NFC019941). Nos encontramos ante una entidad, sin ánimo de lucro, que desarrolla un sistema integrado de gestión de envases y de residuos de estos últimos y que se financia con las aportaciones que realizan sus partícipes en función de la cantidad de envases que ponen en el mercado. Para el Centro Directivo, la entidad ha de «*computar como ingresos en cada período impositivo los devengados en los mismos, los cuales se corresponderán con los ingresos financieros, subvenciones, ventas de residuos y otros ingresos de distinta naturaleza devengados en cada uno de ellos, así como las aportaciones de los socios que estén relacionados con los gastos de cada ejercicio al objeto de alcanzar el equilibrio financiero de la consultante, de manera que el exceso de aportaciones sobre tales gastos tendrán la consideración de ingresos de ejercicios posteriores*».

cuyo vencimiento se produce a mitad de ejercicio. En esta situación la norma contable obliga a registrar el gasto por todo su importe en el momento del vencimiento de la póliza. Ahora bien, a final de ejercicio dicho gasto debe regularizarse, de manera que solo quede imputada la parte proporcional correspondiente, trasladándose el resto al año siguiente.

En este sentido, el artículo 186 del Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, señala lo siguiente:

«1. En la partida "Ajustes por periodificación" del activo figurarán los gastos que, habiendo sido contabilizados durante el ejercicio, correspondan a otro posterior.

Los ingresos imputables al ejercicio que solo sean exigibles con posterioridad al cierre del mismo figurarán entre los créditos.

2. En la partida "Ajustes por periodificación" del pasivo figurarán los ingresos percibidos antes de la fecha de cierre del balance cuando sean imputables a un ejercicio posterior.

Los gastos imputables al ejercicio que hayan de ser satisfechos en otro posterior figurarán entre las deudas.»

Según la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (en adelante, AECA)⁷, «las diferentes partidas que integran los ajustes por periodificación presentan características propias, entre las que podemos destacar las siguientes:

- 1. Su proyección económica no es superior al año; sin embargo, el plazo que abarcan forma parte de más de un período económico.*
- 2. Representan activos y pasivos de la entidad, derivados de derechos u obligaciones en relación con terceros.*
- 3. La cuantificación de estos ajustes se efectúa generalmente a través de estimaciones razonables.*
- 4. La imputación temporal a resultados se efectúa a medida que tiene lugar el devengo».*

El PGC contempla dentro del Grupo 4, «Deudores y acreedores por operaciones de tráfico» las cuentas 480, «Gastos anticipados» y 485, «Ingresos anticipados» para recoger gastos e ingresos, según el caso, contabilizados en el ejercicio que se cierra y que corresponden al siguiente.

Veamos cada uno de ellos por separado, advirtiéndole desde este momento que, al no existir una solución tributaria distinta, las reglas a examinar son las que se aplican también para la determinación de la base imponible.

⁷ AECA, Documento 7, «Ajustes por periodificación y cobros y pagos diferidos», Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, pág. 24.

2.1. Gastos contabilizados por anticipado.

Los gastos contabilizados por anticipado se refieren a gastos que figuran en un determinado ejercicio pero que, en todo o en parte, corresponden al siguiente, como pueden ser primas de seguros, alquileres, campañas de publicidad y propaganda, intereses o vacaciones anticipadas. También tienen esta misma calificación algunos suministros no consumidos en el ejercicio como, por ejemplo, el material de oficina que, por razón de su cuantía, da lugar, a fin de ejercicio, a figurar como existencias.

La contabilización de estos conceptos se hará de la siguiente forma ⁸:

- a) En el momento en que se genera la obligación de pago o el desembolso de la operación se realiza al contado, se adeudará a la cuenta de gastos correspondiente al concepto de que se trate, incluyendo, en la misma, la totalidad del desembolso o deuda u obligación de pago.
- b) A fin de ejercicio, se abonará en dicha cuenta de gastos, adeudando la cuenta de gastos contabilizados por anticipado, por el importe no devengado en el ejercicio o período que se cierra y que, por tanto, será aplicable a ejercicios o períodos posteriores.

En el caso de material de oficina y otros suministros anticipados, cabe recordar que el PGC contempla, en el grupo de existencias, la cuenta 328, «*Material de oficina*», por lo que la empresa puede optar por utilizarla en lugar de los gastos contabilizados por anticipado.

- c) Al comienzo del ejercicio siguiente se realizará el asiento contrario, adeudando la correspondiente cuenta de gastos, con abono a la de gastos contabilizados por anticipado.

EJEMPLO 1:

Una entidad tiene, a fin de ejercicio, contabilizados en las cuentas que se indican los siguientes importes:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
602...	Material de oficina	10.000	
625	Primas de seguros	12.000	
328	Material de oficina	2.000	

.../...

⁸ AECA, Documento 7, pág. 24.

.../...

El inventario de material de oficina importa 6.000 u.m. y la prima de seguros, de vencimiento anual, ampara riesgos correspondientes a siete meses del ejercicio siguiente.

Los asientos contables a realizar a final de ejercicio son:

- Por el traspaso de las existencias iniciales a la cuenta de «Variación de existencias»:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
328	Existencia inicial		2.000
612...	Variación existencias: M. oficina	2.000	

- Para el reconocimiento en el activo del valor de las existencias finales:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
328	Existencia inicial	6.000	
612...	Variación existencias: M. oficina		6.000

- Por el de gasto del ejercicio siguiente correspondiente a primas de seguros:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
480...	Gastos anticipados	7.000	
625	Primas de seguros		7.000

2.2. Ingresos contabilizados por anticipado: régimen general.

Los ingresos contabilizados por anticipado figuran en sus cuentas respectivas de ingresos, pero sus importes, en todo o en parte, se devengarán en el ejercicio siguiente. Por ello, han de periodificarse por aplicación de los principios del devengo y de correlación de gastos e ingresos.

La contabilización de estos ingresos debe hacerse de la siguiente forma ⁹:

- Al cobro o, si la operación no se realiza al contado, cuando se genere el derecho de cobro, se abonará por la totalidad del importe la correspondiente cuenta de ingresos.

⁹ AECA, Documento 7, pág. 26.

- b) A fin de ejercicio se cargarán estas cuentas de ingresos, con abono a la de ingresos contabilizados por anticipado, por el importe pendiente de devengar y, en consecuencia, aplicable a ejercicios o períodos posteriores.
- c) Al comienzo del ejercicio o período siguiente se deshará este asiento cargando la cuenta de ingresos contabilizados por anticipado y abonando la correspondiente cuenta de ingresos.

EJEMPLO 2:

Una entidad tiene, a fin de ejercicio, contabilizados en las cuentas que se indican los siguientes importes:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
752	Ingresos por arrendamientos		6.000
763	Ingresos de créditos a corto plazo		2.400

Los ingresos por arrendamiento corresponden al cobro anual de la renta de un inmueble cuyo período se inicia el día 1 de octubre, por lo que al ejercicio se le han de imputar, tan solo, tres mensualidades, o sea, 1.500 u.m.

Los ingresos de créditos a corto plazo responden al cobro anticipado de intereses, de los que 2.000 u.m. son imputables al ejercicio que se cierra y 400 al siguiente.

Los asientos contables a realizar a final de ejercicio son:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
752	Ingresos por arrendamientos	4.500	
763	Ingresos de créditos a corto plazo	400	
485	Ingresos anticipados		4.900

2.3. Ingresos contabilizados por anticipado: los *rappels*.

Existen casos particulares, entre los que destaca el hecho de que un proveedor entregue a un cliente cierta cantidad, con la condición que este se comprometa a comprar un volumen de productos durante cierto período de tiempo. Se trata, por tanto, de un ingreso para el comprador de los bienes y servicios.

La Consulta número 2 del ICAC ¹⁰ resuelve que esta operación, al tratarse de un descuento por alcanzar un determinado volumen de pedidos, tiene la consideración de un *rappel* cobrado por anticipado, por lo que hay que aplicar el principio del devengo y el de correlación de gastos e ingresos, contabilizándose la cantidad entregada por el proveedor como ingreso a distribuir en varios ejercicios, que será imputada a resultados del ejercicio a medida que se vaya devengando el *rappel* por cumplir los requisitos estipulados en el contrato.

EJEMPLO 3:

Una sociedad se compromete con un proveedor a comprar un volumen de artículos suministrados por este por 100.000 u.m. en un plazo de 3 años, recibiendo, en el acto de la firma del contrato, el 10 por 100 de dicha cantidad.

La sociedad ha de contabilizar del modo siguiente:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
57...	Tesorería	10.000	
13...	Ingresos a distribuir en varios ejercicios		10.000

Si al final del primer año la cantidad comprada ha sido de 40.000 u.m., deberá registrar en contabilidad el 10 por 100 de dicho importe:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
13...	Ingresos a distribuir en varios ejercicios	4.000	
609	<i>Rappels</i> por compras		4.000

Y así procederá en los dos ejercicios siguientes en función de las compras efectuadas en cada uno de ellos.

2.4. Cobros diferidos.

Los cobros diferidos representan derechos que se materializarán en cobros después del cierre del ejercicio, correspondientes a ingresos devengados y no liquidados en el propio ejercicio ¹¹. Es decir, son derechos que se han devengado en el ejercicio que se cierra, pero que no se han instrumentalizado, por diferentes causas, en el mismo.

¹⁰ BOICAC núm. 53 (NFC017309).

¹¹ AECA, *Documento 7*, pág. 28 y ss.

No son propiamente «*Ajustes por periodificación*», ya que, a pesar de que, en ocasiones, sea necesario recurrir a cálculos o estimaciones para determinar su cuantía, representan derechos que pueden presentarse perfectamente en el activo del balance de situación bajo el concepto de cuenta deudora que pueda corresponder a su naturaleza.

EJEMPLO 4:

Al cierre del ejercicio, la entidad estima que los *rappels* a su favor devengados en el mismo importan 20.000 u.m., por lo que procede imputarlos como ingresos del ejercicio con el fin de que estos reflejen la verdadera cifra obtenida, aunque no haya recibido, en esa fecha, la correspondiente factura del proveedor.

Con relación a este supuesto de *rappels* hay que tener en cuenta la Norma de Valoración 17.^a del PGC. Sobre la misma nos dice la contestación a la Consulta número 2 del ICAC ¹² que tanto «*en las operaciones de compra como en las operaciones de venta los descuentos y similares incluidos en factura minoran el importe de la operación, criterio que viene recogido en el apartado b) de las Normas de Valoración decimoséptima "Compras y otros gastos" y decimoctava "Ventas y otros ingresos". De acuerdo con ello, deben deducirse del importe bruto de compras o ventas todos los descuentos o similares que aparezcan en factura, excluidos los que obedezcan a pronto pago debido a su carácter financiero. En consecuencia, solo se efectuará un registro independiente de los descuentos y similares, que no obedezcan a pronto pago, cuando estos se realicen fuera de factura como es el caso de las devoluciones contemplado en el apartado e) de dichas normas. Los *rappels* son descuentos que se conceden en función del cumplimiento de ciertos supuestos, fundamentalmente por alcanzar un determinado nivel de pedidos, y por tanto no siempre se recogen en factura, o no existe correspondencia exacta con la factura en que se incluyen, de forma que el *rappel* que minorará una determinada factura de compra o venta vendrá normalmente cuantificado como consecuencia de haber alcanzado un nivel de operaciones que no se corresponde con la operación a que se refiere la factura, sino que se alcanza, al menos parcialmente, por la realización de otras operaciones previas. Por todo ello cabe concluir que con carácter general los *rappels* concedidos deben figurar en cuentas distintas que las de las operaciones de compra o venta que los originan. En todo caso, la forma concreta de registro es facultativa y lo importante, en lo que se refiere a los *rappels* sobre compras, es considerar su incidencia en la valoración de existencias al cierre de ejercicio. A estos efectos, e independientemente de que los *rappels* figuren o no en factura, debe considerarse que únicamente en la medida en que estos *rappels* puedan ser imputados razonablemente a un conjunto definido de compras, conocido al cierre del ejercicio, deberían considerarse como minoración de aquellas existencias a las que sean imputables».*

En consecuencia, la contabilización del supuesto del ejemplo será:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
400...	Proveedores	23.200	
609	<i>Rappels</i> por compras		20.000
4720	IVA soportado		3.200

.../...

¹² BOICAC núm. 17 (NFC022287).

.../...

Suponiendo un tipo de IVA del 16 por 100.

Si estos rappels pueden imputarse, razonablemente, a unos productos determinados, la empresa deberá tenerlos en cuenta a la hora de valorar sus existencias finales.

EJEMPLO 5:

Los *rappels* a los que se refiere el ejemplo anterior responden a compras de 10.000 unidades de un artículo a 20 u.m. unidad, o lo que es igual, las facturas recibidas del proveedor importan 200.000 u.m. Si en las condiciones de compra se establece que el llegar a ese volumen le reporta un *rappel* del 10 por 100, la entidad ha reconocido, como menor importe de compra 20.000 u.m. –importe de los *rappels*– con lo que el precio de compra ha quedado reducido a 18 u.m., en lugar de 20 u.m. Por tanto, las existencias finales de ese producto han de ser valoradas a 18 u.m. que es, precisamente, el precio final de adquisición.

En caso de que se hubieran vendido en el ejercicio la totalidad de lo comprado a 30 u.m. unidad, el resultado de las operaciones sería el siguiente:

+ Ventas: 10.000 unidades a 30	300.000
– Compras: 10.000 unidades a 18	<u>180.000</u>
= Resultado	120.000

Ahora bien, si solo hubiera vendido la mitad, dicho resultado quedaría en:

+ Ventas: 5.000 unidades a 30		150.000
– Compras: 10.000 unidades a 18	180.000	
+ Menos valor de las existencias finales	<u>90.000</u>	<u>90.000</u>
= Resultado		60.000

Y si en el ejercicio siguiente vendiera el resto, obtendría:

+ Ventas: 5.000 unidades a 30	150.000
– Variación de existencias	<u>90.000</u>
= Resultado	60.000

Con lo que quedan periodificados los resultados.

2.5. Pagos diferidos.

Los pagos diferidos responden a aquellas obligaciones de pago, devengadas en el ejercicio y no contabilizadas, cuyo vencimiento se producirá tras el cierre del mismo. Como ejemplo de estas obligaciones podemos considerar: los gastos de personal –pagas extraordinarias, horas extraordinarias, vacaciones, sueldos y salarios y Seguridad Social–, *royalties*, publicidad y propaganda, comisiones y *rappels*, suministros, dietas de consejeros, etc.

EJEMPLO 6:

Una sociedad conoce, a 31 de diciembre, que debe 300 u.m. a su asesor laboral por honorarios profesionales derivados de una gestión correspondiente al ejercicio que se cierra, y que no ha contabilizado por no haber presentado factura. Tal circunstancia ha de contabilizarla de la forma siguiente:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
623	Servicios de profesionales independientes	300	
410	Acreedores por servicios		300

3. EXCEPCIONES A LA APLICACIÓN DEL PRINCIPIO DEL DEVENGO

3.1. Supuestos previstos en la normativa contable y admitidos por la Ley Tributaria.

La utilización de otros criterios distintos a los contemplados en los principios contables generalmente aceptados se admite, con carácter excepcional, por la normativa mercantil, siendo asumido por la LIS. Para ello es necesario que se den dos circunstancias. En primer lugar, que concurran los presupuestos contemplados en los artículos 34.4 y 38.2 del Código de Comercio. Para el primero, *«si la aplicación de una disposición legal en materia de contabilidad fuera incompatible con la imagen fiel que deben proporcionar las cuentas anuales, tal disposición no será aplicable. En esos casos, en la memoria deberá señalarse esa falta de aplicación, motivarse suficientemente y explicarse su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa»*.

A tenor del segundo, en *«casos excepcionales se admitirá la no aplicación de estos principios [los principios de contabilidad generalmente aceptados]. En tales casos, en la memoria deberá seña-*

larse esa falta de aplicación, motivarse suficientemente y explicarse su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa».

En este mismo sentido se pronuncia el PGC, en su Norma de Valoración 21.^a, pero añadiendo que, en estos supuestos, se considerará que el cambio se produce al inicio del ejercicio, incluyendo como resultados extraordinarios en la cuenta de Pérdidas y ganancias el efecto acumulado de las variaciones de activos y pasivos, calculadas a esa fecha, que sean consecuencia del cambio de criterio. Matizando, además, que los cambios en aquellas partidas que requieren para su valoración realizar estimaciones y que son consecuencia de la obtención de información adicional, de una mayor experiencia o del conocimiento de nuevos hechos, no deben considerarse como cambios de criterio contable. Es decir, que cuando el cambio corresponda a partidas que requieren para su valoración una estimación –amortizaciones en función de la vida útil estimada de un elemento, provisiones y otras de similar naturaleza, etc.– pero que no afectan a la valoración de las correspondientes de activo o pasivo, no se produce cambio de criterio alguno.

Por un lado, la NIC 8, en su apartado 14, indica que la entidad cambiará una política contable solo, de un lado, si es requerido por una norma o interpretación. Por otro, tal cambio lleva a que los estados financieros suministren información más fiable y relevante sobre los efectos de las transacciones, otros eventos o condiciones que afecten a la situación financiera, el rendimiento financiero o los flujos de efectivo de la entidad.

En segundo lugar, se requiere la aprobación por la Administración tributaria, previa solicitud. Los artículos 31 y 32 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto 537/1997, de 14 de abril (en adelante, RIS) se ocupan del procedimiento a seguir. A tenor del artículo 31.2 la solicitud, que se presentará ante el Departamento de Inspección Financiera y Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (art. 32), ha de contener los siguientes datos:

- a) Descripción de los ingresos y gastos a los que afecta el criterio de imputación temporal, haciendo constar, además de su naturaleza, su importancia en el conjunto de las operaciones del sujeto pasivo.
- b) Descripción del criterio de imputación temporal cuya eficacia fiscal se solicita. Si es de obligado cumplimiento, se especificará la norma contable que establezca tal obligación.
- c) Justificación de la adecuación del criterio de imputación temporal propuesto a la imagen fiel que deben proporcionar las cuentas anuales y explicación de su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados del sujeto pasivo.
- d) Descripción de la incidencia, a efectos fiscales, del criterio de imputación temporal y justificación de que de su aplicación no se deriva una tributación inferior a la que hubiera correspondido por aplicación del criterio del devengo.

La solicitud ha de presentarse con, al menos, seis meses de antelación a la conclusión del primer período impositivo respecto del que se pretenda que tenga efectos (art. 31.3). El sujeto pasivo puede desistirse de la solicitud formulada (art. 31.3). Una vez presentada, la Administración podrá

recabar del mismo cuantos datos, informes, antecedentes y justificantes sean necesarios. De igual modo, aquel podrá, en cualquier momento del procedimiento anterior al trámite de audiencia, presentar las alegaciones y aportar los documentos y justificantes que estime pertinentes (art. 31.4).

Un vez instruido el procedimiento, e inmediatamente antes de redactar la propuesta de resolución, se pondrá de manifiesto al sujeto pasivo. Este dispondrá de un plazo de 15 días para formular las alegaciones y presentar los documentos y justificaciones que estime pertinentes (art. 31.5).

La resolución que ponga fin al procedimiento será motivada y podrá (art. 31.6):

- a) Aprobar el criterio de imputación temporal de ingresos y gastos formulado por el sujeto pasivo.
- b) Aprobar un criterio alternativo de imputación temporal al planteado en el curso del procedimiento.
- c) Desestimar el criterio de imputación temporal formulado.

El procedimiento ha de finalizar antes de seis meses, contados desde la fecha en que la solicitud haya tenido entrada en cualquiera de los Registros del órgano administrativo competente o desde la fecha de subsanación de la misma a requerimiento de dicho órgano. Se prevé el silencio administrativo positivo en caso de que la Administración no resuelva en plazo (art. 31.7).

EJEMPLO 7:

Una sociedad, a principios del ejercicio de 2006, tiene un activo adquirido el 1 de enero de 2002 en 10.000 u.m., sin tener en cuenta la inclusión en su coste de 500 u.m. de gastos financieros devengados antes de la puesta en funcionamiento de dicho activo. Esta forma de actuar se debe a que el PGC permite optar por contabilizar estos gastos de este modo o activarlos. La amortización acumulada alcanza la cifra de 4.000 u.m., correspondiente a la dotación anual del 10 por 100.

Tras un estudio razonado y previa autorización administrativa, la sociedad decide valorar en el ejercicio 2006 el activo en 10.500 u.m., por ser conveniente para que su balance refleje la verdadera situación financiera, procediendo del modo siguiente:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
22...	Inmovilizaciones materiales	500	
28...	Amortización acumulada del inmovilizado		200
778	Ingresos extraordinarios		300

.../...

.../...

Si además, y con los mismos requisitos expresados anteriormente, decide cambiar de criterio en la valoración de las existencias, que contablemente tenían un valor de 6.000 u.m. por otro cuyo resultado es de 5.000 u.m., procederá del modo siguiente:

Código de cuenta	Denominación	Debe	Haber
3...	Existencias		1.000
678	Gastos extraordinarios	1.000	

Todo ello ha de indicarse y justificarse en la Memoria.

3.2. La previsión del artículo 19.7 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Nos dice el artículo 19.7 de la LIS: *«Reglamentariamente, a los efectos de determinar la base imponible, se podrán dictar normas para la aplicación de lo previsto en el apartado 1 a actividades, operaciones o sectores determinados»*. Caben dos interpretaciones al contenido del precepto. De un lado, considerar que la habilitación permite establecer reglas distintas del devengo no contempladas en otros apartados del precepto. De otro, que la misma se restringe a clarificar su aplicación en aquellos supuestos en que la normativa contable no sea suficientemente explícita ¹³. La duda sobre cuál es la interpretación procedente ha llevado al titular de la potestad reglamentaria a no ejercitar, hasta el momento, la habilitación prevista en el artículo 19.3.

En nuestra opinión, la interpretación procedente es la segunda, pues la primera supone una deslegalización del legislador a favor de la potestad reglamentaria. La base imponible es un elemento esencial del tributo y, como nos recuerda la STC 185/1995, de 14 de diciembre (NFJ003833), partiendo de pronunciamientos anteriores ¹⁴, *«la creación ex novo de un tributo y la determinación de los elementos esenciales o configuradores del mismo deben llevarse a cabo mediante una ley»*. Si bien es cierto que se trata de una reserva relativa en la que, aunque los criterios o principios que han de regir la materia deben contenerse en una ley, se permite la colaboración del reglamento, siempre que *«sea indispensable por motivos técnicos o para optimizar el cumplimiento de las finalidades propuestas por la Constitución o por la propia ley y (...) se produzca en términos de subordinación, desarrollo y complementariedad»*. En este sentido, el alcance de la colaboración depende de la diversa naturaleza de las figuras jurídico-tributarias y de los distintos elementos de las mismas (SSTC 37/1981 y 19/1987) y, recordemos, el IS es un tributo estatal donde los reglamentos carecen de la especial cualificación que, por ejemplo, presentan los locales.

¹³ Esta es la opinión que mantiene GÓMEZ MOURELO (2003), pág. 373.

¹⁴ SSTC 37/1981, de 16 de noviembre; 6/1983, de 4 de febrero; 179/1985, de 19 de diciembre, y 19/1987, de 17 de febrero.

Aplicando la anterior doctrina al artículo 19.7 de la LIS observamos que, permitir al reglamento el establecimiento de criterios distintos de los fijados en otros apartados del precepto, supone determinar la base imponible, en definitiva un elemento esencial del tributo, por vía reglamentaria, lo cual es inviable constitucionalmente.

Bibliografía

- BAUTISTA PÉREZ, F. [1981]: «La imputación de ingresos y gastos en el Impuesto sobre Sociedades», *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 32.
- CLAVIJO HERNÁNDEZ, F. [2002]: «Impuesto sobre Sociedades (I)», *Curso de Derecho Tributario. Parte especial*, (18.ª ed.), Marcial Pons, Madrid.
- GARCÍA NOVOA, C. [1998]: «La imputación temporal de ingresos y gastos. Compensación de pérdidas en el Impuesto sobre Sociedades», *Estudios sobre el Impuesto de Sociedades*, Comares, Granada.
- GÓMEZ MOURELO, C. [2003]: «Imputación temporal de ingresos y gastos en el Impuesto sobre Sociedades», *Manual del Impuesto sobre Sociedades*, IEF, Madrid.
- OVIES GARCÍA-SARANDESES, I. [1992]: *Gastos deducibles en el Impuesto sobre Sociedades*, Lex Nova, Valladolid.

LAS SOCIEDADES PROFESIONALES

JAVIER BAS SORIA

*Inspector de Hacienda del Estado
Profesor del CEF. Miembro de ACEF*

Extracto:

LA aprobación de una Ley de Sociedades Profesionales ha pretendido dotar de un marco jurídico estable al incipiente fenómeno de creación de sociedades para el desarrollo de actividades profesionales.

A pesar de la relevancia del fenómeno en el ámbito tributario, la norma se presenta con una escasa disposición transitoria en materia tributaria, en la que únicamente se atiende a la modalidad de operaciones societarias del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (en adelante, ITP y AJD).

Es evidente que aunque la ausencia de normas específicas no suponga la creación de un nuevo régimen especial, la aplicación de las normas generales a un marco concreto y específico como son las sociedades profesionales plantea no pocos problemas. En el presente artículo se trata de realizar una aproximación a algunas de las principales cuestiones que plantea la sociedad profesional desde el punto de vista fiscal, como la relevancia de las distintas formas jurídicas elegibles en cuanto a las obligaciones fiscales dimanantes; las relaciones de los socios profesionales por la prestación de servicios profesionales a través de las sociedades; o las consecuencias tributarias de hechos tan habituales como el reparto de beneficios o la disolución de la sociedad, desde el particular desarrollo de estas instituciones en el seno de la sociedad profesional.

Palabras clave: sociedades profesionales y tributación de la sociedad profesional.

Sumario

1. Introducción.
2. Características básicas de la sociedad profesional.
3. La tributación de la sociedad profesional.
 - 3.1. Principales figuras tributarias que se proyectan sobre la sociedad profesional.
 - 3.1.1. El Impuesto sobre Sociedades.
 - 3.1.2. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - 3.1.3. El Impuesto sobre el Valor Añadido.
 - 3.1.4. El Impuesto sobre Operaciones Societarias.
 - 3.2. El socio ante la sociedad profesional.
 - 3.2.1. Los servicios profesionales prestados por el socio en el seno de la sociedad.
 - 3.2.2. La participación en los beneficios de la sociedad profesional.
 - 3.2.3. La finalización del contrato social: separación de socios y devolución de aportaciones.
4. Conclusiones.

1. INTRODUCCIÓN

La aparición de la sociedad profesional responde a una necesidad sentida en la sociedad para la regulación de un fenómeno incipiente de societización de las actividades profesionales.

Argumentos en pro de este fenómeno se postulan tanto desde la perspectiva de los propios profesionales que se asocian como desde la propia de los clientes que se relacionan con la sociedad de profesionales.

Desde el punto de vista de los profesionales, se reconoce que la especialización de actividades es la principal fuente del desarrollo económico, en la medida que de la misma se esperan obtener unas ganancias. La especialización genera un incremento de la capacidad de producción del grupo, en relación con la que conseguirían por separado cada uno de sus miembros si tuvieran que dedicarse a llenar cada una de las áreas de trabajo que se cubren por el conjunto. Es incuestionable que en un servicio profesional, donde la eficacia del profesional que lo presta es un elemento fundamental, se produce un incremento de la rentabilidad por este proceso.

Adicionalmente, la agrupación de profesionales les permite alcanzar economías de escala (que consisten en la disminución del coste medio de un producto o servicio como consecuencia del aumento del volumen de unidades producidas). El uso conjunto de los activos fijos o de servicios que se reciben conjuntamente son manifestaciones evidentes de este fenómeno.

Las economías de producción conjunta –también llamadas economías de gama– consisten en una disminución del coste de producir conjuntamente un número de servicios o productos diferentes.

Pero no solo los propios profesionales reciben ventajas de este modelo. También los clientes se ven beneficiados. Como se ha señalado, uno de los elementos esenciales que llevan a la contratación de un profesional frente a otros que se ofrecen en el mercado es la calidad de su servicio. Desde este punto de vista, la ventaja fundamental que recibe el cliente, lego en muchas ocasiones en las materias a las que se refiere el servicio, es el propio control que realizan los demás profesionales integrados en la sociedad profesional sobre la labor que desarrolla cada uno de sus miembros. En la medida que sus rendimientos y sus posibilidades de contratación futura dependen de la calidad del servicio prestado por la sociedad, existe una implicación de todos los miembros no solo en lograr que sus propias actividades sean lo mejor posibles, sino que las prestadas por los restantes miembros de la sociedad cuenten con el mismo grado de corrección. Ello redundará en una mayor calidad del servicio al cliente y un traslado de la carga de elección del profesional idóneo del cliente a la sociedad.

La propia Unión Europea se hizo eco de estas inquietudes y fenómenos, propugnando el desarrollo en todos los Estados miembros de una normativa transparente y un marco jurídico seguro relativo a los servicios profesionales. Esta preocupación se manifestó tanto en las conclusiones del Consejo Europeo de Lisboa de 23 y 24 de marzo de 2000 («Agenda 2000») como en las recomendaciones de la Comisión, destacando la Comunicación de junio de 2005 titulada «i2010- Una sociedad de la información europea para el crecimiento y el empleo».

2. CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA SOCIEDAD PROFESIONAL

El pasado día 16 de marzo se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley 2/2007, de 15 de marzo, de Sociedades Profesionales. Pretende esta norma reconocer un marco en nuestro ordenamiento jurídico a una situación fáctica que se viene produciendo en las actividades profesionales, donde se está notando un progresivo abandono del ejercicio individual de ciertas profesiones (economistas, abogados, auditores, arquitectos, ingenieros, etc.), siendo sustituido por un ejercicio colectivo de la profesión a través de formas contractuales asociativas que incluyen a varios profesionales o, inclusive, la prestación de los servicios por agrupaciones de profesionales multidisciplinares, con una mayor especialización y división del trabajo por áreas que permiten la integración de diversos servicios necesarios a sus clientes.

Son sus notas características y diferenciales las siguientes:

a) Conceptuación de la sociedad profesional.

La sociedad profesional es aquella que tiene por objeto social el ejercicio de una actividad profesional, entendiendo como tal aquella actividad cuyo desempeño requiera un título universitario oficial y la inscripción en un colegio profesional, como pueden ser las profesiones de ingeniero, arquitecto, economista, médico o abogado.

Es decisión consciente y declarada de la ley no crear una nueva forma jurídica asociativa para las sociedades profesionales. Se permite, por tanto, que la sociedad profesional se acoja a cualquiera de las formas societarias previstas en nuestro ordenamiento jurídico, aunque se establecen determinadas cautelas para que, independientemente de la forma elegida, se constate la existencia de la sociedad profesional. Podemos destacar, fundamentalmente, la relativa a la inclusión de la mención «profesional» junto al indicativo de la forma jurídica, y la necesaria formalización del contrato de sociedad en escritura pública y su inscripción en el Registro Mercantil, que no son formalidades que se exijan para todas las formas jurídicas de sociedad.

Su objeto social se limita, exclusivamente, al ejercicio de actividades profesionales, bien sea directamente, bien sea a través de su participación en otras sociedades profesionales. Conviene destacar, en este punto, el «olvido» del legislador de que estos términos tan taxativos no suponen, de hecho, una prohibición de realizar otras actividades, pues el realizar operaciones que no se encuen-

tren incluidas dentro de su objeto social no es causa que afecte a la validez de los contratos ni a la continuidad de la propia sociedad.

Se habilita, a través de esta figura, el ejercicio personal y directo de dicha actividad por la propia sociedad, desapareciendo la necesaria intermediación de los socios profesionales que debían aparecer como prestadores personales de los servicios ante los colegios profesionales. No obstante lo anterior, se mantiene la exigencia de que los servicios sean materialmente realizados por personas con la titulación necesaria, evitando que con ello se pueda convertir la ley en un cauce para desnaturalizar el servicio profesional. Como consecuencia de ello, se recoge la obligación de las sociedades profesionales de inscripción en el colegio profesional correspondiente, si bien se prevé la creación a estos efectos de registros específicos de sociedades profesionales dentro de los colegios profesionales.

Destaca también que se regulan las sociedades multidisciplinarias, entendiendo por tales aquellas que ejercen de forma simultánea diversas actividades profesionales. La única limitación que se añade es que no podrán realizarse de forma simultánea actividades que se hayan declarado incompatibles.

b) La composición de las sociedades profesionales.

Los profesionales asumen un papel preponderante en este tipo de entidades, ya que se les reserva una participación destacadísima en el capital y en la administración de la sociedad, ya que al menos el 75 por 100 del capital y de los derechos de voto y tres cuartas partes de los puestos del Consejo de Administración deben corresponder a socios profesionales, que son personas físicas con la titulación necesaria para el ejercicio de la actividad profesional correspondiente al objeto social u otras sociedades profesionales.

c) Las garantías en los servicios profesionales.

Se pretende además reforzar el sistema de garantías en los casos de servicios profesionales prestados por estas sociedades, mediante el establecimiento de un juego de responsabilidades que tratan de compatibilizar la responsabilidad del propio socio y las garantías que se ofrecen a los clientes. Así, se establece la responsabilidad profesional y deontológica tanto de la sociedad como de los socios que actúen en la prestación de los servicios, y una responsabilidad patrimonial de la sociedad y de los socios, limitada en este caso dependiendo de la forma jurídica elegida para la constitución de la entidad, pero sin que esta limitación pueda cubrir la responsabilidad contractual o extracontractual en aquellos casos en los que el profesional ha intervenido como tal en la prestación directa del servicio.

d) El reparto de beneficios.

Estas sociedades acogen un criterio de reparto de los beneficios particulares, teniendo presente que permiten acogerse a este régimen a las sociedades cualquiera que sea su forma de constitución. Así, se deja a la total voluntad de las partes, recogida en el contrato social, aprobar el propio reparto o las reglas a las que el mismo debe ajustarse, exigiendo, en este caso, la ratificación en Junta o Asamblea General, con las mayorías estatutariamente previstas, de los repartos efectivos. Se prevé

que dichas reglas se inspiren en la participación de los socios en la obtención del beneficio. Como criterio residual, en defecto de disposición expresa, aparece la participación en el capital.

Otra cuestión a destacar es que la ley parece considerar, aunque no hay mención expresa en este sentido, que los resultados de cada ejercicio van a ser totalmente repartidos entre los socios.

e) Pérdida de la condición de socio.

Resulta claro que en una sociedad profesional, donde el elemento que prima en la condición de socio profesional no es la participación en el capital, sino la participación en la propia actividad social, las cuestiones que atañen a dicha condición son fundamentales.

Se establece, por ello, una prohibición en la transmisibilidad de la condición de socio *inter vivos*, salvo que se cuente con la autorización de los restantes socios profesionales. Se prevé que los Estatutos lo permitan con el apoyo de la mayoría de los socios.

Una limitación similar se establece en relación con la transmisión *mortis causa* o forzosa de la condición de socio profesional, que podrá quedar excluida por decisión de la mayoría de los socios, prevista en los Estatutos, o por decisión unánime de los mismos, en otro caso, saldándose en estos casos la cuota de liquidación que corresponda.

En cuanto a la separación por voluntad del propio socio, se distinguen dos supuestos. Por una parte, la sociedad de duración indefinida, en la que se podrá separar en cualquier momento, limitando esta facultad exclusivamente por las exigencias de la buena fe. Por otra, las sociedades de duración limitada, en las que la separación exigirá la concurrencia de causa legal o estatutaria u otra justa causa.

Finalmente, se prevé la exclusión de los socios profesionales, que podrá producirse, además de por las causas previstas estatutariamente, cuando infrinja gravemente sus deberes para con la sociedad o los deontológicos, perturbe su buen funcionamiento o sufra una incapacidad permanente para el ejercicio de la actividad profesional. También se prevé la exclusión del socio profesional cuando haya sido inhabilitado. En todos los casos, el acuerdo motivado de exclusión será adoptado por la Junta o Asamblea General, con el voto favorable de la mayoría del capital y de la mayoría de los derechos de voto de los socios profesionales.

En todos los casos contemplados de finalización de la condición de socio se contempla el reembolso de una cuota de liquidación. Se permite establecer libremente criterios de valoración o cálculo con arreglo a los cuales haya de fijarse el importe de la cuota de liquidación que corresponda a las participaciones del socio profesional separado o excluido, así como en los casos de transmisión *mortis causa* y forzosa.

f) Exclusiones.

Finalmente, cabe destacar que la propia exposición de motivos trata de limitar el alcance de la ley, señalando que quedan fuera de este concepto las sociedades de medios, que son aquellas que

tienen por objeto compartir infraestructura y distribuir sus costes; las sociedades de comunicación de ganancias; y las sociedades de intermediación, que sirven de canalización o comunicación entre el cliente, con quien mantienen la titularidad de la relación jurídica, y el profesional, persona física que, vinculado a la sociedad por cualquier título (socio, asalariado, etc.), desarrolla efectivamente la actividad profesional.

3. LA TRIBUTACIÓN DE LA SOCIEDAD PROFESIONAL

Como se ha expuesto, la ley no prevé una forma jurídica determinada para las sociedades profesionales. Esta facultad de acogerse a distintas formas sociales va a determinar la existencia de diversas formas de tributación.

3.1. Principales figuras tributarias que se proyectan sobre la sociedad profesional.

3.1.1. *El Impuesto sobre Sociedades.*

En la mayoría de casos, las sociedades profesionales van a venir sujetas al Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS), que es un tributo de carácter directo y naturaleza personal que grava la renta de las sociedades y otras entidades jurídicas. En su artículo 7, el TRIS, realiza una matización muy importante a este alcance, al excluir de tributación en el IS a las sociedades civiles, que es una de las formas jurídicas más habituales que se han venido usando para la asociación de profesionales.

Para la determinación de la renta objeto de gravamen, el IS parte del resultado contable, determinado por aplicación de las normas contempladas en el Código de Comercio y su legislación de desarrollo. Se corrige dicho resultado por aplicación de las normas del impuesto, que establecen diferencias de imputación, de calificación o de periodificación; se compensan, en su caso, las bases imponibles negativas y se aplica el tipo de gravamen, determinando la cuota íntegra.

Algunas de las características más destacables para la sociedad profesional, por oposición al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, IRPF), son la existencia de un tipo de gravamen proporcional del 30 por 100 ¹, frente a la escala progresiva del impuesto. También destaca la posibilidad de compensar las bases imponibles negativas, con un periodo mucho más dilatado (15 años) que el previsto para la compensación de bases liquidables negativas en el IRPF, y sin que se

¹ El tipo de gravamen general del impuesto es, para los periodos impositivos iniciados durante 2007, del 32,5 por 100 y se reducirá el año 2008 al 30 por 100. Adicionalmente, las entidades de reducida dimensión, que son aquellas cuyo importe neto de la cifra de negocios es inferior a 8 millones de euros, son gravadas en una escala con dos tramos, el primero, por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 euros, al tipo del 25 por 100, y, el segundo, por la parte de base imponible restante, al tipo general.

discriminen ninguno de los orígenes o fuentes de rentas a la hora de realizar dicha integración y compensación². Finalmente, dentro de las materias que han venido afectando habitualmente a las sociedades de profesionales, debemos destacar que el IS no contiene ninguna norma relativa a la afectación de bienes a la actividad, afectando a la deducibilidad de los gastos exclusivamente las normas relativas a los gastos no deducibles, recogidas fundamentalmente en el artículo 14 del TRIS.

3.1.2. *El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.*³

Por lo que respecta a las sociedades civiles profesionales y a las actividades que desarrollen los socios personas físicas en las sociedades, debemos destacar también el IRPF, que es un tributo de carácter personal y directo que grava, según los principios de igualdad, generalidad y progresividad, la renta de las personas físicas de acuerdo con su naturaleza y sus circunstancias personales y familiares. Aunque quedan sujetos como contribuyentes al mismo exclusivamente las personas físicas, se establece un régimen especial, denominado de atribución de rentas, en función del cual las rentas obtenidas por sociedades civiles y entidades sin personalidad jurídica se atribuyen a sus socios y partícipes, en función de las cuotas respectivas de participación y la naturaleza que tenga la renta obtenida por la sociedad o entidad.

Para la determinación de la base imponible de las rentas procedentes de las actividades establece la ley dos regímenes: la estimación directa, en sus modalidades normal y simplificada (en las que se engloban todas las actividades profesionales) y objetiva. La estimación directa realiza una remisión a las normas del IS para la determinación de la base imponible, aunque no se aplica la compensación de las bases imponibles negativas, que sigue el régimen de integración y compensación de rentas propio del IRPF, y se establecen determinadas minoraciones para llegar a la base liquidable, a la que se aplica la tarifa progresiva del impuesto (en realidad, el tipo de gravamen efectivo resulta de la agregación de dos tarifas, una estatal y otra autonómica⁴).

3.1.3. *El Impuesto sobre el Valor Añadido.*

El Impuesto sobre el Valor Añadido (en adelante, IVA) grava las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas en el ámbito espacial del impuesto por empresarios o profesionales a título oneroso, con carácter habitual u ocasional, en el desarrollo de su actividad empresarial o pro-

² Los artículos 47 a 49 de la LIRPF desarrollan el procedimiento de integración y compensación de rentas, que para los rendimientos de actividades profesionales, ejercidas a través de sociedades civiles determinará, exclusivamente, la existencia de rendimientos de actividades que se integrarán en la base imponible general, adicionándose con los rendimientos y las imputaciones de rentas, y, en su caso, y con los límites fijados, con el saldo positivo o negativo resultante de integrar y compensar, exclusivamente entre sí, en cada período impositivo, las ganancias y pérdidas patrimoniales, excluidas las incluidas en la base del ahorro.

³ Las referencias al IRPF se realizarán, en todo caso, a la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del IRPF y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio; sin incluir referencias a regímenes transitorios.

⁴ En el caso de que las Comunidades Autónomas no hayan aprobado tarifa propia se aplica la tarifa complementaria aprobada por el Estado. Únicamente la Comunidad de Madrid ha hecho uso de esta facultad normativa.

fesional, incluso si se efectúan en favor de los propios socios, asociados, miembros o partícipes de las entidades que las realicen; así como las adquisiciones intracomunitarias de bienes y las importaciones. De acuerdo con el artículo 84 de la Ley del Impuesto, resultan sujetos pasivos del impuesto tanto las personas físicas y jurídicas como las sociedades civiles y entes sin personalidad contemplados en el artículo 35.4 de la Ley General Tributaria, que realicen las operaciones gravadas. Por ello, independientemente de la forma elegida para la constitución de la sociedad profesional, quedarán sujetos sus servicios al IVA, sin que en este caso suponga alteración de su régimen jurídico la elección de una u otra forma jurídica.

3.1.4. El Impuesto sobre Operaciones Societarias.

El ITP y AJD supone una agrupación en un único impuesto de tres figuras impositivas de naturaleza diversa y de regulación independiente: las transmisiones patrimoniales onerosas, las operaciones societarias y los actos jurídicos documentados.

La modalidad de operaciones societarias recae fundamentalmente sobre determinadas atribuciones patrimoniales que se producen desde o hacia sociedades mercantiles. Podemos destacar, entre estas y por lo que se refiere a las sociedades profesionales, la constitución, aumento y disminución de capital, fusión, escisión y disolución de sociedades, así como las aportaciones que efectúen los socios para reponer pérdidas sociales.

No aparecería, en cuanto a la sujeción al impuesto, diferencia en función de la forma jurídica elegida para la constitución de la sociedad profesional, pues el artículo 22 del TR ITP y AJD equipara a las sociedades, a las personas jurídicas no societarias que persigan fines lucrativos, condición que reviste toda sociedad profesional, independientemente de la forma jurídica elegida.

No resulta, empero, indiferente la forma jurídica para determinar la base imponible de este impuesto, aun a pesar de que todas las formas societarias puedan encontrar, tal y como se ha señalado, amparo bajo el marco de sociedades profesionales. Así, el artículo 25 del citado Texto Refundido diferencia entre sociedades que limiten la responsabilidad de los socios, en las que la base imponible en la constitución y aumento de capital coincidirá con el importe nominal en que aquel quede fijado inicialmente o ampliado con adición de las primas de emisión, en su caso, exigidas; y el de las restantes sociedades y entidades equiparadas, en las que la base imponible se fijará en el valor neto de la aportación, entendiéndose como tal el valor real de los bienes y derechos aportados minorado por las cargas y gastos que fueren deducibles y por el valor de las deudas que queden a cargo de la sociedad con motivo de la aportación.

En este contexto, cabe destacar que tampoco debemos encontrar en el texto de la Ley de Sociedades Profesionales base jurídica para alterar los criterios para la fijación de la base imponible tradicionales en virtud de la especial responsabilidad establecida para los socios profesionales. Así, aunque el artículo 11.2 de la mencionada ley establezca una responsabilidad patrimonial de los socios profesionales por los actos realizados para la sociedad profesional, tal y como dicho precepto establece, no se trata de una responsabilidad derivada de la condición de socio, sino una verdadera responsabilidad pro-

fesional que atiende a la personalidad del prestador material de los servicios. En cuanto a su responsabilidad como socios, el párrafo primero del mismo artículo determina que la naturaleza profesional de la sociedad no altera el régimen de responsabilidad conforme a la forma social elegida ⁵.

Finalmente, conviene destacar que en este marco se establece la única disposición de contenido tributario que contiene la ley y cuya intención es, cuanto menos, oscura. La disposición transitoria tercera establece una exención en la modalidad de operaciones societarias del ITP y AJD, limitada temporalmente al plazo de un año, para todas las sociedades constituidas con anterioridad que adapten sus estatutos a lo dispuesto en esta ley.

Dentro de las operaciones gravadas con este impuesto, que han sido enumeradas antes, no se encuentra la modificación de la denominación social ni la modificación de los Estatutos. Tal y como se ha señalado al destacar los rasgos característicos de la sociedad profesional, las únicas adaptaciones que propone la ley son las relativas a aspectos estatutarios, ya que no discrimina a favor de determinadas formas jurídicas ni establece capitales o fondos propios máximos o mínimos que influyan en las modificaciones sociales llamadas a tributar. No parece que, otras operaciones incluidas en el ámbito del hecho imponible que la sociedad profesional decida realizar, como ampliaciones o reducciones de capital, puedan acogerse a esta exención, en la medida que no resultan necesarias para adaptarse a la ley ⁶.

Por otro lado, el beneficio fiscal se restringe únicamente a las sociedades profesionales que se encuentren ya constituidas. Siendo que el devengo queda fijado en la fecha de formalización del acto que se sujeta a gravamen, resulta claro que esta exención no puede alcanzar, en ningún caso, a los hechos imponibles ya producidos antes de la vigencia de la ley, hayan sido declarados y liquidados o encuéntrense en plazo de declaración. En cuanto a hechos que se produzcan a partir de la vigencia de la ley, queda excluida su aplicación por incumplir la condición de que se apliquen a sociedades que se encuentren ya constituidas.

3.2. El socio ante la sociedad profesional.

3.2.1. Los servicios profesionales prestados por el socio en el seno de la sociedad.

La primera cuestión a la que debemos atender es al tratamiento tributario que deben tener los servicios prestados por el socio en el seno de la sociedad profesional. La Ley de Sociedades Profe-

⁵ Artículo 11. Responsabilidad patrimonial de la sociedad profesional y de los profesionales:

1. De las deudas sociales responderá la sociedad con todo su patrimonio. La responsabilidad de los socios se determinará de conformidad con las reglas de la forma social adoptada.
2. No obstante, de las deudas sociales que se deriven de los actos profesionales propiamente dichos responderán solidariamente la sociedad y los profesionales, socios o no, que hayan actuado, siéndoles de aplicación las reglas generales sobre la responsabilidad contractual o extracontractual que correspondan.

⁶ Resulta evidente que dicha interpretación es contraria al artículo 14 de la Ley General Tributaria: «No se admitirá la analogía para extender más allá de sus términos estrictos el ámbito del hecho imponible, de las exenciones y demás beneficios o incentivos fiscales.»

sionales contempla la necesaria participación del profesional en la prestación de los servicios de la sociedad profesional, pues exige que los servicios profesionales se presten directamente a través de personas colegiadas en el colegio profesional correspondiente.

Una primera distinción en esta cuestión resulta del tipo de entidad de que se trate. Si la sociedad profesional queda sujeta al IS, el tratamiento fiscal que han recibido tradicionalmente estas operaciones es específico, por calificarse generalmente de operaciones vinculadas, en las que se prescinde del valor acordado entre las partes, aplicándose una norma de valoración que remite a un valor de mercado o valor que se acordaría entre partes independientes.

Hasta la entrada en vigor de la Ley 36/2006, de Prevención del Fraude, el tratamiento fiscal para las sociedades profesionales resultaba mucho más beneficioso que el que recibirán a partir de esta.

Con carácter general, el IS contemplaba como valor fiscal de las operaciones vinculadas el valor de transacción acordado entre las partes. No obstante, estaba prevista una facultad de comprobación administrativa que permitía sustituir dicho valor por el valor de mercado, mediante un ajuste bilateral entre los sujetos participantes en la operación. Con el TRIRPF, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2004, las operaciones vinculadas efectuadas entre personas físicas y sociedades debían valorarse necesariamente por el contribuyente a precios de mercado, siempre que ello determinara un aumento de los ingresos de la persona física, sin necesidad de esperar a la eventual comprobación administrativa. No obstante, se introducía una importante modulación en cuanto a la fijación del valor de mercado en cuanto se tratase de rendimientos procedente de sociedades profesionales, entendiendo por estas las sociedades en las que más del 50 por 100 de sus ingresos procedan del ejercicio de actividades profesionales, siempre que la entidad cuente con medios personales y materiales para el desarrollo de sus actividades. Es este caso, se entendía que la contraprestación efectivamente satisfecha coincidía con el valor normal de mercado en las operaciones correspondientes al ejercicio de actividades profesionales o a la prestación de trabajo personal por personas físicas.

El nuevo régimen derivado de la modificación efectuada en el artículo 16 de la Ley del IS, así como del artículo 41 del nuevo IRPF, resulta en una dos características diferenciales. Se establece la obligatoriedad para todos los contribuyentes (personas físicas y jurídicas) de efectuar en su propia declaración la valoración a precios de mercado para todas las operaciones vinculadas, por lo que esta regla no aparece como una especialidad que se restringe a los casos en los que ello determine una mayor tributación en sede de la persona física. Desaparece, igualmente, la regla especial para la determinación del valor de mercado de estas prestaciones. Se aplican plenamente las reglas de valoración que imponen un valor comparable al valor que se aplica a idénticas operaciones realizadas con terceros. Se establece, asimismo, un régimen sancionador para los incumplimientos de la obligación de valorar a precios de mercado las operaciones vinculadas, que se apoya en una exigencia de documentación contable específica de estas operaciones. Ello va a suponer una exigencia adicional para este tipo de sociedades, con un riesgo fiscal adicional por el abrumador régimen sancionador que se ha establecido.

Una cuestión que se antoja fundamental en las operaciones realizadas por los socios en la sociedad profesional será el adecuado reflejo de todas las ventajas económicas que hemos expuesto en la introducción como acicate para la societarización de las actividades. Resulta evidente que el

servicio profesional recibido por el tercero será, en muchos casos, el mismo que haya prestado el profesional para la sociedad, por lo que una simplificación en la determinación del valor de mercado llevaría a identificar el valor de un servicio con el otro ⁷. ¿Cómo se determina el valor económico de intangibles tales como la captación y circulación de clientes entre profesionales en sociedades multidisciplinarias, en las que si bien el servicio prestado por el profesional incluido en la sociedad es el mismo que el prestado por la sociedad al tercero, pero en el que, desde luego, la sociedad ha influido en el contacto del profesional con el cliente?

En este contexto, cabe destacar que la nueva regulación de las operaciones vinculadas ha recibido las directrices en materia de precios de transferencia formuladas por la OCDE. Como consecuencia de ello se ha introducido un nuevo sistema para la fijación del valor de mercado: el método del margen neto del conjunto de operaciones. La característica más acusada de este método es que permite ir un paso más allá que los restantes métodos de valoración, en los que la formulación del precio de mercado se obtiene siempre a partir de precios, costes y valores de venta habidos en las operaciones sin vinculación. En este método, por el contrario, se permite realizar la valoración a partir de datos estimativos o aproximativos, sin necesidad de que tales estimaciones se encuentren totalmente refrendadas por datos contrastados. La cuestión suscitada sigue siendo si este método podrá, no obstante, la estimación recoger no ya la variación en el valor de una prestación que individualmente considerada no puede reflejar un valor distinto de mercado, sino la diferencia por la agregación del conjunto de prestaciones al total de prestaciones que desarrolla la sociedad de profesionales.

Adicionalmente, cabe señalar que este sistema se establece como un sistema secundario sobre los métodos primarios de valoración, constituidos por los métodos del precio libre comparable, del

⁷ El artículo 16.4 del TRIS contempla los métodos o criterios para determinar el valor de mercado en las operaciones vinculadas en los siguientes términos:

- a) Método del precio libre comparable, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.
- b) Método del coste incrementado, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.
- c) Método del precio de reventa, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

Cuando debido a la complejidad o a la información relativa a las operaciones no puedan aplicarse adecuadamente los métodos anteriores, se podrán aplicar los siguientes métodos para determinar el valor de mercado de la operación:

- a) Método de la distribución del resultado, por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.
- b) Método del margen neto del conjunto de operaciones, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

coste incrementado y del precio de reventa; fundados todos ellos en los precios reales habidos de los servicios con partes no vinculadas, con diversos ajustes. La aplicación del método del margen neto del conjunto de operaciones exige que estos métodos primarios enumerados no hayan sido de aplicación posible, circunstancia que en el caso contemplado, evidentemente, no se va a dar.

En el caso de que la sociedad profesional elija la forma jurídica de sociedad civil, los problemas serán distintos. En este caso, tributará en el régimen de atribución de rentas, atribuyéndose las mismas a las personas físicas en función de su participación.

En este caso, podemos encontrarnos con el supuesto contrario al que veíamos en sede una sociedad que tribute en el IS. La Ley de Sociedades Profesionales permite la integración en la sociedad, con una participación de hasta un 25 por 100 del capital, de personas que no revistan la condición de profesionales. En este caso, determinada la renta obtenida por la sociedad civil, será objeto de atribución a los socios y partícipes en función de sus respectivas participaciones en el capital. Aunque no existe una mención clara, en aquellos casos en los que no participen sujetos pasivos del IS o del Impuesto sobre la Renta de no Residentes, no parece que tal determinación de la renta obtenida por la sociedad civil de profesionales exija la aplicación de la regla de operaciones vinculadas para los servicios prestados por los socios.

Para valorar la relevancia de cuanto se está exponiendo, debemos tener presente que el IRPF es un tributo de carácter progresivo. En el caso de la sociedad civil de profesionales se está permitiendo, del juego conjunto de estas normas, que una cuarta parte de la renta atribuida se sustraiga de la base imponible del socio, que estaría tributando a los tipos marginales más altos, y se pueda integrar en sede de otro miembro de la unidad familiar, sin rentas, por lo que estaría tributando a los tipos marginales más bajos del impuesto.

No resulta, desde luego, baladí esta reflexión, pues una cuestión se levanta de fondo en todo este entramado. El IS aplica un tipo proporcional del 30 por 100. La existencia de un beneficio en sede de la entidad por la prestación del servicio profesional se integrará en su base imponible y deberá tributar con arreglo a dicho tipo. El IRPF aplica una escala progresiva de gravamen, cuyo último tramo, aplicable a bases liquidables superiores a 52.360 euros es del 43 por 100. Esta diferencia de tipos es lo suficientemente expresiva como para demostrar la indudable relevancia de la cuestión.

La aplicación de la regla de las operaciones vinculadas supone, en este punto y según lo expuesto, que fiscalmente se «ignore» el fenómeno de societarización, haciendo tributar los servicios de los socios profesionales prestados a través de la sociedad directamente en el socio que participa en su prestación. Únicamente en aquellos casos en los que exista la participación de otros elementos de producción de la sociedad de profesionales de titularidad de la misma (fundamentalmente, otros profesionales que ligados directamente a la sociedad, sin revestir la condición de socios, y que participen efectivamente en la prestación de un servicio concreto) encontraremos un beneficio en sede de la sociedad que no se impute directamente al socio y que, por consiguiente, debe tributar en esta. Considerando que, posteriormente, dicho beneficio pueda revertir al socio como dividendo, se integrará en su base imponible del ahorro tributando al tipo del 18 por 100 y sin que resulte aplicable la deducción por doble imposición, suprimida en la reforma del IRPF. Agregando ambas tributaciones encontramos una presión fiscal muy elevada.

En cuanto al IVA, la situación es completamente diferente. Existiendo idéntica situación de vinculación, los servicios de los profesionales socios a la sociedad profesional, con carácter general, no van a tener incidencia en el cálculo y liquidación del impuesto.

El artículo 7.5 de la LIVA contempla un supuesto de no sujeción para los servicios prestados por personas físicas en régimen de dependencia derivado de relaciones administrativas o laborales, incluidas en estas últimas las de carácter especial. Los servicios prestados a las sociedades profesionales revestirán, en la mayoría de los casos, esta naturaleza, pues la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios, que se exige para que una actividad revista la condición de empresarial o profesional, recaerá, exclusivamente, en la sociedad de profesionales y no en los socios que presten, bajo el paraguas de la personificación, los servicios.

3.2.2. La participación en los beneficios de la sociedad profesional.

Tampoco en esta materia encontramos una regulación específica fiscal. La ley se limita a estipular la existencia de posibles pactos que permitan la distribución de beneficios no ya en función de la participación en el capital, sino basados en otros criterios relativos a la participación en la actividad de la sociedad.

Independientemente de las cuestiones que suscita esta posibilidad, que difiere considerablemente del concepto tradicional sostenido en el Derecho Mercantil, cuando nos enfrentamos a la normativa fiscal se plantea otro problema.

En los casos de entidades sometidas al IS, la participación en beneficios se distribuirá en función del resultado económico, que no fiscal, de la entidad. Independientemente del importe de la base imponible de la sociedad, si dispone de fondos propios de libre disposición, podrá repartir resultados en forma de dividendos.

Como hemos señalado, fiscalmente, la base imponible de la sociedad se verá afectada por la aplicación de la regla de las operaciones vinculadas. Pero dicha regla, como toda norma de valoración fiscal, no exige la existencia de flujos económicos de igual importe. Es decir, aunque fiscalmente y por aplicación de esta regla el beneficio se residence en sede del socio prestador del servicio, el flujo monetario no tiene el porqué seguir el mismo camino, pudiendo quedarse en sede de la sociedad. Como consecuencia de ello, puede existir una reserva económica susceptible de ser distribuida, es más, que la ley presume retribuida.

Cuando se produce un reparto de beneficios, se genera en sede del socio persona física un rendimiento del capital mobiliario derivado de su condición de socio. Al no existir ninguna norma que sirva de excepción, dicho rendimiento se integrará por su importe, minorado en su caso en el importe de los gastos de administración y custodia de los valores, en la base imponible del ahorro del socio, y tributará al tipo fijo del 18 por 100.

Se produce, de este conjunto de hechos, no ya la doble tributación propia de todos los dividendos, en sede de la sociedad y del socio, que no corrige de forma alguna la normativa del IRPF, sino una verdadera doble tributación en sede de la misma persona, por los mismos rendimientos y por el mismo impuesto. En el momento de la prestación de los servicios, por aplicación de la regla de las operaciones vinculadas, el socio profesional incorpora en su base imponible el valor de mercado del servicio por él prestado. Si dicha regla de valoración no lleva aparejado el pago efectivo de dicho servicio al socio, la distribución de los fondos recibidos por la sociedad de profesionales tributación del prestatario final por el mismo servicio mencionado anteriormente, origina un nuevo rendimiento, en este caso del capital, que vuelve a tributar en sede del socio profesional prestador del servicio.

3.2.3. La finalización del contrato social: separación de socios y devolución de aportaciones.

Tampoco en este caso encontramos una regulación fiscal sobre la materia. Para determinar las consecuencias de estas operaciones, tendremos que diferenciar la tributación de las sociedades y de los socios.

En sede de la sociedad, todas estas operaciones se encuentran contempladas en el artículo 15 del TRIS, que establece la obligación para la sociedad profesional de integrar en su base imponible la diferencia entre el valor de mercado de los bienes entregados en los que se materialice la cuota de liquidación y su valor neto contable.

Para el socio, se considerará ganancia patrimonial la diferencia entre el valor de la cuota de liquidación social o el valor de mercado de los bienes recibidos y el valor de adquisición del título o participación de capital que corresponda.

Estas reglas determinan la existencia de un beneficio o pérdida, tanto en sede de la sociedad como del socio, en el momento de la finalización del contrato social, cuya tributación se debe hacer efectiva en ese mismo momento.

Dos problemas adicionales se levantan, no obstante, en relación con la sociedad profesional. En su ánimo de contemplar la especial naturaleza de estas entidades, que son sociedades en las que el desarrollo de la actividad profesional por parte del socio tiene un componente fundamental, el legislador prevé que la cuota de liquidación otorgada a un socio sea superior o inferior a su participación en el capital, con el propósito de retribuir su mayor o menor implicación en el funcionamiento de la sociedad profesional que abandona. Se plantea, lógicamente, qué tratamiento tributario debe tener esta cantidad para la entidad y el socio beneficiado, pues si no se corresponde con un elemento objetivo como es la aportación, queda en la mano del aplicador de la norma su calificación como de mera liberalidad.

Tal y como se ha comentado en el punto anterior relativo a los servicios profesionales prestados por el socio en el seno de la sociedad, la aplicación de la regla de las operaciones vinculadas, en el caso de sociedades que tributen en el IS; y el régimen de atribución de rentas, en el IRPF, vienen a determinar que exista una práctica imputación del beneficio de la sociedad a los socios profesionales que participan en la prestación de sus servicios. En este marco, cabe plantear si resulta lógica una tributación

adicional por la distribución de una cuota de liquidación cuando los resultados de la actividad se han venido imputando, sistemáticamente, a los socios profesionales y se ha «ignorado» fiscalmente la existencia de la sociedad. Esta reflexión resulta especialmente interesante en el caso de la separación de una sociedad civil, ya que en este caso ni tan siquiera puede existir un resto de actividad que no haya sido atribuido a los socios, pero el artículo 37 de la LIRPF es claro al no diferenciar entre los distintos tipos de sociedad para determinar su sujeción a tributación, incluyendo, por tanto, todas ellas.

4. CONCLUSIONES

La Ley de Sociedades Profesionales aspira a ser un texto integrador de una realidad avanzada, regulando sus características básicas y, sobre todo, las relaciones internas de los socios y las garantías a terceros, pero en el ámbito fiscal ha nacido huérfana. Resulta llamativo que su única disposición de contenido fiscal tenga un ámbito de escasa o nula relevancia. En general, no debería llamar la atención esta ausencia de disposiciones fiscales, si no fuera por la costumbre del legislador de introducir normas tributarias en toda medida impulsora o limitadora que acomete, y por la constancia que el ejercicio de actividades profesionales y otras a través de personas jurídicas ha sido espoleado, en muchos casos, básicamente por motivos fiscales.

La ausencia de regulación fiscal se proyecta de forma especial en la valoración de los servicios de socios profesionales prestados en el seno de la sociedad. La aplicación de la regla de las operaciones vinculadas puede resultar en un olvido de la participación de la agrupación de medios que constituye la sociedad en la generación del ingreso profesional y su residencia absoluta en el propio socio profesional.

Una defensa simple de este hecho puede fundamentarse en la ausencia de razón para diferenciar la tributación del profesional por razón de la forma de organización elegida: sociedad o ejercicio personal y directo. ¿Pero acaso el legislador no permite este hecho cuando la actividad elegida es una actividad empresarial? ¿Plantea alguien la necesidad de valorar a precios de mercado los servicios y las ejecuciones de obra llevadas a cabo por sociedades sin más empleados que el propio empresario o, en todo caso, su familia? Parece que la materia gris del legislador se preocupa más de la situación de aquel que le resulta próximo y conocido que la de otros sectores de actividad que le son más ajenos. En un sistema jurídico en el que la agrupación de capitales que supone el contrato societario es tan mínimo como el nuestro, no cabe lanzar una piedra contra un tipo de sociedad constituido para una actividad concreta y permanecer indiferente frente a las demás.

En general, parece que esta regulación, o mejor dicho, ausencia de regulación, ha despertado un viejo conocido de la normativa tributaria: la transparencia fiscal de profesionales. No cabe añadir más crítica que la anterior a este hecho, pero debemos reconocer que la transparencia contenía una regulación en sí misma completa, ya que cuando se levantaba el velo societario y se imputaba directamente el trasfondo económico a los socios, no se producían otras consecuencias por los actos derivados de las relaciones sociedad-socio. Aquí, ciertamente, no se produce esta integración absoluta, resultando, como hemos analizado, en operaciones susceptibles de producir una doble tributación en sede del socio, sin que se arbitren medidas para su corrección.

RECARGO POR INGRESOS EXTEMPORÁNEOS: APLICACIÓN A UN SUPUESTO DE DIFERIMIENTO DE INGRESOS EN EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

(Comentario a la STSJ de Madrid de 26 de octubre de 2006, Sala de lo
Contencioso-Administrativo, rec. núm. 991/2003) *

MIGUEL WERT ORTEGA

Inspector de Hacienda del Estado

Extracto:

IS. Base imponible. Imputación temporal. Criterios de imputación distintos del devengo. Criterio del cobro. Una empresa inmobiliaria que siguiendo el plan contable inmobiliario contabiliza la venta de pisos antes de que se produzca la entrega y el cobro, realizó ajustes extracontables para minorar el resultado contable por las ventas que no fueron entregadas ni cobradas en ese ejercicio. No se admiten los ajustes extracontables porque la entidad no solicitó ni justificó la aplicación de criterios de imputación distintos, porque los ingresos no pueden computarse en ejercicio posterior al de su contabilización y porque las operaciones no pueden calificarse como operaciones a plazo.

Recargos por ingresos extemporáneos. En el caso de que se regularicen liquidaciones del IS de varios ejercicios como consecuencia de la aplicación de criterios de imputación temporal, de manera que la cuota que se exige en un período procede de ingresos declarados por la entidad en otro posterior, procede la aplicación del recargo del 15 por 100 y no las sanciones ni los intereses de demora, pues para la exigencia de tal recargo no se requiere que se presente declaración complementaria y el ingreso extemporáneo se produjo antes de los 12 meses del vencimiento.

Palabras clave: imputación temporal, diferimiento de ingresos y recargos extemporáneos.

* Véase el texto íntegro de esta sentencia en la *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, núm. 290, mayo 2007 o en *Normacef Fiscal* (NFJ025275).

Sumario

1. Vicisitudes del recargo por ingreso extemporáneo.
2. Requisitos del recargo: declaración complementaria.
3. Posturas de los Tribunales sobre la cuestión.
4. Caso planteado en la sentencia.
5. Justificación de la sentencia para aplicar el recargo.
6. Consecuencias de la aplicación del recargo a los supuestos de la sentencia.
7. Cuestiones suscitadas por la sentencia.
8. Conclusiones.

La sentencia del Tribunal Superior de Justicia (STSJ) de Madrid de 26 de octubre de 2006 representa una muestra más del criterio que defienden ciertos Tribunales sobre la aplicación del recargo por ingreso extemporáneo del artículo 61.3 de la Ley 230/1963, anterior Ley General Tributaria (LGT), cuando tal ingreso se efectúa a través de una declaración referida a un período posterior, lo que se conoce como «falsas complementarias», pero con la novedad de que atañe a un supuesto sobre el que hasta ahora no se había planteado tal posibilidad, referido al Impuesto sobre Sociedades (IS) por diferimiento de los ingresos en aplicación de un criterio de imputación temporal.

Lo que llama la atención de la sentencia no es tanto que se considere de aplicación el recargo a las declaraciones o ingresos referidos a un período posterior a aquel en que se produjo la falta de ingreso, lo cual como luego veremos es mantenido con cierta insistencia por diversos Tribunales, sino el concepto impositivo sobre el que se estima aplicable y la cuestión que motiva el desplazamiento del ingreso. Hasta ahora, los casos típicos que se enjuiciaban eran los de pagos a cuenta (Retenciones a cuenta del IRPF o del IS) o pagos periódicos (IVA) que se dejaban de ingresar total o parcialmente en unos períodos para efectuar el ingreso del saldo acumulado en otros períodos, de manera que lo que se dejaba de ingresar en los períodos anteriores se compensaba con el exceso ingresado en los posteriores. La cuestión que surgía era si procedía imponer sanciones por la falta de ingreso en los primeros períodos o, en su lugar, cabía exigir el recargo por ingreso extemporáneo. En el caso planteado en la sentencia, el Tribunal considera que también es aplicable el recargo a un ingreso del IS de un ejercicio que se corresponde con la falta de ingreso de la cuota del ejercicio precedente, porque la entidad difirió a ese ejercicio un ingreso que en virtud de la correcta imputación temporal correspondía aplicar en el anterior.

Que se considere aplicable dicho recargo a estos supuestos es una extensión novedosa, cuyo examen plantea no solo el tema de la aplicabilidad o no de esa medida al caso concreto, sino que introduce nuevos elementos de análisis que enriquecen la reflexión sobre las cuestiones de la naturaleza del recargo y su relación con otras medidas, como las sanciones, que han estado y siguen estando en el centro del debate.

1. VICISITUDES DEL RECARGO POR INGRESO EXTEMPORÁNEO

Para situar el tema conviene iniciar la exposición haciendo un recordatorio general de qué es el recargo y cuáles son las cuestiones sobre las que se discute.

El recargo fue introducido por la Ley 46/1985, de 27 de diciembre, que modificó el apartado 2 del artículo 61 de la LGT con la siguiente redacción: «Los ingresos realizados fuera del plazo sin requerimiento previo comportarán asimismo el abono de interés de demora, con exclusión de las sanciones que pudieran ser exigibles por las infracciones cometidas. En estos casos, el resultado de aplicar el interés de demora no podrá ser inferior al 10% de la deuda tributaria».

Así pues, el recargo, que algunos consideran heredero del antiguo recargo de prórroga, nació como un interés de demora especial, mínimo del 10%, cualquiera que fuera el tiempo que transcurriera entre la fecha establecida para el pago y la del ingreso efectuado.

El aspecto más sobresaliente del recargo es que la circunstancia que motiva su exigencia es una conducta (falta de ingreso en período voluntario) que en sí misma constituye una infracción tributaria, a la que correspondería imponer una sanción. Sin embargo, con la doble finalidad de penalizar el retraso en el pago y de facilitar el cumplimiento voluntario aunque tardío de la obligación, se establece que en estos supuestos no se apreciará la existencia de una infracción, ni por tanto se exigen sanciones, a cambio de una cantidad superior a los intereses de demora que corresponderían. La presentación de la declaración o el ingreso fuera de plazo sin requerimiento de la Administración sería una excusa absolutoria que impide que exista una infracción tributaria.

Sin embargo, pese a esa calificación que le dio la norma de interés de demora, la doctrina y los Tribunales plantearon la posibilidad de que el recargo tuviera realmente, aunque la norma dijera lo contrario, naturaleza sancionadora, cuestionamiento que desembocó en cuestiones de inconstitucionalidad que fueron resueltas por la sentencia del Tribunal Constitucional (STC) 164/1995, de 13 de noviembre.

No nos vamos a detener en el comentario de esa sentencia, pues ha sido suficientemente glosada por muchos autores, pero sí puede ser oportuno destacar de manera resumida las conclusiones principales del pronunciamiento, por cuanto las mismas han de ser tenidas en cuenta forzosamente al analizar cualquier cuestión sobre su naturaleza. Estas conclusiones son:

- a) El recargo cumple una finalidad mixta: indemnizatoria y disuasoria ¹.
- b) No tiene sentido sancionatorio porque carece de la finalidad represiva, retributiva o de castigo ².
- c) La calificación como sanción depende del importe o cuantía del recargo.

¹ En relación a esta finalidad mixta en el Fundamento Jurídico 3.º se dice: «... (recargo) cuya finalidad sea no solo la de «compensar o resarcir al Erario Público por el perjuicio que le supone la no disposición tempestiva de los fondos necesarios para atender a los gastos públicos», sino también la de «salir preventivamente al paso de una posible actitud dilatoria en el pago de sus deudas tributarias por los contribuyentes, y ante el riesgo de que dicha actitud pudiera generalizarse».

² Fundamento Jurídico 4.º «... cabe pensar que la imposición del pago de una suma de dinero cuya cuantía se aleja muy destacadamente, y por debajo, de las multas, no tiene una finalidad represiva, especialmente cuando se trata de una cifra descendente a medida que el tiempo transcurre y que en último término llega a desaparecer cuando el interés de demora alcanza el 10% de la deuda tributaria. Por otro lado, el hecho de que el recargo impugnado pueda tener una finalidad disuasoria del pago impuntual de las deudas tributarias no lo convierte en una sanción».

- d) Se acude a una figura nueva que explicaría el carácter del recargo: la cláusula penal, que permite la imposición de una cuantía de manera automática, sin tener en cuenta lo más mínimo las circunstancias del contribuyente.

En definitiva, la sentencia estima que la calificación como sanción depende de la cuantía del recargo: si como ocurría en el momento de su creación el recargo era del 10%, estaba alejado del porcentaje mínimo de las sanciones por infracciones graves por lo que, a juicio del TC, era claro que no tenía naturaleza sancionadora.

Ahora bien, *a sensu contrario*, si el recargo alcanzase un valor comparable al de la sanción, habría que atribuirle tal carácter, lo que ocurrió con la reforma de la Ley 18/1991, por la que se elevó el recargo al 50%, pudiendo llegar en ciertos casos al 100%. Este aumento, que tuvo su razón de ser en la necesidad de estimular la aplicación de la regularización establecida por las disposiciones adicionales 13 y 14 de dicha Ley, situó el recargo al mismo nivel que la sanción mínima por infracción grave, por lo que siguiendo el criterio de la STC 164/1995, fue declarado inconstitucional por la STC 276/2000, de 16 de noviembre ³.

Pero ya antes de que esa sentencia declarase inconstitucional el recargo en la redacción de la Ley 18/1991, se había reformado nuevamente el artículo 61 de la LGT, rebajando significativamente su cuantía. La Ley 25/1995 estableció así un recargo diferente según el tiempo que hubiera transcurrido desde la finalización del plazo voluntario de presentación e ingreso, cuyos valores eran los siguientes:

- a) El 5, 10 ó 15% según que el tiempo transcurrido fuese inferior a 3, 6 ó 12 meses, incompatible con la sanción pero también con los intereses de demora.
- b) El 20% cuando el tiempo transcurrido excediese de 12 meses, incompatible también con la sanción, pero no con los intereses de demora, que se exigen simultáneamente.

La nueva LGT de la Ley 58/2003 reproduce básicamente lo anterior, si bien introduce ciertas mejoras que comentaremos más adelante.

En consecuencia, con la redacción vigente desde 1995, como los recargos se sitúan en un máximo del 20%, aplicando la doctrina del TC, habría que concluir que, en principio, son inferior-

³ En la fundamentación jurídica de este pronunciamiento se señala: «... De manera que, no existiendo una diferencia importante entre la cuantía de este recargo y la de las sanciones debemos llegar a la conclusión de que este recargo cumple, además de las ya indicadas, la misma función de castigo que es propia de los actos sancionadores... En definitiva, el recargo del 50% de la deuda tributaria establecido en el artículo 61.2 de la LGT, en su redacción dada por la Ley 18/1991, en tanto que supone una medida restrictiva de derechos que se aplica en supuestos en los que ha existido una infracción de la Ley y desempeña una función de castigo, no puede justificarse constitucionalmente más que como sanción... En suma, la previsión de un recargo del 50%, con exclusión del interés de demora, establecida por el artículo 61.2 de la LGT, en aquellos casos en los que los contribuyentes ingresen la deuda tributaria fuera de plazo, tiene consecuencias punitivas que, al aplicarse sin posibilidad de que el afectado alegue lo que a su defensa considere conveniente y al obviar la declaración de culpabilidad en un procedimiento sancionador, que la imposición de toda sanción exige, conduce derechamente a la declaración de inconstitucionalidad del mandato normativo impugnado por vulneración del artículo 24.2 de la CE, con los efectos previstos en el inciso final del artículo 40.1 de la LOTC».

res al importe de la sanción y que, por tanto, son constitucionales. No obstante, esta afirmación debe matizarse con el nuevo régimen sancionador de la Ley 58/2003 en el que se parte para las infracciones consistentes en dejar de ingresar, ya sean graves o leves, del 50% de la cuantía no ingresada, porcentaje al que se aplican las reducciones del 30% si hay conformidad a la propuesta de regularización y del 25% de la cantidad resultante si se ingresa la sanción y se renuncia a la interposición de recursos, con lo que la sanción neta queda en el 26,25%. Si se compara este porcentaje con el recargo por ingreso extemporáneo, que llega al 20% cuando el retraso excede de 12 meses, se advierte que la diferencia entre uno y otro no es tan apreciable como lo era antes. Con todo, la diferencia podría ser suficiente para considerar que el criterio del TC se cumpliría, por lo que no se calificaría de sanción.

Pero, ¿cierra esto el debate sobre la naturaleza del recargo? Ciertamente no. Son varios los autores y comentaristas que se resisten a dejar de considerarlo una sanción ⁴. En síntesis, estos autores opinan que la finalidad perseguida por la exigencia del recargo, disuadir del incumplimiento de la obligación de ingreso tempestivo, es más propia de lo punitivo que de lo indemnizatorio. Algún autor (GARCÍA NOVOA) apunta que se trata de sanciones de cuantía inferior, por lo que más que excusa absolutoria sería un caso de atenuación de la responsabilidad por arrepentimiento activo.

2. REQUISITOS DEL RECARGO: DECLARACIÓN COMPLEMENTARIA

Aparcando por un momento el tema de la naturaleza, sobre el que volveremos más tarde, nos centraremos ahora en el examen de las condiciones exigidas por la norma para la puesta en acción del recargo. Estos son básicamente dos: la realización de un ingreso o presentación de una declaración extemporánea, transcurrido el plazo establecido en la respectiva norma, y el carácter voluntario o espontáneo de tal ingreso o declaración, lo que implica falta de requerimiento de la Administración.

De este último requisito hay que destacar que la aplicación del recargo depende de que la declaración sea espontánea, es decir, que no sea debida a un requerimiento previo de la Administración, con lo que la cuestión gira en torno a lo que se entienda por tal requerimiento previo. Bajo la vigencia de la LGT anterior, en la que no se delimitaba en la norma tal concepto, la doctrina había propuesto tres posibles formas de reconocimiento de este requerimiento: a) sentido estricto: requerimiento expreso de pago; b) notificación que despache la ejecución del patrimonio del deudor; c) sentido amplio: comunicación de la Administración que directa o indirectamente indique la falta de

⁴ Podemos citar, entre otros, a HURTADO GONZÁLEZ, F. [«La regularización tributaria mediante el cumplimiento voluntario fuera de plazo». *Impuestos* (Compendio). Año 1997. Tomo 1. Págs. 1.391 a 1.418]; BOKOBO MOICHE, S. [«La naturaleza jurídica de los recargos tributarios del artículo 61.3 de la Ley General Tributaria». *Impuestos* (Compendio). Año 2000. Tomo 1. Págs. 703 a 713]; GARCÍA NOVOA, C. [«Las consecuencias del impago del tributo tras la reforma de la Ley General Tributaria. Régimen de compatibilidades de sanciones, intereses y recargos». *Impuestos* (Compendio). Año 1996. Tomo 2. Págs. 241 a 274]; LÓPEZ MARTÍNEZ, J. [«Análisis constitucional de las reacciones del Ordenamiento ante el cumplimiento extemporáneo de las obligaciones tributarias. Al hilo del comentario de la sentencia del Tribunal Constitucional de 13 de noviembre de 1995». *Impuestos* (Compendio). Año 1999. Tomo 1. Págs. 408 a 442].

pago de una deuda ⁵, aunque mayoritariamente se habían inclinado por el sentido amplio, comprensivo de cualquier comunicación de la Administración. En la actual regulación se concreta cuándo se considera que existe este requerimiento en el apartado 1 del artículo 27 de la Ley 58/2003, disponiendo que se considera requerimiento previo de la Administración «cualquier actuación administrativa realizada con conocimiento formal del obligado tributario conducente al reconocimiento, regularización, comprobación, inspección, aseguramiento o liquidación de la deuda tributaria», coincidente, por tanto, con el criterio amplio antes indicado.

El otro requisito consiste en la presentación de una declaración extemporánea, seguida o no de ingreso. Si se produce el ingreso se exige el recargo del 5, 10, 15 ó 20% según el tiempo de retraso y, además, si fuera de aplicación el recargo del 20%, por exceder el retraso de 12 meses, se exigirán intereses de demora, pero no la sanción. Si no se ingresa al presentar la declaración se liquida el mismo recargo anterior y, en su caso, los intereses de demora y, además, se abre la vía ejecutiva, por lo que se añaden los recargos e intereses propios de esta vía.

Como señalamos al principio de este trabajo, lo que se discute, y esto es lo que centra el debate en torno a esta sentencia, es si es preciso que se trate de lo que se conoce como «complementarias expresas» o caben también las llamadas «falsas complementarias», es decir, si se requiere que la declaración extemporánea se refiera precisamente al mismo período que la declaración o ingreso omitidos o puede efectuarse la regularización incrementando la cuota de otro período posterior.

Es un tema que ha dado bastantes quebraderos de cabeza a la Administración, porque algunos Tribunales han seguido una interpretación antiformalista de la norma, admitiendo que el ingreso se pueda realizar a través de falsas complementarias. Algunos sujetos pasivos, con el fin de retrasar sus pagos de los impuestos periódicos y pagos a cuenta (IVA y retenciones, sobre todo) y obtener así un ahorro financiero, dejaban de ingresar todo o parte de las cuotas que les correspondían a lo largo del año, acumulando al último período del año las que no habían declarado en los períodos anteriores. Para ciertos Tribunales, siguiendo esa postura antiformalista que mencionábamos antes, en esos casos cabe exigir el recargo por ingreso extemporáneo, pero no las sanciones tributarias.

La posición de la Administración, en cambio, siempre ha sido tajante: aunque el artículo 61.3 de la LGT no lo señalase con esas palabras, la aplicación del recargo requiere que la declaración extemporánea se refiera al mismo período. Así se manifiesta en el Informe de 26 de enero de 1998, de la Subdirección General de Ordenación Legal y Asistencia Jurídica, sobre el tratamiento fiscal de las cantidades correspondientes al IVA que no fueron declaradas ni ingresadas en plazo y que se ingresan en una autoliquidación posterior presentada en plazo. En este Informe se concluye que «cuando en el curso de comprobaciones inspectoras se descubra que un sujeto pasivo, en vez de presentar la correspondiente declaración rectificativa extemporánea, está incluyendo e ingresando en autoliquidaciones presentadas formalmente en plazo cuotas devengadas en períodos anteriores, de forma que no ponga en conocimiento de la Administración Tributaria la existencia de ingresos efectuados fuera de plazo, no procederá aplicar el régimen de recargos previsto en el artículo 61.3 de la

⁵ CARRASCO PARRILLA, P.J. «Los recargos por declaración voluntaria extemporánea y el recargo de apremio». *Carta Tributaria (Monografías)*. N.º 297. 1998. Págs. 1 a 12.

LGT. Si se aprecia culpabilidad en la conducta del sujeto pasivo, procederá la aplicación de las sanciones correspondientes por infracción grave del artículo 79 a) de la citada Ley».

3. POSTURAS DE LOS TRIBUNALES SOBRE LA CUESTIÓN

El Informe fue emitido como reacción a que para ciertos Tribunales esto no era así. Entre ellos, el TSJ de Madrid⁶, que en repetidas ocasiones ha declarado que no altera la previsión legal del artículo 61.3 de la LGT «el hecho de que el sujeto pasivo efectuase los aludidos ingresos extemporáneos con las declaraciones de trimestres posteriores y sin rectificar sus previas autoliquidaciones, pues ese defecto formal no puede determinar sin más la existencia de infracción tributaria ya que el elemento fundamental de la no aplicación de sanciones es la realización del ingreso fuera de plazo sin requerimiento previo de la Administración». Aunque tampoco podemos dejar de hacer notar que en algunas ocasiones el mismo Tribunal ha resuelto en sentido opuesto, como en la sentencia de 15 de octubre de 2003 –*Normacef Fiscal*–⁷.

Pero el TSJ de Madrid no es el único, otros Tribunales sostienen la misma postura, como el TSJ de la Comunidad Valenciana (sentencias de 30 de junio y 24 de noviembre de 2004 –*Normacef Fiscal*–)⁸, el TSJ de Aragón (sentencias de 24 de julio y 15 de septiembre de 2003 y 30 de junio de 2004 –*Normacef Fiscal*–)⁹.

Incluso dentro de la Administración también se han producido algunas resoluciones aisladas que amparan la tesis de la aplicación del recargo, como la del TEAR de Cataluña de 15 de octubre de 1998¹⁰.

⁶ Entre otras sentencias en las que este Tribunal ha mantenido la postura de que el recargo del artículo 61.3 de la LGT se aplica a los ingresos producidos a través de declaraciones posteriores, citamos las de 11 y 19 de julio de 2005 –*Normacef Fiscal*–.

⁷ En esta sentencia se dice: «... la aplicación no solo viene condicionada por la realización de un pago fuera de plazo sin requerimiento previo, sino que exige igualmente que dicho pago vaya acompañado de la presentación de la correspondiente declaración que ponga de manifiesto la existencia de un ingreso extemporáneo, requisito indispensable para que la Agencia Tributaria tenga conocimiento del incumplimiento del contribuyente y pueda cobrar el pertinente recargo. Y tal circunstancia no concurre en el presente caso, toda vez que la entidad actora no presentó las necesarias declaraciones extemporáneas, sino que incluyó en las declaraciones correspondientes al cuarto trimestre de 1996 y al segundo de 1997 cuotas devengadas en períodos anteriores, impidiendo de tal forma que la Administración conociese la realidad de lo ocurrido y pudiese actuar en consecuencia, situación que fue descubierta con posterioridad en virtud de las actuaciones de comprobación realizadas por la Inspección de los Tributos».

⁸ En la sentencia de 30 de junio de 2004 se señala que: «La tesis de la Administración de que procede la sanción porque la demandante no hizo constar en las declaraciones presentadas, que eran «Complementarias», cualquiera que sea el fin de dicha exigencia, es contraria a este precepto».

⁹ En la de 15 de septiembre de 2003 el Tribunal estima, ante la falta de exigencia expresa de las normas anteriormente transcritas –a pesar de lo que afirman las resoluciones citadas–, por estimar bastante la regularización material para excluir la infracción y determinar la aplicación del artículo 61.3 de la LGT, con independencia de que la misma formalmente no se ajuste exactamente a las exigencias legales y que la presentación de una declaración complementaria que rectifique la anterior formulada en plazo, pueda facilitar en mayor medida la gestión del impuesto.

¹⁰ En la resolución se afirmaba: «La conducta del obligado tributario no cabe encuadrarla como infracción tributaria grave tipificada en el artículo 79 a) de la LGT, puesto que el obligado tributado regularizó el importe debido, sin requerimiento previo,

Una línea intermedia mantiene el TSJ del Principado de Asturias, que para el caso de los ingresos que se realicen en el mismo ejercicio considera aplicable el recargo del artículo 61.3 de la LGT (sentencia de 11 de septiembre de 2006 –*Normacef Fiscal*–), y en cambio no lo admite cuando se trata de un ejercicio a otro (sentencia de 5 de mayo de 2006 –*Normacef Fiscal*– referida al traspaso de las cuotas de IVA de un trimestre de un año a trimestres de otros años, o la de 20 de abril de 2006 –*Normacef Fiscal*– referida específicamente al IS).

Por el contrario, otros Tribunales entienden que el recargo no es de aplicación a esos supuestos. Los TSJ de Castilla-La Mancha (sentencias de 1 de septiembre de 2004 y 20 de enero de 2005 –*Normacef Fiscal*–) y de Cantabria (sentencia de 9 de enero de 2004 –*Normacef Fiscal*–) son ejemplos de este planteamiento.

La Audiencia Nacional en su sentencia de 1 de julio de 2005 –*Normacef Fiscal*– se alinea decididamente con los partidarios de excluir la aplicación del recargo. En ella afirma que: «Para la Sala es claro que el régimen de recargo aplicable a los ingresos extemporáneos exige su identificación ante la Administración. Así resulta del artículo 27.4 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre (nueva LGT), que para la aplicación del régimen de recargos, exige que las autoliquidaciones extemporáneas identifiquen expresamente el período impositivo de liquidación al que se refieren. Igualmente, el artículo 61.2 de la LGT vigente en el momento de los hechos exigía, para la aplicación de los recargos, la presentación de la declaración, liquidación o autoliquidación correspondiente al ingreso efectuado extemporáneamente».

Por último, como no podía ser menos, y pese a algún pronunciamiento discrepante como el que hemos mencionado antes, los Tribunales administrativos avalan la interpretación estricta de la norma, por la cual la exigencia del recargo exige que se presente una declaración referida al mismo período en el que se dejó de ingresar (TEAC de 9 de mayo de 2001 y 12 de marzo de 2004 –*Normacef Fiscal*–).

Pues bien, la polémica ha sido tenida en cuenta por el legislador, que para atajar cualquier duda ha incluido en el precepto, artículo 27 de la nueva LGT, que regula en la actualidad el recargo un apartado en el que se establece que: «Para que pueda ser aplicable lo dispuesto en este artículo, las autoliquidaciones extemporáneas deberán identificar expresamente el período impositivo de liquidación al que se refieren y deberán contener únicamente los datos relativos a dicho período».

4. CASO PLANTEADO EN LA SENTENCIA

Una vez situados en la controversia que afecta al caso planteado en la sentencia, pasaremos a describir brevemente en qué consiste y por qué nos parece de interés.

regularizando su situación tributaria y excluyendo con ello la aplicación de sanción, aun cuando utilizara un medio formal, la declaración-liquidación correspondiente al primer trimestre de 1994, distinto de la declaración complementaria».

El caso planteado es el de una empresa dedicada a la promoción inmobiliaria que en sus declaraciones de los ejercicios 1993, 1994 y 1995 practicó determinados ajustes extracontables con el fin de restar del beneficio contabilizado el que correspondía a las ventas de viviendas que aún no habían sido terminadas y cobradas. Es decir, aunque no se dice expresamente en la resolución, es de suponer que la entidad seguía el criterio de imputación contable de los ingresos establecido en la norma de valoración 18.^a de la Orden de 28 de diciembre de 1994, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad (PGC) a las empresas inmobiliarias, conforme a la cual las ventas de inmuebles se deben registrar por el importe de los contratos y si se encuentran en fase de construcción se entenderá producida la venta en el momento en el que estén sustancialmente terminados por haber superado el 80% de los costes de construcción. Pues bien, la entidad consideró que la aplicación de esa norma de valoración podía implicar un adelanto de los beneficios reales, pues se declararían como obtenidos los resultados de la venta de bienes que aún no se habían entregado ni cobrado, por lo cual entendía que debería corregirse el beneficio contable detrayendo el que correspondiese a la venta de bienes pendientes de cobro.

El Tribunal rechaza las pretensiones de la entidad y confirma el criterio de la Administración, por lo que no se aceptan los ajustes extracontables efectuados por la sociedad, basándose para ello en tres razones:

- a) El contribuyente está proponiendo la aplicación de criterios de imputación temporal de los ingresos distintos de la regla general del devengo, lo que requiere una petición formal al respecto y, sobre todo, que se justifique, lo que en ninguna medida llevó a cabo la entidad.
- b) Conforme a lo dispuesto en el artículo 88.9.4.^a del Real Decreto 2631/1982, de 15 de octubre, del Reglamento del IS, el cómputo fiscal de los ingresos no puede ser posterior a su registro contable.
- c) No cabe la aplicación de la regla de imputación de las operaciones a plazo porque entre la entrega y el vencimiento del último plazo no había transcurrido más de un año.

En definitiva, se trataba de un caso en el que el obligado tributario pretende aplicar un criterio de imputación temporal especial, distinto del devengo, que no se acepta porque la entidad no cumplió los requisitos formales para solicitar y obtener la aprobación del criterio especial y además porque lo impedía la norma de imputación temporal al tenerlo ya contabilizado.

Bajo nuestro punto de vista, no hay nada que comentar en este sentido. No consideramos discutible la resolución adoptada en este punto.

Sin embargo, una vez rechazado el criterio de imputación adoptado por la entidad, el Tribunal, al enjuiciar la procedencia de la sanción, analiza el planteamiento de la entidad de que si su criterio de imputación fuese incorrecto, lo que se habría producido es un ingreso extemporáneo de la cuota del ejercicio 1993 en la declaración del ejercicio 1994, ingreso que solo puede ser objeto de un recar-

go del 15% sin sanción y sin intereses de demora, aplicando de forma retroactiva el artículo 27 de la Ley 58/2003.

5. JUSTIFICACIÓN DE LA SENTENCIA PARA APLICAR EL RECARGO

En primer lugar, el Tribunal entiende que no es posible la aplicación retroactiva del artículo 27 de la actual LGT, aprobada por Ley 58/2003, por no formar parte tal precepto del régimen sancionador, por lo que hay que remitirse a lo establecido en el artículo 61.3 de la LGT entonces en vigor. A continuación señala que «siguiendo el criterio que sigue la Sala en materia de ingresos extemporáneos cuando se efectúan de manera voluntaria con ocasión de la presentación de la autoliquidación de otro período impositivo anterior y no han transcurrido todavía los plazos máximos para efectuar los ingresos que establece la ley, el recurso debe tener acogida parcial para que se imponga a la actora exclusivamente un recargo del 15% sobre la cuota del ejercicio 1993 ingresada con la liquidación del ejercicio siguiente, sin sanción y sin intereses de demora, en consideración a que la norma no exige la presentación de una declaración complementaria como pretende la Administración y la cuota correspondiente al ejercicio de 1993 fue ingresada antes del transcurso de doce meses desde el vencimiento del período voluntario de presentación de la correspondiente declaración-liquidación, dato este que la Administración viene a reconocer al ordenar la devolución con intereses de demora del exceso de ingreso que tuvo lugar en los ejercicios posteriores».

Del párrafo transcrito surgen dos cuestiones interesantes que comentar:

- 1) El Tribunal dice que la norma, el artículo 61.3 de la anterior LGT, no exige la presentación de una declaración complementaria. Esto, obviamente, no puede ser mantenido con la nueva Ley 58/2003, porque como hemos destacado anteriormente se incluye en el artículo 27 de esa Ley un nuevo apartado que previene expresamente que las declaraciones a las que se aplica el recargo deben «identificar expresamente el período impositivo de liquidación y deberán contener únicamente los datos relativos a dicho período», palabras con las que se quiere exigir que se trate de una complementaria del período. Antes, la redacción del artículo 61.3 de la Ley 230/1963 disponía únicamente que «los ingresos correspondientes a declaraciones-liquidaciones o autoliquidaciones presentadas fuera de plazo sin requerimiento previo así como las liquidaciones derivadas de declaraciones presentadas fuera de plazo sin requerimiento previo...». Conforme a esta delimitación del hecho generador del recargo, ¿cabría entender admisible un ingreso incluido en una liquidación referida a un período posterior? La respuesta no estaba del todo clara y de ahí los criterios enfrentados que hemos mencionado anteriormente. Nuestra opinión, sin perjuicio de que hubiese sido deseable una mayor concreción de la norma, coincide con los argumentos utilizados por los Tribunales que no admiten la aplicación del recargo a estos supuestos, pues para que mediante este se evite la imposición de una sanción se requiere que se presente «una declaración veraz, en la que se pongan en relación las cuotas ingresadas extemporáneamente con los períodos a los que corresponden. Ya que lo contrario supone la ocultación de información

con trascendencia a la Administración, al presentarse declaraciones inexactas, con las que el contribuyente pasando por alto las reglas del devengo del Impuesto, evita la aplicación del régimen de recargos y también la interrupción de la prescripción del derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria mediante la oportuna liquidación» (TEAC de 12 de marzo de 2004).

- 2) La segunda afirmación de la sentencia que fundamenta el fallo es que «la cuota del primer ejercicio fue ingresada en la liquidación del ejercicio siguiente, lo cual la Administración reconoce al ordenar la devolución con intereses de demora del exceso de ingresos en ejercicios posteriores». No creemos que el reconocimiento que, a juicio del Tribunal, realiza la Administración de que el ingreso del segundo ejercicio sea indebido por corresponder a la cuota omitida en el primero quepa inferir que eso equivale al reconocimiento de la procedencia del recargo. La liquidación de intereses de demora a favor de la entidad por el exceso ingresado en el segundo ejercicio obedece a que se reconoce un ingreso indebido en ese ejercicio, que puede tener su origen en el ingreso omitido en el primero o no, pero esto no significa que se cumplan los requisitos para que se aplique el recargo, porque la entidad efectuó el ingreso del segundo ejercicio como correspondiente a ese ejercicio, no al primero.

En definitiva, las conclusiones que extrae el TSJ de Madrid en esta sentencia son reiteración de la concepción antiformalista con la que ha interpretado en ocasiones precedentes el precepto que regula el recargo. Lo novedoso es que el campo de aplicación, hasta ahora limitado a los pagos a cuenta (retenciones a cuenta del IRPF o el IS) o periódicos (IVA), que implican la existencia de la obligación de declarar e ingresar en plazos o períodos inferiores al año, trimestral o mensual, ahora se extiende a las declaraciones anuales.

6. CONSECUENCIAS DE LA APLICACIÓN DEL RECARGO A LOS SUPUESTOS DE LA SENTENCIA

¿Qué consecuencias o efectos cabe atribuir a esta extensión? En principio, no habría cuestión, no tendría ningún efecto lo postulado en la sentencia si, como hemos indicado anteriormente, el criterio mantenido por el TSJ de Madrid se queda en eso, en un mero criterio aislado de un Tribunal y no prospera, bien porque se consolida la interpretación de que también bajo la vigencia de la Ley 230/1963 la aplicación del recargo requería una declaración complementaria, o bien porque con la nueva Ley 58/2003 esa posibilidad está vedada por preverlo así el propio precepto. En cambio, si la línea defendida por este Tribunal se mantiene, y no termina de imponerse la contraria, es evidente que los supuestos en que sería aplicable se verían sustancialmente incrementados.

En efecto, se producen con cierta frecuencia traslados de bases imponibles de un ejercicio a otro, motivados por la aplicación de criterios de imputación temporal que no cumplen las condiciones establecidas en el artículo 19 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, Texto Refun-

dido de la Ley del IS, ya sea como consecuencia de la aplicación de la regla general del devengo o de cualquiera de los otros criterios de imputación alternativos previstos en la norma o que pudiera proponer el obligado tributario. El efecto que provoca ese traslado es que lo que se ingresa o liquida en un ejercicio se regulariza en el siguiente, en el que la cuota liquidada incluye la no liquidada en el anterior.

Pero, además, esos traslados de bases o cantidades de unos ejercicios a otros pueden ser debidos a otras causas como, por ejemplo, la valoración de existencias. Si la entidad en un ejercicio utiliza un método de valoración incorrecto y valora sus existencias por cuantía inferior a la procedente, y la Administración corrige esa valoración, liquidando la diferencia, el incremento de cuota que se liquidaría en el período puede considerarse ya liquidado por la entidad en el ejercicio siguiente en el que se han vendido las existencias. Y otros casos similares podrían darse con el tratamiento de las provisiones. Si una provisión dotada en un ejercicio y deducida por la sociedad se considera no deducible por la Administración y se liquida la diferencia de cuota, en el supuesto de que en el siguiente ejercicio la entidad hubiese anulado la provisión por aplicarse a su finalidad y hubiese registrado un ingreso, es evidente que consecuentemente debería considerarse no computable el ingreso, con lo que se verificaría el mismo efecto: el ingreso que se exigiría en el primer ejercicio se compensa con la devolución a reconocer en el siguiente, con lo que como en el caso de la sentencia habría que entender que se produce un ingreso extemporáneo en el segundo ejercicio de la cuota dejada de ingresar en el primero.

Por consiguiente, de considerar procedente el criterio del TSJ de Madrid, el ámbito de aplicación del recargo experimentaría una ampliación considerable, pues se extendería a muchos casos hasta ahora no contemplados como tales.

7. CUESTIONES SUSCITADAS POR LA SENTENCIA

Pero, aparte de las posibilidades de que triunfe la interpretación que realiza el Tribunal que, como indicábamos antes, consideramos remotas y más desde la introducción en el apartado 4 del artículo 27 de la Ley 58/2003 de la exigencia de la identificación del período, las conclusiones de la sentencia suscitan otras reflexiones relacionadas con la naturaleza del recargo que pueden contribuir a avivar el debate sobre esta figura.

Nos referimos, en primer lugar, a la paradoja de que como consecuencia de la aplicación del recargo, en lugar de la sanción, se pudiera perjudicar o agravar la situación del obligado. En efecto, que al recargo no se lo considere una sanción sino una institución distinta, que persigue una finalidad disuasoria y resarcitoria del perjuicio ocasionado pero no represiva, implica que se establece con carácter automático, con independencia de las circunstancias que concurran en la conducta del sujeto, si se dan las condiciones de punibilidad o si cabe apreciar la existencia de alguna de las causas de justificación, de la responsabilidad. En el supuesto de que la conducta del sujeto estuviese amparada por una causa de justificación, le resulta más gravoso realizar el ingreso extemporáneo que esperar

a ser comprobado por la Administración, porque en este último caso no se apreciará infracción tributaria y no se liquidaría la sanción, sino solamente los intereses de demora. Así, si realiza el ingreso extemporáneo pasado el plazo de un año, el coste para el sujeto equivale al recargo del 20% más los intereses de demora por el tiempo que medie entre el vencimiento del año y el momento del ingreso, mientras que si espera a ser comprobado, el coste sería únicamente el interés de demora.

Por consiguiente, en los casos de que la conducta no se estime merecedora de sanción, y los Tribunales con frecuencia así lo estiman, aparte de los casos en que la propia Administración tampoco la considera procedente, por concurrir alguna circunstancia justificativa, principalmente el de la interpretación razonable de la norma, aplicar el recargo por ingreso extemporáneo puede significar un perjuicio para el sujeto.

En los casos de regularización de pagos a cuenta o tributos periódicos (retenciones e IVA) que se dejan de ingresar en unos períodos para ingresarlos en otros posteriores, la culpabilidad es por regla general patente, la falta de ingreso obedece a una intención clara de diferir el pago del tributo y, en consecuencia, la existencia de una infracción no admitiría discusión. Por ello, la actual LGT ha previsto este supuesto específico de infracción al que atenúa su calificación al considerarla leve (art. 191.6) ¹¹.

En cambio, respecto al traslado de bases imponibles de un ejercicio a otro debido a causas como la de los criterios de imputación temporal, supuesto contemplado en la sentencia, la apreciación de la infracción es más dudosa. De las resoluciones de los Tribunales acerca de la imputación temporal en el IS no cabe inferir ninguna regla fija o criterio consolidado sobre las circunstancias que justifican o no el reconocimiento de la infracción tributaria. El punto del que pende la controversia es la consideración de que exista o no una interpretación razonable de la norma que ampare la ausencia de culpabilidad del obligado tributario. Unos Tribunales, en asuntos similares al que se dilucida en la sentencia, han estimado que la conducta del sujeto estaba amparada por una interpretación razonable, lo que acredita empleo de la diligencia debida y buena fe y, en consecuencia, no se impone sanción. Por citar las más recientes podemos mencionar en este sentido las de la Audiencia Nacional de 30 de marzo de 2006, de 22 de diciembre, 24 de noviembre, 26 de julio, 17 de junio y 7 de abril de 2005 y la del TSJ de Madrid de 13 de enero de 2006 (todas ellas en *Normacef Fiscal*). Pero, quizás, la afirmación más categórica es la que se contiene en la sentencia del Tribunal Supremo de 5 de marzo de 2004 –*Normacef Fiscal*– en la que pese a no plantearse la imposición de la sanción porque el Tribunal estimó la pretensión de la recurrente sobre el criterio de imputación temporal, advierte la «carencia absoluta de juridicidad en la tipificación de la infracción y de la debida sensibilidad en una materia tan delicada como es la sancionadora en vía administrativa, pues cuando se trata de controversias razonables por parte de los sujetos pasivos relativas a la pura y simple imputación temporal, la réplica de la Hacienda Pública deben ser los intereses de demora y no las multas». En otras decisiones referentes también a supuestos de imputación temporal, los Tribunales han considerado que procedía la aplicación de sancio-

¹¹ «No obstante lo dispuesto en los apartados anteriores, siempre constituirá infracción leve la falta de ingreso en plazo de tributos o pagos a cuenta que hubieran sido incluidos o regularizados por el mismo obligado tributario en una autoliquidación presentada con posterioridad sin cumplir los requisitos establecidos en el apartado 4 del artículo 27 de esta ley para la aplicación de los recargos por declaración extemporánea sin requerimiento previo».

nes, como las de la Audiencia Nacional de 12 de septiembre de 2005 y de 21 de octubre de 1998, de los TSJ de Castilla y León de 31 de octubre de 2005 y de Extremadura de 24 de marzo de 2003 y la del TEAC de 20 de diciembre de 2004 –*Normacef Fiscal*–.

En definitiva, ante esta situación, parece que los obligados tributarios, cuando estimen que la falta de ingreso pudiera ser debida a una diferencia de criterio, a una razonable interpretación de la norma aplicable, pudieran no tener interés en regularizar voluntariamente la falta de ingreso y les podría resultar más ventajoso esperar a la notificación de la Administración para su comprobación. Esto, obviamente, chocaría con los intereses de la Hacienda Pública. La solución, a nuestro modo de ver, consistiría en reconocer la posibilidad de regularizar sin exigencia del recargo cuando la causa se halle en una cuestión interpretativa, no sancionable. Esto, como apunta CARRASCO PARRILLA¹² se reconoce en la Ley del IVA, cuyos artículos 89 y 114 prevén que se pueda rectificar una autoliquidación, sin presentar una declaración complementaria y sin exigencia del recargo, cuando la modificación se deba a un «error fundado en derecho»¹³. El problema es que está limitado a ese concepto. Para los demás, como el IS, no existe esa previsión general, aunque algunos casos, como los incumplimientos de las condiciones para disfrutar de ciertas deducciones o beneficios fiscales, la norma establece la regularización de las condiciones incumplidas con el pago de la cuota adicional más los intereses de demora, sin liquidar el recargo por ingreso extemporáneo (por ejemplo arts. 43, 44, 101, 121, etc., del RDLeg. 4/2004, de 5 de marzo, del TRLIS).

8. CONCLUSIONES

- 1) La STSJ de Madrid representa una continuación de la línea seguida por ese Tribunal, que comparten algunos otros, de considerar aplicable el recargo a las que son conocidas como «falsas complementarias» en las que la declaración o ingreso fuera de plazo no se produce a través de una declaración complementaria del mismo período en el que se dejó de ingresar, sino integrando la cuota omitida en la liquidación de otro período. Pero lo novedoso es que lo aplica a un supuesto de imputación temporal de ingresos en el IS.
- 2) La hipótesis de aplicación a las liquidaciones de períodos distintos a aquel al que se refiere el ingreso omitido ha sido desestimada por varios Tribunales, entre ellos la Audiencia Nacio-

¹² *Op. cit.*

¹³ El apartado cinco del artículo 89 de la Ley señala: «Cuando la rectificación de las cuotas implique un aumento de las inicialmente repercutidas y no haya mediado requerimiento previo, el sujeto pasivo deberá presentar una declaración-liquidación rectificativa aplicándose a la misma el recargo y los intereses de demora que procedan de conformidad con lo previsto en el artículo 61, número 3 de la LGT. No obstante lo dispuesto en el párrafo anterior, cuando la rectificación se funde en las causas de modificación de la base imponible establecidas en el artículo 80 de esta Ley o se deba a un error fundado de Derecho, el sujeto pasivo podrá incluir la diferencia correspondiente en la declaración-liquidación del período en que se deba efectuar la rectificación».

El artículo 114, último párrafo: «No obstante, cuando la rectificación tenga su origen en un error fundado de Derecho o en las causas del artículo 80 de esta Ley, este deberá efectuarse en la declaración-liquidación correspondiente al período impositivo en que el sujeto pasivo reciba el documento justificativo del derecho a deducir en el que se rectifiquen las cuotas inicialmente soportadas».

nal, remitiéndose a lo dispuesto en el artículo 61.3 de la LGT anterior. En la actualidad la negación de esa posibilidad ha sido incluida en la propia norma, pues el artículo 27.4 de la Ley 58/2003 establece que para poder aplicar el recargo las declaraciones que se presenten «deberán identificar expresamente el período impositivo de liquidación al que se refieren y deberán contener únicamente los datos relativos a dicho período».

- 3) El caso al que el TSJ de Madrid considera extensible el recargo, el de la imputación temporal de ingresos en el IS, puede comportar la paradoja de que su exigencia sea más gravosa para el obligado que si no se pudiera exigir y fuese aplicable el régimen sancionador. En la medida en que la conducta del sujeto pudiera estar justificada por una interpretación razonable de la norma u otra excusa de la responsabilidad y, en consecuencia, no fuese aplicable la sanción, la exigencia del recargo perjudicaría al obligado.
- 4) En los supuestos en los que el traslado de bases imponibles se deba al empleo de criterios de imputación o valoración incorrectos, cuya aplicación responda a una razonable interpretación de la norma, por lo que no sería sancionable, para regularizar la situación puede ser preferible esperar a que sea notificada una comprobación, en lugar de presentar una declaración complementaria.

No obstante, en la Ley del IVA está admitida la regularización sin recargo cuando la rectificación obedezca a un «error fundado en derecho». Quizás fuese oportuno plantear la generalización al resto de conceptos y supuestos en los que pudiera apreciarse una causa justificativa de la responsabilidad en materia sancionadora.

EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES EN EL PRIMER BORRADOR DEL PGC 2007

INMACULADA DE BENITO CÁMARA
Profesora del CEF

Extracto:

EN este trabajo se aborda el estudio de tratamiento del gasto devengado por el Impuesto sobre Sociedades según el borrador de febrero del Plan General de Contabilidad. La gran novedad que presenta esta parte del borrador es la relativa al cálculo de las diferencias entre el resultado contable y la base imponible, ya que se pasa de su cálculo a través de la diferencia entre gastos e ingresos (método que sigue el PGC de 1990 y que da lugar a diferencias temporales) al cálculo de la diferencia entre los valores fiscales y contables de los elementos patrimoniales según balance (lo que da lugar a las denominadas diferencias temporarias).

El trabajo se ha completado con el desarrollo de ejemplos en los que se han utilizado las denominaciones de las cuentas propuestas en el borrador del Plan General de Contabilidad.

Palabras clave: IS, impuesto sobre beneficios, diferencias temporarias y borrador del Plan General de Contabilidad.

Sumario

1. Introducción.
2. Diferencias temporarias.
3. Cuentas a utilizar para contabilizar el impuesto devengado en cada ejercicio.
4. Impuesto corriente. Activos y pasivos por impuesto corriente.
5. Impuesto diferido. Activos y pasivos por impuesto diferido.
6. ¿Cuándo surgen diferencias temporarias?
7. Diferencias temporales en el borrador.
8. Procedimiento a seguir.
9. Valoración de los activos y pasivos por impuesto diferido.
10. Diferencias temporarias originadas exclusivamente por diferencias temporales.
11. Diferencias temporarias derivadas de ingresos registrados directamente en el patrimonio neto.
12. Diferencias temporarias en una combinación de negocios, cuando los elementos patrimoniales se registran por un valor contable que difiere del valor atribuido a efectos fiscales.
13. Diferencias temporarias en el reconocimiento inicial de un elemento, que no proceda de una combinación de negocios, si el valor difiere del atribuido a efectos fiscales.

1. INTRODUCCIÓN

La gran novedad que presenta el borrador por lo que al Impuesto sobre Sociedades (Norma 13.^a) se refiere es la consideración de las **diferencias temporarias** entre el resultado contable y la base imponible, lo que va a suponer una nueva forma de calcular las diferencias así como la consideración de «otro tipo» de diferencias, todo lo cual va a derivar en una nueva terminología aplicable a la contabilización y cálculo del impuesto.

2. DIFERENCIAS TEMPORARIAS

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

- El primero basado en la cuenta de resultados, lo que implica calcular las diferencias por la diferente valoración entre los gastos deducibles y los ingresos computables y los gastos e ingresos contables. Este procedimiento fue el elegido por el Plan del 90; y
- El segundo basado en el balance, lo que implica determinar las diferencias por la diferente valoración entre los activos y pasivos fiscales y los activos y pasivos contables, procedimiento elegido por el borrador. A estas diferencias se las conoce como TEMPORARIAS.

Así la Norma 13.^a del borrador establece que:

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

Valoración contable	Valoración fiscal	Diferencia
Valor en libros	Base fiscal	Temporaria

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

Y a continuación establece que existen dos tipos de diferencias temporarias, las cuales figuran en el siguiente cuadro:

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

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

El borrador desarrolla dos cuentas que a su vez se dividen en subcuentas, que son las que procederá utilizar:

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

La cuenta 630, Impuesto sobre beneficios, recogerá el importe del impuesto sobre beneficios devengado en el ejercicio, salvo el originado con motivo de una transacción o suceso que se hubiese reconocido directamente en una partida de patrimonio neto, o a causa de una combinación de negocios. En estos últimos casos se utilizará la 830.

4. IMPUESTO CORRIENTE. ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTO CORRIENTE

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

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

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

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

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

Las cuentas a utilizar para contabilizar los activos y pasivos corrientes son las mismas que en el Plan del 90, como queda recogido en el siguiente cuadro:

PGC del 90	Borrador de febrero de 2007
473 H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta	473 H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta
4709 H. ^a P. ^a , deudora por devolución de impuestos	4709 H. ^a P. ^a , deudora por devolución de impuestos
4752 H. ^a P. ^a , acreedora por impuesto sobre sociedades	4752 H. ^a P. ^a , acreedora por impuesto sobre sociedades

Asiento correspondiente al impuesto corriente cuando surge un pasivo corriente:

Impuesto corriente (6300)

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

a H.^a P.^a, acreedora por impuesto sobre sociedades (4752)

_____ x _____

Asiento correspondiente al impuesto corriente cuando surge un activo corriente:

Impuesto corriente (6300)

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

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

_____ x _____

5. IMPUESTO DIFERIDO. ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO

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

Estas diferencias temporarias van a generar pasivos y activos por impuesto diferido, según que de las diferencias surgidas entre el resultado contable y la base imponible se vaya a producir en el futuro un mayor o menor pago del impuesto sobre beneficios:

Activos y pasivos diferidos	Cuenta
Activos diferidos	4740 Diferencias temporarias deducibles
Pasivos diferidos	479 Diferencias temporarias imponibles

Queremos llamar la atención en relación a que el término diferido hace referencia a que en el futuro las diferencias surgidas van a suponer un mayor o menor pago por el impuesto, mientras que en el Plan del 90 se utilizaba para referirse exclusivamente a las diferencias negativas, y así las cuentas utilizadas para contabilizar los activos y pasivos derivados de las diferencias eran las siguientes:

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

6. ¿CUÁNDO SURGEN DIFERENCIAS TEMPORARIAS?

Las **diferencias temporarias**, según el borrador, se producen:

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

7. DIFERENCIAS TEMPORALES EN EL BORRADOR

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

En los dos cuadros siguientes se hace una comparación entre las diferencias temporales en el Plan del 90 y las diferencias temporarias que a su vez son temporales, en el borrador:

Diferencia	Plan del 90	Borrador
Se origina como positiva, revertiendo en el futuro como negativa	Temporal	Temporaria (temporal)
	Positiva	Deducible
	Calculada comparando gastos e ingresos	Calculada comparando activos y pasivos
	Activos diferidos	Activos diferidos
	4740 Impuesto sobre beneficios anticipado	4740 Diferencias temporarias deducibles

Diferencia	Plan del 90	Borrador
Se origina como negativa, revertiendo en el futuro como positiva	Temporal	Temporaria (temporal)
	Negativa	Imponible
	Calculada comparando gastos e ingresos	Calculada comparando activos y pasivos
	Pasivos diferidos	Pasivos diferidos
	479 Impuesto sobre beneficios diferido	479 Diferencias temporarias imponibles

8. PROCEDIMIENTO A SEGUIR

- 1.º Determinación del valor contable del activo o pasivo a considerar.
- 2.º Cálculo de la base fiscal del activo o pasivo considerado.
- 3.º Si las magnitudes obtenidas en los dos pasos anteriores no coinciden, cálculo de la diferencia temporaria.
- 4.º Determinación de si se trata de una diferencia temporaria imponible o deducible, para lo cual se habrá de tener en cuenta si la mencionada diferencia la genera un activo o un pasivo.

Si la	Elemento que produce la diferencia temporaria	
	De activo	De pasivo
Base fiscal es mayor que el valor en libros	Diferencia temporaria deducible Activo diferido	Diferencia temporaria imponible Pasivo diferido
Base fiscal es menor que el valor en libros	Diferencia temporaria imponible Pasivo diferido	Diferencia temporaria deducible Activo diferido

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

EJEMPLO 1:

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

Beneficio antes de impuestos	30.000
Tipo de gravamen	30%
Deducciones en cuota	860
Retenciones y pagos a cuenta	2.000

Solución

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

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

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

Años	Base fiscal		Gasto fiscal correspondiente al año
	Inicio	Final	
Año 1	4.000	3.400	600
Año 2	3.400	2.800	600
Año 3	2.800	2.200	600
Año 4	2.200	1.600	600
Año 5	1.600	1.000	600
Año 6	1.000	400	600
Año 7	400	0	400
Total			4.000

.../...

.../...

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

En el Plan del 90 para calcular las diferencias se comparaba el gasto contable y el gasto fiscal, como se puede ver en el cuadro siguiente:

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

En el borrador se comparan el valor en libros y la base fiscal al final de cada ejercicio, según se presenta a continuación:

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria deducible	Activo diferido
Año 1	3.200	3.400	+ 200	+ 60
Año 2	2.400	2.800	+ 400 – 200 = + 200 *	+ 60
Año 3	1.600	2.200	+ 600 – 200 – 200 = + 200	+ 60
Año 4	800	1.600	+ 800 – 600 = + 200	+ 60
Año 5	–	1.000	+ 1.000 – 800 = + 200	+ 60
Año 6	–	400	+ 400 – 1.000 = – 600	– 180
Año 7	–	0	600 – 1.000 = – 400	– 120
Total			0	0

Liquidación del impuesto/Cálculo de la cuota a pagar

Beneficio antes de impuestos	30.000
Diferencia temporaria deducible en origen	200
Base imponible	30.200

.../...

* Téngase en cuenta que para el cálculo de las diferencias se comparan el valor en libros y la base fiscal, obtenidos por diferencia entre el precio de adquisición y su amortización acumulada (contable y fiscal), por lo que en el año 2 y siguientes habrá que ir descontando de las diferencias surgidas las correspondientes a los ejercicios anteriores.

.../...

Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	9.060
Deducciones en cuota	- 860
Cuota líquida	8.200
Retenciones y pagos a cuenta	- 2.000
Cuota diferencial	6.200

Asiento correspondiente al impuesto corriente:

8.200,00	Impuesto corriente (6300)	
	a H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	2.000,00
	a H. ^a P. ^a , acreedora por impuesto sobre sociedades (4752)	6.200,00
_____	x _____	

Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible de 200:

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

Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

60,00	Impuesto diferido (6301)	
8.140,00	Pérdidas y Ganancias (129)	
	a Impuesto corriente (6300)	8.200,00
_____	x _____	

A medida que se vaya efectuando la reversión:

Impuesto diferido (6301)	
a Diferencias temporarias deducibles (4740)	
_____	x _____

EJEMPLO 2:

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

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

Solución

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

Liquidación del impuesto/Cálculo de la cuota a pagar

Beneficio antes de impuestos	20.000
Diferencia temporaria imponible en origen	- 1.500
Base imponible	18.500
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	5.550
Deducciones en cuota	- 550
Cuota líquida	5.000
Retenciones y pagos a cuenta	- 2.000
Cuota diferencial	3.500

Asiento correspondiente al impuesto corriente:

5.000,00	Impuesto corriente	
(6300)		
	a H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	1.500,00
	a H. ^a P. ^a , acreedora por impuesto sobre sociedades (4752)	3.500,00
_____	x _____	.../...

.../...

Asiento correspondiente a la diferencia temporaria imponible de 1.500:

450,00 *Impuesto diferido (6301)*

a Diferencias temporarias imponibles (479) 450,00
(30% × 1.500)

_____ x _____

Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

5.450,00 *Pérdidas y Ganancias (129)*

a Impuesto corriente (6300) 5.000,00
a Impuesto diferido (6301) 450,00

_____ x _____

A medida que se vaya efectuando la reversión:

Diferencias temporarias imponibles (479)

a Impuesto diferido (6301)

_____ x _____

EJEMPLO 3:

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

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

Solución

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

.../...

.../...

Liquidación del impuesto/Cálculo de la cuota a pagar

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

Asiento correspondiente al impuesto corriente:

2.250,00	Impuesto corriente (6300)	
	a H. ^a P. ^a , retenciones y pagos a cuenta (473)	1.000,00
	a H. ^a P. ^a , acreedora por impuesto sobre sociedades (4752)	1.250,00
_____	x _____	

Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible de 600:

180,00	Diferencias temporarias deducibles (4740) (30% × 600)	
	a Impuesto diferido (6301)	180,00
_____	x _____	

Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:

180,00	Impuesto diferido (6301)	
2.070,00	Pérdidas y Ganancias (129)	
	a Impuesto corriente (6300)	2.250,00
_____	x _____	

9. VALORACIÓN DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS POR IMPUESTO DIFERIDO

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

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

Las cuentas a utilizar serán al igual que en el Plan del 90:

633 Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios.

638 Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios.

EJEMPLO 4:

Al inicio del año 7 figuran en la contabilidad de una empresa las siguientes cuentas, contabilizadas al tipo de gravamen existente en ese momento (35%), habiéndose aprobado una variación en los tipos de gravamen, según la cual en el año 7 el tipo a aplicar será del 32,5% y en los siguientes del 30%:

Cuenta/Diferencia	Reversión Año 7 (32,5%)	Reversión Año 8 (30%)
4740 Diferencia temporaria deducible: 3.500 (35% × 10.000)	6.000	4.000
479 Diferencia temporaria imponible: 2.100 (35% × 6.000)	4.000	2.000

Solución

Asiento de ajuste correspondiente a la diferencia **temporaria** deducible:

350,00 *Ajustes negativos en la
imposición sobre benefi-
cios (633)*

a *Diferencia temporaria dedu- 350,00*
cible (4740)
[(35% – 32,5%) × 6.000] +
+ [(35% – 30%) × 4.000]

_____ x _____

.../...

.../...

Asiento de ajuste correspondiente a la diferencia **temporaria** imponible:

200,00	Diferencia temporaria imponible (479)
	$[(35\% - 32,5\%) \times 4.000] +$
	$+ [(35\% - 30\%) \times 2.000]$
	a Ajustes positivos en la imposición 200,00 sobre beneficios (638)
_____	x _____

10. DIFERENCIAS TEMPORARIAS ORIGINADAS EXCLUSIVAMENTE POR DIFERENCIAS TEMPORALES

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

- a) Los importes que resulten de aplicar el tipo de gravamen apropiado al importe de cada una de las diferencias originadas por diferencias temporales existentes al inicio y cierre del ejercicio, reconocidas o aplicadas en el ejercicio, y a las bases imponibles negativas a compensar en ejercicios posteriores, reconocidas o aplicadas en el ejercicio.
- b) Los importes de las deducciones y otras ventajas fiscales pendientes de aplicar en ejercicios posteriores, reconocidas o aplicadas en el ejercicio.
- c) Los importes derivados de cualquier ajuste valorativo de los pasivos o activos por impuesto diferido, normalmente por cambios en los tipos de gravamen o de las circunstancias que afectan a la eliminación o reconocimiento posteriores de tales pasivos o activos.

EJEMPLO 5:

Beneficio antes de impuestos	18.000
Diferencia temporaria en reversión	+ 6.000
Diferencia temporaria en reversión	- 2.000
Diferencia temporaria en reversión	+ 4.000

.../...

.../...

Diferencia temporaria en reversión	– 1.000
Compensación de bases imponible	– 5.000
Tipo de gravamen	30%
Deducciones y bonificaciones del ejercicio.....	500
Retenciones y pagos a cuenta	1.000

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

Solución

Liquidación del impuesto/Cálculo de la cuota a pagar

Beneficio antes de impuestos	18.000
Diferencia temporaria en reversión	+ 6.000
Diferencia temporaria en reversión	– 2.000
Diferencia temporaria en origen	+ 4.000
Diferencia temporaria en origen	– 1.000
Base imponible previa	25.000
– Compensación bases imponible	– 5.000
Base imponible	20.000
Tipo de gravamen	30%
Cuota íntegra	6.000
Deducciones en cuota (200 +500)	– 700
Cuota líquida	5.300
Retenciones y pagos a cuenta	– 1.000
Cuota diferencial	– 4.300

Asiento correspondiente al impuesto corriente:

5.300,00 *Impuesto corriente*
(6300)

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

a H.^a P.^a, acreedora por impuesto 4.300,00
sobre sociedades (4752)

_____ x _____

.../...

.../...

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

1.800,00	Diferencia temporaria imponible (479)		
	(30% × 6.000)		
	a	Impuesto diferido (6301)	1.800,00
_____	x	_____	

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

600,00	Impuesto diferido (6301)		
	a	Diferencias temporarias deducible (4740)	600,00
		(30% × 2.000)	
_____	x	_____	

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

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

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

300,00	Impuesto diferido (6301)		
	a	Diferencias temporarias imponible (479)	300,00
		(30% × 1.000)	
_____	x	_____	

Asiento correspondiente a la compensación de bases imponibles por 5.000:

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

Asiento correspondiente a la deducción aplicada de ejercicios anteriores:

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

.../...

.../...

Impuesto diferido (6301)

600,00	
300,00	
1.500,00	1.800,00
200,00	1.200,00
2.600,00	3.000,00
Saldo 400,00	

Cálculo del impuesto diferido:

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

Asiento correspondiente al impuesto diferido:

1.200,00 *Diferencias temporarias deducibles (4740)*
(30% × 4.000)

1.800,00 *Diferencias temporarias imponibles (479)*
(30% × 6.000)

a	Diferencias temporarias deducibles (4740)	600,00
	(30% × 2.000)	
a	Diferencia temporaria imponible (479)	300,00
	(30% × 1.000)	
a	Créditos por pérdidas a compensar 1.500,00 del ejercicio (4745)	
	(30% × 5.000)	
a	Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicar (4742)	200,00
a	Impuesto diferido (6301)	400,00

x

.../...

.../...

Imputación del efecto impositivo al resultado del ejercicio:			
400,00	Impuesto diferido (6301)		
4.900,00	Pérdidas y Ganancias (129)		
		a Impuesto corriente (6300)	5.300,00
		x	

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

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

- 830 Impuesto sobre beneficios
- 8300 Impuesto corriente
- 8301 Impuesto diferido

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

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

EJEMPLO 6:

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

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

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

.../...

.../...

Solución

Año 1. Asiento correspondiente a la adquisición:

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

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

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

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

2.000,00	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)		
		a Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)	2.000,00
_____		x _____	

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

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

600,00 Impuesto diferido (8301)

	a Diferencia temporaria imponible (479) (30% × 2.000)	600,00
_____	x _____	

Traspaso del impuesto diferido a la cuenta 133:

600,00	Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)		
		a Impuesto diferido (8301)	600,00
_____		x _____	

.../...

.../...

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

133 Ajustes por valoración en instrumentos financieros 1.400
(70% × 2.000)

479 Diferencia temporaria imponible 600
(30% × 2.000)

Año 2. Asiento correspondiente a la venta:

23.000,00	Tesorería (57-)		
		a Activo financiero	22.000,00
		a Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)	1.000,00
		x	

31-12-Año 2. Traspaso del ingreso de patrimonio a la cuenta 133:

1.000,00	Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)		
		a Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)	1.000,00
		x	

Incorporación del impuesto diferido a la cuenta 133 para su imputación a resultados:

600,00	Impuesto diferido (8301)		
		a Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)	600,00
		x	

Imputación del beneficio realizado a la cuenta de Pérdidas y Ganancias:

3.000,00	Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)		
		a Beneficios de disponibles para la venta (763)	3.000,00
		x	

Imputación de la 133 a ingresos de patrimonio:

3.000,00	Ajustes por valoración en instrumentos financieros (133)		
		a Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)	3.000,00
		x	

.../...

.../...

Imputación de la diferencia temporaria imponible, ya que al haberse realizado el beneficio, habrá que pagar por el mismo:

600,00	Diferencia temporaria imponible (479)		
		a	Impuesto diferido (8301)
			600,00
_____		x	_____

12. DIFERENCIAS TEMPORARIAS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS, CUANDO LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES SE REGISTRAN POR UN VALOR CONTABLE QUE DIFIERE DEL VALOR ATRIBUIDO A EFECTOS FISCALES

«Los activos y pasivos por impuesto corriente y diferido que hayan surgido a causa de una combinación de negocios se reconocerán con cargo o abono al fondo de comercio o como ajuste al exceso que suponga la participación de la empresa adquirente en el valor razonable de los activos y pasivos identificables de la empresa adquirida, sobre la contraprestación entregada en la combinación.»

EJEMPLO 7:

Las empresas «Alfa» y «Omega» han acordado la adquisición por parte de la primera de un conjunto de activos y pasivos propiedad de la segunda.

Valor en libros de los activos adquiridos: 40.000.

Valor en libros de los pasivos adquiridos: 10.000.

Tanto los activos como los pasivos han sido admitidos por su valor en libros, excepto unos activos que figuraban por 5.000, que se han valorado en 8.000. Se traspa a la sociedad adquirente «Alfa» la tributación de la plusvalía surgida en la transmisión de los activos, ya que su base fiscal es el importe por el que figuraban contabilizados en la sociedad «Omega». Tipo al que se espera se efectuará la reversión 30%.

Solución

Valor de los activos identificables de la empresa adquirida 43.000
(40.000 – 5.000 + 8.000)

.../...

.../...

Valor de los pasivos identificables de la empresa adquirida 10.900
 $10.000 + [30\% \times (8.000 - 5.000)]$

Contraprestación entregada en la combinación 32.100

Asiento correspondiente a la adquisición:

43.000,00	Activos adquiridos (-)		
	a Pasivos adquiridos (-)	10.000,00	
	a Diferencias temporarias imponibles (479)	900,00	
	(30% $\times$ 3.000)		
	a Contraprestación entregada (-)	32.100,00	
_____	x	_____	

EJEMPLO 8:

Supongamos la misma operación anterior, pero en este caso el importe que se ha acordado satisfacer por la adquisición ha sido de 35.000, del que ya se ha descontado el pasivo fiscal surgido en la operación.

Solución

Valor de los activos identificables de la empresa adquirida 43.000
 $(40.000 - 5.000 + 8.000)$

Valor de los pasivos identificables de la empresa adquirida 10.900
 $10.000 + [30\% \times (8.000 - 5.000)]$

Contraprestación entregada en la combinación 35.000

Fondo de comercio 2.900

Asiento correspondiente a la adquisición:

43.000,00	Activos adquiridos (-)		
2.900,00	Fondo de comercio (203)		
	a Pasivos adquiridos (-)	10.000,00	
	a Diferencias temporarias imponibles (479)	900,00	
	(30% $\times$ 3.000)		
	a Contraprestación entregada (-)	35.000,00	
_____	x	_____	

13. DIFERENCIAS TEMPORARIAS EN EL RECONOCIMIENTO INICIAL DE UN ELEMENTO, QUE NO PROCEDA DE UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS, SI EL VALOR DIFIERE DEL ATRIBUIDO A EFECTOS FISCALES

EJEMPLO 9:

Una empresa permuta un inmovilizado material por otro de la misma naturaleza y que tiene el mismo uso para la empresa (permuta comercial). El valor en libros del inmovilizado entregado era el siguiente:

Inmovilizado material: 1.000

– Amortización acumulada: – 300

Mientras que el valor reconocido al inmovilizado recibido es de 800, que constituye además el valor atribuido a efectos fiscales. La vida útil del nuevo activo es de cuatro años. Fecha de la operación: 31-12-Año 1.

Solución

Asiento correspondiente a la permuta comercial:

700,00	Activo recibido (–)		
300,00	Amortización acumulada		
	activo entregado (–)		
		a Activo entregado (–)	1.000,00
		x	

Cálculo de la diferencia temporaria imponible:

Años	Valor en libros	Base fiscal	Diferencia temporaria deducible	Pasivo diferido
Año 1	700	800	+ 100	+ 30
Año 2	525	600	+ 75 – 100 = – 25	– 7,50
Año 3	350	400	+ 50 – 75 = – 25	– 7,50
Año 4	175	200	+ 25 – 50 = – 25	– 7,50
Año 5	0	0	– 25	– 7,50

Asiento correspondiente a la diferencia temporaria deducible:

30,00	Diferencia temporaria deducible (4740)		
		a Impuesto diferido (6301)	30,00
		x	

Asiento correspondiente a la reversión de la diferencia temporaria deducible en el año 2 y siguientes:

7,50	Impuesto diferido (6301)		
		a Diferencia temporaria deducible (4740)	7,50
		x	

INFORMAR SOBRE EL CAPITAL INTELECTUAL: DE LA PRÁCTICA ACTUAL DE LAS EMPRESAS COTIZADAS A LAS NECESIDADES DEL USUARIO

RICARD MONCLÚS GUITART
ARACELI RODRÍGUEZ MERAYO
TERESA TORRES CORONAS
MARÍA ARÁNTZAZU VIDAL BLASCO

*Departamento de Gestión de Empresas.
Universidad Rovira i Virgili*

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

Extracto:

EL presente trabajo explora, en primer lugar y a partir del análisis de contenido de las cuentas anuales, la práctica informativa de las empresas españolas cotizadas en relación a indicadores de Capital Intelectual (CI, en adelante). En segundo lugar, se analiza, a través de un estudio Delphi, la posible desconexión entre la información que necesitan los usuarios de esta información para tomar decisiones eficientes y la información suministrada de forma voluntaria por las empresas. Los resultados muestran que pese a que la información sobre CI suministrada es escasa y poco estructurada, los expertos valoran su utilidad en la toma de decisiones muy positivamente, así como la necesidad de avanzar en la construcción de indicadores objetivos y en la construcción de un marco normativo que permita a las empresas informar de manera comparable sobre su CI.

Palabras clave: capital intelectual y empresas cotizadas.

Sumario

Introducción.

PARTE 1. El CI y las empresas españolas cotizadas.

1. Una aproximación al concepto y taxonomía del CI.
2. Estudios previos sobre CI y cuentas anuales.
3. Planteamiento de la investigación.
 - 3.1. Muestra y datos.
 - 3.2. Segmentación de la muestra.
 - 3.3. Metodología: análisis del contenido de la información económico-financiera.
 - 3.4. Resultados.

PARTE 2. El CI y la opinión de los expertos.

1. Planteamiento de la investigación.
 - 1.1. El perfil de los expertos.
 - 1.2. Contrastes no paramétricos.
2. Resultados.
 - 2.1. Resultados de la bondad de indicadores de CI.
 - 2.2. Barreras a la información sobre CI.

Conclusiones finales.

Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

Cada vez son más las investigaciones que demuestran el efecto que la información sobre el CI causa en el precio de las acciones, justificando así la necesidad de informar de su valor, por razones tanto internas –para mejorar la gestión de estos activos o la imagen corporativa–, como externas –facilitar a los inversores el acceso a información relevante–. También son muchas las voces que hablan de un sistema de información económico-financiero no adecuado a la nueva economía.

El estudio presentado, *Informar sobre el capital intelectual: de la práctica actual de las empresas cotizadas a las necesidades del usuario*, tiene como objetivo fundamental explorar la discrepancia entre la información proporcionada por las empresas en sus cuentas anuales y la información que necesitan los usuarios –internos y externos– para tomar decisiones eficientes. La posible desconexión entre ambas informaciones sirve de argumento para incluir en las cuentas anuales información específica sobre activos de CI. Pero, ¿cuál es realmente la utilidad de los indicadores de CI? ¿Cuáles son las barreras que pueden frenar su inclusión en las cuentas anuales? Para responder a estas preguntas se ha diseñado un estudio que trata de analizar las motivaciones y opinión de los principales grupos de interés:

- Los potenciales usuarios de la información –inversores, instituciones financieras, sindicatos o analistas financieros– y los profesionales responsables de la elaboración de las cuentas anuales.
- Los profesionales del mundo académico, que tienen la responsabilidad de investigar sobre las mejores prácticas.

De forma sintética, para valorar la existencia de divergencia en la información presentada por los usuarios, se han planteado dos estudios complementarios:

- En primer lugar, se ha analizado la información publicada por las empresas cotizadas en el mercado de capitales español sobre su CI y los activos de conocimiento siguiendo como metodología el análisis de contenido de las cuentas anuales.
- En segundo lugar, se han valorado las posibles discrepancias en la opinión de los dos grupos de expertos descritos en cuanto a: 1. La utilidad de los indicadores de CI para determinar el valor de la empresa y/o contribuir a la toma de decisiones económico-financieras por parte de

los potenciales usuarios de los informes anuales y 2. Las barreras o restricciones para la inclusión de información sobre CI en los informes anuales de las empresas cotizadas.

La memoria presentada está dividida en dos partes. En la primera parte, *El CI y las empresas españolas cotizadas*, se analizan otras investigaciones centradas en estudiar el contenido de los informes anuales en busca de indicadores de CI. Esta revisión de la literatura sirve de base para valorar la información que las empresas españolas cotizadas publican sobre su CI. En la segunda parte de esta memoria, *El CI y la opinión de los expertos*, se investiga la existencia de discrepancias entre la práctica empresarial y las necesidades de los usuarios de la información.

Como conclusiones se puede adelantar que la pertenencia de las empresas al IBEX 35 y a la llamada nueva economía son determinantes a la hora de informar sobre el CI. Si una gran parte del valor de la empresa no está recogido en los libros contables, tanto las empresas del IBEX 35 como las empresas con menos activo material en su estructura patrimonial están más motivadas en salvar esta laguna con información voluntaria sobre su CI. Este deseo de informar, al no regularse, impide que la información presentada por estas empresas sea comparable, por tanto, se pone de manifiesto una demanda social de regularla para que este esfuerzo informativo desemboque en información comparable para facilitar la toma de decisiones de los usuarios internos y externos.

Por otro lado, la segunda parte de nuestro trabajo muestra evidencias de la opinión de los usuarios de la información económico-financiera frente al mundo académico sobre la utilidad de informar sobre el CI. Según los expertos consultados, las barreras que impiden el acceso y desarrollo de informes sobre CI se concretan en la resistencia de muchas empresas por incluir información voluntaria, así como en la falta de un marco normativo que posibilite la comparabilidad de los indicadores de CI entre empresas y sectores.

A su vez, se ha podido constatar que el mundo académico coincide con la opinión de los usuarios de la información, poniendo de manifiesto un alto grado de sincronía entre ambos grupos. Sin ser este el objetivo de nuestro estudio, es un hecho a señalar.

PARTE 1. EL CI Y LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS COTIZADAS

1. Una aproximación al concepto y taxonomía del CI.

Durante las últimas décadas, la literatura en el campo de la gestión ha empezado a prestar especial atención al CI como elemento clave en la creación de riqueza (BRADLEY, 1997) y al conocimiento como recurso estratégico para adquirir y mantener ventajas competitivas (ITAMI y ROEHL, 1987; PRAHALAD y HAMEL, 1990; BARNEY, 1991; GRANT, 1991; DRUCKER, 1993; NONAKA y TAKEUCHI, 1995; STEWART, 1997; NAHAPIET y GHOSHAL, 1998). Paralelamente, se ha analizado el papel y la relevancia del CI para crear valor en las organizaciones (EDVINSSON y MALONE, 1997; ROOS *et al.*,

1997; SVEIBY, 1997; SULLIVAN, 2000; TEECE, 2000; MARR y SCHIUMA, 2004; ANDRIESEN, 2005), así como la necesidad de integrar el CI en los procesos de gestión del conocimiento (ZHOU y FINK, 2003). Pese a este interés creciente todavía no existe una definición universal del término.

El término de CI se ha utilizado a menudo como sinónimo de activos intelectuales, activos intangibles o activos de conocimiento (GUTHRIE, 2001). KANNAN y AULBUR (2004: 389) lo definen como «*intellectual material such as knowledge, information, intellectual property and experience that can be used to create wealth*» (pág. 389). El proyecto MERITUM¹ (2001) define los intangibles como fuentes no monetarias de beneficios económicos futuros para la empresa, que carecen de sustancia física y que pueden o no aparecer en los estados financieros. Son tantas las definiciones y tan poca la claridad en la terminología a utilizar que quizá la que más nos acercaría a un concepto universal sería la propuesta de LEV (2001). Para este autor utilizar los términos intangibles, activos de conocimiento y CI como conceptos intercambiables es apropiado porque, en esencia, se refieren a la misma cosa: «*a nonphysical claim to futur benefits*²» (pág. 5) y así lo consideramos en el presente trabajo.

Junto a la problemática en la definición del concepto, otro de los aspectos que crea confusión es la clasificación de los elementos que configuran el CI. Para la mayoría de autores estos componentes se engloban en una de estas tres categorías: la relación de la empresa con el mundo exterior, las personas y los procesos internos y la competencia de los empleados (SVEIBY, 1997). BONTIS (1996), EDVINSON y SULLIVAN (1996) y ROOS y ROOS (1997) clasifican el CI en: Capital humano, Capital organizacional y Capital de clientes. Estos grupos son análogos a los descritos por STEWART (1997) –Capital social, Capital estructural y Capital humano– o a los recogidos en el proyecto MERITUM (2001) –Capital humano, Capital estructural y Capital relacional–. En un intento para comprender las distintas taxonomías de CI, BUCK *et al.* (2001) realizan un amplio estudio concluyendo que los diferentes modelos propuestos tienen tres cosas en común: 1. La conexión a los empleados, 2. A los procesos y estructuras, y 3. A los clientes. Una conclusión a la que también llegan KAUFMANN y SCHNEIDER (2004), lo que podría ayudar a validar esta triple categorización del CI.

Teniendo en cuenta la clasificación realizada en el proyecto MERITUM (2001: 10-11), que ha sido también la línea escogida para la realización de nuestro estudio, el CI estaría formado por:

- *Capital humano*. El conocimiento que los empleados se llevan con ellos cuando abandonan la empresa. Incluye el conocimiento, las habilidades y la experiencia de las personas. Algunos ejemplos serían la capacidad para innovar, creatividad, saber hacer y experiencia previa, capacidad para trabajar en equipo, flexibilidad de los empleados, tolerancia de la ambigüedad, motivación, satisfacción, capacidad de aprendizaje, lealtad, formación y educación.

¹ «They are generally defined as non-monetary sources of probable future economic profits, lacking physical substance, controlled (or at least influenced) by a firm as a result of previous events and transactions (self-production, purchase or any other type of acquisition) and may or may not be sold separately from other corporate assets (MERITUM guidelines, 2001: 9)».

² El valor de cualquier inversión generadora de activos de conocimiento es muy difícil (LEV, 2001), lo que les ha excluido de cualquier tipo de tratamiento contable.

- *Capital estructural*. El conocimiento que permanece en la empresa al final de un día de trabajo. Comprende rutinas y procedimientos organizativos, sistemas, cultura y bases de datos. Algunos ejemplos incluirían la flexibilidad organizativa, servicio de documentación, la existencia de un centro de conocimiento, el uso general de tecnologías de la información y la capacidad para el aprendizaje organizativo. Algunos de estos componentes se pueden proteger legalmente –derechos de propiedad intelectual–.
- *Capital relacional*. Este último elemento engloba las relaciones externas de la empresa. Comprende parte del *Capital humano y estructural* implicado en las relaciones de la empresa con sus grupos de interés (inversores, acreedores, clientes, proveedores, etc.) más las percepciones que estos grupos tienen de la compañía. Ejemplos en esta categoría incluirían la imagen, lealtad del cliente, satisfacción del cliente, enlaces con proveedores, poder comercial, capacidad de negociación con instituciones financieras y actividades medioambientales.

2. Estudios previos sobre CI y cuentas anuales.

Existen pocos trabajos de investigación que orienten sobre los comportamientos que llevan a las empresas a informar, voluntariamente, sobre su CI (WILLIAMS, 2001). Son más comunes los trabajos que analizan el tipo de información sobre CI que las empresas ofrecen a sus grupos de interés, ya sea de forma consciente o no, en sus informes anuales. Los estudios de análisis de contenido ³ que se han llevado a cabo, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, siguen, con ligeras variaciones, los indicadores y metodología de GUTHRIE y PETTY (2000). En la **tabla 1**, *Indicadores de capital intelectual*, se recogen los indicadores de CI tal y como fueron clasificados por GUTHRIE y PETTY (2000). En la **tabla 2**, *Estudios sobre CI y cuentas anuales*, se recogen los estudios previos más relevantes en el campo del análisis del contenido de las cuentas anuales para descubrir indicadores de CI y que han servido de base a este trabajo. La práctica totalidad de estos trabajos presentan conclusiones similares: las empresas incluyen pocos indicadores de CI en sus cuentas anuales, básicamente por la inexistencia de un marco adecuado, al tiempo que no existe una variable que pueda explicar por qué unas empresas informan más que otras.

TABLA 1. *Indicadores de Capital intelectual.*

Capital interno (estructural)	Capital externo (relacional)	Competencia empleados (Capital humano)
Propiedad intelectual	Marcas	<i>Know-how</i>
Patentes	Clientes	Educación
		.../...

³ A nivel metodológico, los estudios apoyados en la técnica de análisis de contenido son considerados empíricamente válidos (GUTHRIE, PETTY, YONGVANICH y RICCI, 2004: 287). Para ello es necesario que las categorías de análisis estén claramente definidas, exista objetividad a la hora de clasificar los ítems en una u otra categoría y que la información se pueda cuantificar. La fiabilidad y validez del método se consigue a través de la experiencia y de contrastar el análisis de memorias para reducir las discrepancias al mínimo evitando los principales problemas: la subjetividad de la codificación y los sesgos derivados, a veces, de la existencia de más de un codificador.

.../...		
<i>Copyrights</i>	Lealtad clientes	Cualificación vocacional
Marcas comerciales	Nombre compañías	Conocimiento relacionado con el trabajo
Activos de infraestructura	Canales de distribución	Competencias relacionadas con el trabajo
Procesos de gestión	Colaboración empresas	Espíritu emprendedor
Sistemas de información	Acuerdos de licencia	
Sistemas de redes	Contratos favorables	
Relaciones financieras	Acuerdos de franquicia	

FUENTE: GUTHRIE y PETTY (2002: 246).

TABLA 2. Estudios sobre CI y cuentas anuales.

País del estudio	Autores	Muestra y otros datos relevantes
Italia	BOZZOLAN, FAVOTTO y RICCERI (2003)	30 compañías con cotización bursátil a 31 de diciembre de 2001. Excl-usión del sector financiero.
Australia	GUTHRIE y PETTY (2000)	20 grandes empresas.
Holanda, Suecia y Reino Unido	VANDEMAELE, VERGAUWEN y SMITS (2005)	Muestra no representativa de las 20 mayores empresas con cotización bursátil. Estudio longitudinal años 1998, 2000 y 2002.
Sri Lanka	ABYSEKERA y GUTHRIE (2005)	30 empresas con cotización bursátil para los periodos 1998/1999 y 1999/2000.
Holanda, Francia y Alemania	VERGAUWEN y VAN ALEM (2005)	Empresas incluidas, a junio de 2002, en el AEX –Holanda–, CAC40 –Francia– y en el XETRA-DAX –Alemania–. Estudio longitudinal años 2000 y 2001. Muestra final de 89 empresas.
Canadá	BONTIS (2003)	Análisis de más de 10.000 informes anuales.
EE.UU.	ABDOLMOHAMMADI (2005)	58 empresas del ranking Fortune 500. Estudio longitudinal para los años 1993 y 1997.
Sudáfrica	APRIL, BOSMA y DEGLON (2003)	20 mayores empresas mineras, con cotización bursátil.
Malasia	GOH y LIM (2004)	Muestra de las 20 mayores empresas.
Irlanda	BRENNAN (2001)	Muestra no aleatoria de 11 empresas de la economía del conocimiento.
Asia, Europa y Medio Este	ORDÓÑEZ DE PABLOS (2002)	Muestra de empresas pioneras.
España	GARCÍA MECA y MARTÍNEZ CONESA (2005)	Empresas con cotización bursátil 2000-2001.
España	ORDÓÑEZ DE PABLOS (2003)	129 empresas españolas.

FUENTE: Elaboración propia.

Los resultados del estudio de BOZZOLAN *et al.* (2003) ponen de manifiesto que las empresas italianas no son conscientes de la importancia del CI. El 49% de la información que suministran está relacionada con el *Capital relacional externo* –clientes, canales de distribución, colaboraciones con empresas y marcas–, el 30% con la *estructura interna* –especialmente proyectos de investigación– y, el 21% restante con el *Capital humano* –básicamente información sobre la plantilla–. Ni la industria ni el tamaño de la empresa –representado a través de la capitalización de mercado, total activo y ventas– son variables explicativas de las diferencias en el comportamiento de las empresas de la muestra. Las empresas australianas presentan un comportamiento similar. Según GUTHRIE y PETTY (2000): 1. No existe concienciación sobre la importancia del CI, 2. Se observa un mayor énfasis relativo en información del Capital externo sobre el Capital humano y el interno, y 3. La industria no es una variable indicativa del mayor o menor nivel de información sobre el CI.

El estudio longitudinal de VANDEMAELE, VERGAUWEN y SMITS (2005) destaca el hecho de que las empresas suecas ofrecen, de manera voluntaria, un mayor nivel de información seguido de las empresas holandesas y, por último, las de Reino Unido. El 40% de la información sobre CI hace referencia a *capital externo* y, el resto, a partes iguales, a la *estructura interna* (30%) y al *Capital humano* (30%). El incremento significativo de la información de CI suministrada entre los años 1998 y 2000 no se da para los años 2000 y 2002. Este hecho podría indicar un «*show-down in the upward trend in IC disclosure*» (VANDEMAELE *et al.*, 2005: 423), quizá porque se considera que ya se suministra información suficiente al inversor o, según WILLIAMS (2001), por los potenciales costes de informar sobre el CI, que podrían dañar la situación competitiva de la empresa. ABYSEKERA y GUTHRIE (2005) también observan un incremento de información sobre CI a lo largo del tiempo, cuyos motivos no son analizados.

VERGAUWEN y VAN ALEM (2005) constatan que las empresas holandesas son las que ofrecen mayor información, seguidas de las francesas y alemanas, por este orden. Comparando los resultados con el trabajo de BONTIS (2002), las empresas europeas están más avanzadas en este campo (VERGAUWEN y VAN ALEM, 2005: 98). En Canadá tampoco existe evidencia que «*intellectual capital disclosure has garnered any traction for Canadian corporations*» (BONTIS, 2003: 16). De 10.000 informes anuales analizados solo 5 utilizan el término CI. El término más popular es el de propiedad intelectual –patentes y resultado de gastos de I+D–. Estos resultados se deben ver en el contexto de una profesión contable, la canadiense, con un interés tardío en el tema.

En EE.UU., ABDOLMOHAMMADI (2005) muestra entre sus resultados: 1. Una clara relación entre la información sobre CI y la capitalización de mercado, 2. Que la pertenencia a una industria no es un factor determinante para mostrar un nivel de información mayor, 3. Que las empresas de la vieja economía informan más acerca de colaboraciones –*partnerships*– y marcas y, las de la nueva economía enfatizan información sobre propiedad intelectual y tecnologías de la información y, 4. Que el aumento de información sobre CI en el período 1993-1997 no es significativo.

En las empresas sudafricanas, el estudio de APRIL, BOSMA y DEGLON (2003) revela un modesto nivel de actividad en este campo con énfasis en favor del capital relacional externo como colaboraciones de negocio, clientes, marcas y canales de distribución. Las empresas hacen menos énfasis en informar sobre *copyrights*, patentes, acuerdos de franquicias y licencias y, lealtad del cliente (APRIL *et al.*, 2003: 178). Pese a la evidencia de que las empresas comprenden la importancia del CI, el pro-

blema de la falta de información, al igual que ya revelaron GUTHRIE y PETTY (2000), radica en la inexistencia de un marco normativo y en la falta de conocimiento de un método sistemático para medir e informar sobre el CI.

En Malasia, GOH y LIM (2004) revelan que el 41% de los indicadores de CI mostrados por las empresas hace referencia al capital externo, el 36,6% al capital interno (dividido en 1,4% propiedad intelectual y el resto en activos de infraestructura). El restante 21,9% corresponde a la competencia de los empleados. El estudio muestra que «*incidence of disclosing IC information qualitatively is high but not quantitatively*» (GOH y LIM, 2004: 507); un resultado que también se confirma en el estudio de BRENNAN (2001) para las empresas irlandesas. Debido a la falta de un marco contable a nivel nacional existe también poca información sobre: patentes, *copyright*, marcas comerciales, acuerdos de franquicias, *know-how* y cualificación vocacional.

En España, GARCÍA MECA y MARTÍNEZ CONESA (2005), con un mayor nivel en cuanto a calidad y cantidad, de lo que más informan las empresas de la muestra es del capital de clientes, estrategia y tecnología. La información sobre *Capital humano* es más cualitativa que cuantitativa, por tanto, según la propuesta de GARCÍA MECA y MARTÍNEZ CONESA (2005), de menor calidad. Un resultado interesante de este trabajo es que cuanto mayor es el tamaño de la empresa, mayor su rentabilidad, menor su deuda y más específica es la información que muestra.

El análisis del caso, sirve a ORDÓÑEZ DE PABLOS (2002) para analizar la información sobre CI de empresas pioneras en Asia, Europa y el Medio Este y diseñar un modelo global ⁴ para informar sobre el CI. En el año 2000, a través de un cuestionario y, para una muestra de 129 empresas españolas, ORDÓÑEZ DE PABLOS (2003) prueba y acaba de perfilar el modelo. Aunque el estudio de ORDÓÑEZ DE PABLOS (2003) no entra a analizar el contenido de los informes anuales, sus resultados más significativos muestran que:

- La mayoría de empresas que elaboran informes sobre CI lo incluyen en sus informes anuales.
- La información que suministran sobre *Capital humano* se centra casi exclusivamente en describir el perfil del empleado, su compromiso y motivación y dar indicadores de formación.
- A pesar de la creciente importancia de las relaciones de la empresa con sus clientes, proveedores, socios en relaciones estratégicas, gobierno, inversores y accionistas, la parte de *Capital relacional* hace básicamente hincapié en el capital de cliente.
- El área de infraestructura, apoyo clientes y procesos administrativos está bastante bien cubierta, aunque se necesita prestar más atención a indicadores relacionados con la innovación, calidad y mejora e, infraestructura basada en el conocimiento.
- Los informes de CI de las empresas españolas son de peor calidad que los de las empresas danesas y suecas, siendo, en España, el sector bancario el más aventajado.

⁴ Modelo escogido en nuestro estudio empírico por su validez a nivel internacional y por la gran cantidad de indicadores que aglutina.

En general, son pocas las empresas que publican, de forma específica, informes de CI. Las pocas que lo hacen elaboran estos informes por propia iniciativa sin contar con un marco normativo adecuado sobre cómo medir el CI ni cómo publicar informes de CI (ORDÓÑEZ DE PABLOS, 2003). En la mayoría de trabajos consideran que el factor que explica los pobres resultados obtenidos es la regulación contable y la necesidad de avanzar en su mejora. En palabras de VERGAUWEN y VAN ALEM (2005: 99): *«The factor having the largest influence on IC disclosure practices will, however, probably be the accounting regulations. The intangible nature of IC creates tension with current legislation. Since the importance of IC can only be expected to increase, there is need for convergence of applicable accounting regulations»*. Los profesionales del mundo académico y responsables de estos estudios abogan por un cambio en la normativa contable, pero ¿es esta la opinión de los usuarios de la información? La falta de respuesta a esta pregunta hace necesario ir más allá del análisis del contenido de las cuentas anuales y profundizar en la opinión de otros grupos de expertos (parte 2 de esta memoria).

3. Planteamiento de la investigación.

En el presente apartado se aborda la información que las empresas españolas admitidas a cotización oficial publican en Internet ⁵ para valorar los datos a los que los usuarios externos pueden acceder sobre CI. La elección de este tipo de información se fundamenta en el cambio en la legislación en relación a la información publicada en Internet de forma obligatoria. Algunas empresas, actuando proactivamente, utilizan voluntariamente Internet para comunicar información económica y financiera (GOWTHORPE y AMAT, 1999; MOLERO *et al.*, 1999; GANDÍA, 2001).

Los sistemas que debe implantar la empresa para la medición de los indicadores de CI pueden suponer costes económicos considerables, y aunque quedan compensados con creces por los beneficios que aportan a la gestión y a la imagen de la empresa, su publicación no es habitual por tratarse, precisamente, de información no obligatoria. Por este motivo es relevante estudiar las prácticas de las sociedades cotizadas en relación a la publicación de información sobre su CI desde dos vertientes: 1. Analizar la información, si es cualitativa o cuantitativa, así como los informes económicos en los que la incluyen –memoria, informe de gestión u otros informes económicos– y 2. Descubrir qué variables pueden estar afectando al nivel de información como el sector al que pertenece, la estructura de inversión según el balance o la inclusión en el IBEX 35.

Para lograr estos objetivos, por un lado, adoptar la posición del inversor individual y, por otro, analizar toda la información que publica la empresa, de forma voluntaria y obligatoria, se han analizado los informes económicos y financieros publicados en Internet que se obtuvieron de las páginas web durante el mes de junio de 2005.

⁵ Desde enero de 2004, y con la finalidad de reforzar la transparencia informativa, las sociedades anónimas cotizadas tienen obligación de ofrecer información relevante a través de su propia página web –en aplicación de la Ley 26/2003 de 17 de julio, que modifica la Ley del Mercado de Valores (24/1988, de 28 de julio) y el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (RDLeg. 1564/1989, de 22 de diciembre), y añade un nuevo Título X a la Ley del Mercado de Valores; y en aplicación de la Orden del Ministerio de Economía 3722/2003, de 26 de diciembre–.

3.1. Muestra y datos.

Constituye la población elegida para la realización del estudio el conjunto de empresas cotizadas en el mercado continuo español a 30 de septiembre de 2005, con más de seis meses de cotización al objeto de obtener precios de mercado significativos. En la **tabla 4** se presentan las sociedades incluidas en este trabajo, clasificadas por sectores, dándose información del importe neto de la cifra de negocios del último ejercicio publicado y de su inclusión en el IBEX 35 en la fecha de realización del estudio. Las 117 empresas cotizadas están distribuidas en los siguientes sectores (**tabla 3**).

TABLA 3. *Clasificación sectorial empresas cotizadas.*

Sectores	Número de compañías	Porcentaje s/ total muestra
Materiales básicos, industriales y de la construcción	29	24,79
Bienes de consumo	27	23,07
Servicios financieros e inmobiliarios	21	17,95
Servicios de consumo	17	14,53
Nuevo mercado	12	10,26
Petróleo y energía	9	7,69
Tecnología y comunicación	2	1,71

FUENTE: *Elaboración propia.*

TABLA 4. *Empresas con cotización oficial incluidas en la muestra.*

Sector (1)		Sociedad (2)	Ticker	INCEN (en miles de euros) (3)	Dirección web	IBEX 35 30/9/05
Bienes de consumo n = 27	1	Altadis	ALT	9.707.087	www.altadis.com	Sí
	2	Inditex	ITX	4.598.908	www.inditex.com	Sí
	3	Campofrío	CPF	1.076.860	www.campofrio.es	
	4	SOS Cuétara	SOS	1.025.449	www.gruposos.com	
	5	Cortefiel	CTF	964.793	www.grupocortefiel.com	
	6	Reno de Medici	RDM	470.923	www.renodemedici.it	
	7	Ence	ENC	470.094	www.ence.es	
	8	Viscofan	VIS	349.218	www.viscofan.com	
	9	Pescanova	PVA	217.761	www.pescanova.es	
	10	Faes Farma	FAE	173.343	www.faes.es	
.../...						

.../...							
	11	Miquel y Costas	MCM	165.409	www.miquelycostas.com		
	12	Vidrala	VID	148.214	www.vidrala.com		
	13	Dogi	DGI	148.200	www.dogi.com		
	14	Tavex-Algodonera	ASA	134.676	www.tavex.es		
	15	Indo internacional	IDO	127.133	www.indo.es		
	16	Adolfo Domínguez	ADZ	122.636	www.adolfodominguez.es		
	17	Natra	NAT	87.079	www.natra.es		
	18	Europac	PAC	80.702	www.europac.es		
	19	Barón de Ley	BDL	76.324	www.barondeley.com		
	20	Sniace	SNC	64.212	www.sniace.es		
	21	Prim	PRM	45.808	www.prim.es		
	22	CVNE	CUN	40.043	www.cvne.com		
	23	Paternita	PAT	30.673	www.paternina.com		
	24	Bodegas Riojanas	RIO	13.446	www.bodegasriojanas.com		
	25	Iberpapel	IBG	6.824	www.iberpapel.es		
	26	Unipapel	UPL	880	www.unipapel.es		
	27	Ebro Puleva	EVA	687	www.ebropuleva.com		
	Petróleo y energía n = 9	28	Repsol YPF	REP	40.585.000	www.repsolypf.com	Si
		29	Endesa	ELE	17.642.000	www.endesa.es	Si
		30	Cepsa	CEP	14.688.000	www.cepsa.es	
		31	Iberdrola	IBE	10.270.744	www.iberdrola.com	Si
		32	Gas Natural	GAS	6.265.848	www.gasnaturalsdg.es	Si
		33	Union Fenosa	UNF	5.560.119	www.uef.es	Si
		34	Aguas de Barcelona	AGS	2.799.807	www.agbar.es	
		35	Enagas	ENG	1.295.029	www.enagas.es	Si
		36	Red Eléctrica	REE	961.192	www.ree.es	Si
	Materiales básicos, ind. y construcción n = 29	37	EADS	EAD	33.412.000	www.eads.net	
38		Arcelor	LOR	30.176.000	www.aceralia.es	Si	
39		Acs-Dragados	ACS	10.960.656	www.grupoacs.com		
40		Ferrovial	FER	7.268.249	www.ferrovial.com	Si	
41		FCC	FCC	6.285.882	www.fcc.es	Si	
42		Acciona	ANA	4.045.702	www.acciona.es	Si	
43		Sacyr Vallehermoso	SYV	3.703.323	www.vallehermoso.es	Si	
44		Acerinox	ACX	2.913.166	www.acerinox.com	Si	
45		Obrascón HL	HOHL	2.230.516	www.ohl.es		
46		Gamesa	GAM	1.735.838	www.gamesa.es	Si	
47		Tafisa –B–	TFI	1.369.110	www.tafisa.es		
48		Uralita	URA	1.315.987	www.uralita.es		
49		Cementos Portland	CPL	881.523	www.valderrivas.es		
.../...							

.../...						
	50	CIE Automotive	CIE	669.998	www.cieautomotive.com	
	51	Zardoya Otis	ZOT	665.532	www.zardoyaotis.es	
	52	Elecnor	ENO	624.118	www.elecnor.es	
	53	C.A.F.	CAF	418.665	www.caf.es	
	54	Tubacex	TUB	347.452	www.tubacex.es	
	55	Duro Felguera	MDF	323.018	www.gdfsa.es	
	56	Tudor	TUD	288.550	www.tudor.es	
	57	Mecalux	MLX	241.549	www.mecalux.com	
	58	La Seda Barcelona	SED	230.536	www.laseda.es	
	59	Ercros	ECR	219.040	www.ercros.es	
	60	Tubos reunidos	TRG	204.333	www.tubosreunidos.es	
	61	Lingotes especiales	LGT	66.593	www.lingotes.com	
	62	Nicolás Correa	NEA	47.662	www.correa.es	
	63	Española del Zinc	ZNC	38.487	www.edz.es	
	64	Hullas Coto Cortes	HCC	21.178	www.hccsa.es	
	65	Azkoyen	AZK	n.d.	www.azkoyen.com	
Servicios financieros e inmobiliarios n = 21	66	Banco Santander	SAN	23.880.474	www.gruposantander.es	Sí
	67	BBVA	BBVA	11.053.622	www.bbva.es	Sí
	68	Corporación Mapfre	MAP	6.416.383	www.testainmo.com	Sí
	69	Banco Popular	POP	3.579.629	www.bancopopular.es	Sí
	70	Banesto	BTO	2.561.980	www.gruposantander.es	
	71	Banco Sabadell	SAP	2.006.962	www.sabadell.com	Sí
	72	Bankinter	BKT	1.061.582	www.bankinter.es	Sí
	73	Metrovacesa	MVC	794.817	www.metrovacesa.com	Sí
	74	Urbis	URB	736.089	www.urbis.es	
	75	Inmobiliaria Colonial	COL	493.385	www.inmocolonial.com	
	76	Banco Pastor	PAS	451.845	www.bancopastor.es	
	77	Fadesa	FAD	358.700	www.fadesa.es	
	78	Banco Valencia	BVA	311.637	www.bancodevalencia.es	
	79	Banco Guipuzcoano	GUI	221.455	www.bancogui.es	
	80	Testa Inmob Renta	TST	191.983	www.testainmo.com	
	81	Sotogrande	STG	141.166	www.sotogrande.es	
	82	Inbesos	BES	28.324	www.inbesos.es	
	83	Alba	ALB	11.459	www.corporacionalba.es	
.../...						

...	84	Grupo Inmocaral	CAR	9.994	www.grupoinmocaral.com	
	85	Catalana Occidente	GCO	252	www.catalanaoccidente.com	
	86	Dinamia	DIN	n.d.	www.dinamia.es	
Tecnología y comunicaciones n = 2	87	Telefónica	TEF	30.321.900	www.telefonica.es	Sí
	88	Telefónica móviles	TEM	11.827.591	www.telefonicamoviles.com	Sí
Servicios de consumo n = 17	89	Iberia	IBLA	4.601.665	www.iberia.es	Sí
	90	Logista	LOG	4.067.381	www.logista.es	
	91	Abertis	ABE	1.489.140	www.autopistas.com	Sí
	92	Sogecable	SGC	1.414.273	www.cplus.es	Sí
	93	PRISA	PRS	1.375.203	www.prisa.es	Sí
	94	Prosegur	PSG	1.182.826	www.prosegur.es	
	95	Sol melia	SOL	976.199	www.solmelia.es	
	96	NH Hoteles	NHH	921.564	www.nh-hoteles.com	
	97	Telecinco	TL5	753.642	www.telecinco.es	Sí
	98	Antena 3 TV	A3TV	632.680	www.antena3tv.es	Sí
	99	Aldeasa	ALD	571.256	www.aldeasa.es	
	100	Cintra	CIN	483.901	www.cintra.es	Sí
	101	Tranportes Azkar	TAZ	309.930	www.azkar.es	
	102	Telepizza	TPZ	288.540	www.telepizza.es	
	103	Europistas	EUR	118.192	www.europistas.es	
Nuevo Mercado n = 12	104	Service Point Solution	SPS	95.857	www.servicepoint.net	
	105	Funespaña	FUN	80.912	www.funespana.es	
	106	Amadeus	AMS	2.037.071	www.amadeus.com	
	107	Abengoa	ABG	1.687.125	www.abengoa.com	
	108	Indra	IDR	1.079.246	www.indra.es	Sí
	109	TPI	TPI	605.923	www.tpi.es	Sí
	110	Befesa	BMA	359.142	www.befesa.es	
	111	Jazztel	JAZ	228.412	www.jazztel.com	
	112	Amper	AMP	207.877	www.amper.es	
	113	Avanzit	AVZ	146.723	www.avanzit.com	
	114	Zeltia	ZEL	73.881	www.zeltia.es	
	115	Tecnocom	CIB	56.811	www.tecnocom.biz	
	116	Natraceutical	NTC	18.492	www.natra.es	
	117	Puleva Biotech	BIO	6.568	www.pulevabiotech.es	
<u>N = 117</u>						

(1) Según clasificación del diario *Expansión* del 30 de septiembre de 2005.

(2) Las sociedades que ya se encontraban excluidas de cotización oficial el 30 de septiembre de 2005 se eliminaron del estudio, así como a las sociedades Corporación Dermoestética e Inypsa porque en las fechas en las que se cerraba este trabajo llevaban cotizando menos de seis meses. Al trabajar con los informes consolidados, los bancos que pertenecen al Grupo Popular han sido considerados en la información financiera del mencionado grupo.

(3) INCN. Importe Neto de la Cifra de Negocios.

FUENTE: *Elaboración propia.*

3.2. Segmentación de la muestra.

Para clarificar los resultados del estudio y obtener conclusiones relevantes sobre los factores que influyen en la oferta de información sobre el CI de las sociedades cotizadas se han considerado distintas variables recogidas en la **tabla 5**.

TABLA 5. *Variables de segmentación de la población.*

Criterio 1. Datos de cotización
SECTOR. Sector en el que se clasifica la sociedad según el diario <i>Expansión</i> (Nuevo Mercado, Bienes de consumo, Petróleo y energía, Materiales básicos, industria y construcción, Servicios financieros e inmobiliarios, Tecnología y comunicaciones, Servicios de consumo).
IBEX 35. Inclusión de la sociedad en este índice bursátil a 30 de septiembre de 2005.
Criterio 2. Valor de capitalización de los títulos en el mercado
CAPITALIZACIÓN/RECURSOS PROPIOS. Según datos disponibles a través del diario <i>Expansión</i> a 30 de septiembre de 2005.
VARIACIÓN CAPITALIZACIÓN (%). medida para los seis meses de abril a septiembre de 2005.
Criterio 3. Precio pagado en el mercado por los beneficios esperados
PRICE EARNING RATIO, PER 2005, según el diario <i>Expansión</i> del 30 de septiembre de 2005 para el beneficio de 2005 y previsiones de Bloomberg.
VARIACIÓN DEL PER 2005 (%). medida para los seis meses de abril a septiembre de 2005.
Criterio 4. Rentabilidad de la sociedad
RETURN ON ASSETS, ROA (%). Rentabilidad económica.
RETURN ON EQUITY, ROE (%). Rentabilidad financiera.
Criterio 5. Estructura patrimonial
ESTRUCTURA 1 = Inmovilizado Inmaterial/Total Inmovilizado
ESTRUCTURA 2 = (Inmovilizado Material + Arrendamiento Financiero) / Total Activo
Criterio 6. Productividad del personal
PRODUCTIVIDAD 1 = Importe Neto de la Cifra de Negocios / Gastos de Personal
PRODUCTIVIDAD 2 = Importe Neto de la Cifra de Negocios / Número de Trabajadores
PRODUCTIVIDAD 3 = (Inmov. Material + Arrendamiento Financiero)/Gastos Personal

FUENTE: *Elaboración propia.*

⁶ Aunque los activos controlados por la sociedad a través de contratos de arrendamiento financiero no tienen las características propias de los activos intangibles, la legislación contable ubica a estos activos entre las inversiones inmateriales del balance. Por ello, para aislar los inmovilizados verdaderamente intangibles del resto de inmovilizados, se han considerado los contratos de arrendamiento financiero junto con los inmovilizados materiales en la segunda variable.

Dada la falta de estudios comparables que respondan a la pregunta ¿Qué puede incidir en el mayor o menor nivel de información voluntaria sobre el CI? se ha creído relevante analizar algunas posibles hipótesis relacionadas con los criterios recogidos en la tabla anterior.

- *Criterio 1. Datos de cotización.* Se ha tratado de estudiar si el sector o la inclusión de la empresa en el IBEX 35 afectan al nivel de información suministrado. Resulta lógico pensar que las empresas tecnológicas estén más motivadas a ofrecer más cantidad de información sobre su CI al ser un activo estratégico que la información financiera tradicional no estaría incluyendo. De igual forma, es factible pensar que una empresa incluida en el IBEX 35 puede estar motivada a ofrecer información por encima de los mínimos exigidos e incluir información sobre su CI en los informes económicos.
- *Criterio 2. Valor de capitalización de los títulos en el mercado.* Muchos autores han explicado el mayor valor de las acciones en el mercado por encima de su valor en libros a través del CI de la sociedad. Por eso, hay que preguntarse si aquellas sociedades con un valor de mercado superior al valor en libros ofrecen más información sobre su CI. La variable de segmentación escogida –la *ratio market to book*– es ya clásica en trabajos de este estilo. Se ha medido también la variación que experimenta este valor en el período de seis meses que sigue a las fechas habituales de publicación de los informes financieros estudiados –en torno a marzo y abril– para recoger el efecto de la publicación de estos informes en los precios de cotización de las acciones.
- *Criterio 3. Precio pagado en el mercado por los beneficios esperados.* El *Price Earning Ratio*, o PER, mide el precio que el mercado da al beneficio de la sociedad. Esta variable complementa la *ratio market to book* porque es de esperar que si la *ratio market to book* da una idea del desajuste de los sistemas de medición tradicionales en relación al valor del patrimonio de la empresa, el PER debería tener en cuenta ese mismo desajuste en relación a la medición del beneficio económico de la empresa.

La relación entre las variables de los criterios 2 y 3 también puede argumentarse empíricamente: en las empresas de nuestro estudio, estas variables se han mostrado altamente correlacionadas ⁷.

- *Criterio 4. Rentabilidad de la sociedad.* En la práctica, la mayor parte de los gastos relacionados con el desarrollo de variables de CI terminan siendo gastos del período en que se incurren. Por ello, podría darse la circunstancia de que las empresas que más invierten en CI vieran penalizada su rentabilidad al no poder reconocer estas inversiones en su balance, teniéndolas que cargar al resultado de un único período (aunque su efecto económico real pueda justificar ser considerado activo amortizable como lo es el fondo de comercio). Esto lleva a considerar la existencia de una posible relación directa entre la rentabilidad de las sociedades incluidas en el estudio y la cantidad de información que presentan sobre su CI. Se podría encontrar una relación negativa, es decir, que las sociedades que más información presentan tuvieran una rentabilidad menor, en el caso de que aquellas empresas que más

⁷ *Rho de Spearman:* 0,405 (significativa al nivel de 0,01, bilateral).

Correlación de Pearson: 0,269 (significativa al nivel de 0,05, bilateral).

gastan en CI fueran también las que más informan y, que ese gasto fuese además lo suficientemente elevado como para afectar a la rentabilidad de la sociedad. De cualquier forma, aunque finalmente no se pueda detectar, es evidente que el resultado económico no es neutral ante la activación o no de las inversiones en CI.

- *Criterio 5. Estructura patrimonial.* Este criterio se ha incluido para observar dos cuestiones: 1. Si aquellas empresas con más inversión en activos inmateriales informan más sobre su CI y 2. Para ver si las empresas con más inversión en activos tangibles informan menos. Aquellas empresas cuyos inmovilizados sean principalmente inmateriales tendrían que ofrecer información adicional sobre estos activos intangibles que supiera las limitaciones que sobre este tipo de activos presenta la información obligatoria. Las empresas con una estructura con mayor inversión en elementos tangibles podrían mostrarse satisfechas con la información obligatoria incluida en las cuentas anuales y, por tanto, no estar motivadas a ofrecer información voluntaria sobre activos intangibles.
- *Criterio 6. Productividad del personal.* Por último, se han considerado determinadas medidas de productividad del personal porque es lógico pensar que las empresas con mayor productividad tienen más motivos para justificar e informar de tal circunstancia mediante los indicadores de *Capital humano*. La tercera variable ⁸ de este grupo (**tabla 5**) separa a las empresas con más inversión en CI –con más activos tecnológicos, más especialización de los recursos humanos o más gastos de formación del personal–, de las empresas que apoyan su producción en activos tradicionales –elementos funcionales tangibles–.

3.3. Metodología: análisis del contenido de la información económico-financiera.

En el análisis del contenido de la información económico-financiera se ha seguido la metodología propuesta por GUTHRIE y PETTY (2000) y BOZZOLAN *et al.* (2003) quienes estudian el CI siguiendo las tres dimensiones clásicas descritas por SVEIBY (1997): capital interno o estructural, capital externo o relacional, y capital humano. Los indicadores que se han utilizado para medir la cantidad de información revelada sobre el CI en los informes económicos y financieros son los elaborados por ORDÓÑEZ DE PABLOS (2003: 73-78), al ser los que más ampliamente describen los elementos a incluir en cada categoría de CI.

En el trabajo de campo se ha valorado la información, tanto cuantitativa como cualitativa, que proporciona cada sociedad cotizada sobre estos indicadores en sus informes económicos y financieros. Para la codificación de la información se ha utilizado el código de la **tabla 6**. Esta codificación obedece a la línea iniciada por GUTHRIE y PETTY (2000).

⁸ Si se comparan dos empresas que pueden encontrarse en los extremos del eje economía tradicional-economía del conocimiento, nos encontramos con Indra, que toma un valor de 0,49 en esta ratio, con TPI que toma un valor de 0,50, y en el otro extremo tenemos, por ejemplo, a Unión Fenosa que toma un valor de 16,7, o Unipapel que toma un valor de 282,6.

TABLA 6. Sistema de codificación para el análisis de la información.

Valor	Descripción
1	Si la sociedad informa cuantitativamente del indicador en cuestión.
2	Si la sociedad informa cualitativamente.
3	Si la sociedad informa cuantitativa y cualitativamente.
0	Si la sociedad no informa ni cuantitativa ni cualitativamente.

Además, se distinguieron tres tipos de informes económico-financieros en los que la sociedad podía revelar esta información: la memoria, el informe de gestión y otros informes económicos.

Los indicadores de ORDÓÑEZ DE PABLOS (2003: 73-78) distinguen 26 indicadores de primer nivel que, para cada categoría de CI, se recogen en la **tabla 7**.

TABLA 7. Indicadores de CI agrupados en 26 ítems.

Capital humano	Capital relacional	Capital estructural
CH_1. Perfil empleado	CR_1. Perfil cliente	CE_1. Infraestructura (oficinas, capacidad ordenadores, servicios teléfono)
CH_2. Capacidad para trabajar en diferentes entornos	CR_2. Cartera de clientes (<i>portfolio</i>)	CE_2. Infraestructura basada en el conocimiento
CH_3. Renovación del personal	CR_3. Calidad de la cartera de clientes	CE_3. Apoyo clientes
CH_4. Capital educacional	CR_4. Imagen pública	CE_4. Procesos administrativos
CH_5. Renovación educativa	CR_5. Capital inversor	CE_5. Innovación
CH_6. Compromiso y motivación	CR_6. Nivel de integración con proveedores	CE_6. Habilidad para aprovechar oportunidades de negocio
CH_7. Formación permanente (tiempo, inversión)	CR_7. Redes (<i>networking</i>)	CE_7. Calidad y mejoras
CH_8. Resultados	CR_8. Intensidad, colaboración y conectividad	CE_8. Modelos de gestión organizativos
	CR_9. Resultados	CE_9. Compromiso social y medio ambiental

FUENTE: *Elaboración propia.*

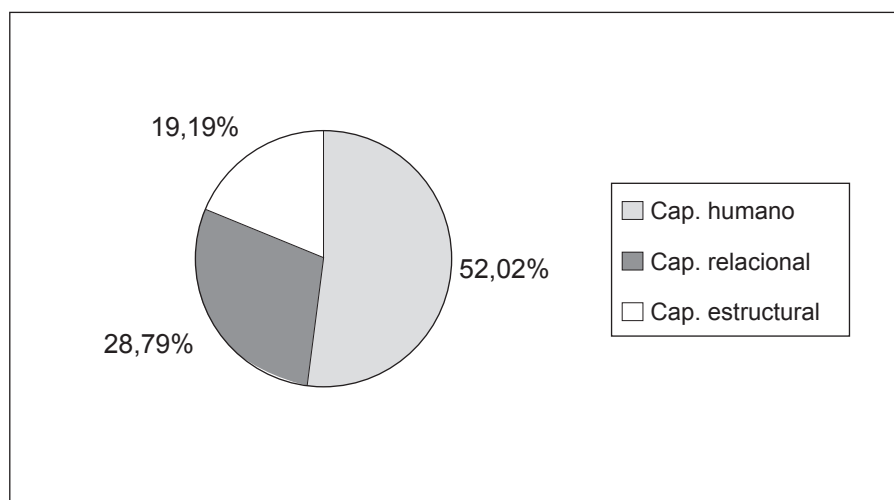
3.4. Resultados.

En primer lugar, se presentan los resultados de todo el grupo (apartado *Resultados generales*) y, en segundo lugar, se analizan los resultados por grupos (apartado *Resultados por segmentos de la muestra*) comentando de manera especial aquellas variables que han resultado estadísticamente significativas tras realizar el estudio de regresión lineal.

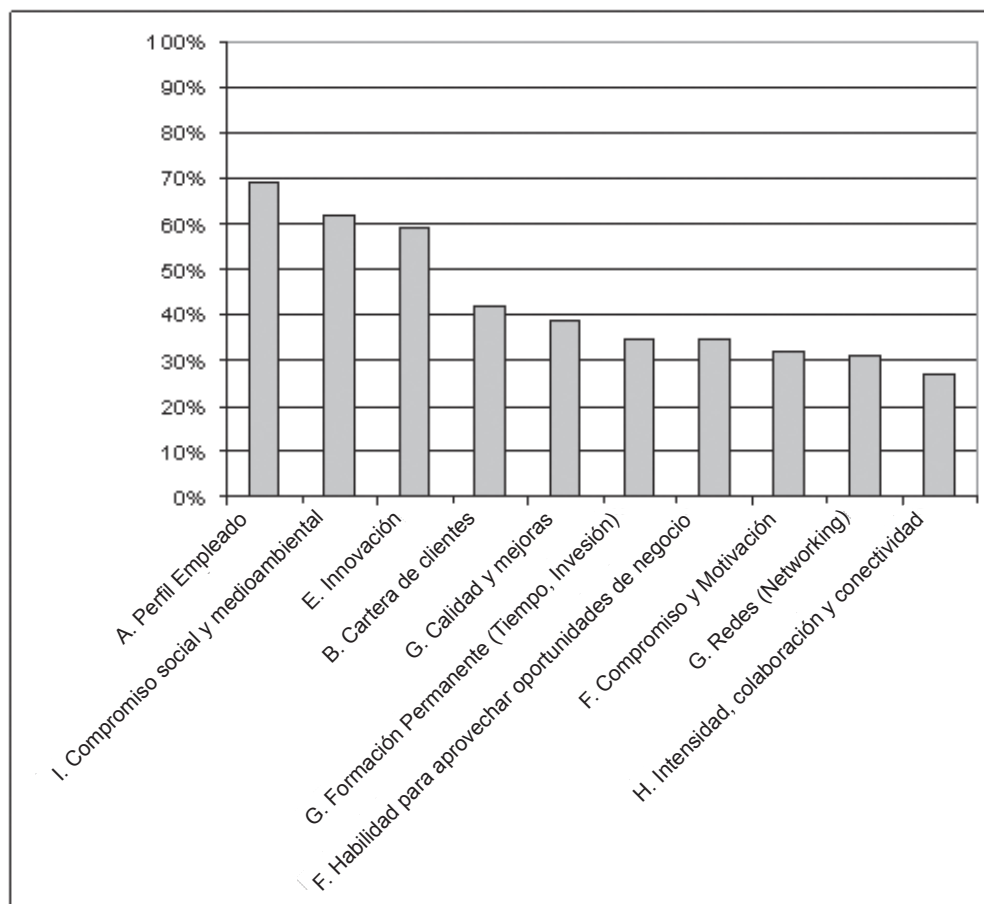
3.4.1. Resultados generales.

Analizando el total de las tres categorías del CI, se observa que del total de información que proporcionan las empresas sobre indicadores de CI, el 52,02% correspondería a *Capital humano*, el 28,79% a *Capital relacional* y el 19,19% a *Capital estructural* (**figura 1**). Este resultado no es exactamente similar a los obtenidos por GUTHRIE y PETTY (2000), BOZZOLAN *et al.* (2003), GOH y LIM (2004) y VANDEMAELE *et al.* (2005) en los que era el *Capital relacional externo* el indicador sobre el que más información se proporcionaba.

FIGURA 1. *Peso relativo de la información sobre CI.*



Los indicadores del CI sobre los que las empresas estudiadas informan con más frecuencia en orden de importancia son: el perfil del empleado (69% de las sociedades), el compromiso social y medioambiental (del que se informa en el 62% de los casos), la inversión en innovación (59% de los casos), y la cartera de clientes (en el 42% de los casos). La **figura 2** recoge el detalle de los 10 indicadores de los que más informan las empresas, que incluyen, casi a partes iguales, indicadores de las tres categorías de CI.

FIGURA 2. Los 10 indicadores de los que más se informa.

En el lado opuesto, el de los indicadores sobre los que con menos frecuencia se informa, se encuentran (**tabla 8**): la capacidad de los empleados para trabajar en diferentes entornos y el número de empleados que poseen acciones de la compañía (en ambos casos solo se informa en el 9% de los informes analizados), los procesos administrativos (se informa solo en el 5% de los casos), y la calidad de la cartera de clientes (solo en el 3% de los casos).

Si se observan las frecuencias de las tres vertientes del CI (**tabla 8**), se puede comprobar que el *Capital relacional* es el que menos atención recibe. De hecho, los rangos de frecuencias van del 42 al 3% en el caso del *Capital relacional* (de 9 indicadores), cuando en el caso del *Capital humano* van del 69 al 9% (de 8 indicadores), o del 62 al 5% en el caso del *Capital estructural* (de 9 indicadores). En cualquier caso, se considera positivo el hecho de que como media más del 21% de las empresas cotizadas incluyan voluntariamente información sobre el CI en sus informes financieros y económicos.

TABLA 8. Los 26 indicadores ordenados de mayor a menor incidencia.

Individuos que informan			Indicador de Capital intelectual
Núm.	% s/ total		
81	69%	CH_1	Perfil empleado
41	35%	CH_7	Formación permanente (tiempo, inversión)
38	32%	CH_6	Compromiso y motivación
26	22%	CH_4	Capital educacional
22	19%	CH_5	Renovación educativa
19	16%	CH_3	Renovación del personal
15	13%	CH_8	Resultados
11	9%	CH_2	Capacidad para trabajar en diferentes entornos
49	42%	CR_2	Cartera de clientes
36	31%	CR_7	Redes
32	27%	CR_8	Intensidad, colaboración y conectividad
26	22%	CR_5	Capital inversor
25	21%	CR_4	Imagen pública
21	18%	CR_1	Perfil cliente
18	15%	CR_6	Nivel de integración con proveedores
11	9%	CR_9	Resultados (empleados que posee acciones de la compañía)
4	3%	CR_3	Calidad de la cartera de clientes
72	62%	CR_9	Compromiso social y medioambiental
69	59%	CR_5	Innovación
46	39%	CR_7	Calidad y mejoras
41	35%	CR_6	Habilidad para aprovechar oportunidades de negocio
29	25%	CR_8	Modelo de gestión organizativos
25	21%	CR_2	Infraestructura basada en el conocimiento
21	18%	CR_1	Infraestructura (oficinas, capacidad de los ordenadores, servicios de comunicación)
17	15%	CR_3	Apoyo a clientes
6	5%	CR_4	Procesos administrativos

FUENTE: *Elaboración propia.*

En cuanto a las sociedades que más información ofrecen a sus inversores sobre el CI de la compañía destacan BBVA, Indra, Bankinter y Prosegur, aunque les siguen de cerca Telefónica, Banco Sabadell, Iberia, Banco Santander, Abengoa e Indo Internacional (**tabla 9**). Es destacable el alto número de empresas que no informan en absoluto –casi el 19%, es decir, 22 sociedades sobre un total de 117– o las numerosas compañías que informan de menos del 45% de indicadores –concretamente, el 56% del total de empresas de la muestra–.

No deja de sorprender la escasa incidencia que muestran los resultados, aunque era de esperar al tratarse de información voluntaria. Pero, si se relaciona el escaso interés mostrado por algunas compañías en informar de su CI con su mayor valor de mercado sobre el valor en libros, estos resultados se revelan aún más sorprendentes: véase, por ejemplo, los casos de Zardoya Otis (con una ratio M/B de 42,47 y un nivel de información nulo), Altadis (ratio de 10,11 y un nivel de información del 10%), Catalana Occidente (ratio de 4,59 y un nivel de información nulo), o de Natraceutical (ratio de 7,7 y un nivel de información nulo).

TABLA 9. *Ranking empresas e indicadores de CI (resumen).*

% indicadores sobre los que informan	Empresas	% del grupo sobre población total
+ 75%	BBVA, Indra, Bankinter, Prosegur.	3,41%
+ 60-75%	Telefónica, Abengoa, Banco Sabadell, Banco Santander, Iberia, Indo Internacional, Corporación MAPFRE, Iberdrola, Abertis.	7,69%
+ 45-60%	Acciona, Banco Pastor, Gas Natural, Befesa, Cortefiel, Sacyr Vallehermoso, Aldeasa, Campofrío, Enagas, Repsol YPF, TPI, ACS- Dragados, Aguas de Barcelona, Endesa, Natraceutical, Sogecable.	13,67%
+ 30-45%	Telecinco, Banesto, Cepsa, CIE Automotive, Iberpapel, Altadis, Arcelor, C.A.F., Inbesos, Jazztel, PRISA, Amadeus, Barón de Ley, Hullas Coto Cortes.	11,96%
+15-30%	Acerinox, Banco Guipuzcoano, Dogi, Duro Felguera, Ercros, Ferrovial, Gamesa, Inmobiliaria Colonial, Red Eléctrica, Adolfo Domínguez, Ebro Puleva, Zeltia, Elecnor, FCC, Grupo Inmocaral, Lingotes especiales, Puleva Biotech, Reno de Medici, Tecnocom, Tudor, Unión Fenosa, Amper, Antena 3 TV, EADS, Fadesa, Inditex, Logista, Metrovacesa, NH Hoteles, Nicolás Correa, Tafisa –B–, Telefónica móviles Telepizza, Tubacex.	29,05%
+ 0-15%	Avanzit, Bodegas Riojanas, Española del Zinc, Europistas, Faes Farma, Obrascon HL, Service Point Solution, SOS Cuétara, Azkoyen, Banco Popular, Europac, Funespaña, Tavex-Algodonera, Viscopfan, Banco Valencia, CVNE, Dinamia, Paternina.	15,35%
Sin información	Alba, Catalana Occidente, Cementos Pórtland, Cintra, Ence, La Seda Barcelona, Mecalux, Miquel y Costas, Natra, Pescanova, Prim, Sniace, Sol Melià, Sotogrande, Testa Inmob Renta, Tranportes Azkar, Tubos reunidos, Unipapel, Uralita, Urbis, Vidrala, Zardoya Otis.	18,80%

FUENTE: *Elaboración propia.*

3.4.2. Resultados por segmentos de la muestra.

Analizar los resultados de manera segmentada permite profundizar en la información proporcionada por las 117 compañías cotizadas en la Bolsa española sobre los tres apartados del CI (*Capital humano, relacional y estructural*). A partir de las variables de segmentación descritas (**tabla 4**) se comprueba el nivel de información que las compañías proporcionan por cada uno de los 26 ítems (o variables). Los resultados que se han obtenido, expresados de forma sintética, se presentan a continuación:

- Las compañías que pertenecen al IBEX 35 presentan niveles más elevados de información sobre su CI que las que no forman parte de este grupo selectivo.
- Los sectores cuyas compañías procuran mayores niveles informativos sobre su CI son *Petróleo y energía, Tecnología y comunicación y Nuevo mercado*.
- La estructura del inmovilizado fijo de la compañía determina el grado de información que esta aporta de su CI, de tal forma que cuanto mayor es su inmovilizado material en relación al total, menor información proporciona.
- Por último, se ha constatado que las otras variables de segmentación utilizadas (capitalización bursátil, variación del PER, productividad y rentabilidad financiera y económica) apenas tienen influencia sobre la información que la compañía aporta de su CI.

3.4.2.1. Resultados de la regresión lineal.

Los estudios de regresión permiten conocer si alguna de las características de segmentación consideradas de las empresas explican que se informe más o menos del CI. El estadístico que se ha considerado es el modelo lineal de regresión, introduciendo las características contempladas en la segmentación como variables explicativas mediante el método «por pasos»⁹. De esta forma, quedan automáticamente excluidas las características que no expliquen el nivel de información. En estos modelos la variable dependiente es el número de indicadores sobre los que informa la sociedad dividido por el total de estos indicadores (26 en total).

A la vista de los resultados del contraste, que se muestran en la **tabla 10**, se pueden extraer tres importantes conclusiones:

- La pertenencia al *IBEX 35* explica que se proporcione *más información* del CI.
- El hecho de que la empresa presente una *estructura* de activos caracterizada por mayores inversiones en inmovilizados técnicos tradicionales –materiales y arrendamientos financieros–, *explica que se informe menos* del CI.

⁹ Las variables se introducen en el modelo dependiendo de la significación del valor de F o del propio valor de F.

- Las prácticas informativas sobre el CI de las empresas cotizadas en el mercado continuo español no responden a un patrón aleatorio, sino que pueden ser explicadas por las características de las empresas.

Solo dos variables se han revelado estadísticamente significativas a la hora de explicar el nivel informativo de las empresas estudiadas. En el primer caso, la variable llamada «IBEX» presenta un coeficiente positivo del 0,49. En el segundo caso, la variable llamada «Estructura 2» presenta un coeficiente negativo de $-0,22$. Ambas características logran explicar conjuntamente el 29,3% del nivel de información.

TABLA 10. *Regresión lineal (26 indicadores).*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	F	Sig.
a	0,509	0,259	0,250	0,2075689	29,315	.000
b	0,556	0,310	0,293	0,2015069	18,618	.000

a Variables explicativas: (Constante), IBEX

b Variables explicativas: (Constante), IBEX , Estructura 2

	Coeficientes estandarizados		
Modelo b:	Beta	t	Sig.
IBEX	0,49033796	5,359	0,000
Estructura 2	$-0,22653488$	$-2,476$	0,015

Por último, cabría señalar los resultados que se alcanzan por la exclusión del resto de variables del modelo porque sus coeficientes no superaron los contrastes estadísticos aplicables en cada caso, podríamos considerarlos como los resultados negativos de nuestro estudio:

- Que la empresa tenga un valor de mercado mayor que su valor en libros no está relacionado con mayores niveles de información sobre el CI.
- Las empresas cotizadas en el segmento de *Nuevo mercado* del mercado continuo no se caracterizan por informar más de su CI que el resto de empresas.

Considerando los resultados de la regresión lineal que acabamos de comentar, y dado que únicamente las variables IBEX y Estructura2 resultan estadísticamente significativas en los niveles convencionales, en los siguientes apartados se presentan los resultados de forma detallada para cada una de las categorías de CI –*Capital humano, relacional y estructural*–, en relación con estas dos variables de segmentación. Por consiguiente, nos referiremos fundamentalmente a los factores

recogidos en el criterio 1, *Datos de cotización*, y en el criterio 5, *Estructura patrimonial* (**tabla 5**), si bien también comentaremos brevemente aquellos aspectos que resulten de interés relativos al resto de variables de segmentación planteadas. Igual que en los estudios de GUTHRIE y PETTY (2000), BOZZOLAN *et al.* (2003) o el de ADDOLMOHAMADI (2005) la variable *sector* no explica el nivel de información sobre CI.

3.4.2.2. Capital humano.

Criterio 1. Datos de cotización.

Como característica general cabe destacar que las empresas que integran el grupo del IBEX 35 proporcionan mayor información y que, como cabía esperar, el documento en el que se incorpora mayor información es en *Otros informes económicos*.

Si se analizan los resultados en un mayor nivel de detalle se pueden extraer particularidades en base al tipo de información proporcionada por las empresas, así como al medio que utilizan para hacerla pública. Para ello se han utilizado las siguientes variables informativas: perfil del empleado, capacidad para trabajar en diferentes entornos, renovación del personal, capital educacional, renovación educativa, compromiso y motivación, formación permanente y resultados.

- **Perfil del empleado.** Solo una empresa del IBEX 35 no ofrece información sobre la distribución de sus empleados entre los distintos departamentos organizativos, el número de gestores o la edad media de la plantilla. De las que no pertenecen al IBEX 35, el 43% no proporciona ningún tipo de información en relación a los aspectos señalados. En ambos grupos, la información presentada es de tipo cuantitativo. El 43% de las empresas del IBEX 35 recoge esta información en la *Memoria*, porcentaje que se reduce hasta llegar al 34% en las que no forman parte de este selectivo grupo.
- **Capacidad para trabajar en diferentes entornos.** El 77% de las empresas del IBEX 35 y el 96% de las que no forman parte del mismo, no proporcionan información sobre la capacidad de sus empleados para trabajar en diferentes entornos. De las ocho empresas del IBEX 35 que informan sobre esta variable, se observa que cuatro lo hacen cuantitativamente, una cualitativamente y tres procuran información mixta. En ambos grupos, cuando se informa sobre la circulación de personal y los nuevos empleados, se utilizan *Otros informes económicos*.
- **Renovación del personal.** También en este epígrafe las empresas informan relativamente poco: un 71% de las integrantes del IBEX 35 y un 89% de las otras no ofrecen información. Las que informan lo hacen mayoritariamente de forma cuantitativa y nunca en la *Memoria* ni el *Informe de gestión*.
- **Capital educacional.** Un 37% de las empresas del IBEX 35 informan de aspectos relacionados con el nivel de educación de sus empleados, su nivel de idiomas o el grado de experiencia internacional de la plantilla, mientras que, de las empresas no incluidas en el IBEX 35, solo un 13%

ofrece algún tipo de anotación sobre cuestiones relacionadas con el capital educacional. También aquí, cuando existe información, esta se encuentra en *Otros informes económicos*.

- **Renovación educativa.** De las 35 empresas del IBEX, el 32% proporciona información, normalmente cualitativa. De las otras 82 sociedades que cotizan en Bolsa solo se dispone de información sobre la renovación educativa en el 16% de los casos. En ambos casos, la información se encuentra en *Otros informes económicos*.
- **Compromiso y motivación.** El 60% de las empresas del IBEX 35 informan sobre esta variable, mayoritariamente de forma cualitativa y cuantitativa. De las empresas cotizadas al margen del IBEX 35, solo el 24% dan a conocer aspectos como la antigüedad media de su plantilla, los contratos fijos o el porcentaje de empleados promocionados sobre el total de la plantilla.
- **Formación permanente.** Junto con la variable *perfil del empleado*, la de *formación permanente* (días de formación por empleado, ratio de horas de formación/horas de trabajo) es la que cuenta con mayor número de compañías dispuestas a procurar información, concretamente el 60% del IBEX 35 y el 24% del otro colectivo. La información se encuentra mayoritariamente en *Otros informes económicos* (17,1% y 40%, respectivamente).
- **Resultados.** El 70% de las compañías del IBEX 35 no se pronuncian sobre aspectos relacionados con el nivel de satisfacción de sus empleados y el absentismo de los mismos, porcentaje que se eleva al 95% en el otro colectivo.

En relación a la variable *sector* se puede señalar que los sectores que mayor información procuran sobre *Capital humano* son *Tecnología y comunicación* y *Petróleo y energía*. En el lado opuesto encontraríamos en primer lugar destacado, el de *Bienes de consumo*, al que seguiría el de *Materiales básicos, industriales y de la construcción*.

Criterio 2. Valor de capitalización de los títulos en el mercado.

La variable *variación de la capitalización* contempla la variación de la ratio capitalización/recursos propios entre el 30 de septiembre de 2004 y el 30 de marzo del mismo año. Tanto las veinte compañías que han experimentado mayores variaciones de su capitalización bursátil como las veinte que han tenido las menores variaciones tienen comportamientos muy similares. La particularidad que las diferencia es que las veinte con mayores variaciones informan menos que las veinte con menores variaciones, salvo en lo que respecta a la variable de formación permanente.

Criterio 3. Precio pagado en el mercado por los beneficios esperados.

Como en la variable variación de la capitalización, en la variable *variación del PER* se compara el PER de septiembre con el de marzo. Los resultados permiten afirmar que si bien existen diferencias en algunos ítems, estas discrepancias no son especialmente importantes y que, incluso, los porcentajes son idénticos en lo referente a capacidad para trabajar en diferentes entornos y en formación permanente y, muy próximos en perfil del empleado, capital educacional y compromiso y motivación.

Criterio 4. Rentabilidad de la sociedad.

No se ajustaría totalmente a la verdad afirmar que las empresas que poseen mayor rentabilidad financiera, proporcionan niveles distintos de información del Capital humano en relación con las que mayor rentabilidad económica presentan, pero se aproxima bastante. De hecho, solo seis de las veinte que integran la selección participan de las máximas rentabilidades y también son seis las que teniendo mínimas rentabilidades financieras tienen mínima la rentabilidad económica, por lo que, si se descuentan estas de ambos colectivos, se observa que las doce empresas restantes tienen comportamientos contrarios. Las sociedades con mayor rentabilidad financiera informan mucho más que las que tienen menor rentabilidad, mientras que, cuanto mayor es la rentabilidad económica menor es la información proporcionada.

Criterio 5. Estructura patrimonial.

Si se analiza el comportamiento informativo de las veinte compañías con mayor activo inmaterial sobre el total inmovilizado, en relación con las veinte que presentan los menores valores, no se encuentra una característica que se repita en los ocho ítems estudiados. Así, las primeras proporcionan mayor información que las segundas en perfil del empleado, capacidad para trabajar en diferentes entornos, renovación educativa y compromiso y motivación y menor en las otras variables, destacando la de resultados.

Por variables informativas podemos destacar las siguientes particularidades en relación a la información del Capital humano:

- **Perfil del empleado.** El 74% de las veinte empresas que presentan más inmovilizado tangible en su estructura indican el perfil del empleado. Este porcentaje aumenta hasta el 84% si nos centramos en las veinte empresas con menor inmovilizado tangible en su estructura. En ambos grupos, con carácter general, la información presentada es mixta, cualitativa y cuantitativa. El 47% y el 26% de las primeras informan en el *Informe de gestión* y en *Otros informes económicos*, respectivamente. En cambio, para las segundas, estos porcentajes son del 36% y el 47%, respectivamente.
- **Capacidad para trabajar en diferentes entornos.** Ninguna de las veinte empresas con más inmovilizado tangible proporcionan información sobre la capacidad de sus empleados para trabajar en diferentes entornos. Este porcentaje es de casi el 79% si nos referimos a las veinte empresas con menos inmovilizado tangible en su estructura. La información suministrada en este caso es de tipo mixto y se suministra en mayor porcentaje en *Otros informes económicos* (10%) y, en menor medida, en la *Memoria* (5%) y en el *Informe de gestión* (5%).
- **Renovación del personal.** Solo el 26% de las veinte empresas con más inmovilizado tangible y el 37% de las veinte empresas con menos inmovilizado tangible informan sobre este epígrafe. Se trata de una información de carácter mixto. En las primeras, esta información se suministra en la *Memoria* y, en las segundas, fundamentalmente, en *Otros informes económicos* y, en menor porcentaje, también en la *Memoria* y en el *Informe de gestión*.

- **Capital educacional.** Solo el 10% de las veinte empresas con más inmovilizado tangible y el 37% de las veinte con menos inmovilizado tangible informan sobre cuestiones relativas al nivel de educación de sus empleados. Cuando esta información se suministra, se recoge en las primeras, en *Otros informes económicos* y, en las segundas, también en la *Memoria*.
- **Renovación educativa.** Los porcentajes en cuanto a este epígrafe coinciden prácticamente con los del epígrafe anterior, son de un 10% para las primeras y de un 32% para las segundas. Esta información se suministra tanto en el *Informe de gestión* (en mayor medida en el caso de las empresas con menos inmovilizado tangible) como en *Otros informes económicos*.
- **Compromiso y motivación.** El 21% de las veinte empresas con mayor porcentaje de inmovilizado tangible y, en cambio, el 68% de las veinte con menor porcentaje informan sobre esta variable, mayoritariamente de forma cuantitativa y cualitativa. Las primeras informan de ello sobre todo en el *Informe de gestión* y en menor en *Otros informes económicos*. Las segundas suministran esta información en todos los estados contables, pero principalmente en *Otros informes económicos*.
- **Formación permanente.** Se trata de la única variable en la que ambos grupos (las veinte empresas que presentan más y menos inmovilizado tangible) presentan información en igual porcentaje, un 47%, fundamentalmente información mixta. Esta información la ofrecen en la *Memoria* y, en mayor medida, en *Otros informes económicos*.
- **Resultados.** También aquí los porcentajes son similares, un 26% de las primeras informan sobre aspectos relacionados con el nivel de satisfacción de sus empleados y sobre el absentismo, y solo un 11% de las segundas informan sobre estos temas. Esta información se ofrece en *Otros informes económicos* y, en mayor medida, en la *Memoria*.

Criterio 6. Productividad del personal.

De las tres variables utilizadas para medir la productividad (véase apartado *Segmentación de la muestra*), las dos que tienen en el numerador la cifra de negocios permiten ver tendencias similares, por lo que se tratan de forma conjunta. De aquí se puede deducir que el denominador (gastos de personal y número de trabajadores) no resulta determinante. Es decir, en el nivel informativo sobre los ítems correspondientes a perfil del empleado, capacidad para trabajar en diferentes entornos, renovación del personal, renovación educativa y compromiso y motivación, no afecta el que las empresas formen parte del rango de las veinte con mayores productividades o de las veinte menores. Sin embargo, las más productivas informan menos de su capital educacional y de los resultados (índice de satisfacción de los empleados). Las diferencias más significativas se encuentran en la información sobre la formación permanente en que las más productivas informan casi el doble en términos porcentuales que las de menor productividad. La tercera variable de productividad, la que relaciona la estructura del inmovilizado, en especial el inmovilizado material con los gastos de personal, tiene una característica que se generaliza para la casi totalidad de variables de Capital humano, y es que las que presentan valores más elevados de la variable son las que menos informan.

3.4.2.3. Capital relacional.

Criterio 1. Datos de cotización.

Como característica general destaca, por una parte, que las empresas que integran el grupo del IBEX 35 proporcionan mayor información y, por otra parte, que el documento en que mayor información se incorpora del Capital relacional es en *Otros informes económicos*.

Si se lleva el análisis a un mayor detalle se pueden extraer particularidades en base al tipo de información proporcionado por las empresas, así como al medio que utilizan para hacerla pública. En este caso se han utilizado las siguientes variables informativas: perfil del cliente, cartera de clientes, calidad de la cartera de clientes, imagen pública, capital inversor, nivel de integración con proveedores, redes; intensidad, colaboración y conectividad, resultados.

- **Perfil del cliente.** Diez compañías del IBEX 35 (el 29%) ofrecen información sobre la tipología de sus clientes (si son públicos o privados y su carácter nacional o internacional). El porcentaje equivalente para las otras compañías cotizadas en bolsa es del 14%. En ambos colectivos los datos suministrados son, preferentemente, cuantitativos y cualitativos y se encuentran mayoritariamente en *Otros informes económicos*, aunque en algún caso aislado se utiliza el *Informe de gestión*.
- **Cartera de clientes.** En relación a la cartera de clientes, las diferencias entre el colectivo IBEX 35 y el resto de sociedades cotizadas son muy notorias, ya que informa el 69% del primer grupo y solo el 30% del segundo. La forma escogida para proporcionar los datos es, sobre todo, cuantitativa y cualitativa, siendo el instrumento utilizado a tal efecto *Otros informes económicos* y, en menor medida, el *Informe de gestión*.
- **Calidad de la cartera de clientes.** Poca o casi nula es la información que las empresas ofrecen del número de clientes que pertenecen a su mismo sector de actividad y, en este caso, la conclusión es válida en idéntico porcentaje para los dos colectivos que se están comparando. De hecho, solo una compañía del IBEX 35 proporciona algún dato, mientras que del otro grupo son tres las compañías que lo hacen. El documento utilizado es en *Otros informes económicos*, siendo la *Información de tipo mixto*.
- **Imagen pública.** Esta variable la integran ítems tan significativos para la empresa como la percepción de valor, la exposición a los medios de comunicación y el índice de notoriedad espontánea. Aunque, no parece que las compañías consideren necesario informar, puesto que un 60% de las empresas del IBEX 35 no dice nada; porcentaje que se eleva al 87% para las empresas del otro grupo. Cuando la empresa decide informar lo hace preferentemente en *Otros informes económicos*, con datos tanto numéricos como cualitativos.
- **Capital inversor.** Esta variable proporciona información de aspectos relacionados, entre otros, con el número de contactos con los inversores y analistas. El capital inversor consti-

tuye una de las variables en las que mayor diferencia existe entre las empresas IBEX 35 y las que no lo son, ya que de las primeras informa el 46%, mientras que del otro colectivo solo lo hace un 15%. En ambos casos, la información figura preferentemente en *Otros informes económicos*.

- **Nivel de integración con los proveedores.** Se intenta conocer con esta variable la información sobre el porcentaje de materiales y servicios que se realizan dentro de un sistema integrado de proveedores, o el desarrollo de productos y/o servicios que se hace en colaboración con los clientes. La respuesta de las empresas es baja, ya que solo el 26% de las empresas del IBEX 35 ofrecen algún dato, mientras que casi el 90% de las otras empresas no indican nada al respecto. Las empresas que informan lo hacen mayoritariamente en *Otros informes económicos* de forma cualitativa.
- **Redes (Networking).** Los ítems que conforman esta variable son, entre otros, los acuerdos de patrocinación o la presentación en conferencias científicas. También aquí las diferencias entre los dos conjuntos de empresas son importantes puesto que, mientras el 54% de las empresas del IBEX 35 informa, el 79% de las otras no lo hace. La información es tanto cualitativa como cuantitativa y, principalmente, se recoge en *Otros informes económicos*, aunque hay compañías que prefieren el *Informe de gestión* e incluso la *Memoria*.
- **Intensidad, colaboración y conectividad.** Interesa conocer, por ejemplo, el número de operaciones que se realiza de forma telefónica o el número de alianzas económicas. Para esta variable, el 43% de las empresas del IBEX 35 informan y el 27% del otro colectivo. La información suministrada es tanto numérica como cualitativa. El medio utilizado es, en primer lugar, *Otros informes económicos*, en segundo lugar, la *Memoria* y, finalmente, el *Informe de gestión*.
- **Resultados.** El 14% de las empresas del IBEX 35 informan de la distribución accionarial entre sus empleados, frente al 7% de las otras, siendo la *Memoria* el documento elegido para proporcionar esta información, que mayoritariamente es de tipo cualitativo y cuantitativo.

En relación a la variable *sector*, a modo de síntesis se puede señalar que los sectores que mayor información procuran sobre Capital relacional son el del *Petróleo y energía*, seguido del *Nuevo mercado* y de los *Servicios de consumo*, mientras que los menos informadores son *Tecnología y comunicación*, *Materiales básicos industriales y de la construcción* y *Bienes de consumo*.

Criterio 2. Valor de capitalización de los títulos en el mercado.

La conclusión que se llega tras observar el comportamiento de la variable *variación de la capitalización* es que su influencia no es significativa puesto que los porcentajes que tienen las veinte empresas que han tenido una mayor capitalización en el período estudiado en relación a los ítems de Capital relacional son muy similares a los que presentan las veinte empresas que tuvieron menores variaciones.

Criterio 3. Precio pagado en el mercado por los beneficios esperados.

Como en la variable variación de la capitalización, en la variable *variación del PER* se compara el PER de septiembre con el de marzo, comprobándose que cuanto más elevada es la variación del PER mayores son los porcentajes de información. La excepción se encontraría en el ítem cartera de clientes.

Criterio 4. Rentabilidad de la sociedad.

En todos los ítems pertenecientes a Capital relacional, las veinte compañías con los mayores niveles de rentabilidad financiera, están con porcentajes de información superiores y, a veces, bastante superiores, al de las veinte con menores índices. Al analizar cuáles son los efectos, en función de los niveles de rentabilidad económica, se observa que son inexistentes en la mayoría de los ítems y, en los pocos casos en que existe diferencia se comprueba que las que tienen menor rentabilidad económica informan más que las que presentan tasas más elevadas.

Criterio 5. Estructura patrimonial.

La tendencia observable al analizar la información proporcionada sobre los ítems del Capital relacional y la estructura del inmovilizado material e inmaterial no ofrece lugar a dudas. Las empresas en las que el inmovilizado material tiene mayor peso son las que informan en menor medida.

Por variables informativas podemos destacar las siguientes particularidades en relación a la información del Capital relacional:

- **Perfil del cliente.** El 10% de las veinte empresas que presentan más inmovilizado tangible y el 26% de las veinte empresas cuyo inmovilizado tangible es inferior informan sobre la tipología de sus clientes. En los colectivos los datos suministrados son, preferentemente, cualitativos y cuantitativos y se contemplan principalmente en *Otros informes económicos*, aunque en el segundo grupo y en menor porcentaje también se informa en la *Memoria* y en el *Informe de gestión*.
- **Cartera de clientes.** Respecto a esta variable, informa el 32% de las veinte empresas con mayor inmovilizado tangible y el 58% de las veinte con menor porcentaje. La forma escogida para proporcionar esta información es, sobre todo, cualitativa y cuantitativa, siendo el instrumento utilizado para ello los *Otros informes económicos* y, en menor medida, el *Informe de gestión*, en el primer grupo y, en el segundo grupo, los *Otros informes económicos* seguido de la *Memoria*.
- **Calidad de la cartera de clientes.** Poca o casi nula es la información que las empresas ofrecen en relación con esta variable en los colectivos que se están comparando. Solo informan un 5% de las veinte empresas que presentan menos inmovilizado tangible en su estructura, y lo hacen tanto cualitativa como cuantitativamente en el documento *Otros informes económicos*.
- **Imagen pública.** Un 26% de las veinte empresas con mayor porcentaje de inmovilizado tangible y un 37% de las veinte con un porcentaje inferior informan sobre su imagen pública, tanto cualitativa como cuantitativamente. Esta información la suministran tanto en la *Memoria* como en el *Informe de gestión* y, en mayor medida, en *Otros informes económicos*.

- **Capital inversor.** Un 26% de las veinte empresas con mayores porcentajes de inmovilizado material y un 42% de aquellas con menores porcentajes informan sobre esta variable, y lo hacen fundamentalmente de forma cualitativa y cuantitativa. Las primeras recogen esta información en *Otros informes económicos*, y las segundas en los tres tipos de documentos analizados, aunque en mayor medida en *Otros informes económicos*.
- **Nivel de integración con los proveedores.** Solo el 11% de las empresas en los grupos considerados presentan información sobre esta cuestión. Se trata de información de tipo mixto que las veinte empresas con mayor inmovilizado tangible ofrecen en la *Memoria* y, sobre todo, en el *Informe de gestión* y que las empresas del segundo ofrecen en igual porcentaje en el *Informe de gestión* y en *Otros informes económicos*.
- **Redes (Networking).** Mientras el 11% de las veinte empresas con mayores porcentajes de inmovilizado tangible informan sobre esta variable, en el caso de las empresas del segundo grupo este porcentaje se eleva al 32%. La información es fundamentalmente de carácter mixto y se recoge exclusivamente en *Otros informes económicos*.
- **Intensidad, colaboración y conectividad.** Para esta variable, solo el 10% de las empresas del primer grupo informan, siendo el porcentaje para el otro colectivo del 47%. En el primer grupo, el medio utilizado es, a partes iguales, la *Memoria* y los *Otros informes económicos*. En el segundo grupo, esta información se recoge también en *Otros informes económicos* y, en menor medida, en el *Informe de gestión*.
- **Resultados.** Solo el 10% de las empresas consideradas en los dos colectivos analizados informan de manera cuantitativa sobre esta variable, siendo la *Memoria* y *Otros informes económicos* los documentos elegidos para proporcionar esta información en el primer grupo, y el *Informe de gestión* y *Otros informes económicos* en el segundo grupo.

Criterio 6. Productividad del personal.

Tal como ocurría en el análisis del Capital humano, de las tres variables utilizadas, las dos primeras (las que tienen en el numerador la cifra de negocios), disfrutaban de tendencias y conclusiones similares que, sin ser de gran relevancia, permiten ver que las empresas más productivas informan más. Este comportamiento no es el que se refleja en la tercera variable de productividad, que tiene en el numerador el activo material y en su denominador los gastos de personal, ya que las veinte que presentan mayores índices de productividad del inmovilizado material, informan menos que las veinte compañías que tienen los menores valores.

3.4.2.4. Capital estructural.

Criterio 1. Datos de cotización.

También aquí, como en el Capital humano y en el Capital relacional los resultados generales se repiten: las empresas que integran el grupo del IBEX 35 proporcionan más información e, igual-

mente, el documento en que mayor información se incorpora el Capital estructural es en *Otros informes económicos*.

Para extraer particularidades en base al tipo de información proporcionado por las empresas, así como al medio que utilizan para hacerla pública se han utilizado las siguientes variables informativas: infraestructuras, infraestructuras basadas en el conocimiento, apoyo a clientes, procesos administrativos, innovación, habilidad para aprovechar oportunidades de negocio, calidad y mejoras, modelo de gestión organizativos, compromiso social y medioambiental.

- **Infraestructuras.** Los ítems que se incluyen en esta variable son múltiples y van desde la inversión en equipos de oficina al número de entradas en la página web de la empresa por día, pasando por los ordenadores por oficina y la fiabilidad del *hardware* y *software*. El estudio señala que el 68,6% de las compañías del IBEX 35 no proporcionan información al respecto, siendo este porcentaje del 87,8% en las empresas cotizadas pero no integrantes del IBEX 35. En las empresas del IBEX 35 la información es cualitativa y cuantitativa, mientras que en el otro colectivo predomina la información cualitativa. El documento escogido mayoritariamente para incluir este tipo de información es *Otros informes económicos*.
- **Infraestructuras basadas en el conocimiento.** Se considera aquí la información referida a cuestiones tales como el número de mejoras producidas en la intranet, el número de bases de datos a los que accede la empresa, etc. El 36% de las empresas del IBEX nos informan, siendo solo del 15% en el otro colectivo tratado. Al igual como en la variable anterior, las empresas del IBEX proporcionan información cuantitativa y cualitativa, mientras que las otras compañías se decantan en mayor medida por la información cualitativa. El documento más utilizado para hacer llegar la información a sus usuarios sigue siendo en *Otros informes económicos*.
- **Apoyo a clientes.** Este ítem recoge, entre otros, la información proporcionada acerca del número de oficinas en territorio nacional y en el extranjero. El 37% de las compañías del IBEX 35 informan sobre esta categoría de CI, mientras que solo lo hace un 5% del otro colectivo. Se utiliza tanto información cuantitativa como cualitativa que aparece en *Otros informes económicos* aunque alguna empresa aprovecha la *Memoria*.
- **Procesos administrativos.** Este ítem recoge datos sobre incidencias, como el tiempo de respuesta y el nivel de solución de las mismas. De las 117 empresas que integran el estudio, solo seis aportan algún dato y todas ellas pertenecen al IBEX 35. La información es de tipo cuantitativa y cualitativa y, en la mayoría de casos, aparece en el apartado de *Otros informes económicos*.
- **Innovación.** Este es uno de los ítems sobre el que más compañías informan, concretamente el 51%. El 77% de las del IBEX 35 informan y el 60% del otro colectivo. Esta información se proporciona fundamentalmente en el *Informe de gestión* y es, predominantemente, cualitativa.
- **Habilidad para aprovechar oportunidades de negocio.** Aquí se encuentra una diferencia muy importante entre el comportamiento informativo de los dos grupos ya que, mientras el nivel informativo en las empresas del IBEX 35 es bastante elevado, al alcanzar el 71%, en

el otro colectivo el nivel es extremadamente bajo, al situarse en el 20%. La información en casi todos los casos se suministra cualitativa y cuantitativamente y, de forma mayoritaria, en el *Informe de gestión*.

- **Calidad y mejoras.** En este epígrafe se consideran, entre otras cuestiones, el número de certificaciones ISO 9000 o los grupos de mejora y comités de calidad. Informan el 51% de las compañías del IBEX, y el 34% de las compañías restantes. El tipo de dato suministrado es, en la mayoría de los casos, cualitativo y cuantitativo y el documento empleado es en *Otros informes económicos*.
- **Modelos de gestión organizativos.** Este ítem incluye información sobre la experiencia media del equipo ejecutivo, inversión en modelos de gestión y gestión estratégica compartida. Esta información la suministran el 43% de las compañías del IBEX 35 y el 17% de las otras empresas. Normalmente los datos aportados son de índole cualitativo y se suministran en *Otros informes económicos* y, en menor medida, en el *Informe de gestión*.
- **Compromiso social y medioambiental.** Tras el ítem perfil del empleado, perteneciente al Capital humano, el compromiso social y medioambiental es el que cuenta con un nivel informativo superior, el 83% del IBEX 35 y el 52% de las restantes empresas informan de este dato. El ítem engloba la inversión medioambiental y en proyectos de apoyo a la cultura y de tipo solidario, así como el número de auditorías laborales realizadas. La información se detalla de forma cualitativa y cuantitativa en la mayoría de las compañías y se intenta informar en todo tipo de documento, ya que en el IBEX 35, el desglose, de las que informan, sería el siguiente: a) en la *Memoria* un 20%; b) en el *Informe de gestión* un 14%; y c) en *Otros informes económicos* el 49%.

Los sectores que mayor información proporcionan del Capital estructural son *Tecnología y comunicación*, *Petróleo y energía* y *Nuevo mercado*, siendo los que menor información suministran, *Bienes de consumo*, *Materiales básicos industriales y de la construcción*, *Servicios de consumo* y *Servicios financieros e inmobiliarios*.

Criterio 2. Valor de capitalización de los títulos en el mercado.

La incidencia de la variable *variación de la capitalización* en los niveles informativos es poca. En cuatro de los nueve ítems la información que proporcionan las veinte compañías que tienen una variación de su capitalización mayor tiene el mismo porcentaje que las veinte empresas con menor capitalización. En el resto de los ítems las veinte más capitalizadas presentan menores niveles de información.

Criterio 3. Precio pagado en el mercado por los beneficios esperados.

Tampoco aquí se aprecian variaciones que superen el 10% en los niveles de información que proporcionan las veinte empresas que han registrado mayor variación en su PER, en relación con las veinte empresas cuyas variaciones del PER han sido menores.

Criterio 4. Rentabilidad de la sociedad.

La rentabilidad financiera no discrimina comportamientos informativos diferentes, mientras que la rentabilidad económica nos indica que las veinte empresas con menores niveles informan más que las veinte empresas con los niveles máximos de esta rentabilidad.

Criterio 5. Estructura patrimonial.

Las empresas que tienen mayores porcentajes de inmovilizado material sobre el total inmovilizado son las que dan menor información, lo que sucede en prácticamente todos los ítems, con unas diferencias porcentuales entre 20-30% aproximadamente, si se comparan las veinte compañías con mayores niveles de activo material y las veinte con los niveles inferiores.

Por variables informativas podemos destacar las siguientes particularidades en relación a la información del Capital estructural:

- **Infraestructuras.** El 16% de las veinte empresas que presentan mayores inmovilizados tangibles en su estructura y el 21% de las veinte con menores porcentajes informan sobre esta variable, principalmente de forma cualitativa y cuantitativa. El documento escogido mayoritariamente para incluir este tipo de información es el *Informe de gestión* en el primer colectivo, y *Otros informes económicos* en el segundo colectivo.
- **Infraestructuras basadas en el conocimiento.** Solo el 10% de las empresas del primer colectivo informan de esta variable mientras que en las empresas del segundo grupo este porcentaje se eleva al 42%. Se trata de información de carácter mixto que se ofrece tanto en el *Informe de gestión* como en *Otros informes económicos*.
- **Apoyo a clientes.** Este tipo de información es ofrecida por el 21% de las veinte empresas que tienen más inmovilizado tangible y por el 26% de las del segundo grupo, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. Esta información se proporciona en ambos grupos en *Otros informes económicos*, si bien en el segundo grupo también se suministra en el resto de informes analizados, aunque en menor medida.
- **Procesos administrativos.** Solo el 21% de las empresas del primer colectivo informan, en general con un carácter mixto, sobre sus procesos administrativos. Esta información se recoge, en la mayoría de los casos, en *Otros informes económicos*.
- **Innovación.** Se trata de uno de los ítems sobre el que más se informa, concretamente las empresas del primer colectivo un 53% y, las del segundo, un 74%. Esta información se proporciona en mayor medida en el *Informe de gestión* y es, fundamentalmente, cualitativa y cuantitativa.
- **Habilidad para aprovechar oportunidades de negocio.** En esta variable las diferencias entre los dos grupos son más reducidas. El 42% de las veinte empresas con mayores inmovilizados tangibles informan sobre esta cuestión y este porcentaje alcanza el 53% en el caso de

las empresas del segundo grupo. La información que se suministra en casi todos los casos es cualitativa y siempre se recoge en *Otros informes económicos*.

- **Calidad y mejoras.** A diferencia de lo que ocurre en el resto de variables, en esta ocasión el porcentaje de empresas que informan sobre esta variable es superior (53%) en el primer grupo respecto al segundo (32%). Se informa cualitativa y cuantitativamente y el documento más utilizado para ello es *Otros informes económicos*.
- **Modelos de gestión organizativos.** Informan sobre este tema el 21% de las empresas del primer colectivo y el 42% de las del segundo. Se trata de una información mayoritariamente de tipo cualitativo y cuantitativo y, en general, el documento empleado para suministrarla en *Otros informes económicos*.
- **Compromiso social y medioambiental.** Al igual que ocurre con la variable innovación, se informa de este ítem en un porcentaje bastante amplio. En particular, lo hace el 53% de las veinte empresas con mayor inmovilizado material y el 74% de las del segundo colectivo. La información se suele detallar cualitativa y cuantitativamente, informándose en mayor porcentaje en *Otros informes económicos*, aunque las empresas del segundo grupo también informan en el resto de documentos analizados.

Criterio 6. Productividad del personal.

La relación entre el inmovilizado material y los gastos de personal, nos indica que las veinte empresas que tienen mayores niveles son las que proporcionan menores tasas de información (en tres de los nueve ítems, los porcentajes son muy similares). Las otras productividades calculadas, las que relacionan la cifra de ingresos con los gastos de personal y con el número de trabajadores, presentan porcentajes muy parejos entre las veinte empresas más productivas y las veinte con los niveles inferiores, aunque eso sí, favorables a las que tienen una mayor productividad.

PARTE 2. EL CI Y LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS

1. Planteamiento de la investigación.

La segunda parte de esta memoria, *El CI y la opinión de los expertos*, se centra en el estudio de la posible discrepancia entre la práctica empresarial y las necesidades y opinión de los usuarios. Se pretende, por un lado, analizar la utilidad para los usuarios de la información económico-financiera de los indicadores de CI, tanto en la toma de decisiones como en la determinación del valor de la empresa. Como en la primera parte de esta memoria, se desglosa el CI en capital humano, Capital relacional y Capital estructural. Por otro lado, también se analiza la opinión de los usuarios de la información contable sobre las posibles barreras (véase **tabla 16**) que estos encuentran a la hora de incluir información sobre CI en los informes anuales de las empresas. Al mismo tiempo, se analiza

la utilidad y barreras percibidas por parte de expertos académicos del campo de la contabilidad y administración de empresas. La finalidad de incluir este segundo grupo de análisis es verificar la existencia o no de consenso entre el mundo de la empresa y el mundo académico y responder a la pregunta: ¿es cierto que son dos mundos diferentes?

El método de estudio utilizado ha sido la consulta, a través de cuestionarios previamente validados en una etapa de pretest, para buscar la opinión y posible consenso entre los dos grupos de expertos considerados sobre el valor de indicadores de CI, método conocido como Delphi. De los estudios examinados, el trabajo de BEJAR (2005), que emplea el método Delphi, es uno de los pocos que también analiza la existencia de consenso sobre la utilidad de indicadores de CI, aunque en este caso lo hace en relación a las ofertas públicas de acciones (OPA).

El estudio se diseñó para el envío de cuestionarios sucesivos y así disminuir la dispersión de las opiniones y precisar la opinión media consensuada. A nivel conceptual, la formulación teórica de este método suele tener cuatro etapas sucesivas de envíos de cuestionarios, aunque en buena parte de los casos son suficientes dos etapas para alcanzar un nivel adecuado de consenso. En nuestro estudio han sido suficientes dos etapas, contando el pretest, pues tras el análisis de los resultados de la primera ronda se ha podido constatar la no divergencia en la opinión de los dos grupos de expertos.

1.1. *El perfil de los expertos.*

Los expertos se seleccionaron en base fundamentalmente a su experiencia y prestigio profesional. Se invitó a participar a 70 expertos. Finalmente, el número total de respuestas disponibles fue de 20 (véase **tabla 11** con la descripción del perfil final). El contacto realizado para la selección de expertos, así como para la validación de las preguntas y las rondas de consultas, fue llevado a cabo tanto por correo ordinario como a través del correo electrónico.

En el cuestionario final se plantearon un total de 26 preguntas cerradas relativas a la utilidad de los indicadores de CI (**tabla 7**) y 12 preguntas cerradas relacionadas con restricciones para la inclusión de información sobre CI en las cuentas anuales de las empresas. Las respuestas se valoraron utilizando una escala tipo Likert de 1, *Totalmente irrelevante*/*Totalmente en desacuerdo* a 5, *Totalmente relevante*/*Totalmente de acuerdo*.

TABLA 11. *Perfil de los expertos.*

Usuarios información (n = 12)	Internos: Directivos de empresas pertenecientes al IBEX 35 (41% sobre total usuarios). Externos: Sindicatos, instituciones financieras y analistas financieros (59% sobre total usuarios).
Académicos (n = 8)	Profesores de las áreas de Economía Financiera, Contabilidad y Administración de Empresas de diversas universidades españolas.

1.2. Contrastes no paramétricos.

Como se ha comentado con anterioridad, la utilización del método Delphi pretende disminuir la dispersión de las opiniones de los grupos de expertos establecidos y lograr una opinión consensuada. Para aumentar el nivel de consenso y obtener respuestas significativas se había previsto efectuar dos o más rondas del método Delphi.

Tras recibir la primera ronda de cuestionarios se procedió a analizar la existencia de diferencias significativas en las respuestas de los dos grupos de expertos propuestos, hecho indicativo del nivel de consenso alcanzado. Para la verificación se aplicaron contrastes estadísticos no paramétricos para muestras independientes. Al objeto de estudiar la sensibilidad de los resultados a distintos contrastes se utilizó el test de Mann-Whitney y el test de Kolmogorov-Smirnov ¹⁰.

La utilización de los contrastes no paramétricos se ha llevado a cabo por dos motivos fundamentales. Por un lado, los contrastes paramétricos requieren que la población siga una distribución normal y, por el contrario, en los contrastes no paramétricos no se especifican condiciones sobre la distribución de la población o poblaciones de donde se obtienen los datos. Por otro lado, otro aspecto importante a tener en cuenta es la influencia que pueden tener los valores extremos sobre los contrastes paramétricos, especialmente en muestras pequeñas. En cambio, los contrastes no paramétricos, además de no asumir que las distribuciones de la población son normales, también ofrecen la ventaja de que otorgan menos peso a este tipo de observaciones (NEWBOLD, 1995: 399).

Así, para determinar la existencia de diferencias significativas entre las respuestas de los dos grupos de expertos, se contrastó la hipótesis nula de que las respuestas son iguales estadísticamente, es decir, que no difieren entre los dos y, por consiguiente, que se ha alcanzado un nivel de consenso en los dos grupos (las medianas poblacionales son iguales), frente a la alternativa de que dichas respuestas son distintas. El rechazo de la hipótesis nula estaría mostrando que no se ha logrado un adecuado consenso.

Los resultados de los contrastes no paramétricos utilizados se recogen en las **tablas 12 a 15**. En las **tablas 12, 13 y 14** se presenta el valor de los estadísticos para las opiniones de los expertos sobre los 26 indicadores de CI, tal y como se recogen en la **tabla 7**.

A su vez, en la **tabla 15** se presenta el valor de dichos estadísticos para cada una de las doce restricciones que hemos considerado a la inclusión de información sobre CI en los informes anuales de las empresas.

¹⁰ Un análisis más detallado puede verse en NOVALES (1997:448-451) y RUIZ-MAYA (2000: 39-40, 53-58).

TABLA 12. *Contrastes no paramétricos: indicadores de Capital humano.*

	CH_1	CH_2	CH_3	CH_4	CH_5	CH_6	CH_7	CH_8
<i>Test de Mann-Whitney</i>								
• U de Mann-Whitney	26,500	34,500	36,000	27,000	40,000	36,500	44,500	46,000
• W de Wilcoxon	104,500	112,500	114,000	63,000	118,000	114,500	80,500	82,000
• Z	- 1,728	- 1,132	- 0,983	- 1,688	- 0,643	- 0,980	- 0,285	- 0,165
(Sig. Bilateral)	(0,084)	(0,257)	(0,326)	(0,091)	(0,520)	(0,327)	(0,775)	(0,869)
<i>Test de Kolmogorov-Smirnov</i>								
(Sig. Bilateral)	0,730	0,548	0,639	0,913	0,274	0,913	0,274	0,183
	(0,660)	(0,925)	(0,809)	(0,375)	(1,000)	(0,375)	(1,000)	(1,000)

TABLA 13. *Contrastes no paramétricos: indicadores de Capital relacional.*

	CR_1	CR_2	CR_3	CR_4	CR_5	CR_6	CR_7	CR_8	CR_9
<i>Test de Mann-Whitney</i>									
• U de Mann-Whitney	42,500	41,500	27,000	37,000	39,500	38,500	26,000	39,000	47,000
• W de Wilcoxon	120,500	119,500	105,000	115,000	75,500	74,500	62,000	117,000	125,000
• Z	- 0,443	- 0,539	- 1,702	- 0,975	- 0,688	- 0,831	- 1,938	- 0,780	- 0,079
(Sig. Bilateral)	(0,657)	(0,590)	(0,089)	(0,330)	(0,491)	(0,406)	(0,053)	(0,435)	(0,937)
<i>Test de Kolmogorov-Smirnov</i>									
(Sig. Bilateral)	0,365	0,365	0,913	0,365	0,639	0,365	0,822	0,365	0,822
	(0,999)	(0,999)	(0,375)	(0,999)	(0,809)	(0,999)	(0,509)	(0,999)	(0,509)

TABLA 14. *Contrastes no paramétricos: indicadores de Capital estructural.*

	CE_1	CE_2	CE_3	CE_4	CE_5	CE_6	CE_7	CE_8	CE_9
<i>Test de Mann-Whitney</i>									
• U de Mann-Whitney	26,500	40,000	46,000	39,500	34,000	44,000	45,500	47,000	32,000
• W de Wilcoxon	104,500	118,000	124,000	75,500	112,000	122,000	81,500	125,000	110,000
• Z	- 1,724	- 0,652	- 0,166	- 0,699	- 1,162	- 0,342	- 0,203	- 0,088	- 1,304
(Sig. Bilateral)	(0,085)	(0,514)	(0,868)	(0,484)	(0,245)	(0,732)	(0,839)	(0,930)	(0,192)
<i>Test de Kolmogorov-Smirnov</i>									
(Sig. Bilateral)	0,730	0,274	0,274	0,639	0,548	0,365	0,183	0,183	0,822
	(0,660)	(1,000)	(1,000)	(0,809)	(0,925)	(0,999)	(1,000)	(1,000)	(0,509)

TABLA 15. *Contrastes no paramétricos: barreras de entrada.*

	BAR_1	BAR_2	BAR_3	BAR_4	BAR_5	BAR_6	BAR_7	BAR_8
<i>Test de Mann-Whitney</i>								
• U de Mann-Whitney	28,000	44,500	45,000	42,000	45,000	34,500	38,500	44,500
• W de Wilcoxon	64,000	80,500	81,000	78,000	123,500	70,500	74,500	122,500
• Z	- 1,608	- 0,279	- 0,243	- 0,484	- 0,201	- 1,110	- 0,758	- 0,282
(Sig. Bilateral)	(0,108)	(0,780)	(0,808)	(0,628)	(0,841)	(0,267)	(0,449)	(0,778)
.../...								

.../...								
<i>Test de Kolmogorov-Smirnov</i> (Sig. Bilateral)	1,278 (0,076)	0,456 (0,985)	0,365 (0,999)	0,548 (0,925)	0,365 (0,999)	0,730 (0,660)	0,639 (0,809)	0,548 (0,925)

	BAR_9	BAR_10	BAR_11	BAR_12
<i>Test de Mann-Whitney</i>				
• U de Mann-Whitney	39,000	39,000	39,000	37,000
• W de Wilcoxon	117,000	75,000	75,000	115,000
• Z	-0,717	-0,737	-0,740	-0,939
(Sig. Bilateral)	(0,474)	(0,461)	(0,459)	(0,348)
<i>Test de Kolmogorov-Smirnov</i>	0,365	0,548	0,548	0,639
(Sig. Bilateral)	(0,999)	(0,925)	(0,925)	(0,809)

Los resultados obtenidos del test de Mann-Whitney y del de Kolmogorov-Smirnov indican que no se puede rechazar la hipótesis nula, ya que no existen diferencias a los niveles de significación convencionales entre las respuestas de un grupo de expertos y las del otro grupo ¹¹. Por tanto, se entiende que las respuestas de los dos grupos son similares, por lo que el nivel de consenso alcanzado es satisfactorio con la realización de una única ronda del método Delphi. Por esta razón los resultados recogidos en el apartado siguiente se comentan de forma agrupada para el total de expertos.

2. Resultados.

2.1. Resultados de la bondad de indicadores de CI.

En los siguientes apartados se presenta la descripción de los resultados del estudio Delphi para cada uno de los grupos de indicadores sobre CI.

2.1.1. Capital humano.

En este primer subapartado se recoge la opinión de los expertos en relación al grado en que consideran que los indicadores de Capital humano son útiles para determinar el valor de la empresa y contribuir a la toma de decisiones (**figura 3**). Los indicadores con un mayor nivel de relevancia desde el punto de vista de los expertos consultados son: *Compromiso y motivación* –CH_6–, *Formación permanente* –CH_7– y *Resultados* ¹² –CH_8–. Los ítems considerados menos útiles son la *Renovación del personal* –CH_3–, y el *Perfil del empleado* –CH_1–.

Sin duda estos resultados son coherentes con las teorías de gestión que abogan por la construcción de capital humano vía formación y aumento de los niveles de satisfacción y compromiso con la

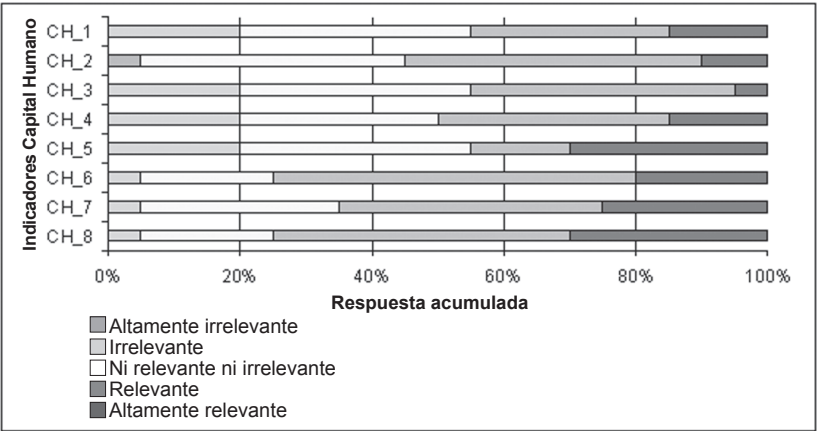
¹¹ Existen dos excepciones, en las que con un nivel de significación del 10% se rechazaría la hipótesis nula, de manera que existirían diferencias significativas en las respuestas de los dos grupos de expertos. En particular, nos referimos al ítem 1 del *Capital estructural* (CE_1) y al primer ítem de las *Barreras de entrada* (BAR_1).

¹² Este ítem hace referencia a indicadores de satisfacción, absentismo laboral y similares.

organización, e incoherentes con la realidad informativa de las empresas que no incluyen ninguna de las tres variables señaladas entre las diez que reciben más atención (véase **figura 2**). Solo un 32% de las empresas informan sobre el grado de compromiso y motivación (**tabla 8**). En consecuencia, se observa una clara discrepancia entre los indicadores valorados por los usuarios y otros expertos y la información suministrada por las empresas.

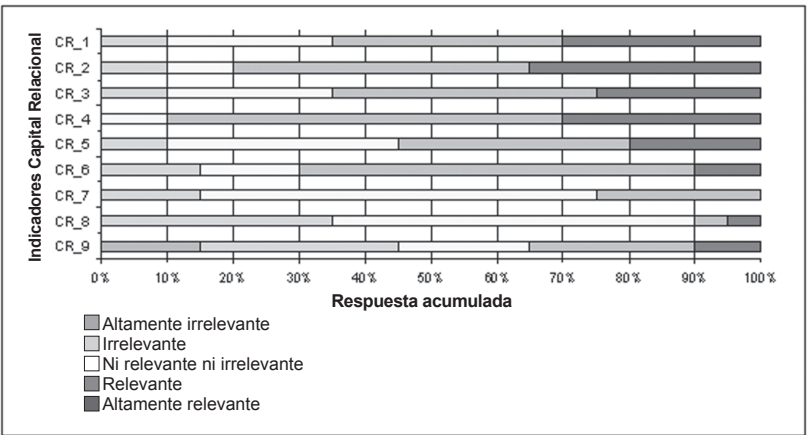
Pese al bajo nivel de relevancia para la toma de decisiones del ítem *Perfil del empleado*, el hecho que el 69% informen se debe, sin lugar a dudas, a la normativa contable. Por lo que podría argumentarse que es el marco normativo y no la utilidad real de un tipo de información el factor que condiciona su tratamiento a efectos de su inclusión en las cuentas anuales.

FIGURA 3. *Opinión agregada de los indicadores de Capital humano.*



2.1.2. Capital relacional.

FIGURA 4. *Opinión agregada de los indicadores de Capital relacional.*

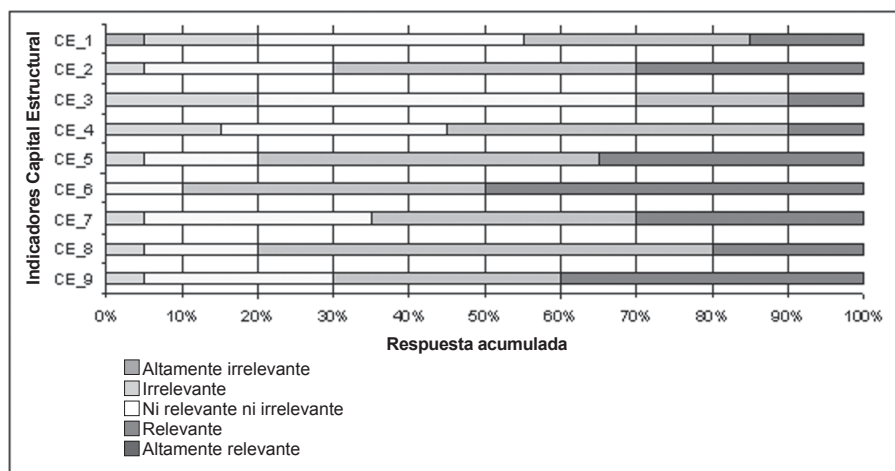


Respecto al *Capital relacional* las variables más relevantes son la *Cartera de clientes* –CR_2–, la *Imagen pública* –CR_4– y el *Nivel de integración con proveedores* –CR_6–; con el menor nivel de relevancia se sitúa la variable *Intensidad, colaboración y conectividad* –CR_8– (**figura 4**). Desde el punto de vista de las variables relevantes en la toma de decisiones los resultados son coherentes. Pero solo el 42% de las empresas cotizadas informan de su cartera de clientes, un 18% incluyen datos del perfil de sus clientes y un 27% informan sobre intensidad, colaboración y conectividad (**tabla 8**). Por tanto, al igual que con el *Capital humano*, los usuarios no parecen disponer de toda la información relevante para una toma de decisiones eficiente.

2.1.3. Capital estructural.

¿Qué ocurre con el Capital estructural? En este caso son las variables *Habilidad para aprovechar oportunidades de negocio* –CE_6–, *Innovación* –CE_5– y *Modelos de gestión organizativos* –CE_8– las que presentan mayores niveles de relevancia (**figura 5**).

FIGURA 5. Opinión agregada de los indicadores de Capital estructural.



Por tanto, el volumen de ventas derivado de nuevos productos, los proyectos de I+D+i, el porcentaje de incremento del negocio y la inversión en nuevos modelos de gestión son indicadores con utilidad inequívoca para los agentes decisores, en opinión de los expertos consultados. Un porcentaje significativo de empresas cotizadas, el 59% incluye indicadores relacionados con la variable *Innovación*, el 35% sobre la *Habilidad para aprovechar oportunidades de negocio* y el 25% sobre *Modelos de gestión* (**tabla 8**). Sin duda, es en este indicador donde existe una mayor concordancia entre los indicadores de los que se ofrece más información y los considerados por los expertos como más relevantes.

2.2. Barreras a la información sobre CI.

En este subapartado se analiza la opinión agregada de los expertos en relación a las barreras o restricciones para la inclusión de información sobre CI en las cuentas anuales de las empresas. Las barreras analizadas se incluyen en la **tabla 16**.

De las barreras consultadas, las señaladas por los expertos como más importantes hacen referencia a la resistencia de las empresas a incluir información voluntaria en sus informes anuales, a que la información que proporcionan los indicadores actuales de CI es excesivamente cualitativa y, por último, a la falta de un marco normativo relativo a la información a presentar sobre CI, corroborando este último dato los resultados de estudios de GUTHRIE y PETTY (2000) y BRENNAN (2001), entre otros.

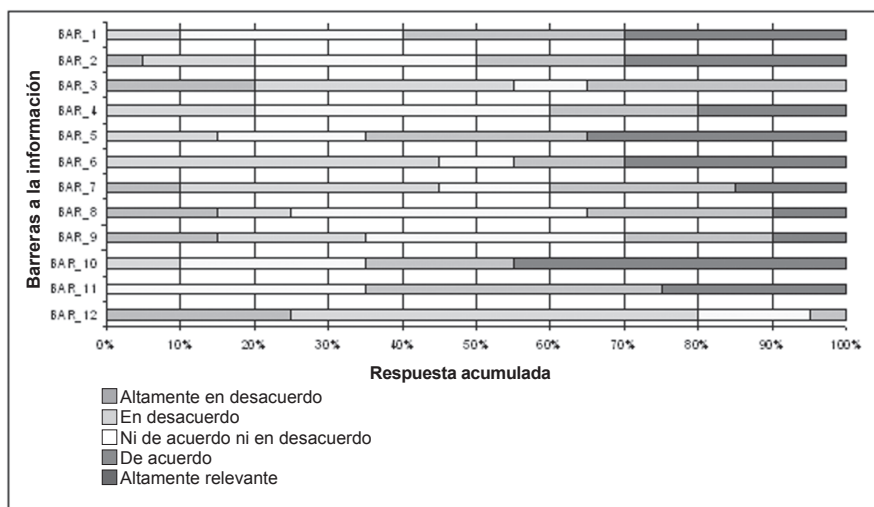
Los expertos ven una clara relación entre el valor de la empresa y los indicadores de CI. Además, se constata que existe un alto nivel de desacuerdo con la afirmación de que el mercado ya valora correctamente a las empresas y que incluir información sobre CI no tendría efectos beneficiosos para las empresas cotizadas. Los expertos opinan mayoritariamente que la experiencia actual de los usuarios es suficiente para valorar la información suministrada por los indicadores de CI.

TABLA 16. Opinión agregada indicadores de Capital humano.

Variable y descripción
BAR_1. Los indicadores de CI son útiles en la toma de decisiones de los usuarios internos (directivos, gestores, etc.).
BAR_2. Los indicadores de CI son útiles en la toma de decisiones de los usuarios externos (clientes, accionistas, trabajadores, bancos, acreedores, analistas financieros, etc.).
BAR_3. Los indicadores de CI son imprecisos y poco fiables.
BAR_4. La relación causal entre los indicadores de CI y el valor de la empresa está poco determinada.
BAR_5. El actual desarrollo de estándares de indicadores de CI no permite la comparabilidad entre empresas.
BAR_6. Los usuarios de la información carecen de experiencia suficiente para utilizar los indicadores de CI.
BAR_7. A las empresas les resulta muy costoso calcular los indicadores de CI.
BAR_8. El beneficio que percibe la empresa por informar de su CI es bajo.
BAR_9. La empresa que informa de su CI puede sufrir daños en su situación competitiva.
BAR_10. Las empresas son reacias a incluir información voluntaria en sus informes anuales.
BAR_11. La información proporcionada por los indicadores de CI es mayoritariamente cualitativa.
BAR_12. El mercado de capitales ya valora correctamente el valor que figura en libros de forma eficiente.

A grandes rasgos, las restricciones señaladas ponen de manifiesto la necesidad de avanzar hacia la creación de indicadores cuantitativos –más objetivos y de fácil interpretación–, así como seguir avanzando en la creación de un marco normativo que permita a las empresas informar al mercado de manera comparable sobre el valor de su CI. Los expertos consultados consideran que las empresas sí perciben ventajas de informar sobre el CI.

FIGURA 6. *Opinión agregada barreras a la información sobre CI.*



CONCLUSIONES FINALES

Las empresas españolas cotizadas no están muy interesadas en informar de su CI, aunque es valorable que una cuarta parte de las empresas estudiadas ofrezca voluntariamente información de más del 45% de los indicadores de CI. Este hecho refleja que las empresas han tomado finalmente conciencia del efecto de informar del CI sobre su imagen y, en consecuencia, sobre su rentabilidad.

El trabajo realizado ha permitido constatar que existen características de la empresa que explican la cantidad de información ofrecida. Se comprueba que la pertenencia al índice del IBEX 35 motiva a dar más información, y una estructura patrimonial con más inmovilizados tangibles se relaciona negativamente con la cantidad de información de CI suministrada. En el futuro, sería interesante explorar la existencia de otras características que pudieran discriminar la cantidad de información voluntariamente ofrecida.

De lo que más informan las empresas es de su Capital humano seguido del Capital relacional y, por último, del Capital estructural. Y en todos los casos la información se ofrece sin orden y sin apartados propios, dificultando que el inversor localice estos datos y los pueda incluir en sus decisiones de inversión.

En lo que sí coinciden casi todas las empresas es que esta información la incluyen en *Otros informes económicos*, distintos a las cuentas anuales. Normalmente las empresas utilizan información cualitativa. Nuestros resultados también coinciden con los resultados alcanzados en estudios similares realizados en otros países.

Los expertos valoran como relevante y altamente relevante la utilidad de los indicadores de *Capital estructural* en primer lugar, la de los de *Capital relacional* en segundo y la utilidad de los indicadores de *Capital humano* en tercero. Esta jerarquía en los indicadores de CI contrasta con la realidad de la práctica informativa de las empresas españolas cotizadas, que priorizan la información sobre el *Capital humano*. Por tanto, quedaría constatado el diferencial existente en la práctica actual de las empresas cotizadas y las necesidades del usuario de la información.

Los resultados manifiestan que los indicadores de CI gozan de credibilidad entre los usuarios de la información financiera. Estos indicadores son útiles para la toma de decisiones, tanto a nivel interno como externo, en opinión de los expertos consultados que, a su vez, mayoritariamente no están de acuerdo con que la relación entre el CI y el valor de la empresa esté poco determinada. Por tanto, la utilidad de informar de manera explícita es evidente.

Las principales barreras a la información sobre CI detectadas en nuestro estudio llevan a afirmar que sigue siendo conveniente insistir en la necesidad de regular la información exigida a las empresas y en la creación de estándares cuantitativos que permitan la comparabilidad de la información. Sin duda, este parece ser el paso más importante para su aceptabilidad.

Es necesario aumentar los esfuerzos en investigación dirigidos a la búsqueda de consenso entre los usuarios de la información sobre los ítems a incluir como información obligatoria en los informes anuales, con la finalidad última de que el regulador dé respuesta a las necesidades informativas de la nueva economía. Al mismo tiempo, es importante profundizar en los métodos y procesos de medida de los indicadores de CI que enlacen con los sistemas de información de gestión. En una economía globalizada, resulta también evidente la necesidad de llevar a cabo estudios comparativos tanto entre países como entre sectores económicos cada vez menos diferenciados.

Bibliografía

- ABDOLMOHAMMADI, M. J. [2005]: «Intellectual capital disclosure and market capitalization». *Journal of Intellectual Capital*, 6(3), 397-416.
- ABEYSEKERA, I. y GUTHRIE, J. [2005]: «An empirical investigation of annual reporting trends of intellectual capital in Sri Lanka». *Critical Perspectives on Accounting*, 16(3), 151-163.
- ANDRIESSEN, D. [2005]: *Making sense of intellectual capital-designing a method for the valuation of intangibles*. Elsevier Butterworth- Heinemann.

- APRIL, K. A.; BOSMA, P. y DEGLON, D. A. [2003]: «Intellectual capital measurement and reporting: establishing a practice in South African mining». *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), 165-180.
- BARNEY, J. [1991]: «Types of competition and the theory of strategy: toward an integrative framework». *Academy of Management Review*, 11(4), 791-800.
- [1991]: «Firms resources and sustained competitive advantage». *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- BEJAR, Y. [2005]: «Disclosure of information on intellectual capital and signal strategies in initial public offerings: A Delphi explorative study». *Working Paper*. University of Paris Dauphine.
- BONTIS, N. [1996: Summer]: «There's a price on your head: managing intellectual capital strategically». *Business Quarterly*, 41-47.
- [2002]: *IC disclosures in Canadian corporations*. Hamilton: McMaster University.
- [2003]: «Intellectual capital disclosures in Canadian corporations». *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, 7(1/2), 9-20.
- BOZZOLAN, S.; FAVOTTO, F. y RICCI, F. [2003]: «Italian annual intellectual capital disclosure: an empirical analysis». *Journal of Intellectual Capital*, 4(4), 543-558.
- BRADLEY, L. [1997a]: «Intellectual capital and the new wealth of nations». *Business Strategy Review*, 8(1), 53-61.
- [1997b]: «Intellectual capital and the new wealth of nations II». *Business Strategy Review*, 8(4), 33-44.
- BRENNAN, N. [2001]: «Reporting intellectual capital in annual reports: evidence from Ireland». *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14 (4), 423-436.
- BUKH, P. N.; GORMSEN, P. y MOURITSEN, J. [2001]: «Intellectual capital reports on their way to the stock exchange?» *Working paper*, Department of Accounting, Aarhus School of Business.
- DRUCKER, P. F. [1993]: *Post-capitalist society*. New York: HarperBusiness.
- EDVINSSON, L. y MALONE, M. S. [1997]: *Intellectual capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. New York, NY: Harper Business.
- EDVINSSON, L. y SULLIVAN, P. [1996]: «Developing a model for managing intellectual capital». *European Management Journal*, 14(4), 356-364.
- GANDÍA, J. L. [2001]: *La divulgación de información financiera en la era digital*. Madrid: AECA (Comunicaciones).
- GARCÍA-MECA, E. y MARTÍNEZ CONESA, I. [2004]: «La información no financiera y los indicadores de creación de valor». *Análisis Financiero*, 95, 78-85.
- [2005]: «Assessing the quality of disclosure on intangibles in the Spanish capital market». *European Business Review*, 17(4), 305-313.
- GOH, P. C. y LIM, K. P. [2004]: «Disclosing intellectual capital in company annual reports. Evidence from Malaysia». *Journal of Intellectual Capital*, 5(3), 500-510.
- GOWTHORPE, C. y AMAT, O. [1999]: «External reporting of accounting and financial information via the Internet in Spain». *The European Accounting Review*, 8, 365-371.
- GRANT, R. M. [1991]: *Contemporary strategy analysis*. Oxford: Blackwell.
- GUTHRIE, J. [2001]: «The management, measurement and the reporting of intellectual capital». *Journal of Intellectual Capital*, 2 (1), 27-41.

- GUTHRIE, J.; PETTY, R.; YONGVANICH, K. y RICCI, F. [2004]: «Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting», *Journal of Intellectual Capital*, 5(2), 282-293.
- GUTHRIE, J. y PETTY, R. [2000c]: «Intellectual capital: Australian annual reporting practices». *Journal of Intellectual Capital*, 1(3), 241-251.
- ITAMI, H. y ROEHL, T. W. [1987]: *Mobilizing Invisible Assets*. Cambridge: Harvard University Press.
- KANNAN, G. y AULBUR, W. G. [2004]: «Intellectual capital: measurement effectiveness». *Journal of Intellectual Capital*, 5(3), 389-413.
- KAUFMANN, L. y SCHNEIDER, Y. [2004]: «Intangibles. A synthesis of current research». *Journal of Intellectual Capital*, 5(3), 366-388.
- LEV, B. [2001]: *Intangibles: Management, Measurement and Reporting*. Washington, DC: Brookings Institution.
- MARR, B. y SCHIUMA, G. [2001]: «Measuring and Managing Intellectual Capital and Knowledge Assets in New Economy Organizations». En BOURNE, M. (Eds.), *Performance Measurement Handbook*, GEE Publishing Ltd.
- MERITUM [2001]: *Measuring Intangibles to Understand and Improve Innovation Management*, Target Socio-Economic Research, European Commission, Bruxelles.
- MOLERO, L. J.; PRADO, M. y SEVILLANO, F. J. M. [1999]: *The presentation of financial statements through the internet: analysis of the most significant companies in Spain*, 22nd Annual Congress of the European Accounting Association, Graz.
- NAHAPIET, J. y GHOSHAL, S. [1998]: «Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage». *Academy of Management Review*, 22 (2), 242-266.
- NEWWOLD, P. [1995]: *Statistics for business and economics* (4.^a ed.). Englewood Cliffs, NY: Prentice Hall.
- NONAKA, I. y TAKEUCHI, H. [1995]: *The Knowledge-Creating Company*. New York: Oxford University Press.
- NOVALES, A. [1997]: *Econometría*. Madrid: McGraw-Hill.
- ORDÓÑEZ DE PABLOS, P. [2002]: «Evidence of IC measurement from Asia, Europe and the Middle East». *Journal of Intellectual Capital*, 3(3), 287-302.
- [2003]: «Intellectual capital reporting in Spain: a comparative view». *Journal of Intellectual Capital*, 4(1), 61-81.
- PRAHALAD, C. K. y HAMEL, G. [1990: May-June]: «The core competence of the corporation». *Harvard Business Review*, 79-91.
- ROOS, G. y ROOS, J. [1997]: «Measuring your company's intellectual performance». *Long Range Planning*, 30(3), 413-426.
- ROOS, J.; ROOS, G.; DRAGONETTI, N. C. y EDVINSSON, L. [1997]: *Intellectual capital: navigating in the new business landscape*. Houndsmills, Basingtoke: Macmillan.
- RUIZ-MAYA, L. [2000]: *Métodos estadísticos de investigación en las Ciencias Sociales: técnicas no paramétricas*. Madrid: Editorial AC.
- STEWART, T. [1997]: *Intellectual capital: The new wealth of organizations*. New York, NY: Doubleday.
- SULLIVAN P. [2000]: *Value-driven Intellectual Capital. How to convert intangible corporate assets into market value*. Wiley.
- SVEIBY, K. E. [1997]: *The new organizational wealth: managing and measuring knowledge based assets*. San Francisco, CA: Berrett-Koehler. (versión en castellano, *Capital intelectual. La nueva riqueza de las empresas. Cómo medir y gestionar los activos intangibles para crear valor*. Barcelona: Gestión 2000. 2000).

- TEECE, D. J. [2000]: *Managing intellectual capital*. Oxford: Oxford University Press.
- VANDEMAELE, S. N.; VERGAUWEN, P. G. M. C. y SMITS, A. J. [2005]: «Intellectual capital disclosure in The Netherlands, Sweden and the UK». *Journal of Intellectual Capital*, 6 (3), 417-426.
- VERGAUWEN, P. y VAN ALEM, F. [2005]: «Annual report IC disclosures in The Netherlands, France and Germany. revolution in company valuation, both in theory and practice». *Journal of Intellectual Capital*, 6(1), 89-104.
- WILLIAMS, M. [2001]: «Are intellectual capital performance and disclosure practice relates?» *Journal of Intellectual Capital*, 2(3), 192-203.
- ZHOU, A. Z. y FINK, D. [2003]: «The intellectual capital web: a systematic linking of intellectual capital and knowledge management». *Journal of Intellectual Capital*, 4(1), 34-48.

LA POLÉMICA EN TORNO A LA RECUPERACIÓN DE LA DOTACIÓN A LA PROVISIÓN ANULADA EN CASO DE TRANSMISIÓN DE LA PARTICIPACIÓN, LLEVÁNDOSE LA EMPRESA DEPENDIENTE LAS PÉRDIDAS A COMPENSAR

JOSÉ RAMÓN MARIÑO CASTRO

Escuela Universitaria del Maresme

JOSEP VALLVERDÚ CALAFELL

FRANCISCO JAVIER CASTILLO NAVARRO

Departamento de Contabilidad

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Barcelona

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

Extracto:

EL presente trabajo efectúa un estudio de la modificación del artículo 87.3 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades por la Ley 24/2001.

Efectuamos un recorrido por los antecedentes de la reforma y por los diversos artículos que han analizado el significado de esta modificación. Comentamos los que se han pronunciado a favor de la modificación y los contrastamos con las posiciones que han considerado errónea la misma. Elaboramos unos cuadros comparativos donde reflejamos las posiciones del grupo ante las dos situaciones de declaración: la consolidada y la individual por cada miembro del grupo, al objeto de analizar las distorsiones que se producen.

Significamos el paralelismo existente entre las provisiones por depreciación de inversiones financieras a nivel individual con las Reservas en Sociedades Consolidadas a nivel consolidado, concluyendo que ambas cuentas realizan el mismo trabajo en los dos estadios diferentes: las Cuentas Anuales Individuales y las Cuentas Anuales Consolidadas

Palabras clave: provisión depreciación inversiones financieras e IS.

Sumario

Introducción.

1. Antecedentes de la polémica.
2. La dotación a la provisión por depreciación de empresas dependientes y su relación con las Reservas en Sociedades Consolidables.
3. La consideración de la dotación como diferencia permanente o temporal.
4. Otras aportaciones a la polémica.
5. Análisis comparativo de los supuestos en ambas declaraciones.

Conclusiones.

Bibliografía.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo nos proponemos estudiar y comentar la modificación y la consiguiente polémica surgida por la modificación de la Ley 24/2001 del artículo 87.3 que señala:

«Se practicará la incorporación de la eliminación de la corrección de valor de la participación de las sociedades del grupo fiscal cuando las mismas dejen de formar parte del grupo y asuman el derecho a la compensación de la base imponible negativa correspondiente a la pérdida que determinó la corrección de valor.»

Estamos utilizando la definición y articulado original, pues a partir del mismo iniciamos nuestras reflexiones, posteriormente se ha publicado el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades que lo ha enmarcado en el artículo 73.3. A lo largo del trabajo referiremos los artículos de la Ley 43/1995 al objeto de seguir su recorrido histórico.

El texto es bastante confuso pues en principio se encuentra establecido dentro del artículo 87 titulado «Incorporaciones». En unas primeras lecturas parece no entenderse muy bien si lo que se tiene que incorporar es la dotación a la provisión como gasto que en su día fue eliminado o si hay que incorporar el ingreso a pesar de que en su día no fue gasto.

Cuando releemos el texto más detenidamente vemos que el párrafo está expresando dos cosas, que se incorpora la dotación de la provisión si la empresa que abandona el grupo se lleva con ella el crédito por la compensación de la base imponible y que no se hará si este se ha compensado con anterioridad dentro de los rendimientos del grupo. Cuando analizamos la situación desde una perspectiva contable, cabe plantearse que se está cambiando un gasto por un crédito, esta situación desde el prisma de una mentalidad contable resulta bastante difícil de asimilar.

La Ley del Impuesto, en su redacción original, no contenía en su artículo 87 apartado 3, ni tenía mención alguna referente al tema que estamos tratando, es pues una rectificación en el criterio establecido en la redacción originaria.

1. ANTECEDENTES DE LA POLÉMICA

En julio de 1999 se publica en *Gaceta Fiscal* un artículo de BOSCH [1999] donde acomete el estudio de la conveniencia de las incorporaciones de las dotaciones por provisión por depreciaciones previamente eliminadas. En este estudio se aborda la necesidad de reincorporar las mismas cuando la inversión en la dependiente es vendida por el grupo. Parece un antecedente de la reforma, si bien en el estudio no se condiciona la reincorporación de la dotación a la compensación o no compensación por el grupo del crédito generado por el resultado negativo de la empresa.

El objetivo del artículo está muy bien expresado por el autor [1999:94] en el siguiente párrafo:

«Voy a centrar mi exposición en torno a la ruptura del principio de neutralidad en relación al cómputo fiscal de las pérdidas incurridas por las sociedades del grupo y a su imputación fiscal en el régimen de los grupos de sociedades (en comparación al régimen general de tributación del Impuesto sobre Sociedades), que se produciría en el supuesto de considerar que las dotaciones a la provisión por depreciación de la cartera de valores de las sociedades del grupo que se eliminan de la base imponible consolidada, no pueden ser objeto posterior de incorporación a dicha base imponible, en el momento de hacerse efectiva la pérdida frente a terceros ajenos al grupo.»

Quizás deberíamos explicitar primero que, antes del actual régimen especial del grupo de sociedades, la empresa que se seccionaba del grupo no se llevaba el beneficio que representa el crédito por las bases negativas generadas siendo el grupo vigente, estas bases negativas y, por lo tanto, la posibilidad de compensación con rendimientos positivos futuros, quedaban en el grupo. El artículo 95.1 b) de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, cambia el criterio y establece:

«Las sociedades que integren el grupo fiscal en el período impositivo en que se produzca la pérdida o extinción de este régimen asumirán el derecho a la compensación de las bases impositivas negativas del grupo fiscal pendientes de compensar, en la proporción que hubieren contribuido a su formación.»

Es en el apartado tres de este mismo artículo donde se modifica el criterio anterior a la ley al establecer:

«Lo dispuesto en los apartados anteriores será de aplicación cuando alguna o algunas de las sociedades que integran el grupo fiscal dejen de pertenecer al mismo.»

El citado autor argumenta la necesidad de reintroducir en el momento de la venta de la inversión en la dependiente las dotaciones eliminadas durante la existencia del proceso de consolidación. Nos explica que existen dos posiciones en la doctrina, también las menciona ANTÓN en LAORDEN y ARQUÉS [1998:1.764], la primera coincidiría con lo que exponemos en este trabajo, es decir, la eliminación de la dotación a la provisión, por ser una duplicidad del mismo

concepto, esta se produce al integrar a nivel agregado los ingresos y los gastos del grupo y la eliminación de la incorporación como ingreso de la provisión en el caso de recuperarse la pérdida potencial patrimonial o en el momento de su venta. La segunda posición, que se basa en la no discriminación con respecto al régimen fiscal general del Impuesto sobre Sociedades, propugnaría la reincorporación de la dotación previamente eliminada cuando se transmita a terceros ajenos al grupo, con base en el aprovechamiento que ha de tener el socio de las pérdidas de la sociedad participada.

En su argumentación, menciona el carácter obligatorio desde un punto de vista contable de las dotaciones establecido por el propio Real Decreto del Plan General de Contabilidad y la posibilidad de aplicación por parte de la Administración fiscal de la potestad que da el artículo 148 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades para rectificar la posible minusvalía producida por la venta de la inversión. El artículo 148 de la ley establece:

«A los efectos de determinar la base imponible, la Administración tributaria aplicará las normas a que se refiere el artículo 10.3 de esta ley.»

Si acudimos al citado artículo nos encontramos con que dispone:

«En el régimen de estimación directa, la base imponible se calculará corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en la presente ley, el resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas.»

Esta minusvalía citada por el autor y fundamento de la rectificación sería producto de no haber dotado las provisiones pertinentes. Esta posibilidad haría que se eliminase la supresión de la pérdida reflejada en la contabilidad de la empresa individual, que no tuvo desde el punto de vista fiscal incidencia en la empresa inversora, en caso de que efectivamente se haga como menciona el autor. Es cierto que en ningún momento se pronuncia sobre su aplicabilidad al caso del grupo, pero juega con esta similitud implícitamente, el argumento que subyace es el de que el grupo no aplica las dotaciones dado que las elimina.

Refuerza sus tesis con la siguiente reflexión, la no actuación de esta forma atacaría el criterio de neutralidad con respecto a la situación que se produce cuando la que vende es una empresa individual. Lo primero que se nos ocurre es que no son casos similares, el grupo financiero desarrolla su alma y la materializa a través de las empresas que lo forman, no constituyen una inversión, son el grupo. Cuando el grupo vende una participación en una dependiente está vendiendo parte de sí mismo; sí es cierto que la empresa inversora vende una inversión, pero no el grupo, el grupo se transforma a través de las inversiones en unas dependientes o en otras. La empresa que posee la inversión no integra los beneficios dentro de ella, integra lo que recibe, los dividendos. Ciertamente, en el caso de pérdidas se le deja deducir la dotación, pero como pérdida probable de la inversión, no como pérdida de sí mismo, sino como aplicación del principio de prudencia que afecta a una inversión en la empresa como ente independiente.

El problema con el que nos encontramos en la declaración consolidada no es más que la no asunción del grupo como sujeto económico unitario y la inaceptación por parte de la norma fiscal del concepto de grupo en toda su extensión. Estimamos que proceder de tal forma conllevaría la eliminación de las declaraciones individuales de las empresas y la definición del grupo de empresas fiscal acorde con la definición contable del mismo. Es decir, asumir como pertenecientes al grupo de empresas todas aquellas que se encuentran bajo dirección única, apoyándonos en el control efectivo sobre las mismas, y no sobre el coeficiente efectivo de participación. Sin embargo, este quizás es todavía un problema mayor que el que comentamos, por lo que vamos a centrarnos en la dotación a la provisión de empresas que abandonan el grupo de sociedades.

2. LA DOTACIÓN A LA PROVISIÓN POR DEPRECIACIÓN DE EMPRESAS DEPENDIENTES Y SU RELACIÓN CON LAS RESERVAS EN SOCIEDADES CONSOLIDABLES

En el ámbito de la consolidación para la obtención de las Cuentas Anuales Consolidadas partimos de las cuentas individuales de las empresas pertenecientes al grupo y agregamos los resultados de todas las empresas. Esto quiere decir que si una dependiente ha registrado pérdidas que hacen caer el valor de la misma por debajo del valor de adquisición abonado por la empresa inversora, deberá reflejarse esta depreciación en la contabilidad individual de la poseedora de la participación a través de la creación de la cuenta de gasto que supone la dotación a la provisión. Efectuaríamos el asiento:

*Dotación a la provisión por
depreciación de inversiones
financieras del grupo*

*a Provisión por depreciación
de inversiones financieras*

_____ x _____

Nos encontraremos con un doble registro en torno al mismo acontecimiento; en el marco de la consolidación, en la cuenta agregada se incluyen los ingresos y gastos de la dependiente y la dotación en de la provisión en la dominante. La consolidación contable opta siempre en sus ajustes por eliminar el registro de la dotación de la provisión para la obtención de la situación del grupo. Diversos autores señalan que esta operación de ajuste no se corresponde con la eliminación de una operación interna, sino que la eliminación es producto de una repetición de un suceso patrimonial que se registra en las dos sociedades distintas que se van a consolidar, por ejemplo ERNST & YOUNG [1997:716-718]. Es decir, técnicamente entraría dentro de la eliminación de los recursos propios de la dependiente.

Los ajustes a efectuar serían a nivel diferencial:

Saldo (dominante)

a Dotación a la provisión

_____ x _____

Y a nivel patrimonial sería:

*Provisión por depreciación
de inversiones financieras*

*a Pérdidas y ganancias
(dominante)*

_____ x _____

Cuando posteriormente se produzca la recuperación del valor de la dependiente, tendremos que efectuar un nuevo ajuste, pues nuevamente se registra dos veces, una de ellas a través de la integración de las cuentas de ingresos y gastos de la cuenta de Pérdidas y ganancias de la dependiente correspondientes al período que supone la recuperación y que se consolidan en el período, y otra vez se registra al contabilizar la reversión de la dotación en la contabilidad de la dominante. La técnica contable aconseja eliminar el ingreso registrado en la dominante. El ajuste sería en el ámbito de las cuentas diferenciales:

*Exceso de la provisión por
depreciación de inversiones
financieras*

a Saldo (dominante)

_____ x _____

Y en las cuentas patrimoniales sería:

*Pérdidas y ganancias
(dominante)*

a Reservas (dominante)

_____ x _____

La recuperación del valor de la empresa dependiente la registramos a nivel consolidado por vía de la cuenta de Pérdidas y ganancias disminuyendo el ingreso contabilizado producto de la reversión de la dotación, y se reflejará en el ámbito patrimonial para la obtención del balance consolidado en reservas de la dominante, que anulará los anteriores gastos registrados en años anteriores a nivel individual que reflejaban el descenso en el valor patrimonial de la dependiente.

GRÁFICO 1. Dualidad en el tratamiento de las provisiones en la declaración consolidada y en la declaración individual.



Vamos a analizar lo que ocurre en el momento de la venta de la participación en una dependiente por parte de una empresa del grupo. Constatamos que como producto de la venta reflejamos resultados positivos por haberse producido un incremento del valor patrimonial de la dependiente, el artículo 29 del Real Decreto 1815/1991 nos impone diferenciar el beneficio extraordinario desde el punto de vista del grupo, del beneficio total registrado el año de la venta en que se produce y que está contabilizado a nivel individual. La razón última estriba en que únicamente será beneficio del período a nivel consolidado el beneficio extraordinario, pues el resto del beneficio lo hemos ido registrando periódicamente a través de la agregación de resultados en la cuenta consolidada. Hay que tener en cuenta que este tratamiento no es el que realiza la empresa individual poseedora de la inversión, pues esta recogerá el beneficio real que se produce por la diferencia entre el precio de adquisición y el obtenido en la venta. El esquema del tratamiento a realizar para diferenciar el beneficio individual de la empresa con respecto al beneficio que obtiene el grupo y que habrá que integrar en la cuenta consolidada del grupo de ese año es el siguiente ¹:

¹ Seguimos básicamente la argumentación que hace DE LAS HERAS [1996:244-ss.].

Del beneficio registrado por la empresa individual hay que deducir:

a) Reservas en sociedades consolidables que se minora con 2 componentes:

(que se considera reservas de la sociedad vendedora)

– Reservas generadas desde la inclusión en el grupo hasta la fecha de la venta de la participación.

+ Reservas recuperadas por el saneamiento realizado en años anteriores del fondo de comercio de consolidación que al venderse es innecesario.

b) Beneficio generado por la dependiente vendida hasta la fecha con 2 componentes:

– Beneficio generado por la dependiente hasta la fecha de la venta.

+ Resultado recuperado por el saneamiento realizado o a realizar en el ejercicio hasta el momento de la venta.

Un ejemplo práctico ilustrativo para entender la diferencia entre el beneficio registrado por la empresa vendedora y el beneficio extraordinario que obtiene el grupo se encuentra en el artículo de CERVERA [1997]. Establece la anterior metodología en el cálculo del beneficio extraordinario de una transacción concreta.

La razón de estas eliminaciones estriba en que esos beneficios ya han sido recogidos en las Cuentas Anuales Consolidadas de los años anteriores. El ajuste a realizar en el ámbito de la consolidación consiste en disminuir el beneficio registrado en la cuenta de Pérdidas y ganancias de la sociedad vendedora de la participación y llevarlo a reservas de la misma empresa para registrar el incremento de reservas de esta por la generación de parte del beneficio en años anteriores.

La intención del Real Decreto 1815/1991 es diferenciar el beneficio generado en el período del momento de la venta, del beneficio generado hasta el periodo anterior a esta. La justificación de esta forma de proceder se encuentra en que los anteriores beneficios ya han pasado por la cuenta de Pérdidas y ganancias mientras el posible incremento o decremento del año en curso, no. Si no separáramos el beneficio extraordinario del ordinario, consideraríamos dos veces este último beneficio en nuestras cuentas consolidadas; la primera, el año que se registra en las cuentas de la dependiente a través de la diferencia de ingresos y gastos que se consolidan; y la segunda, cuando lo registramos en las cuentas de la inversora como beneficio en valores negociables.

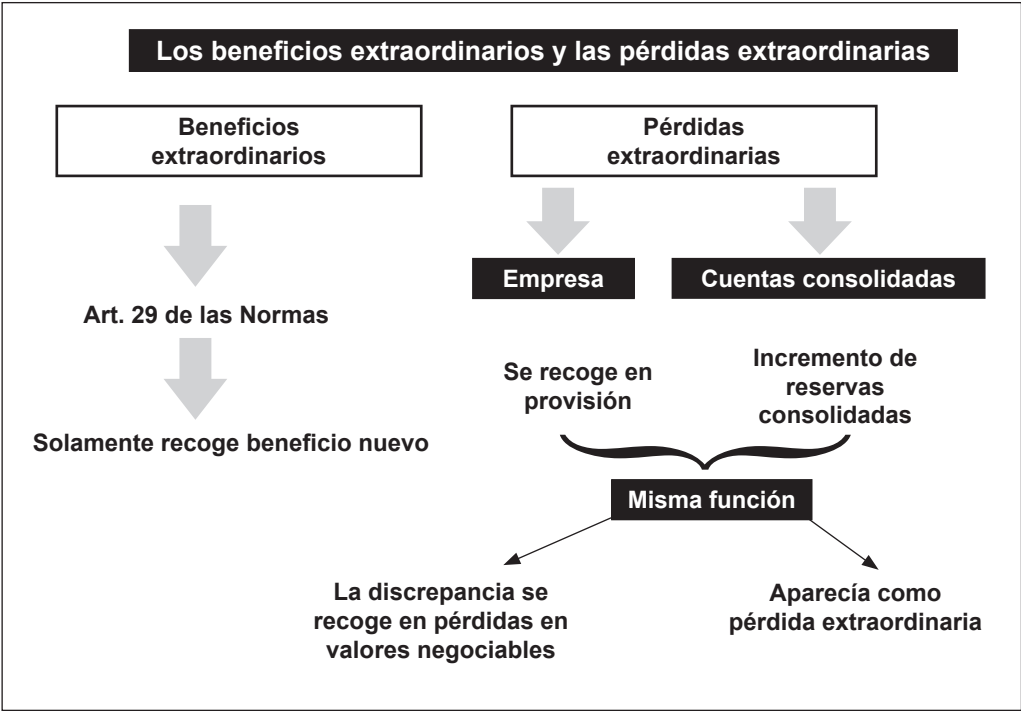
¿Cuál es la situación en el caso de que se produzcan pérdidas en la venta de las acciones de la dependiente?

En un primer momento podríamos decir que la contraria (opuesta), pero la contabilidad es asimétrica en el tratamiento de los resultados. La contabilidad, impregnada del principio de prudencia, impone el reflejo de las pérdidas desde que son potenciales. Esta situación hace que, a diferencia del caso de los beneficios, reflejemos en las contabilidades individuales la pérdida potencial por la vía de la cuenta de Pérdidas y ganancias en la dependiente y por la vía de la dotación a la provisión en la inversora. En la fase de agregación de la consolidación emergen estas cuentas. En la técnica de la consolidación esto provoca que se anulen previamente las provisiones llevándolas a reservas de la inversora con carácter previo a la eliminación del neto de la dependiente. El reflejo del descenso de valor de la inversión se produce por vía de la cuantificación del descenso en Reservas en Sociedades Consolidables, no quedando vestigio de la provisión. Si nos fijamos, sucede lo mismo que cuando se producen los beneficios, con la única diferencia de que en la inversora, cuando hay beneficios, no reflejamos mediante una cuenta en las contabilidades individuales estos beneficios potenciales. A nivel consolidado, esta función de reflejar los resultados acumulados por nuestra gestión la cumple la cuenta Reservas en Sociedades Consolidables que nos señalan los dividendos que recibiremos en un futuro producto de nuestra gestión en la dependiente.

Algunos autores como LÓPEZ-SANTACRUZ y ORTEGA [2002:310] señalan que la provisión en el momento de la venta nunca revierte. El concepto económico de la reversión ciertamente no tiene por qué darse, pero la técnica contable sí revierte la provisión (en el asiento contable de la venta y en la técnica propia de ajustes de la consolidación). Lo que realmente ocurre es que, a nivel consolidado, la provisión también desaparece para convertirse en un descenso de las Reservas en Sociedades Consolidables. Lo que está sucediendo es que la empresa inversora, en su contabilidad, refleja la pérdida potencial que se va produciendo año a año y, por lo tanto, en el momento de la venta contabiliza el posible beneficio eliminando la provisión tenida en cuenta. Es decir, cuando la transacción denota pérdidas reales, en la contabilidad individual no se refleja la pérdida de todo el período de posesión sino únicamente la del último año en el asiento específico que realiza la empresa individual y que coincide, en este caso, con la que se produce a nivel consolidado. No es más que la lógica que supone la periodificación que en esencia constituye la provisión.

Por eso volvemos a decir que la provisión revierte en el año de la transacción y hace más pequeña la pérdida cuantificada del año. En el balance consolidado del último año no aparece ni la provisión, ni la inversión y solo recibimos la pérdida cuantificada por la empresa inversora. No será necesaria corrección excepcional alguna, como señala el artículo 29 para el caso de los beneficios, pues esta misión la cumple la provisión. En todo caso, la pérdida cuantificada en las cuentas individuales será achacable al último período de consolidación. Lo único que nos aparece en la consolidación del año de la venta, al agregar las cuentas de ambas empresas, es la pérdida cuantificada por la poseedora que es achacable al período y, por lo tanto, la pérdida extraordinaria y que no hay que ajustar. Se consigue, pues, lo mismo que a través del ajuste excepcional que establece el artículo 29 en el caso de haber beneficios en la venta de la participación.

GRÁFICO 2. *Diferencias entre el tratamiento individual y el consolidado de las provisiones que provocan las pérdidas de las empresas dependientes.*



Quizás quedará más claro con un ejemplo. Tenemos una empresa «A» que adquiere el 100% de otra empresa por 1.000. El capital de la dependiente es 1.000. En los dos primeros años la dependiente no obtiene ni beneficios ni pérdidas, es en el tercer ejercicio donde la empresa dependiente tiene una pérdida de 200. La empresa inversora dotará una dotación por depreciación de 200 ². Cuando consolidamos el año 3 en la cuenta de Pérdidas y ganancias consolidada se reflejan los ingresos y gastos de las dos empresas y, por lo tanto, se integran los saldos (beneficios y pérdidas de las dos empresas). ¿Qué realizamos previamente? Eliminamos el gasto de la dotación recomponiendo el saldo de la inversora y eliminamos a nivel patrimonial la provisión. La pérdida queda por ende reflejada en las cuentas diferenciales porque es una pérdida del año.

Los asientos serían:

200	Provisión por depreciación de inversiones financieras		
		a Pérdidas y ganancias («A»)	200
		x	

² No consideramos los efectos impositivos que se producen para liberar el argumento de complicaciones innecesarias para el problema que estamos contemplando en este momento.

Y a nivel diferencial:

200	Saldo («A»)		
		a	Dotación a la provisión por depreciación de inversiones financieras
			200
		x	

La cuenta agregada recoge los ingresos y los gastos de las empresas del grupo y como consecuencia asume la pérdida registrada en el año contable.

La eliminación de la inversión vendrá dada por:

1.000	Capital («B»)		
		a	Participaciones en empresas del grupo
			1.000
		x	

Y la disminución viene a través de la participación en los resultados del período de la dependiente:

200	Pérdidas y ganancias (mayoría)		
		a	Pérdidas y ganancias («B»)
			200
		x	

¿Qué sucede el siguiente año? Supongamos para verlo más claro que el cuarto año la empresa dependiente tiene un beneficio de cero. Al finalizar el año anularíamos la provisión que poseemos desde el año pasado mediante el asiento:

200	Provisión por depreciación de inversiones financieras		
		a	Reservas («A»)
			200
		x	

Y cuando anulemos la participación en la dependiente haremos:

1.000	Capital («B»)		
200	Reservas en Sociedades Consolidables		
		a	Participación en «B»
			1.000
		a	Reservas («B»)
			200
		x	

Las reservas de «B» serán las pérdidas contabilizadas el tercer año. Vemos que la pérdida del tercer año se refleja a través del descenso en las Reservas en Sociedades Consolidadas y no a través de la provisión. Diríamos que el descenso en el valor teórico de la dependiente a nivel de cuentas individuales se refleja en la provisión, pero a nivel de cuentas consolidadas el descenso lo recoge el saldo negativo o deudor de las Reservas en Sociedades Consolidables.

Supongamos que el quinto año la empresa poseedora vende la participación a 900 sin haberse producido la recuperación de valor en la dependiente. Al finalizar el año no quedan en las cuentas individuales ni la inversión ni los netos de la dependiente pues ya no pertenece al grupo. Pero tenemos que seguir consolidando el grupo y, por lo tanto, si recibimos los datos de la matriz (o de la sociedad inversora) que incorporan el beneficio de la venta.

¿Cuál es el beneficio a reflejar en la consolidación? La sociedad «A» habrá contabilizado:

900	<i>Bancos</i>		
200	<i>Provisión por depreciación de inversiones financieras</i>		
		<i>a Participación en empresas del grupo</i>	1.000
		<i>a Beneficios en valores negociables</i>	100
		X	

Evidentemente son los beneficios de este año, bien sea porque recogen nuestra participación en el período de año que haya transcurrido, bien sea porque se trata de un beneficio extraordinario de la venta por habilidad negociadora. Lo que está claro es que se recoge el beneficio del año sin tener en cuenta los beneficios de años anteriores. Estamos utilizando el término «beneficio» adrede. La empresa individual ha tenido en cuenta las pérdidas de años anteriores para calcularlo y en consecuencia solo refleja el resultado del año. Es, en definitiva, lo que interesa desde el punto de vista de las cuentas consolidadas.

Cambiamos un poco el supuesto y supongamos que se vende a 700, ¿cuál será el asiento individual?

700	<i>Bancos</i>		
200	<i>Provisión por depreciación de inversiones financieras</i>		
100	<i>Pérdida en valores negociables</i>		
		<i>a Participación en empresas del grupo</i>	1.000
		X	

En este caso la contabilidad individual de la poseedora recoge la pérdida producida en este año, no la pérdida total de todo el período de posesión. Esta es la cantidad que se integrará en las cuentas consolidadas y no aparecerá Reservas en Sociedades Consolidables, porque ya no pertenece al grupo.

Hemos comprobado el sistema asimétrico que se produce en los resultados de las empresas, y la necesidad de eliminar tanto la provisión como la reversión de la misma en la óptica de la consolidación contable para registrar en todo momento el resultado del grupo. Cuando discutamos las provisiones a nivel fiscal volveremos sobre este apartado.

Por otro lado, volviendo a comentar los argumentos que utiliza BOSCH [1999], el grupo contable no es que no contabilice la dotación, sino que en los ajustes necesarios para la elaboración de las cuentas anuales esta se elimina contra otras masas patrimoniales porque supone una repetición de otro concepto incluido en las cuentas consolidadas, que no es lo mismo. El grupo dota y ajusta; en el caso comentado por el citado autor la empresa individual dotaría, el problema radica en que su dotación no tiene incidencia fiscal para ella, por lo que es bastante difícil que pudiera sostenerse como aplicable al grupo la modificación producto del no cumplimiento de la normativa contable que establece el Plan, pues el Real Decreto 1815/1991 también es normativa contable de obligado cumplimiento y además normativa específica de la consolidación.

El problema estriba en que la empresa vendedora, de acuerdo a su contabilidad individual, cuando vende refleja el posible beneficio en función de la diferencia entre lo recibido y el valor de adquisición. La empresa individual tiene el valor de adquisición, en el momento de la venta, reducido por la acción de las dotaciones por provisiones todavía vigentes, lo que motivará la no existencia de pérdidas, es cierto que la dotación no ha tenido incidencia fiscal, pero a nivel contable el resultado recoge la anulación de la misma. El grupo, como tal, origina una diferencia entre el valor de adquisición contable y el valor de adquisición fiscal. En este, dado que las dotaciones «se ajustaron», no actúan disminuyendo el valor de adquisición y por lo tanto en la venta se debería producir una disminución que no aparece a nivel individual contable. Es cierto que en las rectificaciones fiscales en caso de proceder individualmente efectuaríamos la rectificación, pero no nos hallamos en ese supuesto.

Ya explicamos anteriormente que en la consideración del grupo estas pérdidas son pérdidas propias, que en lo que se refiere a él no consideramos de este año sino de años anteriores y dado que el grupo, como ente supraempresas, debe reflejar el resultado de cada año, eliminaríamos esta minusvalía en el proceso normal de ajuste de la consolidación. Además, parece que el autor desconoce que dado que la empresa inversora sí habrá registrado en su contabilidad la dotación, no aflora contablemente pérdida alguna y este resultado es el que se agrega para obtener el resultado consolidado. Es cierto que el autor fundamenta su argumento en el sentido que la dotación a la provisión no se encuentra dentro de las eliminaciones por operaciones internas entre empresas del grupo. Ya hemos opinado y justificado el porqué de su eliminación y allí nos remitimos.

El mencionado autor no entra en la polémica de si la reintroducción de la dotación debe basarse en el aprovechamiento por parte del grupo del crédito contra Hacienda por las pérdidas. Hemos

mencionado que la reciente modificación legal sí condiciona la reintroducción a que la empresa dependiente se lleve o no se lleve el crédito.

3. LA CONSIDERACIÓN DE LA DOTACIÓN COMO DIFERENCIA PERMANENTE O TEMPORAL

Otro argumento que utiliza BOSCH [1999] para defender la reintroducción del gasto de la dotación en el momento de la transmisión de la participación es la posible consideración de la dotación como una diferencia temporal y ello de cara a la cuantificación del gasto de impuesto que hace la propia empresa poseedora. Menciona la Resolución del ICAC de 9 de octubre donde se determina que, al objeto de cuantificar el gasto, se tendrán en cuenta las diferencias temporales y permanentes que se den en la eliminación de resultados derivadas del proceso de determinación de la base imponible consolidada. Dado que en el momento de la venta se produce la pérdida o, mejor dicho, se materializa usando sus palabras [1999:107 y ss.]:

«Cuando dicha pérdida se realice frente a terceros es cuando será una pérdida efectiva para el socio, produciéndose la pérdida real de su inversión, que debería ser considerada en ese momento como una pérdida distinta a la depreciación eliminada y diferida (se trataría de una minusvalía) y en consecuencia, susceptible de imputación al resultado consolidado solo a través del mecanismo de la reversión de un ajuste, pues el registro contable de la depreciación impedirá reflejar contablemente la minusvalía realizada.»

Vamos a analizar este argumento expuesto por el autor como defensa de la incorporación de la dotación. Si el gasto por dotación no entra dentro de la tributación consolidada nos hallaremos con el problema de qué sucederá cuando esta cuota íntegra la repartamos entre las empresas que constituyen el grupo fiscal. La dotación a la provisión por depreciación de empresas pertenecientes al grupo ha sido establecida por la empresa individual en su contabilidad individual y, en consecuencia, forma parte del beneficio registrado por la misma en sus cuentas propias. De acuerdo con la Resolución del ICAC el reparto de la cuota tributaria se efectúa en función de las operaciones realizadas por cada una de las empresas participantes, pero para esta empresa ¿qué constituye la dotación para la provisión por depreciación de inversiones del grupo? ¿*Diferencia permanente o diferencia temporal*? Sería temporal si esta revertera en el futuro, sería permanente en caso contrario, pero la decisión hay que tomarla en este momento para su reflejo en el asiento de registro del gasto por Impuesto sobre Sociedades. Vamos a adelantarnos en nuestra línea argumental y contestaremos que para nosotros es una *diferencia permanente* a semejanza de los dividendos percibidos de empresas del grupo. ¿Por qué? Porque a nuestro entender no siempre se reproduce esta situación en el futuro, es decir, su consideración posterior no se da en el grupo en todos los supuestos y por lo tanto no puede revertir, que es la característica propia de las diferencias temporales.

¿Cuándo podrá revertir este impuesto no abonado ahora? Si en el futuro la depreciación revierte, la empresa inversora registrará un ingreso producto de la anulación de la provisión, pero el grupo no, si en su día no fue gasto computable tampoco lo puede ser el ingreso. ¿Qué ocurre con el impuesto de ese año del grupo? No recoge el ingreso y por lo tanto no tributa, no revierte ningún impuesto, simplemente no existe. El reparto de la carga impositiva a las empresas integrantes del grupo vuelve

a reflejar una diferencia, en este caso en sentido positivo. El grupo no ha tenido el ingreso, la empresa individual sí, dentro de su contabilidad. De nuevo vuelve a surgir la diferencia entre la contabilidad individual y la tributación individual que legitima la calificación de temporal.

Somos conscientes de que la Resolución del ICAC de 9 de octubre de 1997 en la disposición sexta.2 menciona la posibilidad de que a la dotación a la provisión se la trate como *diferencia temporal*. El problema que apreciamos es que, en las inversiones pertenecientes al grupo, el espacio temporal de permanencia puede ser tan largo que parezca una diferencia permanente, también tenemos claro que la normativa del ICAC no limita el reconocimiento de los ajustes por los impuestos diferidos en un margen de tiempo y señala que deberán registrarse en todo caso, en cambio sí lo hace para el caso de los ajustes por los impuestos anticipados a los que establece un límite temporal de 10 años. Vamos a analizar esta posibilidad con detalle tratando de adaptarnos a que sea una diferencia temporal para la empresa inversora.

El problema surge cuando intentamos concretar el asiento. Veamos: vamos a suponer un grupo formado por tres empresas «A», «B» y «C». La empresa «A» tiene unos resultados este año de 3.000 euros, la empresa «B» presenta unas pérdidas de 300 y la empresa «C» tiene unos beneficios de 200. Los beneficios de «C» están motivados por la existencia de una provisión de 195 por el deterioro del patrimonio de «B» (pérdidas menos 35% $s/300 = 105$). Evidentemente la conexión al grupo es de «C» a «B».

La declaración consolidada a presentar por el grupo sería $3.000 + [-300 + (200 + 195)]$. Evidentemente, eliminamos la dotación por ser repetición de la pérdida de «B». La base imponible consolidada nos dará 3.095 lo que generará una cuota de 1.083,25. Esta es la cuota que tenemos que repartir a las empresas pertenecientes al grupo.

La empresa «A» tendrá una cuota de 1.050. Sus resultados son 3.000 y no presenta incidencia que altere los resultados a nuestros efectos. Su asiento sería:

1.050	Impuesto de Sociedades		
		a Hacienda pública acreedora	1.050
		por Impuesto de Sociedades	
		x	

Si integramos todas relaciones establecidas, el asiento a efectuar en la matriz sería:

1.050,00	Impuesto de Sociedades		
138,25	Créditos con empresas dependientes por efecto impositivo		
		a Hacienda pública acreedora	1.083,25
		a Deudas con empresas dependientes por efecto impositivo	105,00
		x	

La empresa «B» registrará:

105	<i>Créditos por pérdidas compensadas en el grupo (sería un crédito frente a la matriz)</i>		
		a	<i>Impuesto de Sociedades</i>
			105
		x	

Este sería el asiento que registra «B», el grupo se aprovecha de las pérdidas y deberá reponer a la empresa en lugar de Hacienda.

En «C» tendríamos que registrar:

Resultado perteneciente a la empresa	200
Diferencias temporales	195
Base definitiva	395

La depreciación en el patrimonio de «B» se compensa mediante el registro del ingreso contable que supone la pérdida y, por lo tanto, la depreciación en el patrimonio queda en $300 - 105 = 195$.

70,00	<i>Impuesto de sociedades</i>		
68,25	<i>Impuesto anticipado por operaciones intraempresas del grupo</i>		
		a	<i>Hacienda pública (o deudas con matriz)</i>
			138,25
		x	

Si atendemos al criterio del beneficio de la empresa, esta tendría que registrar un gasto de 70, por la consideración de la pérdida anticipada que a nivel fiscal, cuando la empresa declara en declaración consolidada, no se da. Y considerar que la provisión no considerada en la declaración fiscal sería un impuesto anticipado (no es más que el pago por los 195 rendimientos compensados).

Contrapuesto a este asiento, en caso de ser considerada diferencia permanente, sería:

138,25	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a	<i>Hacienda pública acreedora (deuda con matriz)</i>
			138,25
		x	

Como vemos, la consideración del efecto como temporal provoca que el gasto por impuesto en la sociedad «C» permanezca en el correspondiente únicamente a sus rendimientos propios, asumiendo el efecto de la provisión por la aplicación del principio de prudencia.

En el caso de considerar la provisión diferencia temporal, se nos modificaría el asiento del impuesto de Sociedades consolidado del grupo anterior. El grupo en el proceso de consolidación debería anular los registros recíprocos:

138,25	<i>Deudas con empresas dependientes por efecto impositivo</i>	a	<i>Créditos por pérdidas compensadas en el grupo</i>	138,25
_____		x	_____	

Quedando después unos importes de:

1.015	<i>Impuesto de Sociedades</i>			
150	<i>Impuesto anticipado por operaciones intraempresas del grupo</i>	a	<i>Hacienda pública acreedora</i>	1.120
_____		x	_____	

Tendríamos todavía que realizar el ajuste de la provisión y con él la eliminación o rectificación del impuesto anticipado corrigiendo el importe del impuesto consolidado.

Como se ve fácilmente, no corresponden con el importe abonado en la declaración consolidada.

Quisiéramos señalar que, en el caso de considerar el efecto de la provisión como permanente, el asiento en el grupo sería:

1.083,25	<i>Impuesto de Sociedades</i>	a	<i>Hacienda pública acreedora</i>	1.083,25
_____		x	_____	

Si efectuamos la comprobación no es más que la suma de los 1.050 de «A» más los 138,25 y menos los 105 de «C».

Podríamos, pues, aceptar el argumento del ICAC y señalar que cuando la depreciación revierte y se constituye en ingresos a través del abono en exceso a la dotación, esta diferencia revierte. ¿Pero qué sucedería con las depreciaciones que no revirtieran? Permanecería esta diferencia en la contabilización de la empresa. No es un obstáculo, ocurre normalmente con todas las provisiones; si no revierte la causa queda latente el ajuste. La normativa del ICAC prevé la solución, es la rectificación en años posteriores.

Si nos forzamos a aceptar el argumento del ICAC, vemos que en la empresa inversora se generará un impuesto anticipado por operaciones intragrupo. ¿Le afectará el problema del tiem-

po? Hemos mencionado que la resolución del ICAC no limita los impuestos diferidos por el transcurso del tiempo, pero sí lo hace para los impuestos anticipados, no hay más que leer la disposición primera.6 de la Resolución de 9 de octubre de 1997 que establece:

«Solo serán objeto de registro contable los impuestos anticipados, cuando una estimación razonable de la evolución de la empresa indique que los mismos podrán ser objeto de recuperación futura.

Se presumirá que la realización futura de los impuestos anticipados no está suficientemente asegurada, entre otros, en los siguientes casos:

Cuando se prevea que su reversión futura se va a producir en un plazo superior a los diez años, contados desde la fecha de cierre del ejercicio.

Cuando se trate de sociedades que están generando pérdidas habitualmente, por lo que no se puede prever razonablemente la reversión del impuesto anticipado.»

¿Son estas limitaciones suficientes para desechar la consideración de impuesto anticipado que efectuamos? Quizás en todos los casos puede que no.

¿Qué sucede cuando la depreciación revierte en el futuro?

La empresa inversora refleja la misma dotando exceso a la provisión que se convierte en un ingreso para la empresa dependiente. El grupo, como ya comentamos anteriormente, no reconoce el ingreso y lo anula.

Volvamos a la aplicación en nuestro ejemplo, supongamos que en un año posterior «A» tiene unos beneficios de 400, «B» recupera la senda de beneficios y obtiene unos resultados de 300 que devuelven su valor teórico al precio de adquisición para «C» y esta última obtiene unos beneficios de 500. El resultado agregado sería $400 + 300 + 500$ lo que nos daría 1.200. Dentro de las eliminaciones anularíamos el ingreso que supone la reversión del exceso a la provisión para «C» y lo dejaríamos en 1.095. La cuota tributaria consolidada sería 383,25.

Vamos a repartir esta entre las empresas integrantes del grupo:

Para «A» sería el 35 % de sus resultados, 140, y el asiento que efectuaría sería:

140,00	Impuesto de Sociedades		
243,25	Créditos con empresas dependientes por efecto impositivo		
		a Hacienda pública acreedora	383,25
		x	

Para «B» si todavía conserva el crédito de la anterior incidencia sería:

105	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Crédito con empresas del grupo por efecto impositivo (o deudas con la matriz)	105
		x	

En caso de haberse compensado el crédito interno por parte de la matriz, se origina un nuevo importe, en este caso con el carácter de deuda.

Para «C» el registro vendría dado por:

Resultado del año 500

– Diferencia temporal que revierte –195

Resultado del año a efectos de gasto 305

175,00	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Hacienda pública acreedora (o deuda con matriz)	106,75
		a Impuesto anticipado por operaciones intragrupo	68,25
		x	

¿Cuál sería el asiento consolidado?

351,75	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Hacienda pública acreedora	315,00
		a Impuesto anticipado por operaciones intragrupo	36,75
		x	

Hemos estirado el argumento para registrarlo como una diferencia temporal y lo vemos forzado porque, más que revertir el beneficio para el grupo en momento diferente que para la empresa individual, lo que se produce es que aquel no existe para el grupo ni en la dotación ni en la reversión.

Pensamos que es mejor considerarlo una diferencia permanente que se produce en la empresa inversora y el asiento para nosotros en el caso de la empresa inversora en el momento de la dotación sería:

138,25	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Hacienda pública acreedora (o deuda con matriz)	138,25
		x	

Lo que hace la dotación si se considera como diferencia temporal es compensar el impuesto que pagan otros rendimientos y provocar que el gasto sea menor. Nosotros estimamos que el gasto por impuesto a registrar es mayor pues la dotación a la provisión tiene la calificación de permanente y por lo tanto no tendrá efectos. La fundamentación de esta hipótesis la encontramos en que no en todas las situaciones este efecto revierte. ¿En qué casos específicamente no revierte?

¿Qué consecuencias se producirían si se llevase a cabo la enajenación de la participación estando vigente la dotación? La empresa individual registra un beneficio de acuerdo a los valores reflejados en su contabilidad, de tal manera que al valor de adquisición se le restaría la provisión por depreciación y esta diferencia la contrapondría al valor obtenido de la enajenación. Este valor es el que se integra en principio en la base imponible consolidada. El valor de adquisición para la empresa ha tenido en cuenta la provisión, pero el grupo aparentemente no, lo que ocurre es que en el grupo la pérdida se ha reflejado a través de la integración de las cuentas diferenciales de la dependiente y por lo tanto ya los ha compensado con ingresos tenidos por las otras empresas. ¿Se podría considerar entonces la reversión del impuesto? Sinceramente no, pues en este supuesto la empresa no tiene pérdida registrada y el grupo tampoco pues esta se integró entre los resultados de la empresa que generó los rendimientos negativos. Es el argumento que ya hemos mencionado varias veces en el trabajo. Por lo tanto, si no se produce reversión en uno de los supuestos posibles, ¿no será que no es diferencia temporal sino permanente?

Creemos que la base de la contabilización de los impuestos diferidos o anticipados es la efectiva incorporación en otro período por parte del grupo. En este supuesto que analizamos simplemente no hay impuesto, no es un problema de tiempo sino un problema de existencia del impuesto y, por lo tanto, para nosotros es una diferencia permanente en la tributación de la sociedad individual. De esta forma conseguimos que la empresa registre su gasto en función de los rendimientos realmente obtenidos por ella, libre de la acción del principio de prudencia que supone la provisión cuando nos movemos dentro de una empresa no integrada en un grupo de empresas. Tendría que ver con la dotación de provisiones sobre sí misma. Al mismo tiempo hemos concluido que la traslación del gasto del impuesto a las empresas pertenecientes al grupo no motivará la existencia de un impuesto diferido, pues este no revierte en todos los casos y lo que se constatará es una diferencia permanente que hará que la empresa incluida en el grupo no pueda aprovecharse de la dotación a la provisión por depreciación, motivando un gasto por Impuesto de Sociedades superior al que se registraría en el caso de inclusión de la dotación.

Ya hemos mencionado anteriormente que la dotación no es un ajuste por operaciones interempresas que deba revertir siempre de igual modo que la eliminación de beneficios y pérdidas interempresas. También hemos expuesto nuestra opinión sobre si debe ser diferencia permanente o temporal. No dudamos que considerando únicamente la empresa inversora lo sea, pero actualmente no lo es, o no lo reconoce así la legislación fiscal vigente.

Junto a estos argumentos podríamos apostillar en primer lugar que, dado que estamos en una inversión permanente, es muy probable que estas diferencias, caso de aceptar que sean temporales, sobrepasen el umbral de los diez años; ya sabemos que no afecta a los impuestos diferidos y sí a los anticipados, pero el peligro sigue siendo el mismo, el registro de incidencias que va a permanecer en

la contabilidad mucho tiempo y que además no existe la certeza de su reversión. En caso de que de todas formas se produzca la diferencia señalada sería en nuestra hipótesis una corrección del gasto por Impuesto de Sociedades sobrevenido y que la propia norma citada contempla regularizándola a través de la cuenta Ajustes positivos o negativos en la imposición sobre beneficios y no reintroduciendo la dotación (la diferencia sería el 35% en vez de la totalidad).

Si bien entendemos que desde el momento en que la norma fiscal no acepta la dotación como gasto fiscal en la enajenación por parte de la empresa inversora se produce la depreciación, esta desde el punto de vista de la empresa inversora no tiene consecuencias fiscales. Mas el problema es que la empresa pertenece al grupo de empresas y dentro de la declaración de la misma no puede tener efectos. Otra cosa es que se permita una vez fuera del grupo registrar esta incidencia. Aunque creemos que sigue siendo una cuestión dudosa.

4. OTRAS APORTACIONES A LA POLÉMICA

SANZ GADEA [2002:16] analiza también la modificación sufrida por la Ley 43/1995 originaria del Impuesto sobre Sociedades por obra del articulado de la Ley 24/2001. Como comentarios a la modificación de la ley señala lo tremendamente confuso de la norma y la asimetría que supone la reincorporación del gasto al abandonar el grupo, dice textualmente:

«La norma fiscal se aparta de la contable. Donde no hay reversión o anulación de la eliminación contable habrá incorporación de la eliminación fiscal, que también lo fue contable. Esta asimetría de tratamiento de una eliminación que, en el ejercicio que se practicó, tuvo efectos contables y también fiscales, pero que en el ejercicio en el que se produce la transmisión de la participación se incorpora a efectos fiscales pero no se anula o revierte a efectos contables, está justificada por la regulación de la compensación de las bases negativas, y de la deducción por doble imposición de dividendos y plusvalías de cartera...»

El párrafo ya señala lo farragoso del problema analizado. En la exposición del autor nos encontramos con explicaciones sobre cuál es el alcance de la modificación pero, aparte de señalar diversas dificultades que crea la introducción de la nueva normativa, no incide a nuestro modo de ver en el porqué o razón del cambio. Si es cierto que elabora un estudio comparativo para demostrar que, a pesar de que se eligen caminos distintos, la solución fiscal en el caso de no reincorporación de la dotación y la contable nos llevan al mismo final. Es decir, a la opción no modificada por la reforma.

LÓPEZ-SANTACRUZ y ORTEGA [2002:302] elaboran también un proceso parecido.

Ambos autores acaban sus artículos, en concreto SANZ GADEA [2001:51-53], con ejemplos muy similares donde argumentan la necesidad de reintroducir la dotación en el momento de la venta. Creemos que en ambos casos la solución que elaboran no es compartible. Suponen una empresa dominante que adquirió en su día la participación por 2.000 (el 100%) y que en los años posteriores la dependiente tuvo

pérdidas por 1.000 cada año durante los dos primeros años. La empresa matriz en su contabilidad asentó las dotaciones por depreciación, lo que redujo su resultado individual. En el momento de la venta enajena la participación por un valor de cero, es decir, por su valor contable. Representa un beneficio cero, pues el coste de adquisición para ella individualmente es 0-0. El valor de adquisición tendremos que reducirlo por las dotaciones efectuadas. Si damos el salto al grupo consolidado, en este su valor de adquisición es 2.000 pues el grupo no tuvo en cuenta las dotaciones y por lo tanto habría de reflejarse una disminución de -2.000 ³. Este parece ser el argumento para la consideración de la reposición de las dotaciones eliminadas para ambos autores. Sin embargo, nosotros ya explicamos precedentemente que para el grupo estas pérdidas se han producido anteriormente y así han sido consideradas y, en consecuencia no son pérdida a considerar el año de la venta. El Real Decreto 1815/1991, que establece las normas de consolidación, solo tiene en cuenta las pérdidas y ganancias extraordinarias, como ya explicamos con anterioridad, y evidentemente son las únicas que se producen en el ejercicio para el grupo como tal. Creemos que de nuevo está creando confusión el distinto papel que tiene la provisión, a nivel individual refleja la pérdida potencial de una inversión, a nivel de grupo esta pérdida se cuantifica cada año a través de los rendimientos que refleja la cuenta consolidada. Aquí hay pérdida real, allá pérdida potencial.

La polémica de la modificación quizás la entendamos mejor al transcribir un párrafo de LÓPEZ-SANTACRUZ y ORTEGA [2002:320] donde mencionan:

«Para los períodos iniciados a partir de 1 de enero de 2002, la Ley del Impuesto sobre Sociedades asume los criterios establecidos en el Real Decreto 1815/1991 sobre normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas, lo cual significa que las provisiones dotadas en el grupo son objeto de eliminación (inversión-fondos propios), esta eliminación tiene carácter definitivo, ya que a efectos contables esta provisión nunca se incorpora en el resultado contable consolidado y, a efectos fiscales, al no proceder de una operación interna, tampoco procede incorporarla a la base imponible del grupo de acuerdo con las reglas generales sobre la incorporación de resultados eliminados por operaciones internas.

Como caso particular, debe incorporarse a la base imponible consolidada del grupo la eliminación de la corrección del valor de la participación de las sociedades del grupo fiscal cuando las mismas dejen de formar parte del grupo fiscal y asuman el derecho a la compensación de la base imponible negativa correspondiente a la pérdida que determinó la corrección de valor.»

Se está refiriendo a la modificación de la Ley 24/2001.

Llama la atención que en diversos artículos, autores como MARTÍN MARTÍNEZ DE LECEA [2003], el propio SANZ GADEA [2002], y en párrafos como el precedente se explica la modificación pero no se entra en la justificación de la misma. LÓPEZ-SANTACRUZ [2001:813-814] reproduce diversas contestaciones de la Administración en el transcurso del tiempo donde se responde según criterios opuestos. Es, pues, una cuestión que ha suscitado indudables problemas en la Administración de Hacienda.

³ Estamos realizando el análisis sin la contemplación del efecto impositivo porque no lo consideramos relevante para el argumento.

SÁENZ DE OLAZAGOITIA [2002:268] también analiza la problemática creada por la modificación del artículo 87.3. Cree que la dificultad está ligada al estudio del tratamiento contable de los créditos y débitos recíprocos que hacen las empresas de un grupo al considerar las bases negativas de las empresas en su integración en la declaración consolidada, y postula que la ley resuelve mal la situación al hacer depender la reintroducción de la dotación en función de la compensación o no de la base negativa por el grupo. Textualmente señala:

«En este caso, desde la perspectiva del régimen consolidado, se podría entender que el grupo en su conjunto genera las pérdidas y él mismo ostenta el derecho a compensarlas. Recordemos, sin embargo, cómo esta perspectiva es una mera apreciación que responde, en última instancia, a la propia concepción del grupo y de su esencia jurídico-subjetiva en nuestro régimen. Pero ya hemos destacado cómo esta no se corresponde con la literal atribución de la ley, de la subjetividad pasiva del grupo. Con todo debemos recalcar que, estrictamente, la posibilidad de compensar rentas positivas y negativas dentro del grupo no altera las exigencias de justicia sobre las que venimos construyendo nuestro modelo de consolidación fiscal. Y añadimos a este planteamiento la real titularidad del derecho de compensación que, como expusimos, es de la sociedad que genera las rentas que originan tal derecho; la que sigue siendo sujeto pasivo del tributo. De este modo, las rentas que pudieran compensar otras rentas positivas de posteriores ejercicios y no lo hubieran hecho efectivamente, deberán hacerlo en la sociedad individual que se separa del grupo.

En coherencia con estas ideas, la correcta resolución del problema requiere necesariamente la aplicación de algún expediente técnico por el que se imputen a cada sociedad las rentas negativas generadas por ella, entendiendo esta generación individual en los términos que hemos defendido anteriormente. En este camino se sitúa la metodología para la contabilización del efecto impositivo del impuesto consolidado en sus sociedades miembros.»

Correspondencia que hace que cuando el grupo compensa una base negativa con otra renta positiva del mismo aflora un crédito recíproco entre las empresas del grupo y que cuando no se compensa en el ejercicio, se genera también la contabilización de un crédito contra Hacienda que tiene su plasmación en un ingreso, para la empresa que tuvo la pérdida. En ambas situaciones se produce la constatación del ingreso, tanto si el grupo compensa ya la pérdida como si no. No tiene lógica que la reintroducción de la dotación dependa de si se ha compensado o no dicha pérdida. Si lo que se quiere es reflejar la pérdida potencial de la empresa dependiente, esta se deberá constatar independientemente de si se ha compensado o no. El beneficio de la compensación como cuantificación del gasto o ingreso se repercute en la empresa que tuvo la pérdida, no en la empresa inversora. La empresa inversora lo que hace al reflejar la dotación es atender al principio de prudencia de constatar y anotar una posible pérdida potencial; lo que ocurre es que no tiene mucho sentido recoger una pérdida potencial de una inversión que ya no se tiene en el grupo, salvo en el caso de transmisiones parciales de la participación o en el caso de pérdida de la posibilidad de la declaración consolidada.

LÓPEZ-SANTACRUZ y ORTEGA [2002:320 y ss.] analizan el problema de la reincorporación de la dotación a la provisión por depreciación de inversiones financieras en el grupo, en los casos de la pérdida y extinción del grupo y posteriormente en la separación de la empresa que generó la pérdida.

No es más que el supuesto que estamos comentando en este apartado introducido por la Ley 24/2001, de 27 diciembre, que repone la dotación en el supuesto de que la empresa se lleve la base negativa por no haber sido compensada por el grupo. La diferencia con respecto a otros autores estaría en el intento de justificar el porqué de esta reposición. Mencionan la duda de si la reposición del gasto considerado anteriormente eliminado tendría que realizarse en el año de la dotación o en el año de la pérdida del régimen fiscal. Nos preguntamos si no habría problemas de prescripción en algunos supuestos de la primera opción.

En primera instancia parecen argumentar que es la asunción del Régimen especial de los criterios del Real Decreto 1815/1991 sobre eliminaciones e incorporaciones internas la que fundamentaría el cambio en el criterio. SANZ GADEA [2001:39 y ss.] no se muestra de acuerdo con este cambio al señalar que a pesar de que no se mencionará explícitamente en los artículos de la ley, con anterioridad la remisión al Real Decreto, este era aplicable subsidiariamente.

Al abordar la justificación trata de argumentarlo mediante un supuesto de dos empresas y dos ejercicios consecutivos, al efecto de comparar la situación cuando el grupo compensa las bases negativas, y a continuación cotejar con el supuesto en el que las bases no se compensan y quedan pendientes para años posteriores.

El análisis se realiza a través de la comparación de la tributación que se daría al contemplar el supuesto cuando el grupo declare en la opción individual o la consolidada para analizar si la reintroducción del gasto es correcta. La tributación del grupo evidentemente no es la misma si se tributa por declaración consolidada que si se tributa por declaración individual, existen las diferencias propias del sistema de tributación conjunta como es la compensación anticipada de las pérdidas. De ahí la ventaja de la tributación consolidada.

El supuesto que los mencionados autores elaboran es el siguiente:

Una empresa «A» compró en su día la participación del 100% del capital en «B» por 1.000 cuando el neto de la misma era de 1.000. En el primer ejercicio de aplicación de la consolidación, la empresa «B» pierde 200 y la empresa «A» incorpora en sus cuentas una dotación a la provisión por 200 que aparece en su cuenta de Pérdidas y ganancias. El resultado de esta última es 800, incluyendo el mencionado gasto. En el segundo ejercicio la empresa «B» obtiene unas ganancias de 200 y la sociedad «A» un beneficio de 1.200 una vez computado el ingreso que supone la desdotación de la provisión por la recuperación de valor de la inversión ⁴.

En primer lugar, abordan el supuesto en el caso de optar por la tributación individual, y las liquidaciones individuales que proponen serían:

En el primer ejercicio, la empresa «A» declara unos resultados de 800 y la empresa «B» una base imponible de - 200. La empresa «B» puede decidir activar o no el crédito que representa dicha pérdida.

⁴ Como se ve, elaboramos la explicación sin cuantificar el efecto impositivo que debería tener la dotación. La intención es no complicar el supuesto, pues el resultado es el mismo si la dotación es 200 que si es el 0,65 de 200. De cualquier modo, seguimos el propio ejemplo del autor citado.

En el segundo ejercicio «B» compensará la base negativa del período anterior y por lo tanto tendrá un pago de cero. La empresa «A» tendrá una base de 1.200.

Pasan con posterioridad a efectuar la declaración en régimen consolidado, pero suponiendo que esta se realiza el primer año y después se pierde el régimen de declaración consolidado en el segundo ejercicio (se pierde o se extingue la posibilidad de declarar por él).

En este caso, en el primer ejercicio habrá que eliminar la dotación por depreciación de inversiones financieras que efectúa la empresa «A» y la declaración consolidada sería $800 + 200 - 200 = 800$.

El segundo año tendríamos que la empresa «A» obtendría unos rendimientos de manera independiente por valor de 1.000 y la empresa «B» por valor de 200. La empresa «A» eliminaría la reversión de la provisión dado que no fue gasto en su día; ajuste típico en la normativa fiscal del Impuesto sobre Sociedades. La empresa «B» no puede compensar la pérdida del año anterior pues ya la compensó el grupo; declararía una base de 200.

La conclusión que extraen los autores es que en el primer año el beneficio declarado es 800 en ambos supuestos (declaración individual y consolidada) y en el segundo 1.200. En total en los dos períodos se declara un beneficio de 2.000. No se aprecian pues diferencias entre una opción y otra en el caso estudiado, donde la compensación de la pérdida se ha efectuado en el ámbito del grupo. Nos confirmaría la situación definida a nivel fiscal como correcta.

Acometen seguidamente el estudio del problema cuando no se produce la compensación de la base negativa por el grupo, para lo que modifican el supuesto en el sentido de que las dos empresas tienen pérdidas en el año de declaración consolidada. En esencia, se trata del mismo supuesto modificando los resultados en el primer año de la empresa «A» y estableciéndolos en unas pérdidas de 800 (con la dotación a la provisión).

El grupo tendría una base negativa a compensar en años venideros en -800 . Continuando con el ejemplo, dado que se produce la finalización del régimen de declaración consolidada, cada una de las empresas se llevaría su parte de acuerdo a la normativa anterior a la Ley 24/2001. Es decir, la empresa «A» tendría derecho a una deducción de 600 y «B» tendría derecho a una deducción de 200.

El primer año de consolidación sería:

$$-800 + 200 - 200 = -800 \text{ (eliminamos la dotación y agregamos el resultado de «B»)}$$

Segundo año: «A» declararía $1.000 - 600 = 400$ y «B» declararía $200 - 200 = 0$

Dado que el gasto no fue deducible tampoco lo es la reversión de la provisión, de ahí el resultado en el segundo período de 1.000.

El total declarado como gasto en los dos años es de 400.

Si analizamos la otra opción, que consiste en declarar individualmente cada empresa ya el primer año, también el gasto agregado declarado sería de 400 entre ambos ejercicios. El primer año «A» declara -800 y «B» -200 . El segundo año «A» $1.200 - 800 = 400$ y «B» $= 200 - 200 = 0$.

El análisis precedente correspondería a la situación anterior a la reforma.

Analizan posteriormente el supuesto adaptado a la reforma de la Ley 24/2001.

Siendo las liquidaciones (según los autores) en el caso de optar por la declaración consolidada:

Año 1 (común): $-800 - 200 + 200 = -800$ (y si reponemos la modificación serían -1.000 , sin lugar a dudas están tratando de la rectificación posterior, a no ser que se trate de un proceso de adivinación premonitoria. El segundo año, al producirse la separación, «A» se llevaría 800 y «B» tendría derecho a compensar 200).

Año 2: «A» $1.200 - 800 = 400$ «B» $200 - 200 = 0$

El grupo declararía como gasto conjunto 400.

No llegamos a entender muy bien la necesidad de tal modificación, ¿hay que reponer el gasto y la reversión? Nosotros creíamos que solo se hablaba del gasto. Ni que decir tiene que comprendemos el argumento de que si se repone el gasto también la reversión, pero no es lo que dispone el artículo 87.3.

5. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS SUPUESTOS EN AMBAS DECLARACIONES

Pensamos que quizás nos abriría horizontes el introducir en el análisis anterior los créditos recíprocos entre las empresas; resultaría necesario, asimismo, incrementar la complejidad del análisis introduciendo los asientos contables que generan las declaraciones siguiendo lo argumentado por SÁENZ DE OLAZAGOITIA [2002]. Realizaremos la distribución de la cuota tributaria común de acuerdo a la norma decimosexta del Plan y a la Resolución de 15 de marzo de 2002, por la que se modifica parcialmente la de 9 de octubre de 1997.

Pasaremos, en primer lugar, a desarrollar el supuesto que se produce en el caso de una pérdida en la dominada teniendo la matriz por el contrario resultados positivos, al objeto de ver las interrelaciones creadas entre las sociedades del grupo por la compensación en la declaración común de estas incidencias, y las obligaciones y derechos que generan entre ellas al objeto de compensar los efectos de las pérdidas y ganancias aportadas por cada una de las empresas para lo que elaboramos los cuadros adjuntos.

Estamos siguiendo la metodología propuesta por los autores mencionados, comparando la tributación que se produce en caso de optar el grupo por la declaración consolidada, y la tributación en el supuesto de ejercer la opción individual, para extraer las conclusiones oportunas en torno a las diferencias que se producen. Vamos a ir analizando uno a uno los supuestos elaborados por los autores.

PRIMER CASO: Primera opción. *Beneficio en la matriz y pérdida en la dominada. Declaración consolidada sin modificar o reponer la dotación.*

	Declaración «A»	Declaración «B»	Declaración conjunta
Base imponible previa	800	- 200	
Base imponible consolidada			800 (800 - 200 + 200)
Diferencia permanente	200 (anulación dotación)	0	0
Base definitiva	1.000	- 200	
Débito fiscal	350		280
Crédito fiscal		70	

El asiento en las cuentas anuales consolidadas sería para el primer año:

280	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Hacienda pública acreedora	280
		x	

El asiento correspondiente en la sociedad «A» sería:

350	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Hacienda pública acreedora	280
		a Deudas con empresas dependientes por compensación de bases negativas	70
		x	

La cuenta con la filial surge por el hecho de ser la matriz la que gestiona la declaración conjunta y pertenecer, por el momento, al grupo de momento el crédito por la base negativa.

Contabilización en «B»:

70	<i>Créditos con matriz por compensación de bases negativas</i> ⁵		
		a Impuesto de Sociedades	70
		x	

⁵ Según la Resolución de 9 de octubre de 1997, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre algunos aspectos de la norma de valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad, las cuentas deberían denominarse 4749, Crédito por pérdidas a compensar en régimen de declaración consolidada del ejercicio y 5108, Deudas a corto plazo con empresas del grupo por efecto impositivo o 1608, Deudas a largo plazo con empresas del grupo por efecto impositivo.

Segunda opción: *Supuesto de declaración individual.*

Primer año

Las bases declaradas por las empresas serían:

	A	B
Bases declaradas individualmente	800	– 200

Los asientos contables serían:

En la sociedad «A»:

280	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Hacienda pública acreedora	280
		x	

En la sociedad «B»:

70	<i>Créditos con matriz por compensación de bases negativas</i>		
		a Impuesto de Sociedades	70
		x	

(Si se decide activar el crédito)

Constamos que la eliminación del gasto por depreciación se traduce en un gasto contable mayor del Impuesto sobre Sociedades para la empresa inversora que, si bien no se abona a Hacienda, se debe a la empresa filial por la compensación de la base negativa efectuada. El pago que se realiza a Hacienda es el mismo, 280, en ambos casos. La única diferencia es el crédito recíproco que surge en la declaración consolidada. En la empresa filial, en ambos casos, se genera un crédito, si bien en el primer caso contra Hacienda y en el segundo caso contra la matriz.

Segundo año (si el primer año hay declaración consolidada)

Partiríamos con carácter previo de una liquidación del débito recíproco, lo que motivaría un acrecentamiento del activo de la empresa «B» y una disminución en el activo de la empresa «A».

En la sociedad «B»:

70	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		<i>a Crédito con hacienda pública por compensación de bases negativas de años anteriores</i>	70
		X	

Conclusión (evolución del gasto en ambas opciones)

	«A»	«B»	«A»	«B»
Primero	350	– 70	280	– 70
Segundo	350	70	420	70

La cuantificación de los gastos en ambas opciones es la misma, tomando en cuenta el componente de gasto por Impuesto de Sociedades y la dotación a la provisión. En la consolidada, el primer año tenemos un gasto total de 280; en la individual tenemos un gasto por Impuesto de Sociedades de 210 (280 – 70) y la dotación de 70, es decir, un gasto conjunto de 280, como en la consolidada.

En el segundo año, nos encontramos con un gasto en declaración consolidada de 420 y en la individual, un gasto por Impuesto de Sociedades de 490, pero compensado con un ingreso de 70, es decir, el gasto conjunto se traduce también en 420. La diferencia es un traslado en la declaración individual de 70 por gasto del Impuesto de Sociedades al segundo año en la matriz. Diferencia que es debida a la cuantificación del gasto por dotación que estaba en el año 1 y que hará el gasto en conjunto (dotación + gasto impuesto) igual al caso consolidado. En el segundo año, la cuantificación del gasto conjunto consolidado es la misma [420 impuesto + (–70) reversión]. En resumidas cuentas, el beneficio después de impuestos es el mismo en ambos casos. En la dependiente no tiene incidencia alguna. Creemos que no es más que el perverso efecto de la pérdida potencial por el principio de prudencia contemplado en la declaración individual y no en la consolidada.

Sigamos analizando los supuestos elaborados por estos autores en el caso objeto de la controversia, que origina la modificación tenemos:

SEGUNDO CASO (no compensación de bases negativas) *Resultados negativos en ambas empresas y no rectificación según la reforma del artículo.*

Declaraciones individuales

Primer ejercicio

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	– 800	– 200
Diferencias permanentes	0	0
Base imponible definitiva	– 800	– 200
Gasto por Impuesto de Sociedades	– 280	– 70

Segundo ejercicio

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	1.200	200
Diferencias permanentes	0	0
Base compensada año anterior	– 800	– 200
Base imponible definitiva	400	0
Gasto por Impuesto de Sociedades	420	70
Débito con Hacienda	140	0

En total, el rendimiento declarado por las dos empresas en los dos periodos es de 400. Lo que nos lleva a un gasto por Impuesto de Sociedades de 140.

Declaración consolidada*Liquidación primer año*

Primer año base previa: $-800 + 200 - 200 = -800$

Crédito por bases negativas a compensar: 280

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	– 800	– 200
Diferencias permanentes	+200 (eliminación dotación)	0
Base imponible definitiva	– 600	– 200
Gasto por Impuesto de Sociedades o crédito con Hacienda	210	70

Contabilización a nivel agregado:

70	<i>Crédito con Hacienda pública por pérdidas a compensar</i>		
		a	<i>Impuesto de Sociedades</i> 70
		x	

(Si decidimos activar el crédito por superar las condiciones del criterio de prudencia)

Contabilización en la empresa matriz «A»:

280	<i>Crédito con Hacienda pública por pérdidas a compensar</i>		
		a	<i>Impuesto de Sociedades</i> 210
		a	<i>Deudas con empresas dependientes por pérdidas a compensar</i> 70
		x	

Contabilización en la empresa dependiente «B»:

70	<i>Crédito con matriz por pérdidas a compensar</i>		
		a	<i>Impuesto de Sociedades</i> 70
		x	

Segundo año (declaraciones individuales):

Si se produce la extinción del régimen consolidado tendría que registrar los siguientes asientos en «A»:

70	<i>Deudas con empresas dependientes por pérdidas a compensar</i>		
		a	<i>Crédito con matriz por pérdidas a compensar</i> 70
		x	

Y en la empresa «B»:

70 *Crédito con Hacienda pública por pérdidas a compensar*

*a Crédito con matriz
por pérdidas a
compensar* 70

X

Dado que la empresa dependiente se lleva el crédito, este no lo puede ejercer la empresa matriz y pasará a ejercerlo aquella y por consiguiente desaparece la obligación de la matriz con respecto a la dependiente. La dependiente recupera el crédito frente a Hacienda todavía no compensado. El efecto en la cuenta diferencial en la empresa que ha registrado la pérdida ya se ha producido independientemente de contra quién se tenga el crédito (la matriz o Hacienda).

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	1.200	200
Diferencias permanentes	– 200 (eliminación reversión)	0
Base imponible definitiva	1.000	200
Gasto por Impuesto de Sociedades	350	70
Crédito con Hacienda a compensar	210	70
Total a pagar	140	0

La justificación del ajuste se encuentra en que si el año anterior la dotación no fue gasto este año no puede ser ingreso la reversión del mismo.

Contabilización en la empresa «A»:

350 *Impuesto de Sociedades*

a Hacienda pública 140
acreedora

a Crédito con Hacienda pública por pérdidas a compensar 210

X

Solamente ejecutamos el crédito propio.

Contabilización en la empresa «B»:

70	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		<i>a Crédito con Hacienda por pérdidas a compensar</i>	70
		X	

También se ejecuta el crédito que se ha llevado la empresa por la separación del grupo.

Conclusión (evolución del gasto en ambas opciones)

Años	Individual «A»	Individual «B»	Consolidada «A»	Consolidada «B»
Primero	- 280	- 70	- 210	- 70
Segundo	420	70	350	70

Volvemos a apreciar que la diferencia está en la translación en la sociedad inversora de una diferencia de 70 coincidente con la inclusión o no de la dotación como gasto, pero que se compensa el año en que la empresa deja el grupo.

Los autores citados interpretan que la modificación introducida por la reforma consiste en la inclusión en el año de la extinción del gasto en el período que debería haberse anotado y la reversión en este momento. Analicemos desde el mismo punto de vista la solución. Hay otros autores que solo mencionan la reposición de la dotación en el grupo.

La propuesta de los autores ¿implica una rectificación a posteriori de los gastos de años anteriores? Supongamos que no, y efectuemos el estudio en tiempo posterior.

Supuesto de pérdidas en ambas empresas con rectificación como propugna la reforma de la Ley 24/2001.

Declaración consolidada

Primer año

Base imponible del grupo: - 800 - 200 + 200 - 200 (reposición de la dotación) = - 1.000

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	– 800	– 200
Diferencias permanentes	0	0
Base imponible definitiva	– 800	– 200
Gasto por Impuesto de Sociedades o crédito con Hacienda	– 280	– 70

Contabilización en las cuentas consolidadas del grupo:

350	<i>Crédito con Hacienda pública por pérdidas a compensar</i>	
	a Impuesto de Sociedades	350
_____	x _____	

Contabilización en la empresa matriz «A»:

350	<i>Crédito con Hacienda pública por pérdidas a compensar</i>	
	a Impuesto de Sociedades	280
	a Deudas con empresas dependientes por pérdidas a compensar	70
_____	x _____	

El crédito con Hacienda es de 350, pues quien asume la compensación por las bases negativas mientras sea vigente la declaración consolidada es la matriz del grupo.

Contabilización en la empresa dependiente «B»:

70	<i>Crédito con matriz por pérdidas a compensar</i>	
	a Impuesto de Sociedades	70
_____	x _____	

En el segundo año, cuando se produce la salida del régimen especial consolidado, habrá que deshacer los asientos de débitos recíprocos.

En la empresa matriz «A»:

70	<i>Deudas con empresas dependientes por pérdidas a compensar</i>	
	a	<i>Créditos con Hacienda pública por pérdidas a compensar</i>
		70
	x	

En la empresa dependiente «B»:

70	<i>Créditos con Hacienda pública por pérdidas a compensar</i>	
	a	<i>Crédito con matriz por pérdidas a compensar</i>
		70
	x	

Segundo año

Las liquidaciones serán:

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	1.200	200
Diferencias permanentes	0	0
Base imponible definitiva	1.200	200
Gasto por Impuesto de Sociedades	420	70
Crédito con Hacienda a compensar	240	70
Total a pagar	180	0

Los asientos a efectuar se convierten en:

En la empresa matriz «A»:

420	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Crédito con Hacienda por pérdidas a compensar	240
		a Hacienda pública acreedora por Impuesto de Sociedades	180
		x	

En la empresa dependiente «B»:

70	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Crédito con Hacienda por pérdidas a compensar	70
		x	

Resumen de la evolución del gasto

Años	Sociedad «A»	Sociedad «B»	Total grupo
Primero	- 280	- 70	- 350
Segundo	420	70	490
Agregado			
Total período	140	0	140

Los datos son los mismos que antes de rectificar.

Nosotros inferimos que lo que dice el artículo de la Ley 24/2001 es que el año de la separación se debe reponer únicamente la dotación en el grupo.

Comporta que la declaración del segundo año individual sería:

CONCEPTOS	«A»	«B»
Base imponible previa	1.000	200
Diferencias permanentes	- 200	0
Base imponible definitiva	800	200
Gasto por Impuesto de Sociedades	280	70
Crédito con Hacienda a compensar	210	70
Total a pagar	70	0

CUADRO DE CONCLUSIONES COMPARATIVO DE AMBOS SUPUESTOS

Años	Individual «A»	Individual «B»	Consolidada «A»	Consolidada «B»
Primero	- 280	- 70	- 210	- 70
Segundo	420	70	350	70

Vemos que con esta solución la discrepancia es dos veces la anterior. Lo que, a nuestro modo de ver, justificaría la incorrección de la deducción de la dotación el año de la pérdida de la condición de grupo consolidado.

¿Cuál es la explicación?

Para nosotros podría residir en que la dotación es un gasto que la empresa inversora considera como medida provisional o mejor potencial, es la aplicación del principio de prudencia lo que permite que se reflejen las pérdidas potenciales; esta situación cambia si damos el salto a la consideración del grupo, aquí se trata de una repetición de un gasto que se da en otra dependencia del grupo. La no consideración de la dotación a nivel individual tiene incidencia en la cuantificación de la inversión a coste distinto del contable y que, por lo tanto, en el momento de su transmisión, originará la realización de una pérdida real o una ganancia real distinta a la contable. Sí es cierto que la empresa individual tiene una posposición del gasto hasta que este se realice, pero este gasto se encuadra dentro de la entidad «grupo» a la que no es ajena la empresa. En el grupo, este descenso de valor se registra en la cuenta Reservas en Sociedades Consolidadas.

Por otro lado, se podría argumentar como solución al problema el reconocimiento de la dotación el año de la pérdida del régimen de declaración consolidada en la sociedad inversora, no en el momento en que la sociedad dependiente deje de pertenecer al grupo. La modificación establecida en la ley pretende compensar al grupo de una pérdida; pérdida que nosotros estimamos que ya está recogida en las cuentas consolidadas. Lo que estamos proponiendo es el registro de la misma en el momento en que la empresa inversora deje de pertenecer al grupo, pero en su declaración individual posterior, es decir, el admitir una dotación en año diferente a la de realización de la depreciación, cuestión por otro lado no aceptada por Hacienda en otros casos. Basta con citar el artículo 12.3 de la Ley del Impuesto que establece:

«La deducción en concepto de dotación por depreciación de los valores representativos de la participación en fondos propios de entidades que no coticen en un mercado secundario organizado no podrán exceder de la diferencia entre el valor teórico contable al inicio y al cierre del ejercicio, debiendo tenerse en cuenta las aportaciones o devoluciones de aportaciones realizadas en el mismo. **Este mismo criterio se aplicará a las participaciones en el capital de sociedades del grupo o asociadas en los términos de la legislación mercantil**».

A nuestros efectos sería un problema estrictamente fiscal, pero sin incidencia en la problemática que estamos estudiando. Debería pues argumentarse la necesidad de reponer la dotación a la provisión por inversiones en empresas del grupo al salir la empresa del mismo, pero no en la declaración del grupo sino en la posterior declaración que efectuase la sociedad para recoger la pérdida potencial que para ella se produce al perder la posibilidad de declarar consolidadamente. Es decir, sería necesario habilitar la dotación fuera del período de generación de la pérdida del valor teórico y que tuviera consecuencias sobre el registro del gasto por impuestos. Pero esta recuperación de la dotación en la declaración fiscal de la empresa inversora no debería estar condicionada a la compensación o no de la base negativa. En el momento en que la empresa se escinde del grupo vuelve a tener que reflejarse la minusvalía potencial que supone la depreciación potencial perdida para la empresa inversora. Es el reflejo del menor importe de la inversión efectuada por la empresa y contabilizada en sus cuentas anuales; el problema es la limitación establecida en el artículo 12.3 de la Ley de reflejar esta minoración en el período que se produce. Sería necesario habilitar esta posibilidad que llevaría a la empresa individualmente a reflejar la depreciación en un momento posterior. «A» nivel fiscal repondríamos en la empresa el principio de prudencia reflejado a nivel contable años antes pero eliminado por los ajustes de consolidación. Estamos estirando el argumento al objeto de ser respetuosos con la «posible pérdida» por parte de la sociedad inversora, pero no nos convence el argumento que utilizamos, quizás si analizamos la situación pormenorizadamente llegaremos a otra conclusión más convincente.

¿Qué pasa cuando la situación es la separación de la empresa del grupo por la enajenación de la inversión?

Los autores mencionados modifican el supuesto propuesto en el sentido de suponer la venta en el segundo año a una tercera empresa y analizar cuál es la situación global en el caso de declarar individualmente o consolidadamente. No comprendemos el sentido del ejemplo, pues más bien parece un estudio de la fiscalidad sobre el total de la renta contemplada. Si se produce un déficit o superávit de imposición en todo caso afectaría a la deducción de la doble imposición societaria en la tercera empresa, pero no vemos por qué tiene que ser modificada la situación del grupo.

Creemos que el estudio tiene que versar sobre la razón de por qué el grupo debe reintroducir la dotación eliminada en caso de separación de la empresa. Seguiremos el análisis suponiendo que en el segundo año en vez de renunciar o perderse el sistema de declaración consolidada, el grupo decide vender la participación en la empresa dependiente.

Reelaboremos un supuesto y veamos la incidencia. Un grupo constituido desde hace años el 31 de diciembre de 1999 adquiere el 100% de una sociedad «B». La adquisición se efectúa por 3.500 euros cuando el capital de «B» era de 1.000 y las reservas de 2.500. La adquisición la efectúa la matriz, aunque podría realizarla cualquier empresa del grupo. En el ejercicio 2000 la empresa «B» presenta en sus cuentas unas pérdidas de 1.000 euros, mientras que el resto del grupo presenta unos beneficios de 2.000 (la matriz ha dotado una provisión de 1.000 producto de la depreciación de su inversión en «B»). El 2 de enero de 2001 la matriz vende a terceros la inversión.

Veamos primero la declaración consolidada efectuada por el grupo en el año 2000:

Agregación de bases imponibles	$2.000 + (-1000) = 1.000$
Diferencias permanentes	+1.000 (tendríamos que eliminar la dotación)
Base definitiva	2.000
Cuota o gasto conjunto	700

Asiento a realizar en las cuentas consolidadas:

700	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a	Hacienda pública acreedora por Impuesto de Sociedades
			700
		x	

(en el supuesto de considerar la provisión como diferencia permanente)

Realicemos el reparto de las cuotas:

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	2.000	- 1.000
Diferencias permanentes	+1.000	0
Base imponible definitiva	3.000	- 1.000
Gasto por Impuesto de Sociedades o crédito con Hacienda	1.050	- 350

Reflejo en las contabilidades individuales:

En la empresa matriz «A»:

1.050	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a	Hacienda pública acreedora
			700
		a	Deudas con empresas dependientes por pérdidas compensadas
			350
		x	

En la empresa dependiente «B»:

350	<i>Crédito con matriz pública por pérdidas compensadas</i>		
		<i>a Impuesto de Sociedades</i>	350
		x	

Resultado definitivo después de impuestos en la matriz: $2.000 - 1.050 = 950$.

En la dependiente: $- 1.000 + 350 = - 650$.

Se nos plantea el problema de si la dotación en la matriz es 1.000 ó 650 (dependerá de si activamos o no el crédito). De todas formas, a nuestro problema no afecta el que la provisión sea 1.000 ó 650, en ambos casos sería eliminada y el crédito generado sobre la depreciación de la filial por la matriz o la empresa inversora ¿sería el mismo? Sí, pues el resultado negativo de la empresa «B» sigue siendo el mismo y tampoco varía el gasto de la matriz.

Vamos a desarrollar esta posibilidad. Efectivamente, dado que disponemos de todos los datos, la provisión correcta en este caso en la matriz sería 650. El beneficio del resto de empresas que forman el grupo sería 2.350, el resultado era 2.000 con la provisión, si rebajamos esta en 350 en la misma cantidad asciende el beneficio del grupo. La dotación lo único que hace es compensar otros ingresos generados por el grupo.

Tendríamos unos resultados consolidados de $2.350 - 1.000 + 650 = 2.000$. El gasto consolidado sería el mismo, 700. Lo que variaría sería el reparto pues tendríamos:

Base previa de «A»	2.350
Diferencia permanente	650
Base definitiva	3.000
Gasto de impuesto	1.050

Con lo que el asiento seguiría siendo el mismo.

Segundo año (2001)

Dada la fecha de venta es muy posible que las deudas y créditos recíprocos sigan vigentes y habrá que tenerlas en cuenta en la liquidación.

Vamos a suponer que en la venta de la participación se pagan por ella 2.500. Sería el caso de que la provisión fuera a 1.000.

El grupo en la representación de su matiz elaboraría el siguiente asiento:

2.500	Bancos		
1.000	Provisión por depreciación de inversiones financieras de empresas del grupo		
		a	Inversiones financieras en empresas del grupo
			3.500
		x	

También podríamos contabilizar:

2.500	Bancos		
1.000	Pérdidas en valores negociables de empresas del grupo		
		a	Participaciones en empresas del grupo
			3.500
		x	
1.000	Por depreciación de inversiones financieras de empresas del grupo		
		a	Exceso de provisión para participaciones en empresas del grupo
			1.000
		x	

El beneficio contable que refleja la inversora es cero. Fiscalmente se nos crearía el problema de que la valoración sería 3.500. El gasto no ha sido deducible y la reversión tampoco, por lo tanto el coste de adquisición fiscal sería 3.500. Tendríamos una pérdida de 1.000. ¿No es la dotación a la provisión citada? Si el grupo sigue declarando en consolidada ya hemos explicado que el beneficio registrado sería cero pues lo que recogeríamos sería el beneficio extraordinario. Además, sigue existiendo el débito recíproco que ahora pasa a ser propiedad de terceras personas. ¿Se pagará más por la empresa? Creemos que sí, pues el precio de venta está determinado por el neto recogido en la empresa que es transferido o, si queremos, en la diferencia entre el activo y el pasivo; en el activo está registrado el crédito contra la matriz en el caso de que se haya compensado la pérdida en el grupo o el crédito contra Hacienda en el caso de que el grupo no la haya compensado. Evidentemente, junto a los asientos de la venta tendremos que efectuar los asientos de reclasificación de las deudas créditos por la incidencia de la compensación de las pérdidas que ya hemos comentado en otros lugares de este trabajo. En esta situación es donde obtiene la compensación la empresa inversora por la no compensación de la pérdida en el periodo de declaración consolidada; el patrimonio de lo vendido es mayor. Bien es cierto que ese patrimonio mayor es debido a una deuda con el grupo derivada de la compensación fiscal efectuada, pero es un crédito a fin de cuentas que debería ser valorado en el momento de la venta como mayor importe a pagar, o, si se desea, se anulará previa compensación.

Esta es la forma que tiene el grupo de recuperar la dotación no permitida fiscalmente, siendo improcedente, tal como establece la ley, la recuperación de la dotación en las cuentas del grupo en este momento. Es decir, la compensación viene por vía del importe de venta de la participación sin necesidad de habilitarla por vía del gasto recuperado. Todo ello independientemente de que se haya compensado o no por el grupo la base negativa. Si se ha compensado el crédito asignado es contra la matriz; si no se ha compensado el crédito es contra Hacienda y también tendrá que ser valorado en el momento de la venta.

A nivel consolidado, en el ejercicio en que se produce la venta nos encontraríamos con que no aparecería la inversión ni, en consecuencia, las reservas en sociedades consolidadas, pues ya no son del grupo. Nos quedaría en la cuenta de Pérdidas y ganancias consolidada la anotación de la venta de la inversión que se trasladaría por agregación a la cuenta consolidada, que en este caso sería cero.

¿Qué pasaría si las empresas hubiesen declarado individualmente?

Conceptos	«A»	«B»
Base imponible previa	2.000	– 1.000
Diferencias permanentes	+ 1.000	0
Base imponible definitiva	3.000	– 1.000
Gasto por Impuesto de Sociedades o crédito con Hacienda	1.050	– 350

Contabilización:

En la empresa matriz «A»:

1.050 *Impuesto de Sociedades*

a *Hacienda pública acreedora
por Impuesto de Sociedades* 700
a *Impuesto diferido por
operaciones intraempresas
del grupo* 350

_____ x _____

En la empresa dependiente «B»:

350 *Crédito con Hacienda
pública por bases negativas
a compensar*

a *Impuesto de Sociedades* 350

_____ x _____

(En caso de que no actúe el principio de prudencia)

Segundo año

La venta en «A» sería $2.500 - (3.500 - 1.000) = 0$. En este caso sí que actuaría la provisión pues ha sido gasto fiscal y, por lo tanto, la base a incluir por esta transacción en la base de «A» sería cero.

Si recapitulamos sobre lo visto precedentemente podremos apreciar que la situación es la misma en ambos supuestos puesto que en el período de dos años la empresa «A» declara un gasto conjunto de 1.050. Solamente se produce un traslado en la declaración consolidada, se genera una deuda contra la filial por aprovechamiento de las pérdidas y en el caso de declaración individual se genera un impuesto diferido, si en este supuesto estamos de acuerdo en que es temporal.

Se nos vuelve a confirmar que el problema está en la distinta valoración que se da de la inversión si se declara en régimen individual o en declaración consolidada. El valor de la inversión individualmente tiene en cuenta la dotación en su día dotada mientras que a nivel colectivo no y, por lo tanto, reproduce la pérdida para el grupo que en su día se eliminó para la empresa inversora.

Al igual que en el caso de la extinción del grupo consolidado, ya comentamos lo que debería hacer la ley es reponer la provisión en la empresa poseedora de la participación que en su día se anuló. La solución que tendría que elaborarse pasaría por tener en cuenta una provisión en año distinto al año en el que se generó; vemos que, en el caso de venta de la participación, la dotación se reproduce por el distinto valor de transmisión para la empresa que posee la participación. En el supuesto de que la venta fuera total, creemos que no es necesaria la reposición del gasto, pues la compensación se obtiene por vía de un mayor beneficio y además no hay inversión a la que aplicar el principio de prudencia. Podría aplicarse en el caso de que no fuera una venta total de la participación; es decir, en el caso de una venta parcial que motive que el porcentaje que retiene el grupo no supere el 75% y que genere que la empresa dependiente salga del grupo fiscal. Podríamos entonces aceptar la posibilidad de la reposición de la dotación en la parte proporcional en la misma medida que ya está contemplada para las empresas que no pertenecen al grupo fiscal pero sí al contable. Si bien seguirían las mismas consecuencias, la aceptación de un gasto en un período distinto y la adopción de un valor fiscal distinto de cara a la futura transmisión de la participación.

Lo que no encaja es que si el grupo compensó la base no se reponga el gasto, pues la situación es la misma ⁶. También en este caso hay un crédito a compensar contra la matriz que será valorado al efectuar la transmisión. Pero, una vez efectuada la venta parcial, la empresa inversora vuelve a quedar con una inversión valorada por encima del valor de mercado del momento. La no dotación de la provisión a nivel fiscal no sería achacable a una responsabilidad de la empresa sino a la estricta aplicación de la legalidad vigente.

Sin embargo, la explicación elaborada no nos convence en su totalidad, lo que ocurre es que estamos analizando el problema desde dos prismas distintos, la empresa y el grupo. En el grupo, la pérdida está recogida y, en la empresa, la depreciación que es anulada cuando se declara de manera con-

⁶ Podríamos haber efectuado el análisis teniendo en cuenta una provisión de 650 pero lo hemos desestimado pues ya vimos en el caso anterior que el efecto sobre nuestro problema era nulo.

junta es producto de su semejanza con la distribución de beneficios. Es una repetición de un concepto que ya se ha tenido en cuenta y que por lo tanto no es necesario reflejar de nuevo. La provisión y la percepción de dividendos son primos hermanos que disfrutan de la misma naturaleza, repetición de conceptos ya incluidos con anterioridad. No creemos necesaria la reposición de la dotación tanto si la empresa que sufrió las pérdidas se lleva el crédito como si no. No tienen ninguna ligazón ambos hechos. Las dotaciones por depreciación de inversiones que pertenecen al grupo no son operaciones internas que deban revertir, son registro a nivel individual que, a nivel consolidado, son reflejadas a través de la agregación de las cuentas diferenciales consolidadas.

CONCLUSIONES

Hemos analizado la modificación efectuada por la Ley 24/2001 del artículo 87.3 de la Ley del Impuesto, en el sentido de practicar la incorporación de la eliminación de la corrección de valor de la participación en sociedades, cuando dejen de pertenecer al grupo y se lleven consigo las bases negativas pendientes de compensar.

Hemos contrapuesto las posiciones de BOSCH [1999], SANZ GADEA [2002] y LÓPEZ-SANTACRUZ y ORTEGA [2002], favorables a la medida y las contrastamos con la opinión de SÁENZ DE OLAZAGOITIA [2002] contraria a la misma.

Los primeros autores sostienen que en el supuesto de compensación de bases por el grupo el cómputo del gasto por impuesto es el mismo en ambas opciones. Sin embargo, en el caso de la no compensación vienen a justificar que los resultados son los mismos en ambas opciones de declaraciones si se reintroduce la dotación. La dificultad que observamos en la solución que ellos aportan es que introducen la dotación y la reversión de la misma, y nosotros entendemos que no es lo que establece la ley.

SÁENZ DE OLAZAGOITIA [2002] sostiene que si en el análisis se introduce la problemática de los créditos-débitos recíprocos se vería la innecesariedad de la reintroducción de la dotación al abandonar la empresa el grupo. Nosotros abordamos el trabajo que él postula, utilizando los ejemplos aportados por los otros autores. Los resultados que obtenemos son los siguientes: en el caso de compensación de las bases negativas vienen a reflejar un desplazamiento en los resultados a través de los períodos que se corresponden con la aplicación del principio de prudencia en la opción de declaración individual, siendo la cuantificación en el período total la misma. En el caso de no compensación se nos vuelve a reproducir la misma diferencia, es decir, un desplazamiento de resultados en los períodos, pero en la cuantificación de todo el período esta diferencia está compensada. Si efectuamos el análisis con la introducción de la dotación, como propugna el artículo reformado, los resultados nos indican que esta diferencia se duplica, lo que a nuestra manera de ver evidencia la no idoneidad de la reforma acometida como sospechaba SÁENZ DE OLAZAGOITIA.

¿Cuál es la justificación que damos a esta situación? En el ámbito individual el principio de prudencia establece la necesidad de reflejar las pérdidas potenciales sufridas en los bienes y derechos de la empresa, es en este ámbito donde se produce la dotación a la provisión. En la consolidación no

es posible la aplicación de este principio de prudencia, pues no nos movemos en el reflejo de inversiones sino que estamos constatando la propia esencia del grupo y, por lo tanto, sería tanto como establecer autodotaciones sobre sí misma y por eso se anulan. La pérdida no es potencial, es real, y la contabilizamos a través del registro de las cuentas diferenciales de la dependiente donde se produce la minoración.

La agregación de resultados entre las empresas del grupo conforma la base imponible consolidada y es esta la que determina la cuota tributaria a repartir entre ellas. Serán los resultados de cada una los que determinen la cuota imputable a cada uno, y de este reparto de cuota se generan unas dependencias mutuas en las empresas, que no pueden quedar al libre albedrío de la autoridad que ejerce el control, estas dependencias que generan créditos y débitos recíprocos deben ser cumplidas estrictamente, pues sino sería como dejar la puerta abierta a la manipulación y al trasvase de recursos de unas empresas a otras en perjuicio de los socios minoritarios. La extinción del grupo determinará la anulación de estos créditos y débitos recíprocos, en justa correspondencia con la apropiación de la empresa dependiente del crédito con Hacienda no compensado por el grupo, es decir, se lleva un crédito pero se anula una deuda con respecto a ella, o se compensa el crédito con la deuda adherida; no hay necesidad de reponer dentro del grupo ningún nuevo gasto.

Si analizamos el problema en el caso de separación de la empresa generadora de la base negativa apreciamos que en el proceso de venta de la participación van a intervenir, para determinar el precio de la transacción, tanto los créditos que la empresa se lleva en su activo como las deudas que esta tenga, y además habrá que anular las deudas que el grupo ha generado ante la perspectiva de un crédito a compensar que, dado que no ha sido compensado, deberá quedar sin efecto. Pensamos que lo que se quiera compensar por vía coste de la inversión para el grupo se obtiene por vía precio de venta, pues evidentemente, si existe la posibilidad de compensar; esto está reflejado en los libros contables y, por lo tanto, será objeto de valoración en el precio de venta. Para la correcta determinación de la operación sí que es cierto que no deben olvidarse los créditos y débitos recíprocos que se generan, pero pensamos que ni en esta coyuntura ni en ninguna otra de las relaciones que se establecen entre las empresas del grupo.

Bibliografía

- ANTÓN, A. [1998]: «Régimen de los grupos de Sociedades». Capítulo 27 del libro dirigido por LAORDEN, Javier y ARQUÉS, Jorge. *Comentarios al Impuesto sobre Sociedades*. Tomo 2. Madrid. Civitas.
- BOSCH Y GUALADA, M. [1999]: «Grupos de Sociedades: Incorporación a la Base Imponible del grupo de la depreciación de la cartera de valores previamente eliminada». *Gaceta Fiscal*, n.º 178: págs. 93-115.
- CERVERA MILLÁN, N. [1997]: «La consolidación en el caso de venta de acciones». *Partida Doble*, n.º 75. Febrero: págs. 5-14.

- DE LAS HERAS MIGUEL, L. [1996]: *Normas de Consolidación*. Madrid. CEF.
- ERNST & YOUNG [1997]: *Análisis de la Ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades y de su Reglamento*. Pamplona. Aranzadi.
- LÓPEZ-SANTACRUZ, J. A. [2001]: *Impuesto sobre Sociedades 2002-2003*. Madrid. Memento práctico Francis Lefebvre.
- LÓPEZ-SANTACRUZ, J. A. y ORTEGA CARBALLO, E. [2002]: *Grupos Consolidados 2003-2004*. Madrid. Memento Fiscal. Francis Lefebvre.
- MARTÍN MARTÍNEZ DE LECEA, N. [2003]: «El cierre de los grupos de empresas en el 2.002». *Partida Doble*, n.º 141: págs. 54-63.
- Resolución de 30 de abril de 1992, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre algunos aspectos de la norma de valoración número dieciséis del Plan General de Contabilidad.
- Resolución de 9 de octubre de 1997, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre algunos aspectos de la norma de valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad.
- SÁENZ DE OLAZAGOITIA DÍAZ DE CERIO, J. [2002]: *La tributación consolidada de los Grupos de Sociedades. Régimen vigente y modelo para su Reforma*. Navarra. Aranzadi Editorial.
- SANZ GADEA, E. [2001]: «Régimen de los grupos de sociedades en el Proyecto de Ley de medidas fiscales, administrativas y del orden social: una nota de urgencia». *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 224. CEF: págs. 39-56.
- [2002]: «Novedades tributarias en materia del Impuesto sobre Sociedades (2)». *Revista de Contabilidad y Tributación*, n.º 228. CEF: págs. 3-56.