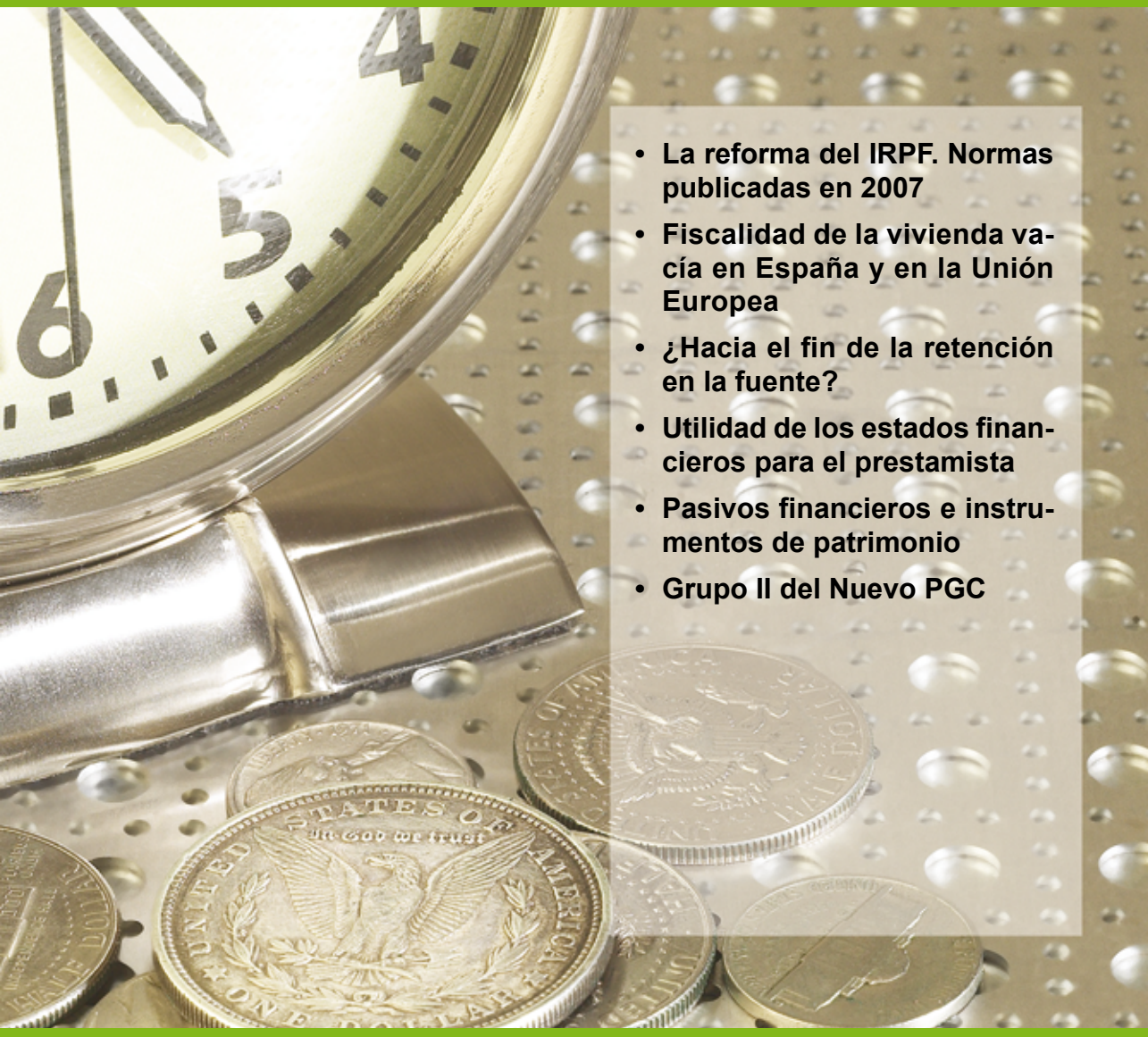
CEF.-

Contabilidad y Tributación

Comentarios y Casos Prácticos

ISSN: 1138-9540

Revista mensual núm. 297 Diciembre 2007



- La reforma del IRPF. Normas publicadas en 2007
- Fiscalidad de la vivienda vacía en España y en la Unión Europea
- ¿Hacia el fin de la retención en la fuente?
- Utilidad de los estados financieros para el prestamista
- Pasivos financieros e instrumentos de patrimonio
- Grupo II del Nuevo PGC

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

DICIEMBRE 2007 – NÚMERO 297

DIRECTOR
Roque de las Heras Miguel

COORDINADORES
M.ª José Leza Angulo
Javier Romano Aparicio

CONSEJO ASESOR

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

Sumario

Página

TRIBUTACIÓN

72/2007 La reforma del IRPF. Normas publicadas en 2007 3
(Roberto Alonso Alonso)

73/2007 La fiscalidad especial sobre la vivienda vacía en España y en otros países de la Unión Europea 49
(Andrés García Martínez y Domingo Jesús Jiménez-Valladolid de L´Hotellerie-Fallois)

74/2007 Distribución de la potestad tributaria sobre las rentas de capital: ¿hacia la exclusiva tributación en residencia? 103
(Gloria Marín Benítez)

CONTABILIDAD

75/2007 Efecto de la subjetividad de las cifras contables sobre la utilidad de los estados financieros para el prestamista 137
(Belén Gil de Albornoz y Manuel Illueca Muñoz)

76/2007 Pasivos financieros e instrumentos de patrimonio (nuevo PGC)..... 179
(José Antonio Fernández de Pinto, Daniel Pérez Ortiz y Celedonio Villamayor Pozo)

77/2007 El grupo II (inmovilizado) del nuevo PGC: análisis comparativo en relación al PGC del año 1990 217
(Francisco J. López Corrales y Mercedes Mareque Álvarez-Santullano)

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

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

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

- EDITA:

  Centro de Estudios Financieros, S.L.

- IMPRIME:

  Artes Gráficas Coyve, S.A.
  C/ Destreza, 7
  Polígono Industrial «Los Olivos»
  28906 Getafe (Madrid)

- DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

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

  Comprende dos volúmenes:

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

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

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

- NÚMEROS SUELTOS (Completos):

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

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

Núm.
72/2007

LA REFORMA DEL IRPF. NORMAS PUBLICADAS EN 2007

ROBERTO ALONSO ALONSO
Inspector de Hacienda del Estado

Extracto:

LA reforma del IRPF, operada por la Ley 35/2006 con efectos de 1 de enero de 2007, se completa con la publicación en el BOE de 31 de marzo de 2007 del nuevo Reglamento del IRPF. En este trabajo se analizan las modificaciones que incorpora el citado nuevo Reglamento del IRPF, aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, en relación con el aprobado por el Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio, que, lógicamente, resulta derogado. Se comentan también el resto de normas aprobadas o para aprobar antes de finalizar 2007 que incorporan disposiciones referentes al IRPF, con una especial atención al régimen transitorio de compensaciones fiscales aplicables en 2007, por deducción en adquisición de vivienda habitual y por percepción de determinados rendimientos del capital mobiliario con período de generación superior a dos años, según el Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado (PGE) para el año 2008. Se incorporan al final del trabajo varios casos prácticos con los que se pretende ilustrar los aspectos más novedosos de la reforma del IRPF, con una especial atención a las cuestiones de régimen transitorio.

Palabras clave: IRPF, Reglamento del IRPF y deducciones.

Sumario

I. Introducción.

II. Modificaciones que incorpora el nuevo reglamento del IRPF.

- 2.1. Rentas exentas.
- 2.2. Rendimientos del trabajo.
- 2.3 Rendimientos del capital inmobiliario.
- 2.4. Rendimientos del capital mobiliario.
- 2.5. Rendimientos de actividades económicas.
- 2.6. Ganancias y pérdidas patrimoniales.
- 2.7. Rentas en especie.
- 2.8. Base liquidable.
- 2.9. Mínimo personal y familiar.
- 2.10. Deducciones de la cuota.
- 2.11. Gestión del impuesto.

III. Modificaciones que incorpora la Orden de Módulos para 2007.

IV. Reducciones fiscales especiales para las actividades agrarias en módulos.

V. Ley orgánica sobre financiación de los partidos políticos.

- 5.1. Reducción por cuotas y aportaciones a partidos políticos.
- 5.2. Deducción por donaciones a partidos políticos.

VI. La nueva deducción por nacimiento o adopción en el IRPF.

- 6.1. Beneficiarios de la prestación.
- 6.2. Deducción en el IRPF o prestación de la Seguridad Social.
- 6.3. Articulación del incentivo fiscal: deducción por nacimiento o adopción en el IRPF.
- 6.4. Prestación no contributiva de la Seguridad Social.

VII. Modificaciones previstas en el nuevo reglamento del IRPF para 2008.

VIII. Proyecto de Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2008.

- 8.1. Medidas para corregir los efectos de la inflación sobre la progresividad del impuesto.
- 8.2. Compensaciones fiscales.
- 8.3. Otras disposiciones con efectos en el IRPF.

Anexo. Casos prácticos.

I. INTRODUCCIÓN

2007 es el primer año de aplicación de la última reforma del IRPF. Efectivamente, el 29 de noviembre de 2006 se publicó en el BOE la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio, cuya entrada en vigor tuvo lugar el 1 de enero de 2007 resultando de aplicación a las rentas obtenidas a partir de dicha fecha «... y a las que corresponda imputar a partir de la misma, con arreglo a los criterios de imputación temporal de la Ley 18/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y sus normas de desarrollo, Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias y del texto refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo».

Digamos que la reforma se completa con la publicación en el BOE de 31 de marzo de 2007 del Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero, y de la Orden EHA/804/2007, de 30 de marzo, por la que se desarrollan para el año 2007 el método de estimación objetiva del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el régimen especial simplificado del Impuesto sobre el Valor añadido. Pues bien, en este trabajo nos vamos a limitar a analizar las novedades que incorporan el nuevo Reglamento del IRPF en relación con la regulación contenida en el anterior, aprobado por el artículo único del Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio, que lógicamente resulta derogado, y la Orden de Módulos para 2007, también en relación con la norma del mismo rango vigente para el 2006, a la que sustituye.

Por otro lado, a lo largo de 2007 se han aprobado algunas normas que modifican ya el nuevo IRPF y se están tramitando proyectos de normas, que tienen prevista su aprobación antes de que finalice 2007, que disponen nuevas modificaciones en el Impuesto. Estas normas ya aprobadas o, en estos momentos, en tramitación a las que también nos referiremos, son las siguientes:

- Ley Orgánica 8/2007, de 4 de julio, sobre financiación de los partidos políticos, que añade un artículo 61 bis a la Ley 35/2006 para establecer una nueva reducción en base imponible por cuotas y aportaciones a partidos políticos y determina que a determinadas donaciones a los partidos políticos les serán de aplicación las deducciones por donativos previstas en la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

- Ley 35/2007, de 15 de noviembre, por la que se establece la deducción por nacimiento o adopción en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y la prestación económica de pago único por nacimiento o adopción de la Seguridad Social.

- Proyecto de Ley de PGE para el año 2008 que, junto a la aprobación de los coeficientes de actualización aplicables en dicho ejercicio, a la deflactación de las tarifas y a la actualización de los importes de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo y de determinados rendimientos de actividades económicas y del mínimo personal y familiar, regula las compensaciones fiscales aplicables en 2007 por deducción en adquisición de vivienda habitual y por percepción de determinados rendimientos del capital mobiliario con período de generación superior a dos años.

- Proyecto de Real Decreto por el que se modifica el Reglamento del IRPF, aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, en materia de salario medio anual del conjunto de contribuyentes, obligación de declarar y retenciones e ingresos a cuenta sobre rendimientos del trabajo.

Señalar que el catálogo de normas, publicadas o a publicar en 2007, referentes al IRPF se completará con la Orden de Módulos para 2008, que deberá ser aprobada y publicada en el BOE antes del 30 de noviembre.

Se incluye como anexo de este trabajo una colección de pequeños casos prácticos referidos a los aspectos mas cambiantes, a nuestro modo de ver, de la reforma del IRPF para 2007, incidiendo de manera especial en las cuestiones de régimen transitorio.

II. MODIFICACIONES QUE INCORPORA EL NUEVO REGLAMENTO DEL IRPF

Como se ha dicho, el 31 de marzo de 2007 se publicó en el BOE el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento del IRPF y se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, aprobado por Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero. Este Real Decreto 439/2007, según su disposición final segunda, entró en vigor el día siguiente de su publicación en el BOE, el 1 de abril por lo tanto, pero, en lo que se refiere a las normas del Reglamento del IRPF, resulta de aplicación a los períodos impositivos a los que lo sea la Ley 35/2006 que desarrolla, esto es, a partir de 1 de enero de 2007, con las dos excepciones siguientes:

- El artículo 45 del Reglamento del IRPF, que eleva a 9 euros el límite exento cuando se utilicen fórmulas indirectas de prestación del servicio de comedor por parte de las empresas, incluyendo entre dichas fórmulas indirectas las tarjetas y demás medios electrónicos de pago, que resulta de aplicación a partir del 1 de abril, fecha de entrada en vigor del Reglamento del IRPF.

- El artículo 49.3 del Reglamento del IRPF, que desarrolla la disposición adicional vigésima segunda de la Ley 35/2006 sobre movilización de los derechos económicos entre los distintos sistemas de previsión social, regulando en concreto la movilización de los Planes de Previsión Asegurados (PPA), que resultará de aplicación a partir de su entrada en vigor prevista excepcionalmente para el 1 de enero de 2008.

Señalar que, con la finalidad de que los obligados a practicar retenciones e ingresos a cuenta conociesen con antelación suficiente la normativa aplicable en materia de pagos a cuenta, previamente a la aprobación del Reglamento del IRPF se publicó el Real Decreto 1576/2006, de 22 de diciembre, por el que adapta en materia de pagos a cuenta su contenido al de la Ley 35/2006. Pues bien, la regulación efectuada por el citado Real Decreto 1576/2006 referente al IRPF ha quedado incorporada al nuevo Reglamento aprobado por el Real Decreto 439/2007.

Como quiera que el nuevo Reglamento del IRPF se ajusta en su estructura a la sistemática de la Ley 35/2006 respetando básicamente, al igual que esta, tanto la estructura de la normativa anterior como el contenido que se sigue considerando adecuado, comentaremos las modificaciones que incorpora siguiendo su articulado e incardinando los contenidos novedosos de las disposiciones adiciona-

les, transitorias, derogatorias y finales, tanto del Reglamento del IRPF como del real decreto que lo aprueba, atendiendo a las afinidades de los mismos. Prescindiremos, por otro lado, de hacer referencia a las modificaciones del texto del Reglamento del IRPF que incorporan la mera actualización de remisiones a otros textos normativos o preceptos que se hayan visto, a su vez, modificados.

2.1. Rentas exentas.

2.1.1. Indemnizaciones por despido o cese del trabajador.

En relación con la pérdida de la exención prevista en el artículo 7 e) de la Ley 35/2006 para las indemnizaciones por despido o cese del trabajador, condicionada «a la real efectiva desvinculación del trabajador con la empresa», desvinculación que, se viene presumiendo, salvo prueba en contrario, no se ha producido para los casos de nueva contratación del trabajador dentro de los tres años siguientes a su despido o cese por la misma empresa u otra vinculada, exigiéndose cuando la vinculación se defina en función de la relación socio-sociedad unos porcentajes mínimos de participación del 25 o del 5 por 100 según se trate de valores no cotizados o cotizados, respectivamente, se amplía ahora el ámbito de este último supuesto al incluirse todos los «valores admitidos a negociación en alguno de los mercados regulados de valores definidos en el Título III de la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros», exigencia del principio de no discriminación del Derecho comunitario.

2.1.2. Becas de estudio y de formación de investigadores.

La exención de las becas públicas para cursar estudios y de las becas de investigación se ha modificado por la Ley 35/2006 para, sin alterar su ámbito subjetivo de aplicación, introducir sendas remisiones reglamentarias que permiten el establecimiento de determinados requisitos, que ya se venían exigiendo por la doctrina, y límites cuantitativos. Veamos cómo queda la exención tras la nueva redacción del artículo 2 del Reglamento del IRPF.

1. Becas para cursar estudios reglados.

Las becas para estudios que se declaran exentas son tanto las públicas como las concedidas por entidades sin fines lucrativos a las que resulte de aplicación el régimen especial regulado en el Título II de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Ha de tratarse de becas para cursar estudios reglados, tanto en España como en el extranjero, de todos los niveles y grados del sistema educativo, cuya concesión se ajuste a los principios de mérito y capacidad, generalidad y no discriminación en las condiciones de acceso y publicidad de la convocatoria, sin que, cuando sean concedidas por un ente público, los destinatarios puedan ser exclusiva o fundamentalmente sus trabajadores o los cónyuges o parientes, en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el tercer grado inclusive, de estos.

Tratándose de becas concedidas por entidades sin fines lucrativos se entenderán cumplidos los citados principios siempre que concurran los siguientes requisitos:

- Que los destinatarios sean colectividades genéricas de personas, sin que pueda establecerse limitación alguna respecto de los mismos por razones ajenas a la propia naturaleza de los estudios a realizar y las actividades propias de su objeto o finalidad estatutaria.
- Que el anuncio de la convocatoria se publique en el BOE o en el boletín de la comunidad autónoma correspondiente y, además, en un periódico de tirada nacional o en la página *web* de la fundación.
- Que la adjudicación se lleve a cabo en régimen de concurrencia competitiva.

Se consolidan de esta manera con rango reglamentario los requisitos que ya venían exigiéndose por la doctrina administrativa.

El importe de la beca exento alcanzará los siguientes conceptos y cuantías:

- Al coste íntegro de la matrícula o concepto equivalente. Asimilación que tendrá virtualidad en el caso de universidades extranjeras en las que el concepto de matrícula como tal no existe.
- A los costes íntegros del seguro de accidentes corporales y asistencia sanitaria del que sean beneficiarios el propio becario y, en su caso, su cónyuge e hijos, siempre que no posean cobertura de la Seguridad Social.
- A una dotación económica, con el límite máximo anual (o parte proporcional que corresponda cuando la duración de la beca sea inferior al año natural) que se indica para los supuestos que se contemplan:
  - 3.000 euros con carácter general.
  - 15.000 euros cuando tenga por objeto compensar gastos de transporte y alojamiento para la realización de estudios reglados del sistema educativo, hasta el segundo ciclo universitario incluido. Cuantía que se eleva a los 18.000 euros cuando se trate de estudios en el extranjero.
  - 18.000 euros cuando tenga por objeto la realización de estudios reglados del sistema educativo del tercer ciclo universitario, cuantía que se eleva a los 21.600 euros cuando se trate de estudios en el extranjero. Esta dotación económica exenta incluirá las ayudas complementarias que tengan por objeto compensar:
    - Gastos de locomoción, manutención y estancia derivados de la asistencia a foros.
    - La realización de estancias temporales en universidades distintas de la de su adscripción.

2. Becas para formación de investigadores.

Las becas para formación de investigadores que se declaran exentas son tanto las públicas como las concedidas por entidades sin fines lucrativos que acrediten el derecho a los incentivos fiscales al mecenazgo:

- Otorgadas para investigar en el ámbito descrito por el Real Decreto 63/2006, de 27 de enero, por el que se aprueba el estatuto del personal investigador en formación, excluidas las cantidades satisfechas en el marco de un contrato laboral.

- Otorgadas con fines de investigación a los funcionarios y demás personal al servicio de las Administraciones públicas y al personal docente e investigador de las universidades, condición que deberá figurar, de forma expresa, como requisito o mérito en las bases de la convocatoria, además de cumplir los requisitos exigidos para la exención de las becas para cursar estudios reglados concedidas por entidades sin fines lucrativos, anteriormente señalados.

El importe de la beca exento alcanzará a la dotación económica derivada del programa de ayuda a la investigación reconocido, que deberá figurar inscrito en el registro general de programas de ayuda a la investigación a que se refiere el artículo 3 del Real Decreto 63/2006. Esta dotación económica exenta incluirá las ayudas complementarias que tengan por objeto compensar:

- Gastos de locomoción, manutención y estancia derivados de la asistencia a reuniones científicas.
- La realización de estancias temporales en centros de investigación distintos del de su adscripción.

2.1.3. Premios literarios, artísticos y científicos.

En relación con la exención de determinados premios literarios, artísticos y científicos prevista en el artículo 7 e) de la Ley 35/2006, el nuevo artículo 3 del Reglamento del IRPF introduce las siguientes modificaciones:

- Fija en seis meses el plazo máximo para notificar la resolución del procedimiento de solicitud de exención, operando silencio negativo cuando no medie resolución expresa en plazo.
- Se precisa que la validez de la declaración de exención se mantiene a futuro, siempre que en las sucesivas convocatorias no se «modifiquen los términos que hubieran sido tomados a efectos de conceder la exención». Con ello se introduce la posibilidad de declarar la pérdida del derecho a la exención inicialmente concedida, cuando se modifiquen los términos tomados en consideración a efectos de su concesión en las futuras convocatorias o se incumplan los requisitos exigidos para su concesión.

2.1.4. Ayudas a los deportistas de alto nivel.

La cuantía de la exención se ha actualizado hasta los 60.100 euros anuales, tomando como referencia el importe máximo de las ayudas actualmente otorgadas por la Asociación de Deportes Olímpicos (art. 4 del Reglamento del IRPF).

2.1.5. Rendimientos percibidos por trabajos realizados en el extranjero.

En relación con la exención de los rendimientos percibidos por trabajos efectivamente realizados en el extranjero, la nueva redacción del artículo 6 del Reglamento del IRPF tiene por objeto:

- Aclarar, respecto de las operaciones entre partes vinculadas a que hace referencia al artículo 7 p) de la Ley 35/2006, cuándo se entiende que los trabajos se han realizado para la entidad no residente.

- Incorporar lo ya previsto por la Ley 35/2006 en relación con el cumplimiento del requisito de existencia de un impuesto de naturaleza análoga o idéntica al IRPF.
- Establecer una regla de cálculo del importe de la prestación exenta.

Así, tras la reforma, la exención de los rendimientos del trabajo percibidos por trabajos efectivamente realizados en el extranjero estaría condicionada a la concurrencia de los siguientes requisitos, según el artículo 6.1 del Reglamento del IRPF:

- Los trabajos han de realizarse para una entidad no residente o para un establecimiento permanente en el extranjero de una entidad residente en España. Cuando la entidad destinataria de los trabajos esté vinculada, en los términos previstos en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del IS, con la entidad empleadora del trabajador o con aquella en la que preste sus servicios, se entenderá que los trabajos se han realizado para la entidad no residente siempre que pueda establecerse probadamente que se ha prestado un servicio intragrupo a esta, porque el mismo le reporta una ventaja o utilidad en los términos descritos en el artículo 16.5 del Texto Refundido de la Ley del IS.
- En el territorio en que se realicen los trabajos ha de aplicarse un impuesto de naturaleza idéntica o análoga a la del IRPF, sin que pueda tener la consideración de paraíso fiscal. En todo caso, se entiende cumplido este requisito cuando el país o territorio en que se realicen los trabajos tenga suscrito con España un convenio para evitar la doble imposición internacional que contenga cláusula de intercambio de información.

En cuanto al importe de la exención, el artículo 6 del Reglamento del IRPF viene a reproducir la doctrina administrativa previamente evacuada al respecto. Así, quedan amparadas por la exención, con el límite de 60.100 euros anuales:

- Las retribuciones específicas correspondientes a los servicios prestados en el extranjero.
- La parte proporcional de las retribuciones generales, en función de la proporción que representen los días que efectivamente el trabajador ha estado desplazado en el extranjero respecto del número total de días del año.

Además, la exención será incompatible para los contribuyentes destinados en el extranjero con el régimen de excesos excluidos de tributación en concepto de dietas a que se refiere el artículo 9 A) 3 b) del Reglamento del IRPF, cualquiera que sea su importe. Debiéndose optar por el régimen de exención o por el de excesos exonerados de gravamen en concepto de dietas, opción que vendrá condicionada por el nivel de retribución que se perciba en España y por las condiciones retributivas pactadas.

2.1.6. Planes Individuales de Ahorro Sistemático.

En relación con la exención prevista en el artículo 7 v) de la Ley 35/2006, por la que se exoneran de gravamen «las rentas que se pongan de manifiesto en el momento de la constitución de rentas vitalicias aseguradas resultantes de los planes individuales de ahorro sistemático», la disposición adicional quinta del Reglamento del IRPF permite que los tomadores de los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS), mediante decisión unilateral, puedan movilizar su provisión matemática entre planes diferentes de la misma naturaleza y condición, de manera similar a la movilización permitida para los

PPA según el artículo 49.3 y la disposición transitoria octava del Reglamento del IRPF, preceptos aplicables a partir de 1 de enero de 2008.

Esta posibilidad permitirá al obligado tributario movilizar su inversión atendiendo a la rentabilidad de los diferentes PIAS ofertados por el mercado, a cuyo efecto se obliga a las entidades comercializadoras a comunicar anualmente a los tomadores el valor de los derechos de los PIAS de que sean titulares y trimestralmente a poner a su disposición dicha información.

2.1.7. Indemnizaciones para compensar la privación de libertad derivadas de la Ley de Amnistía.

En relación con las indemnizaciones, estatales o autonómicas, destinadas a compensar la privación de libertad en establecimientos penitenciarios como consecuencia de los supuestos contemplados en la Ley 46/1977, de 15 de octubre, de Amnistía, declaradas exentas por el artículo 7 u) de la Ley 35/2006, y, en concreto, en cuanto a la compensación establecida por la disposición adicional decimonovena de esta última por su tributación entre 1999 y 2005, señalar que el 13 de octubre se ha publicado en el BOE la Orden EHA/2966/2007, de 11 de octubre, por la que se establecen las condiciones y el procedimiento de reconocimiento de ayudas para compensar la carga tributaria de las indemnizaciones percibidas del Estado o de las comunidades autónomas, por privación de libertad derivadas de la Ley 46/1977, de 15 de octubre, de Amnistía.

2.2. Rendimientos del trabajo.

2.2.1. Gastos deducibles por cuotas satisfechas a sindicatos y Colegios profesionales.

El artículo 10 del Reglamento del IRPF eleva hasta los 500 euros el límite de gastos deducibles por cuotas satisfechas a Colegios profesionales, cuando la colegiación tenga carácter obligatorio para el desempeño del trabajo y en la parte que corresponda a los fines esenciales de estas instituciones.

2.2.2. Reducción por obtención de rendimientos del trabajo.

1. Reducción incrementada por prolongación de la vida laboral.

El artículo 12.1 del Reglamento del RIRPF establece las siguientes aclaraciones en relación con la reducción por obtención de rendimientos del trabajo incrementada por prolongación de la vida laboral:

- Se acota el concepto de trabajador activo, señalándose que únicamente se entenderá por tal el que perciba rendimientos del trabajo como consecuencia de la prestación efectiva de sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de otra persona, física o jurídica.

- Se especifica que se entiende que un trabajador ha prolongado su actividad laboral cuando haya una continuación o prolongación de la «relación laboral o estatutaria» con su empleador. Así, no se podrá aplicar el incremento de reducción cuando no se dé una relación de tal naturaleza, laboral o estatutaria, como sería el caso de los administradores, que, aunque su retribución tenga la consideración de rendimiento del trabajo, estaríamos ante una relación de naturaleza mercantil. Este era ya el criterio mantenido por la DGT en Consulta Vinculante de 17 de febrero de 2006.

En cualquier caso, ni la Ley ni el Reglamento del IRPF establecen un plazo mínimo de duración de la relación laboral o estatutaria, una vez que se haya decidido su prórroga o continuación, ni tampoco disponen que dicho estado o situación de prórroga haya de concurrir a la fecha de devengo del impuesto, por lo que habremos de entender que será suficiente con que se perciban en el período impositivo rendimientos del trabajo derivados de una relación laboral o estatutaria prorrogada para que se tenga derecho a la reducción incrementada.

2. Reducción incrementada por movilidad geográfica.

El artículo 12.2 del Reglamento del IRPF establece que para que resulte de aplicación el incremento de la reducción en concepto de movilidad geográfica, el cambio de residencia que conlleva debe venir exigido por el nuevo puesto de trabajo. Lo que no se exige es un período mínimo de permanencia en el nuevo trabajo aceptado que ha implicado o exigido el cambio de residencia, por lo que podrían hacerse consideraciones similares a las comentadas para la reducción incrementada por prolongación de la actividad laboral.

2.2.3. Otras modificaciones.

- Se actualiza el importe del salario medio anual del conjunto de declarantes del impuesto, previsto a efectos del límite con que opera la reducción por irregularidad del 40 por 100 respecto de los rendimientos del trabajo derivados del ejercicio de opciones de compra sobre acciones o participaciones, que pasa a ser de 21.300 euros anuales para 2007 (art. 11.4 del Reglamento del IRPF).

- Se suprime el contenido del artículo 11 del anterior Reglamento del IRPF en relación con las reducciones aplicables a determinados rendimientos del trabajo derivados de contratos de seguro colectivos que instrumentan compromisos por pensiones, sin perjuicio de su vigencia en el régimen transitorio en virtud de lo previsto en la disposición transitoria undécima de la Ley 35/2006.

2.3 Rendimientos del capital inmobiliario.

2.3.1. Gastos deducibles.

La modificación del artículo 13 del Reglamento IRPF, referente a los gastos deducibles de los rendimientos del capital inmobiliario, se circunscribe a recoger el cómputo limitado de los gastos por intereses y de reparación y conservación (cuyo concepto se mantiene invariable) en los términos previstos en el artículo 23 de la Ley 35/2006, aclarándose que el exceso sobre el límite computable (cuantía de los rendimientos íntegros para cada bien o derecho) «se podrá deducir en los cuatro años siguientes, sin que pueda exceder, conjuntamente con los gastos por estos mismos conceptos correspondientes a cada uno de estos años, de la cuantía de los rendimientos íntegros obtenidos en cada uno de los mismos para cada bien o derecho».

Esto es, se aclara que tanto la deducción de gastos por intereses y de reparación y conservación, limitada al importe de los ingresos íntegros, como la traslación y aplicación en los cuatro años siguientes del exceso sobre el límite, debe de realizarse para cada bien o derecho. Al no establecerse orden de prelación entre los gastos nacidos en el ejercicio y los provenientes de los cuatro años anteriores, quedaría a la opción del contribuyente quien, lógicamente, aplicará en primer lugar los pro-

venientes de años más antiguos. Eso sí, como el límite se aplica para cada bien o derecho deberá estar en condiciones de probar a cuál de ellos corresponde cada partida de gastos, tanto de los nacidos en el ejercicio como de los provenientes de los cuatro años anteriores.

2.3.2. Reducción por arrendamiento de vivienda.

El artículo 23.2 de la Ley 35/2006 establece una reducción del 50 por 100 del rendimiento neto derivado del arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda, reducción que se elevará al 100 cuando concurran las dos circunstancias siguientes:

- Que el arrendatario tenga una edad comprendida entre los 18 y los 35 años.
- Que el arrendatario obtenga en el período impositivo unos rendimientos netos del trabajo o de actividades económicas superiores al Indicador público de rentas de efectos multiples (IPREM) (6.988,80 euros para 2007).

Estableciéndose, a estos efectos, lo siguiente:

- Que cuando existan varios arrendatarios de una misma vivienda, la reducción se aplicará sobre la parte del rendimiento neto que proporcionalmente corresponda a los inquilinos que cumplan los requisitos exigidos.
- Que el o los arrendatarios deberán comunicar anualmente al arrendador, en la forma que reglamentariamente se determine, el cumplimiento de los requisitos exigidos.

Pues bien, el artículo 16 del Reglamento del IRPF dispone que el arrendatario deberá presentar al arrendador, entre el 1 de enero y el 31 de marzo del ejercicio siguiente a aquel en que deba surtir efecto, una comunicación debidamente firmada, que este deberá conservar a disposición de la Administración, con el siguiente contenido:

- Nombre, apellidos, domicilio fiscal y NIF del arrendatario.
- Referencia catastral del inmueble arrendado, o en defecto de la misma, dirección completa del inmueble arrendado.
- Manifestación de tener una edad comprendida entre los 18 y los 35 años a lo largo del período impositivo, indicando el número de días del año en que se ha cumplido dicho requisito.
- Manifestación de haber obtenido durante el ejercicio unos rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas superiores al IPREM.
- Fecha y firma del arrendatario.
- Identificación de la persona o entidad destinataria de la comunicación.

El artículo 23.2 de la Ley 35/2006 dispone que la reducción procedente, del 50 o del 100 por 100, operará en todo caso sobre el rendimiento neto, sea este positivo o negativo. Pues bien, el artículo 16.2 del Reglamento del IRPF establece, contraviniendo la ley, que la reducción incrementada no se aplicará cuando el rendimiento neto derivado de la vivienda alquilada sea negativo. Por tanto, cuando los rendimientos netos sean negativos resultará de aplicación, en todo caso, la reducción del 50 por 100.

2.4. Rendimientos del capital mobiliario.

2.4.1. Concepto de valores o participaciones homogéneas.

El artículo 8 del Reglamento del IRPF establece el concepto de valores o participaciones homogéneas a efectos del impuesto, disponiendo que tendrán tal consideración los procedentes de un mismo emisor con las siguientes precisiones:

- Que formen parte de una misma operación financiera o respondan a una unidad de propósito, incluida la obtención sistemática de financiación por ser igual su naturaleza y régimen de transmisión y por atribuir a sus titulares un contenido sustancialmente similar de derechos y obligaciones.
- La homogeneidad no se verá afectada por la eventual existencia de diferencias entre ellos en lo relativo a: su importe unitario; fechas de puesta en circulación, de entrega material o de fijación de precios; procedimientos de colocación, incluida la existencia de tramos o bloques destinados a categorías específicas de inversores; o cualesquiera otros aspectos de naturaleza accesoria. En particular, la homogeneidad no resultará alterada por el fraccionamiento de la emisión en tramos sucesivos o por la previsión de ampliaciones.

En definitiva, el artículo 8 del Reglamento del IRPF se limita a recoger la delimitación que del concepto de valores o participaciones homogéneas se contenía en el derogado artículo 4 del Real Decreto 291/1992, de 27 de marzo, sobre emisiones y ofertas públicas de ventas de valores, y que hasta ahora se aplicaba por remisión.

2.4.2. Otras modificaciones.

- Se establece que para determinar el rendimiento neto del capital mobiliario derivado de la prestación de asistencia técnica, arrendamiento de bienes muebles, negocios o minas y subarrendamientos, se aplicarán las reglas previstas para los rendimientos del capital inmobiliario con la excepción de que no resultará aplicable el límite previsto para intereses y demás gastos financieros y gastos de reparación y conservación.
- Se suprime el contenido del artículo 19 del anterior Reglamento del IRPF relacionado con las reducciones aplicables a los rendimientos del capital mobiliario derivados de contratos de seguro, sin perjuicio de su vigencia en el régimen transitorio a efectos de poder establecer las compensaciones fiscales que, en virtud de la disposición transitoria decimotercera de la Ley 35/2006, puedan contemplar las sucesivas Leyes de PGE.

2.5. Rendimientos de actividades económicas.

2.5.1. Reducción por el ejercicio de determinadas actividades económicas en estimación directa.

El artículo 32.2 de la Ley 35/2006 establece una minoración del rendimiento neto de actividades económicas, determinado en el método de estimación directa en cualquiera de sus dos modalidades, de cuantificación idéntica a la minoración del rendimiento neto del trabajo personal (sin

contemplar incrementos por prolongar la actividad más allá de la edad de jubilación ni por trasladar la actividad de municipio con cambio de la residencia habitual).

1. Cuantía de la reducción.

El artículo 32.2.1.º de la Ley 35/2006 establece que, cuando se cumplan los requisitos exigidos, que se analizan a continuación, el rendimiento neto de las actividades económicas se minorará en las siguientes cuantías:

- Si los rendimientos netos de las actividades económicas son iguales o inferiores a 9.000 euros, se aplicará una reducción de 4.000 euros.
- Si los rendimientos netos de las actividades económicas se sitúan entre los 9.000,01 y los 13.000 euros, la reducción será el resultado de aplicar la siguiente fórmula:

$$4.000 - 0{,}35 \times (\text{rendimiento neto} - 9.000)$$

- Cuando los rendimientos netos de las actividades económicas sean superiores a 13.000 euros o el contribuyente obtenga otras rentas, excluidas las exentas, superiores a 6.500 euros, la reducción será de 2.600 euros anuales.
- Adicionalmente, los contribuyentes con discapacidad aplicarán una reducción de 3.200 euros anuales, reducción que se elevará a 7.100 euros anuales cuando el contribuyente con discapacidad que ejerza de forma efectiva una actividad económica acredite necesitar ayuda de terceras personas o movilidad reducida o un grado de minusvalía igual o superior al 65 por 100.

En todo caso, como consecuencia de la aplicación de esta minoración, el rendimiento neto reducido no podrá resultar negativo.

2. Requisitos para la aplicación de la reducción.

Según los artículos 32.2.2.º de la Ley 35/2006 y 26 del Reglamento del IRPF, para que resulte de aplicación esta reducción por el ejercicio de determinadas actividades económicas, han de concurrir los siguientes requisitos, ciertamente exigentes:

- Se ha de contar con un único cliente no vinculado. Esto es, la totalidad de las entregas de bienes o prestaciones de servicios realizadas en el ejercicio habrán de tener lugar con una única persona física o jurídica con la que no medie vinculación en el sentido del artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del IS.
- El conjunto de gastos deducibles correspondientes a todas las actividades económicas titularizadas por el contribuyente no podrá exceder del 30 por 100 de los rendimientos íntegros declarados.
- El contribuyente no podrá desarrollar actividad económica alguna a través de entidades en régimen de atribución de rentas (art. 89.4 de la Ley 35/2006).
- Al menos el 70 por 100 de los ingresos del período impositivo habrán de estar sujetos a retención o ingreso a cuenta.

- El contribuyente no podrá obtener en el ejercicio rendimientos del trabajo personal. No se entenderá incumplido este requisito cuando se perciban exclusivamente rendimientos del trabajo por alguno de los siguientes conceptos y de cuantía íntegra anual no superior a los 4.000 euros anuales (flexibilización reglamentaria):
  - Prestaciones por desempleo.
  - Prestaciones derivadas de los sistemas de previsión social previstas en el artículo 17.2 a) de la Ley 35/2006.
- El contribuyente deberá dar cumplimiento a las obligaciones formales, contables y registrales previstas en el artículo 68 del Reglamento del IRPF.

Esta reducción resulta aplicable cuando el contribuyente determina el rendimiento neto de la actividad económica por el método de estimación directa, en cualquiera de sus dos modalidades. Ahora bien, si se aplica la modalidad simplificada, la aplicación de la reducción resulta incompatible con la aplicación del porcentaje forfaitario de gastos del 5 por 100 que, en concepto de provisiones deducibles y gastos de difícil justificación, se estable en el artículo 30.2.º del Reglamento del IRPF.

Por último señalar que, en la opción por la tributación conjunta (también es una exigencia reglamentaria):

- Para acreditar el derecho a la reducción, los requisitos deberán cumplirse individualmente. Bastará con que los cumpla uno de los cónyuges.
- La reducción será única y calculada atendiendo a las rentas de la unidad familiar.
- La cuantía de la reducción no podrá ser superior al rendimiento neto de las actividades económicas de los miembros de la unidad familiar que cumplan individualmente los requisitos exigidos.

2.5.2. Modificaciones en el método de estimación objetiva.

Las modificaciones en el Reglamento del IRPF vienen a reflejar los cambios operados por la Ley 35/2006 en relación con el método de estimación objetiva, que se concretan en los siguientes aspectos:

1. Medida cautelar antifraccionamiento ficticio de la actividad.

Será causa determinante de la exclusión del método de estimación objetiva el haber rebasado los límites establecidos al efecto, que se contienen en los artículos 31.1.3.ª de la Ley 35/2006, 32.2 del Reglamento del IRPF y 3 de la Orden de Módulos.

Según la citada normativa, resultan de aplicación los siguientes límites de exclusión del método de estimación objetiva:

- Límite en función del volumen de ingresos de aplicación conjunta para todas las actividades económicas.
- Límite en función del volumen de ingresos de aplicación conjunta para las actividades agrícolas, ganaderas, forestales y de transformación de productos naturales.

- Límite en función del volumen de compras en bienes y servicios de aplicación conjunta para todas las actividades económicas.
- Límite específico en función del número de empleados o de vehículos o de bateas de aplicación individual por actividad independiente considerada.

Ahora bien, como medida cautelar para evitar el fraccionamiento ficticio de la actividad, se establece que para determinar la aplicación de tales límites de exclusión deberán computarse no solo las operaciones o magnitudes específicas contempladas correspondientes a las actividades económicas desarrolladas directamente por el propio contribuyente, sino también las correspondientes a las actividades desarrolladas por su cónyuge, ascendientes y descendientes, así como por las entidades en régimen de atribución de rentas en las que participe cualquiera de ellos, siempre que concurran las siguientes circunstancias:

- Que las actividades económicas desarrolladas sean idénticas o similares, entendiéndose que concurre tal identidad o similitud cuando se trate de actividades clasificas en el mismo grupo del IAE.
- Que exista una dirección común de tales actividades, compartiéndose medios personales y materiales.

Pues bien, rebasar alguno de los límites señalados es causa de exclusión, como se ha dicho, del método de estimación objetiva, exclusión que producirá efectos al año inmediato posterior a aquel en el que el límite establecido haya sido rebasado.

2. Ámbito de desarrollo de las actividades de transporte.

Otra causa de exclusión del método de estimación objetiva es que las actividades económicas sean desarrolladas, total o parcialmente, fuera del ámbito de aplicación del impuesto. Pues bien, el último inciso del artículo 32.2 c) viene a aclarar que las actividades de transporte (urbano, colectivo y de viajeros por carretera, por autotaxis, de mercancías por carretera y de servicios de mudanzas) se entienden desarrolladas siempre dentro del ámbito de aplicación del impuesto. Previsión que ya venía siendo recogida por las sucesivas ordenes de módulos.

3. Efectos de la exclusión del método de estimación objetiva.

Siguiendo la previsión legal (art. 31.1.5.ª de la Ley 35/2006), se equiparan los efectos de la exclusión de módulos a los previstos para la renuncia. La exclusión o renuncia de la estimación objetiva conlleva la aplicación de la estimación directa durante al menos tres años (art. 34.3 del Reglamento del IRPF).

2.6. Ganancias y pérdidas patrimoniales.

En esta categoría de rentas la única novedad reglamentaria se encuentra en el apartado 4 que se añade al artículo 54 del Reglamento del IRPF, que viene a flexibilizar el concepto de vivienda habitual exclusivamente a los efectos de aplicar los dos supuestos de exención previstos en relación con las ganancias patrimoniales derivadas de su transmisión:

- Cuando tenga lugar por personas mayores de 65 años o en situación de dependencia severa o de gran dependencia [art. 33.4 b) de la Ley 35/2006].
- Por reinversión (art. 38 de la Ley 35/2006).

En ambos supuestos, el artículo 54.4 del Reglamento del IRPF considera vivienda habitual no solo la que reúna tal condición en el momento de su transmisión sino también cuando «...hubiera tenido tal consideración hasta cualquier día de los dos años anteriores a la fecha de transmisión».

El contribuyente dispone de dos años para poder transmitir la que fue su vivienda habitual sin perder el derecho a la exención de la renta obtenida. Pensemos por ejemplo en una persona mayor de 65 años que se traslada a vivir a una residencia, dispondría de una plazo de dos años para transmitir la que fue su vivienda habitual sin tributar por la ganancia de patrimonio generada. La pregunta es si esto sería así cualquiera que hubiera sido el destino dado a la vivienda durante ese plazo de dos años, aunque por ejemplo se hubiera destinado al alquiler. Según la literalidad del precepto parece ser así, aunque no creo que ese fuera el espíritu de la norma.

2.7. Rentas en especie.

2.7.1. Fórmulas indirectas de prestación del servicio de comedor.

El artículo 45 del Reglamento del IRPF introduce ciertas modificaciones en relación con las denominadas fórmulas indirectas de prestación del servicio de comedor (vales-comida, *tickets*-comida o similares) que, en buena medida, vienen a recoger los criterios de la DGT al respecto:

- Se eleva hasta los 9 euros diarios el importe nominal de dichas fórmulas indirectas.
- Se reconocen como fórmula indirecta de prestación de servicio de comedor las tarjetas y demás medios electrónicos de pago, lo que ya venía siendo admitido por la doctrina.
- Se precisa que no es posible acumular la cuantía no consumida de un día para otro, lo que ya se sobreentendía como algo inherente a la utilización del vale-comida como fórmula sustitutiva del comedor de empresa y así se señalaba por la doctrina administrativa.
- Se pretende reforzar el control administrativo sobre la empresa que entrega el vale-comida al exigírsele que refleje en el mismo, junto a la fecha de su entrega y su numeración, como hasta ahora, el importe nominal del mismo o la cuantía entregada por día con identificación de estos en el caso de tarjetas o cualquier otro medio electrónico de pago.

2.7.2. Precio ofertado.

El último párrafo del artículo 48 del Reglamento del IRPF reproduce lo dispuesto en el inciso final del artículo 43.1.1.º f) de la Ley 35/2006, en el sentido de considerar como descuentos ordinarios que no constituyen retribución en especie los que no excedan ni del 15 por 100 (hasta ahora 20%) ni de 1.000 euros (hasta ahora no existía límite absoluto).

2.8. Base liquidable.

El apartado 3 del artículo 49 del Reglamento del IRPF, cuya entrada en vigor se pospone, como sabemos, hasta el 1 de enero de 2008, regula la movilización de la provisión matemática de los PPA, introduciendo la posibilidad de que esta tenga lugar, no solamente de un PPA a otro, sino también a un plan de pensiones del sistema individual o asociado del cual sea partícipe el contribuyente.

Además, recogiendo la modificación legal al respecto, el artículo 49.1 del Reglamento del IRPF contempla la situación de dependencia como contingencia cubierta por los PPA.

2.9. Mínimo personal y familiar.

En materia de adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares del contribuyente, el Reglamento del IRPF se limita, en su artículo 53, a aclarar cómo se debe completar el período de tres años de cómputo del mínimo por descendiente incrementado en dos supuestos concretos:

- Cuando tenga lugar la adopción de un menor que hubiere estado en régimen de acogimiento.
- Cuando se produzca un cambio en la situación de acogimiento.

Pues bien, cuando tenga lugar cualquiera de las dos situaciones descritas, el incremento de 2.200 euros del mínimo por descendientes, que para los supuestos de adopción o acogimiento opera con independencia de la edad del menor, se aplicará durante los períodos impositivos que resten hasta completar el plazo de tres años previsto.

2.10. Deducciones de la cuota.

La única modificación reglamentaria en esta materia hace referencia a la deducción por inversión en vivienda habitual y se concreta en recoger la nueva previsión legal de permitir la deducción en los supuestos de ruptura del vínculo matrimonial (nulidad matrimonial, divorcio o separación judicial) por parte del contribuyente que por tal motivo abandone la que fue su vivienda habitual pero que siga pagando por su adquisición, siempre que esta continúe teniendo tal «condición para los hijos comunes y el progenitor en cuya compañía queden».

En tal situación, se aclara que la deducción por las cantidades pagadas por la que fue vivienda habitual del contribuyente es compatible con la correspondiente a la adquisición, en su caso, de una nueva vivienda habitual. Eso sí, con el límite conjunto de 9.015 euros anuales.

Por lo demás, indicar que, lógicamente, se suprime el contenido del artículo 55 del anterior Reglamento del IRPF dedicado a establecer las condiciones de financiación de la vivienda habitual para la aplicación de los porcentajes de deducción incrementados, toda vez que estos han quedado suprimidos. Ello, claro está, sin perjuicio de su vigencia en el régimen transitorio a efectos de poder establecer las compensaciones fiscales que, en virtud de la disposición transitoria decimotercera de la Ley 35/2006, puedan contemplar las sucesivas Leyes de PGE.

2.11. Gestión del impuesto.

2.11.1. Obligación de declarar.

El artículo 61 del Reglamento del IRPF recoge las modificaciones legales en esta materia, si bien es cierto que introduce un cambio puntual pero trascendente. El artículo 96 de la Ley 35/2006 amplía el ámbito de contribuyentes excluidos de la obligación de declarar, toda vez que:

- Suprime el requisito para la exclusión de que las rentas inmobiliarias imputadas tengan que provenir de un único inmueble. Bastará con que su importe, proveniente de uno o más inmuebles, junto con el de los rendimientos íntegros del capital mobiliario no sujetos a retención procedente de letras del tesoro y el de las subvenciones para la adquisición de viviendas de protección oficial no supere los 1.000 euros anuales.
- En cuanto a la exclusión de la obligación de declarar cuando se obtengan exclusivamente rendimientos del trabajo, del capital o de actividades económicas y ganancias patrimoniales con el límite conjunto de 1.000 euros anuales, se mantiene y se da cabida en el mismo supuesto de exclusión a la obtención de pérdidas patrimoniales de cuantía inferior a 500 euros. En la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006, la obtención de pérdidas patrimoniales en cualquier cuantía determinaba la obligación de declarar.
- El límite de exclusión reducido de 8.000 euros aplicable a contribuyentes que obtengan rendimientos del trabajo en determinados supuestos tasados, se eleva hasta los 10.000 euros y se añade al catálogo de supuestos la percepción de rendimientos íntegros del trabajo sujetos a tipo fijo de retención. Además en el supuesto de retribuciones percibidas de más de un pagador, el límite para las cantidades procedentes del segundo y siguientes pagadores se eleva de 1.000 a 1.500 euros.
- Se incluye entre los supuestos de contribuyentes que en todo caso tienen la obligación de declarar la realización de aportaciones a las dos nuevas modalidades de previsión social fiscalmente incentivadas: los planes de previsión social empresarial y los seguros de dependencia.

Indicar que, también lógicamente, se suprime el contenido del artículo 64 del anterior Reglamento del IRPF dedicado a establecer el régimen opcional de comunicación de datos para la devolución rápida, toda vez que tal opción ha quedado suprimida del texto legal como consecuencia de la generalización del borrador de declaración.

Pues bien, el artículo 61.3 c) del Reglamento del IRPF mantiene la exigencia de que las rentas inmobiliarias imputadas tengan que provenir de un único inmueble, exigencia que, como acabamos de señalar, se había suprimido del precepto legal que regula la obligación de declarar.

2.11.2. Obligaciones de información.

Se establecen las condiciones para el cumplimiento de las nuevas obligaciones legales de suministro de información que incumben:

- A las entidades aseguradoras que comercialicen seguros de dependencia (art. 69.5 del RIRPF), planes de previsión social empresarial (art. 69.6 del RIRPF) y planes individuales de ahorro sistemático (art. 69.9 del RIRPF).
- A los contribuyentes que sean titulares de patrimonios protegidos o a sus administradores en caso de incapacidad de aquellos (art. 71 del RIRPF).

2.11.3. Pagos a cuenta.

1. Retenciones e ingresos a cuenta.

En materia de retenciones e ingresos a cuenta, las modificaciones introducidas responden a los tres supuestos siguientes:

- Reflejar las modificaciones introducidas por el artículo 101 de la Ley 35/2006 sobre el importe de los pagos a cuenta.
- Adecuar la mecánica para el cálculo de las retenciones sobre rendimientos del trabajo a los cambios introducidos tanto en el esquema de liquidación del impuesto como en las reglas para la determinación de los rendimientos netos del trabajo.
- Desarrollar el nuevo supuesto de retención e ingresos a cuenta establecido por la Ley 36/2006, de medidas para la prevención del fraude fiscal, respecto de las actividades empresariales que determinan su rendimiento neto por el método de estimación objetiva (distintas de las actividades agrícolas, ganaderas y forestales que ya estaban sujetas a retención).

Nos limitaremos a comentar este último supuesto.

El artículo 95.6 del Reglamento del IRPF regula la obligación de retener respecto de las actividades económicas que, determinando el rendimiento neto por el método de estimación objetiva, estén clasificadas en alguna de las siguientes divisiones de la Sección 1.ª de las Tarifas del IAE:

- División 3 del IAE: carpintería metálica, estructuras metálicas, calderería y fabricación de artículos de ferretería.
- División 4 del IAE: confección en serie de prendas de vestir, fabricación en serie de piezas de carpintería, industrias del mueble de madera e imprentas.
- División 5 del IAE: actividades vinculadas con la construcción (albañilería, fontanería, carpintería, pintura, instalaciones eléctricas, etc.).
- División 7 del IAE: transportes de mercancías por carretera y servicios de mudanzas.

Esto no obstante, no procederá la práctica de esta retención cuando el contribuyente que ejerza una de las actividades económicas contempladas comunique al pagador que determina el rendimiento neto de la misma por el método de estimación directa, en cualquiera de sus dos modalidades. Comunicación debidamente firmada que el pagador vendrá obligado a conservar.

Dicha comunicación excluirá de la obligación de retener sin límite temporal y en tanto en cuanto el preceptor no formule comunicación en sentido contrario antes del nacimiento de la obligación de retener. Comunicación que queda obligado a efectuar desde el momento en que volviera a determinar el rendimiento neto de su actividad por el método de estimación objetiva.

En dichas comunicaciones se harán constar los siguientes datos:

- Nombre, apellidos, domicilio fiscal y NIF del comunicante. Si se trata de una entidad en régimen de atribución de rentas, se indicará además la razón social o denominación de la entidad, su NIF y su condición de representante de la misma.
- La identificación de la actividad económica desarrollada, con indicación del epígrafe del IAE.
- Que determina el rendimiento neto de tal actividad por el método de estimación directa, en cualquiera de sus dos modalidades (o que ha vuelto al método de estimación objetiva, en su caso).
- Fecha y firma del comunicante.
- Identificación de la persona o entidad destinataria de la comunicación.

El incumplimiento de la obligación de comunicar tendrá las consecuencias tributarias derivadas de lo dispuesto en el artículo 107 de la LGT.

Cuando la renuncia al método de estimación objetiva se formule al tiempo de presentar el primer pago fraccionado o declaración trimestral del IVA [arts. 33.1 b) del Reglamento del IRPF y tercer párrafo del 33.2 del RIVA], se entenderá que el contribuyente determina el rendimiento neto de su actividad económica por el método de estimación directa a partir de la fecha en que se presenta el correspondiente pago fraccionado por el IRPF o declaración-liquidación trimestral por el IVA.

Por último, señalar que, según la disposición transitoria sexta del Reglamento del IRPF, este nuevo supuesto de obligación de retener e ingresar a cuenta está operativo a partir del 21 de abril de 2007.

2. Pagos fraccionados.

Se admite la posibilidad de deducir las retenciones e ingresos a cuenta del trimestre para cuantificar el importe del pago fraccionado, pudiendo arrojar un resultado negativo. Resultado negativo, en su caso, que va a poder arrastrarse y compensarse en los sucesivos pagos fraccionados del mismo ejercicio.

III. MODIFICACIONES QUE INCORPORA LA ORDEN DE MÓDULOS PARA 2007

La Orden EHA/804/2007, de 30 de marzo, regula para el año 2007 el método de estimación objetiva del Reglamento del IRPF y lo hace sin cambios transcendentes respecto a la normativa vigente para 2006, tanto en lo que se refiere a sus cuantías y límites, que se mantienen invariables, como al propio contenido y ámbito de aplicación del método de estimación, que apenas sufre variaciones. Veamos cuáles son estas leves modificaciones introducidas:

1. Medida antifraccionamiento ficticio de la actividad.

El artículo 3 de la Orden de Módulos para 2007 recoge, en idénticos términos que la Ley y el Reglamento del IRPF, la medida cautelar para evitar el fraccionamiento ficticio de la actividad consistente en computar, a efectos de los límites excluyentes del método de estimación objetiva, no solo los importes y parámetros correspondientes al propio contribuyente, sino también los que se deriven de las actividades desarrolladas por su cónyuge, ascendientes y descendientes, así como por las entidades en régimen de atribución de rentas en las que participen cualesquiera de ellos, cuando tales actividades sean idénticas o similares (clasificadas en el mismo grupo del IAE) y estén sometidas a una dirección común (compartiendo medios personales y materiales).

2. Medidas excepcionales para paliar el efecto producido por el precio del gasóleo.

Se suprimen para el año 2007 las medidas excepcionales para paliar el efecto producido por la evolución del precio del gasóleo, que pasan a contemplarse fuera del marco del IRPF. Se mantienen en sus mismos términos las previstas respecto de las actividades de transportes.

Se suprime, asimismo y por idénticas razones, la reducción de carácter general del 2 por 100 del rendimiento neto de módulos correspondiente a las actividades agrícolas y ganaderas, con la que se pretendía paliar también el efecto producido por el incremento del precio del gasóleo en dichas actividades.

3. Ayudas directas de pago único de la Política Agraria Común (disp. adic. 5.ª y Anexo I de la Orden de Módulos).

Para determinar el rendimiento neto previo de las actividades agrícolas y ganaderas, se establece el siguiente tratamiento respecto de las ayudas directas de pago único de la Política Agraria Común percibidas:

- Con carácter general se acumularán a los ingresos procedentes de los cultivos o explotaciones del preceptor, en proporción a sus respectivos importes.
- Cuando no se hayan obtenido en el ejercicio otros ingresos por actividades agrícolas y ganaderas distintos de las citadas ayudas, el índice de rendimiento neto a aplicar será el 0,56.

4. Cómputo del personal no asalariado.

Las instrucciones para la aplicación de los signos, índices o módulos establecen, a efectos de la determinación del rendimiento neto previo, que el personal no asalariado con un grado de minusvalía igual o superior al 33 por 100 se computará al 75 por 100.

5. Nuevas actividades complementarias.

Se introducen dos nuevas actividades accesorias o complementarias en relación con los quioscos y el transporte de mercancías:

- En el epígrafe 659.4, «Actividad: comercio al por menor de prensa, revistas y libros en quioscos situados en la vía pública», se incluye como actividad accesoria la publicidad exterior.

- En el epígrafe 722, «Actividad: transporte por carretera de mercancías», se incluye como actividad accesoria los servicios de mensajería, recados y reparto de correspondencia.

6. Plazos para las renuncias o revocaciones al método de estimación objetiva.

El plazo para las renuncias o revocaciones al método de estimación objetiva para 2007 se fija entre el 1 y el 20 de abril de dicho año.

IV. REDUCCIONES FISCALES ESPECIALES PARA LAS ACTIVIDADES AGRARIAS EN MÓDULOS

Recogemos en este apartado las normas publicadas en 2007 que establecen reducciones fiscales especiales para las actividades agrícolas, como consecuencia de incendios, inundaciones u otras circunstancias excepcionales:

- Artículo 6 del Real Decreto-Ley 3/2007, de 13 de abril, por el que se adoptan medidas urgentes para reparar los daños causados por las inundaciones producidas por desbordamientos en la cuenca del río Ebro, durante la última semana del mes de marzo y la primera del mes de abril de 2007.
- Artículo 6 del Real Decreto-Ley 5/2007, de 22 de junio, por el que se adoptan medidas urgentes para reparar los daños causados por las inundaciones producidas por las tormentas de lluvia, granizo y viento que han afectado en la segunda quincena del mes de mayo de 2007 a diversas comunidades autónomas.
- Artículo 5 del Real Decreto-Ley 7/2007, de 3 de agosto, por el que se aprueban medidas urgentes en materia de incendios forestales en la Comunidad Autónoma de Canarias.
- Artículo 6 del Real Decreto-Ley 10/2007, de 19 de octubre, por el que se adoptan medidas urgentes para reparar los daños causados por las intensas tormentas de lluvia y viento e inundaciones que han afectado a la Comunidad Valenciana durante los días 11 a 19 del mes de octubre de 2007.

Señalar que el apartado 8 del artículo 5 de este último Real Decreto-Ley 10/2007 declara exentas del IRPF las ayudas excepcionales por daños personales por fallecimiento que se establecen en el artículo 9 del mismo.

V. LEY ORGÁNICA SOBRE FINANCIACIÓN DE LOS PARTIDOS POLÍTICOS

5.1. Reducción por cuotas y aportaciones a partidos políticos.

Los artículos 12. Uno de la Ley Orgánica 8/2007, de 4 de julio, sobre financiación de los partidos políticos, y 61 bis de la Ley 35/2006 (añadido nuevo por la disp. adic. cuarta de aquella) establecen una reducción en base imponible por las cuotas y aportaciones que a los partidos políticos realicen sus afiliados, adheridos y simpatizantes.

Lo primero que debemos constatar es la defectuosa e insuficiente redacción del artículo 61 bis de la Ley 35/2006 (una buena técnica legislativa hubiera llevado a modificar también sus arts. 15.3 y 50.1 y 2), así como lo inadecuado de su ubicación (se incardina en el Título V de la Ley 35/2006, dedicado a la adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares del contribuyente, cuando debió incluirse en el Título IV de la misma, dedicado a la base liquidable).

En todo caso, críticas al margen, vamos a tratar de establecer, según nuestro criterio y a la espera de los necesarios pronunciamientos doctrinales, cuál sería la mecánica de aplicación de la reducción:

- Es una reducción que se aplica por las cuotas de afiliación y las aportaciones satisfechas a partidos políticos, federaciones, coaliciones y agrupaciones electorales por sus afiliados, adheridos y simpatizantes.
- Es una reducción que se aplica sobre la base imponible, sin apellidos. Podrá operar, así, tanto sobre la base imponible general como sobre la base imponible del ahorro, indistinta o simultáneamente.
- Se establece sin un orden específico de aplicación, por lo que el contribuyente podrá aplicarla en el orden que le resulte más favorable. Todo ello, teniendo en cuenta que ni la base liquidable general ni la base liquidable del ahorro pueden resultar negativas (art. 50.1 y 2 de la Ley 35/2006), aspecto este del esquema de liquidación del impuesto que, entendemos, no debe entenderse modificado.
- Las cuotas de afiliación y las aportaciones satisfechas susceptibles de reducción, no aplicadas por insuficiencia de base imponible (general y del ahorro) se perderán al no poderse trasladar a ejercicios futuros.
- La reducción opera con un límite máximo anual de 600 euros. Esto es, la reducción aplicada en la base imponible, general y/o del ahorro, no podrá superar los 600 euros anuales.
- La aplicación de la reducción está condicionada a que el contribuyente disponga del documento acreditativo de la aportación o cuota satisfecha expedido por el partido político, federación, coalición o agrupación de electores perceptor de la misma (art. 13 de la Ley Orgánica 8/2007).
- A efectos de su justificación y control, las cuotas y aportaciones de los afiliados, adheridos o simpatizantes (art. 8.1 de la Ley Orgánica 8/2007):
  - Deberán abonarse en cuentas de entidades de crédito abiertas exclusivamente para dicho fin, que tendrán como únicos ingresos los que provengan de tales cuotas y aportaciones.
  - Los ingresos de las cuotas o aportaciones realizados en tales cuentas específicas deberán ser efectuados mediante domiciliación bancaria en una cuenta de la cual sea titular el afiliado, adherido o simpatizante o mediante ingreso nominativo.

5.2. Deducción por donaciones a partidos políticos.

El apartado dos del artículo 12 de la Ley Orgánica 8/2007, de 4 de julio, de financiación de los partidos políticos, establece que a las donaciones privadas a estos últimos a que se refiere el apar-

tado dos del artículo 4 de dicha ley les serán de aplicación las deducciones previstas en la ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Incentivo que se concreta en una deducción por donaciones al 25 por 100, que opera con el límite previsto en el artículo 69.1 de la Ley 35/2006, por lo que no podrá exceder del 10 por 100 de la base liquidable, y está condicionada a que el contribuyente disponga del correspondiente documento acreditativo expedido por el partido político perceptor del donativo.

VI. LA NUEVA DEDUCCIÓN POR NACIMIENTO O ADOPCIÓN EN EL IRPF

La Ley 35/2007, de 15 de noviembre, por la que se establece la deducción por nacimiento o adopción en el IRPF y la prestación económica de pago único por nacimiento o adopción de la Seguridad Social, establece una nueva prestación pública por el nacimiento o adopción de hijos que, según la exposición de motivos de la norma, trata de compensar en parte los mayores gastos que tal acontecimiento familiar suele ocasionar.

Esta nueva prestación pública por nacimiento o adopción de hijos se articula con una doble naturaleza:

- Como un beneficio fiscal, estableciéndose una minoración en la cuota diferencial del IRPF que, al igual que la deducción por maternidad con la que se declara compatible, puede percibirse de forma anticipada.
- Como una prestación de la Seguridad Social, en su modalidad no contributiva.

6.1. Beneficiarios de la prestación.

Serán beneficiarios de la ayuda pública:

- En caso de nacimiento, la madre siempre que el nacimiento se haya constituido o reconocido por autoridad española competente. Únicamente podrá ser beneficiario el otro progenitor en caso de fallecimiento de la madre sin haber solicitado la prestación o su anticipo.
- En los casos de adopción hemos de diferenciar:
  - Si los adoptantes fuesen personas de distinto sexo, la mujer siempre que la adopción se haya constituido o reconocido por autoridad española competente. Únicamente podrá ser beneficiario el otro adoptante en caso de fallecimiento de la mujer sin haber solicitado la prestación o su anticipo.
  - Si los adoptantes fuesen personas del mismo sexo, aquel que ambos determinen de común acuerdo, siempre que la adopción se haya constituido o reconocido por autoridad española competente.

– Si la adopción se produce por una sola persona, esta siempre que se haya constituido o reconocido por autoridad española competente y no subsista la patria potestad de uno de los progenitores del menor adoptado.

En todo caso, tanto en los supuestos de nacimiento como de adopción será necesario para acceder a la ayuda que el beneficiario hubiera residido de forma legal, efectiva y continuada en territorio español durante al menos los dos años inmediatamente anteriores al hecho del nacimiento o la adopción. Requisito de residencia que, cuando se carezca de la nacionalidad española, se establecerá conforme a lo dispuesto en la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, en los tratados internacionales y en los convenios que se establezcan con el país de origen.

6.2. Deducción en el IRPF o prestación de la Seguridad Social.

La prestación pública por nacimiento o adopción se articula como un beneficio fiscal, en forma de minoración de la cuota diferencial del IRPF, cuando en el beneficiario de la ayuda concurra alguna de las circunstancias siguientes:

- Que realice una actividad por cuenta propia o ajena por la cual esté dado de alta en el régimen correspondiente de la Seguridad Social o mutualidad en el momento del nacimiento o la adopción.
- Que hubiera obtenido durante el período impositivo anterior rendimientos o ganancias de patrimonio, sujetos a retención o ingreso a cuenta, o rendimientos de actividades económicas por los que se hubieran efectuado los correspondientes pagos fraccionados.

De no concurrir alguna de las circunstancias descritas, la ayuda se instrumentará como una prestación no contributiva de la Seguridad Social.

6.3. Articulación del incentivo fiscal: deducción por nacimiento o adopción en el IRPF.

Para los supuestos en los que la prestación pública deba articularse como un incentivo fiscal se establece una deducción sobre la cuota diferencial del IRPF, para lo cual se introducen las siguientes modificaciones en la Ley 35/2006:

- Se añade un nuevo artículo 81 bis. Deducción por nacimiento o adopción.
- Se da nueva redacción al artículo 103. Devolución derivada de la normativa del tributo.
- Se añade una nueva disposición adicional vigésimo sexta. Deducción por nacimiento o adopción en el período impositivo 2007.

Tales modificaciones introducen, como se ha dicho, una deducción sobre la cuota diferencial del IRPF cuyas líneas básicas de aplicación son las siguientes:

- La cuantía de la deducción se cifra en 2.500 euros y se aplicará con cargo al tramo estatal del impuesto.

- La deducción se practicará en el período impositivo en el que se haya efectuado la inscripción del descendiente en el Registro Civil.
- La deducción se podrá percibir de forma anticipada, en cuyo caso no se minorará la cuota diferencial del impuesto. Reconocido el derecho al cobro anticipado, este podrá ser cedido al otro progenitor o adoptante que cumpla los requisitos exigidos, sin que tal cesión determine la existencia de una transmisión lucrativa a efectos fiscales.
- Para 2007 el incentivo solo resultará aplicable respecto de los nacimientos producidos a partir del 1 de julio, así como a las adopciones que se hubieran constituido a partir de dicha fecha.

6.4. Prestación no contributiva de la Seguridad Social.

La disposición final primera, apartado uno, de la Ley 35/2007 añade una letra z) al artículo 7 de la Ley 35/2006 para declarar exentas «las prestaciones y ayudas familiares percibidas de cualquiera de las Administraciones públicas, ya sean vinculadas a nacimiento, adopción, acogimiento o cuidado de hijos menores».

Pues bien, la citada Ley 35/2007 establece las siguientes prestaciones novedosas por nacimiento o adopción de hijos, acaecido o constituido a partir de 1 de enero de 2007:

- Una prestación no contributiva de la Seguridad Social de 2.500 euros, cuando no resulte de aplicación la deducción por nacimiento o adopción en el IRPF.
- Una prestación económica de pago único de 1.000 euros por nacimiento o adopción de hijo, en los supuestos de familias numerosas y monoparentales y en los casos de madres que padezcan una discapacidad igual o superior al 65 por 100. Se trata de una prestación adicional a los 2.500 euros de pago único por nacimiento o adopción, que en ningún caso puede articularse como una deducción en el IRPF y que no resultará de aplicación cuando se perciban ingresos de cualquier naturaleza, superiores a 11.000 euros anuales (cuantía límite que se incrementa en un 15% por cada hijo o menor acogido a cargo, a partir del segundo).

Señalar por último que, para hacer efectivo el cobro anticipado se ha publicado la Orden EHA/3352/2007, de 19 de noviembre, por la que se aprueban el modelo 140, de solicitud del abono anticipado de las deducciones del IRPF por maternidad y por nacimiento o adopción, y el modelo 141, de solicitud del pago único por nacimiento o adopción de hijo, se determina el lugar, forma y plazo de presentación de los mismos y se modifica la Orden de 27 de diciembre de 1991, por la que se dictan instrucciones acerca del régimen económico financiero de la AEAT.

VII. MODIFICACIONES PREVISTAS EN EL NUEVO REGLAMENTO DEL IRPF PARA 2008

El proyecto de real decreto por el que modifica el Reglamento del IRPF, aprobado por Real Decreto 430/2007, de 30 de marzo, prevé introducir las siguientes modificaciones en el impuesto:

- Dar nueva redacción al artículo 11.4 del Reglamento del IRPF para elevar la cuantía del salario medio anual del conjunto de declarantes del impuesto hasta los 22.100 euros.

- Dar nueva redacción, con efectos desde 1 de enero de 2007, al artículo 61.3 c) del Reglamento del IRPF para su adecuación al texto de la Ley 35/2006 en materia de obligación de declarar, con lo que definitivamente queda claro que se suprime el requisito, para la exclusión de la obligación de declarar, de que las rentas inmobiliarias imputadas tengan que provenir de un único inmueble. De esta forma, a los exclusivos efectos de la obligación de declarar, resultará indiferente que las rentas inmobiliarias imputadas procedan de uno o varios inmuebles, con tal de que no rebasen el límite cuantitativo conjunto de 1.000 euros anuales, anteriormente comentado.
- Se da nueva redacción al artículo 81.1 del Reglamento del IRPF para actualizar un 2 por 100 los límites cuantitativos excluyentes de la obligación de retener.
- Se da nueva redacción al artículo 85.1.1.º del Reglamento del IRPF para deflactar en un 2 por 100 cada uno de los tramos de la tarifa o escala de retención.

Estas dos últimas modificaciones responden a las que está previsto introducir en la Ley 35/2006 por el Proyecto de Ley de PGE para 2008.

VIII. PROYECTO DE LEY DE PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA EL AÑO 2008

El Proyecto de Ley de PGE para el año 2008 prevé modificaciones en la normativa que hace referencia al IRPF básicamente con un doble objeto:

- Corregir los efectos de la inflación sobre la progresividad del impuesto.
- Articular para el año 2007 las compensaciones fiscales previstas en la disposición transitoria decimotercera de la Ley 35/2006.

8.1. Medidas para corregir los efectos de la inflación sobre la progresividad del impuesto.

Con la finalidad de evitar que un incremento de la renta percibida debido al mero ajuste de la inflación produzca un aumento de la carga tributaria, se proyecta introducir las siguientes modificaciones en la Ley 35/2006:

- Dar nueva redacción a su artículo 20, elevando un 2 por 100 las cuantías y límites para el cálculo de la reducción por obtención de rendimientos del trabajo.
- Dar nueva redacción a su artículo 32.2.1.º, elevando en un 2 por 100 las cuantías y límites para el cálculo de la reducción por obtención de determinados rendimientos de actividades económicas.
- Dar nueva redacción a los artículos 57, 58, 59, 60 y 61.4.ª, elevando en un 2 por 100 las cuantías del mínimo personal y familiar (del contribuyente, por ascendientes, por descendientes y por discapacidad).
- Dar nueva redacción a los artículos 63.1 y 74.1, para deflactar en un 2 por 100 cada uno de los tramos de las escalas, estatal y autonómica o complementaria, de gravamen.

Con la misma finalidad, los artículos 63 y 67 del Proyecto de Ley de PGE para el año 2008 establecen los coeficientes de corrección monetaria aplicables, a las transmisiones de bienes inmuebles que se realicen durante dicho ejercicio, para el cálculo de las ganancias o pérdidas patrimoniales correspondientes, dando así cumplimiento a la previsión contenida en el artículo 35.2 de la Ley 35/2006. Así:

- En el artículo 63 se establecen los coeficientes de corrección monetaria aplicables a las transmisiones de bienes inmuebles no afectos a actividades económicas efectuadas durante el año 2008.
- En el artículo 67 se establecen los coeficientes de corrección monetaria aplicables en el ámbito del IS y, por ende, a las transmisiones de bienes inmuebles afectos a actividades económicas efectuadas durante el año 2008.

8.2. Compensaciones fiscales.

8.2.1. Compensación por deducción en adquisición de vivienda habitual en 2007.

Como consecuencia de la supresión de los porcentajes de deducción incrementados por utilización de financiación ajena, la letra c) de la disposición transitoria tercera de la Ley 35/2006 establece que anualmente la Ley de PGE determinará el procedimiento y las condiciones para la percepción de compensaciones fiscales para aquellos contribuyentes que hubieran adquirido su vivienda habitual con anterioridad al 20 de enero de 2006, en el supuesto de que, teniendo derecho a la deducción por adquisición de la vivienda habitual, el nuevo régimen les resulte menos favorable que el vigente a 31 de diciembre de 2006.

Pues bien, en este contexto la disposición transitoria primera del Proyecto de Ley de PGE para 2008 establece la compensación fiscal por deducción en adquisición de vivienda habitual aplicable en 2007, en los siguientes términos:

A. Contribuyentes que tienen derecho a la compensación.

Tendrán derecho a la compensación los contribuyentes en los que concurran los siguientes requisitos:

1. Que hubieran adquirido su vivienda habitual con anterioridad a 20 de enero de 2006.

La compensación fiscal resulta aplicable a contribuyentes que hubieran adquirido su vivienda habitual con anterioridad a 20 de enero de 2006, entendiendo que se cumple este requisito exclusivamente cuando se haya adquirido jurídicamente la propiedad de la vivienda antes de dicha fecha. Esto es, según la teoría del título y el modo avalada por el Tribunal Supremo (Sentencia de 27 de abril de 1993, por ejemplo), la vivienda se entenderá adquirida cuando medie acuerdo de voluntades y puesta a disposición (entrega de llaves y escritura pública).

Por otro lado, la norma transitoria habla de «adquisición de la vivienda habitual», sin extender el incentivo fiscal a otras situaciones asimiladas como la rehabilitación, construcción o ampliación de la vivienda habitual (estas dos últimas ya excluidas, por otra parte, de la aplicación de porcentajes de deducción incrementados), a las que, entendemos, no resultaría aplicable.

2. Que en la adquisición de la vivienda habitual se hubiera utilizado financiación ajena.

A estos efectos se entenderá que el contribuyente ha adquirido su vivienda habitual utilizando financiación ajena, cuando cumpla los requisitos establecidos en el artículo 55 del derogado Reglamento del IRPF, aprobado por el Real Decreto 1775/2004, de 30 de junio, según redacción vigente a 31 de diciembre de 2006. A saber:

- Que el importe financiado del valor de adquisición de la vivienda habitual suponga, al menos, un 50 por 100 de dicho valor, teniendo en cuenta que:

  – Dentro del valor de adquisición deben incluirse los gastos y tributos originados por la adquisición que hayan corrido a cargo del adquirente.

  – En el caso de reinversión por enajenación de la vivienda habitual, el porcentaje del 50 por 100 se entenderá referido al exceso de inversión que corresponda.

- Que durante los tres primeros años del prestamo no se amorticen cantidades que superen, en su conjunto, el 40 por 100 del importe total solicitado, cálculo que debe realizarse descontando los importes, en su caso, reinvertidos.

3. Que le resulte de aplicación en 2007 la deducción por inversión en vivienda habitual.

B. Cuantía de la compensación.

La cuantía de la compensación será la suma de la correspondiente a la parte estatal y al tramo autonómico de la deducción por inversión en vivienda habitual, calculadas en función de los tipos de deducción incrementados que hubieran resultado procedentes según la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006 en contraposición con los tipos de deducción aplicables tras la Ley 35/2006:

1. Tipos de deducción aplicables tras la Ley 35/2006.

Tramo estatal	Tramo autonómico	Porcentaje deducción
10,05%	4,95%	15%

2. Tipos de deducción incrementados por mediar financiación ajena vigentes a 31 de diciembre de 2006.

- Inversión realizada dentro de los dos años siguientes a la adquisición de la vivienda habitual.

	Tramo estatal	Tramo autonómico	Porcentaje deducción
Hasta 4.507,50 €	16,75%	8,25%	25%
Resto hasta 9.015 €	10,05%	4,95%	15%

- Inversión realizada después de los dos años siguientes a la adquisición de la vivienda habitual.

	Tramo estatal	Tramo autonómico	Porcentaje deducción
Hasta 4.507,50 €	13,40%	6,60%	20%
Resto hasta 9.015 €	10,05%	4,95%	15%

Todo ello sin perjuicio de los porcentajes de deducción que resulten o hayan resultado aplicables en el tramo autonómico, cuando la comunidad autónoma correspondiente hubiera hecho uso de la potestad normativa que le atribuye la Ley 21/2001, de 27 diciembre, por la que se regulan las medidas fiscales y administrativas del nuevo sistema de financiación de las comunidades autónomas de régimen común y ciudades con estatuto de autonomía.

C. Aplicación de la compensación.

La compensación se articula como una deducción que opera sobre la cuota líquida total incrementada, resultando aplicable después de la deducción por doble imposición internacional.

Dos últimas cuestiones:

- No se prevé compensación fiscal alguna en los supuestos de rehabilitación, como ya se ha comentado, ni en los supuestos de inversiones en obras e instalaciones de adecuación de la vivienda habitual de personas discapacitadas, a pesar de que con la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006 sí tenían posibilidad de aplicar tipos de deducción incrementados por utilización de financiación ajena.

- La Ley 35/2006 suprime o no contempla las compensaciones fiscales que, supeditadas también a su refrendo anual por Ley de PGE, estaban previstas en la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006 por pérdidas en deducciones en adquisición de vivienda habitual (adquirida con anterioridad a 4 de mayo de 1998) y arrendamiento de vivienda habitual (alquilada según contrato formalizado con anterioridad a 24 de abril de 1998).

8.2.2. Compensación fiscal por percepción de determinados rendimientos del capital mobiliario con período de generación superior a dos años en 2007.

La disposición transitoria décimotercera de la Ley 35/2006 prevé que por Ley de PGE se determinarán el procedimiento y las condiciones para la percepción de compensaciones fiscales en los siguientes casos:

- Cuando se perciba un capital diferido derivado de un contrato de seguro de vida o invalidez, contratado con anterioridad a 20 de enero de 2006, en el supuesto de que el régimen de la Ley 35/2006 resulte menos favorable que el vigente a 31 de diciembre de 2006. A estos efectos se tomarán todas las primas satisfechas hasta el 19 de enero de 2006, así como las ordinarias según contrato original satisfechas con posterioridad [letra a)].

- Cuando se perciban rendimientos derivados de la cesión a terceros de capitales procedentes de instrumentos financieros contratados con anterioridad a 20 de enero de 2006, en el supuesto de que el régimen de la Ley 35/2006 resulte menos favorable que el vigente a 31 de diciembre de 2006 [letra b)].

Pues bien, en este contexto la disposición transitoria segunda del Proyecto de Ley de PGE para 2008 establece la compensación fiscal por percepción de determinados rendimientos del capital mobiliario con período de generación superior a dos años aplicable en 2007, en los siguientes términos:

A. Contribuyentes que tienen derecho a la compensación.

Tendrán derecho a la compensación los contribuyentes que en 2007 integren en la base imponible del ahorro rendimientos del capital mobiliario procedentes de las siguientes categorías:

1. Rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios (art. 25.2 de la Ley 35/2006), cuando:

- Procedan de instrumentos financieros contratados con anterioridad a 20 de enero de 2006.
- Según la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006 [art. 24.2 a) del TRLIRPF] les hubiera resultado de aplicación el coeficiente reductor del 40 por 100 por tener un período de generación superior a dos años o haber sido calificados reglamentariamente como obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo. A estos efectos:
  - Se consideran rendimientos obtenidos de forma notoriamente irregular en el tiempo exclusivamente los procedentes de la constitución o cesión de derechos de uso o disfrute de carácter vitalicio y siempre que se imputen en un único período impositivo.
  - Cuando los rendimientos con período de generación superior a dos años se perciban de forma fraccionada, solamente resultará aplicable el coeficiente reductor del 40 por 100 si el cociente de dividir el número de años de generación entre los años de fraccionamiento resulta superior a dos.

2. Rendimientos procedentes de contratos de seguro de vida o invalidez percibidos en forma de capital diferido [art. 25.3 a) 1.º de la Ley 35/2006], cuando:

- Procedan de contratos de seguro de vida o invalidez concertados con anterioridad a 20 de enero de 2006.
- Según la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006 [arts. 24.2 b), 94 y disp. trans. sexta del TRLIRPF] les hubiera resultado de aplicación los coeficientes reductores del 40 o 75 por 100. Veamos cuándo resultan de aplicación tales coeficientes reductores:

a) Capitales diferidos derivados de contratos de seguro de vida percibidos en pago único.

1. Régimen general.

- Rendimientos correspondientes a primas satisfechas con más de dos años de antelación: coeficiente reductor del 40 por 100.
- Rendimientos correspondientes a primas satisfechas con más de cinco años de antelación: coeficiente reductor del 75 por 100.

Para determinar los rendimientos correspondientes a las distintas primas satisfechas, cuando existan primas periódicas o extraordinarias, se multiplicará el rendimiento total obtenido por el coeficiente de ponderación que resulte del siguiente cociente:

- En el numerador, el resultado de multiplicar la prima correspondiente por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción.
- En el denominador, la suma de los productos resultantes de multiplicar cada prima por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción.

2. Régimen especial.

Se aplicará el coeficiente reductor del 75 por 100, con independencia del período de generación de cada prima, cuando concurran los siguientes requisitos:

- Que el contrato de seguro haya sido concertado a partir del 31 de diciembre de 1994.
- Que hayan transcurrido más de ocho años desde el pago de la primera prima.
- Que las primas satisfechas a lo largo de la duración del contrato guarden una periodicidad y regularidad suficiente. Este requisito se entenderá cumplido cuando el resultado de dividir el sumatorio de las primas multiplicadas por el número de años de permanencia respectivo entre la suma total de las primas satisfechas sea superior a cuatro.

b) Prestaciones por invalidez percibidas en forma de capital por los beneficiarios de contratos de seguro de vida.

Los rendimientos derivados de prestaciones por invalidez percibidas en forma de capital por los beneficiarios de contratos de seguro de vida, que consistan en percepciones de pago único, se reducirán, cualquiera que fuere su período de generación, en los siguientes porcentajes:

- 75 por 100, en supuestos de invalidez en grado igual o superior al 65 por 100.
- 40 por 100, en supuestos de invalidez en grado inferior al 65 por 100.

B. Cuantía de la compensación.

La cuantía de la compensación será la diferencia positiva entre las dos magnitudes siguientes:

- Como minuendo, el 18 por 100 del saldo positivo resultante de integrar y compensar entre sí el importe total de los rendimientos netos anteriormente delimitados integrados en la base imponible del ahorro.
- Como sustraendo, el importe teórico de la cuota íntegra que hubiera resultado de haber integrado tales rendimientos, previa aplicación de los coeficientes reductores procedentes según la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006, en la base imponible general. A efectos de determinar el citado importe teórico a sustraer, se aplicarán las siguientes reglas:

1.ª Solamente se aplicarán los coeficientes reductores que resulten procedentes a la parte del rendimiento neto que corresponda a primas satisfechas hasta el 19 de enero de 2006, y las posteriores cuando se trate de primas ordinarias previstas en la póliza original del contrato de seguro.

A estos efectos, para determinar la parte del rendimiento total obtenido que corresponde a cada prima, este se multiplicará por el coeficiente de ponderación que resulte del siguiente cociente:

- En el numerador, el resultado de multiplicar la prima correspondiente por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción.
- En el denominador la suma de los productos resultantes de multiplicar cada prima por el número de años transcurridos desde que fue satisfecha hasta el cobro de la percepción.

2.ª Cuando el saldo resultante de integrar y compensar entre sí tales rendimientos reducidos sea cero o negativo, el importe teórico de la cuota íntegra será cero.

3.ª Cuando el saldo resultante de integrar y compensar entre sí los rendimientos reducidos sea positivo, el importe teórico de la cuota íntegra será la diferencia positiva entre las dos magnitudes siguientes:

- Como minuendo, el resultado de aplicar la escala conjunta (estatal más autonómica) a la base liquidable general incrementada en dicho saldo positivo.
- Como sustraendo, el resultado de aplicar la escala conjunta (estatal más autonómica) a la base liquidable general.

En todo caso, indicar que la norma transitoria obliga a las compañías de seguros a comunicar a los contribuyentes el importe de los rendimientos netos, reducidos según la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006, derivados de percepciones en forma de capital diferido procedentes de seguros de vida e invalidez correspondientes a cada prima.

C. Aplicación de la compensación.

La compensación se articula como una deducción que opera sobre la cuota líquida total incrementada, resultando aplicable después de la deducción por doble imposición internacional.

8.3. Otras disposiciones con efectos en el IRPF.

1. Actividades prioritarias de mecenazgo y acontecimientos de excepcional interés público.

- La disposición adicional decimosexta del Proyecto de Ley de PGE para 2008 relaciona las que se considerarán actividades prioritarias de mecenazgo para dicho año, disponiendo, respecto de las mismas, una elevación en cinco puntos porcentuales de los coeficientes y límites con que normalmente operan las deducciones establecidas en los artículos 19, 20 y 21 de la Ley 49/2004, de 23 de diciembre, sobre régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.
- La disposición adicional vigésimo octava del Proyecto de Ley de PGE para 2008 establece los beneficios fiscales aplicables a la celebración del «Año Jubilar Guadalupense con motivo del Centenario de la proclamación de la Virgen de Guadalupe como Patrona de la Hispanidad», disponiendo que serán los máximos establecidos en el artículo 27.3 de la Ley 49/2002.

- La disposición adicional vigésima novena del Proyecto de Ley de PGE para 2008 dispone la declaración de la «33.ª Copa del América» como acontecimiento de excepcional interés público, que disfrutará de los máximos beneficios fiscales establecidos en el artículo 27.3 de la Ley 49/2002.

2. Interés legal del dinero e interés de demora.

La disposición adicional trigésima primera del Proyecto de Ley de PGE para 2008 fija el interés legal del dinero para dicho ejercicio en el 5,50 por 100 y el interés de demora en el 7 por 100.

3. IPREM.

La disposición adicional trigésima segunda del Proyecto de Ley de PGE para 2008 fija el IPREM para dicho ejercicio, en cuanto a su aplicación a efectos del IRPF, en 7.131,80 euros anuales.

ANEXO. CASOS PRÁCTICOS

EJEMPLO 1:

El señor Suárez ha recibido un pago único de 120.000 euros en concepto de prestación por jubilación, contingencia acaecida con posterioridad a 1 de enero de 2007, de un plan de pensiones al que viene realizando aportaciones desde hace doce años. La entidad gestora le comunica el siguiente desglose de la prestación recibida:

Por aportaciones realizadas hasta 31-12-06	100.000
Por aportaciones realizadas a partir de 01-01-07	20.000
Total prestación en pago único	120.000

Solución

Prestación percibida en forma de capital	120.000
Reducción por irregularidad (100.000 × 0,40)	(40.000)
Rendimientos íntegros del trabajo	80.000

EJEMPLO 2:

El señor Domínguez ha percibido, como pago único por importe de 20.192,88 euros, la prestación correspondiente a un seguro colectivo concertado hace doce años que instrumenta los compromisos por pensiones asumidos por convenio colectivo por su empresa.

Se sabe, respecto del contrato de seguro colectivo, que la empresa ha venido aportando primas constantes de 1.202,02 euros anuales que no le han sido imputadas fiscalmente al señor Domínguez, certificándose por la compañía de seguros la siguiente distribución de rendimientos entre las primas aportadas (apartados 4 y 5 del art. 11 del anterior Reglamento del IRPF):

…/…

…/…

Año aportación prima	Prima aportada empresa	Rendimiento por prima	Total prestación
2001	1.202,02	887,65	2.089,67
2002	1.202,02	813,78	2.015,80
2003	1.202,02	739,91	1.941,93
2004	1.202,02	665,45	1.867,47
2005	1.202,02	591,58	1.793,60
2006	1.202,02	517,70	1.719,72
2007	1.202,02	443,83	1.645,85
2008	1.202,02	396,95	1.571,97
2009	1.202,02	295,50	1.497,52
2010	1.202,02	221,62	1.423,64
2011	1.202,02	147,75	1.349,77
2012	1.202,02	73,87	1.275,89
Totales	**14.424,24**	**5.768,59**	**20.192,83**

Suponer alternativamente que las aportaciones al seguro colectivo sí le han sido imputadas fiscalmente al señor Domínguez.

Solución

1. Las aportaciones empresariales al seguro colectivo no le han sido imputadas fiscalmente al señor Domínguez.

Según el apartado 2 de la disposición transitoria undécima de la Ley 35/2006, resulta de aplicación al artículo 94.1 del TRLIRPF vigente a 31 de diciembre de 2006. Así, tendremos:

Año aportación prima	Total prestación	Porcentaje reducción	Rendimiento reducido
2001	2.089,68	40%	1.253,80
2002	2.015,80	40%	1.209,48
2003	1.941,93	40%	1.165,16
2004	1.867,48	40%	1.120,49
2005	1.793,60	40%	1.076,16
2006	1.719,72	40%	1.031,83
2007	1.645,85	40%	987.51
2008	1.571,98	40%	943,19
2009	1.497,52	40%	898,51
2010	1.423,65	40%	854,19
2011	1.349,78	0%	1.349,78
2012	1.275,89	0%	1.275,89
Totales	**20.192,88**		**13.165,99**

2. Las aportaciones empresariales al seguro colectivo sí le han sido imputadas fiscalmente al señor Domínguez.

Según el apartado 2 de la disposición transitoria undécima de la Ley 35/2006, resulta de aplicación el artículo 94.2 del TRLIRPF vigente a 31 de diciembre de 2006. Así, habida cuenta que (según el art. 19.2 del anterior Reglamento del IRPF) las primas satisfechas a lo largo de la duración del contrato guardan una periodicidad y regularidad suficientes toda vez que:

- Han trascurrido más de ocho años desde el pago de la primera prima.
- El período medio de permanencia de las primas resulta ser superior a cuatro años:

…/…

…/…

$$\frac{\Sigma \text{ Primas} \times \text{años permanencia}}{\Sigma \text{ primas}} = \frac{93.757,56}{14.424,24} = 6,5 > 4$$

Tendremos:

Rendimiento total prestación	5.768,59
Reducción irregularidad régimen transitorio (5.768,59 × 0,75)	(4.326,44)
Rendimiento trabajo personal	1.442,15

EJEMPLO 3:

El señor Rodríguez, que cumple 65 años en 2007, decide continuar su vida laboral en la empresa para la que presta sus servicios. Determinar el rendimiento neto minorado del trabajo personal suponiendo, alternativamente, las siguientes rentas:

a) Unos rendimientos netos del trabajo personal de 8.500 euros, siendo su única renta.

b) Unos rendimientos netos del trabajo personal de 12.500 euros, habiendo obtenido otras rentas no exentas por importe de 6.500 euros.

c) Unos rendimientos netos del trabajo personal de 12.500 euros, habiendo obtenido otras rentas no exentas por importe de 7.500 euros.

d) Unos rendimientos netos del trabajo personal de 30.000 euros, siendo su única renta y acreditando un grado de discapacidad del 45 por 100.

Solución

a)	Rendimiento neto del trabajo	8.500
	Reducción obtención rendimientos del trabajo	(4.000)
	Reducción prolongación actividad laboral	(4.000)
	Rendimiento neto reducido del trabajo personal	500
b)	Rendimiento neto del trabajo	12.500
	Reducción obtención rendimientos del trabajo [4.000 – 0,35 (12.500 – 9.000)]	(2.775)
	Reducción prolongación actividad laboral	(2.775)
	Rendimiento neto reducido del trabajo personal	6.950
c)	Rendimiento neto del trabajo	12.500
	Reducción obtención rendimientos del trabajo	(2.600)
	Reducción prolongación actividad laboral	(2.600)
	Rendimiento neto reducido del trabajo personal	7.300
d)	Rendimiento neto del trabajo	30.000
	Reducción obtención rendimientos del trabajo	(2.600)
	Reducción prolongación actividad laboral	(2.600)
	Reducción discapacidad trabajadores activos	(3.200)
	Rendimiento neto reducido del trabajo personal	21.600

EJEMPLO 4:

El señor Pérez tiene tres locales arrendados, «A», «B» y «C», que presentan las circunstancias que a continuación se indican en cuanto a ingresos computables y gastos deducibles. Determinar el rendimiento neto del capital inmobiliario. Suponer alternativamente que se trata de viviendas alquiladas a personas mayores de 35 años.

Solución

	Local «A»	**Local «B»**	**Local «C»**
Ingresos íntegros	14.400	14.400	14.400
Gastos financieros	–	(8.000)	(13.000)
Gastos conservación y reparación	(3.000)	(3.000)	(3.000)
Otros gastos deducibles	(2.500)	(2.500)	(2.500)
Rendimiento neto real	8.900	900	–4.100
Rendimiento neto fiscal	8.900	900	–2.500
	Vivienda «A»	**Vivienda «B»**	**Vivienda «C»**
Ingresos íntegros	14.400	14.400	14.400
Gastos financieros	–	(8.000)	(13.000)
Gastos conservación y reparación	(3.000)	(3.000)	(3.000)
Otros gastos deducibles	(2.500)	(2.500)	(2.500)
Rendimiento neto real	8.900	900	–4.100
Rendimiento neto fiscal	8.900	900	–2.500
Rendimiento neto fiscal reducido (*)	4.450	450	–1.250

Además, en ambos supuestos el señor Pérez podrá trasladar como gastos deducibles de los ingresos íntegros que obtenga del inmueble «C» (local o vivienda) en los cuatro años siguientes el siguiente importe:

Ingresos íntegros	14.400
Gastos financieros	(13.000)
Gastos conservación y reparación	(3.000)
Exceso de gastos trasladables a los cuatro años siguientes	1.600

(*) Tratándose de rendimientos netos positivos, la reducción solo resultará aplicable respecto de los declarados por el contribuyente.

EJEMPLO 5:

El señor Martínez, de 58 años de edad en la actualidad, contrató el 1 de abril de 2001 un seguro de supervivencia a seis años, de tal forma que, si el asegurado supervivía, el 1 de abril de 2007 se constituiría una renta vitalicia anual de 6.000 euros, cantidad que efectivamente percibe en dicha fecha. En el momento de la contratación del seguro se abona una prima única de 70.000 euros. El valor actual financiero-actuarial de la renta es a 1 de abril de 2007 de 80.000 euros.

Solución

Según el artículo 16 del Reglamento del IRPF, tendremos:

…/…

…/…

Valor actual financiero-actuarial renta	80.000
Importe prima satisfecha	(70.000)
Rentabilidad obtenida a la constitución de la renta vitalicia	10.000

Rentabilidad que se repartirá linealmente por décimas partes anuales durante los diez primeros años de la renta vitalicia. Así, el señor Martínez deberá declarar en 2007 los siguientes rendimientos del capital mobiliario a integrar entre las rentas del ahorro:

Rendimiento renta vitalicia (6.000 × 0,28)	1.680
Rentabilidad diferida (10.000 × 0,10)	1.000
Rendimientos capital mobiliario	2.680

EJEMPLO 6:

El señor Álvarez suscribió en 1994 un seguro de vida individual que, según las estipulaciones contractuales, incorporaba los componentes mínimos de riesgo y duración para generar incrementos o disminuciones de patrimonio según la Ley 18/1991, de 6 de junio. El señor Álvarez ha realizado dos únicos desembolsos en concepto de primas, el 20 de enero de 1994, a la firma del contrato de seguro abonó 60.000 euros y dos años después, el 20 de enero de 1996, abonó otros 60.000 euros. El 20 de enero de 2007 decide rescatar dicho seguro percibiendo un capital de 180.000 euros.

Solución

Calculamos la parte del rendimiento total obtenido que corresponde a cada prima:

- Parte rendimiento total obtenido correspondiente a la prima aportada en enero de 1994.

$$\frac{60.000 \times 13}{(60.000 \times 13) + (60.000 \times 11)} \times (180.000 - 120.000) = 32.500 \text{ euros}$$

- Parte rendimiento total obtenido correspondiente a la prima aportada en enero de 1996.

$$\frac{60.000 \times 11}{(60.000 \times 13) + (60.000 \times 11)} \times (180.000 - 120.000) = 27.500 \text{ euros}$$

Determinamos la cuantía que de la parte del rendimiento total obtenido correspondiente a la prima aportada en enero de 1994, 32.500 euros, se entiende generada con anterioridad a 20 de enero de 2006:

$$\frac{12}{13} \times 32.500 = 30.000 \text{ euros}$$

Determinamos la reducción del rendimiento íntegro por aplicación de los coeficientes de abatimiento en el régimen transitorio:

Período de permanencia hasta 31-12-1996	≅ 3 años
Coeficiente reductor [(3 – 2) × 14,28%]	14,28%
Importe reducción (30.000 × 0,1428)	4.284

El señor Álvarez deberá declarar en 2007 los siguientes rendimientos del capital mobiliario, a integrar entre las rentas del ahorro (gravadas al 18 por 100):

…/…

…/…

Capital percibido	180.000
Primas aportadas	(120.000)
Diferencia	60.000
Reducción régimen transitorio	(4.284)
Rendimientos capital mobiliario	55.716

La disposición transitoria decimotercera de la Ley 35/2006 prevé que por Ley de Presupuestos Generales del Estado se establecerán el procedimiento y las condiciones para la percepción de compensaciones fiscales cuando el nuevo régimen de tributación resulte menos favorable que el vigente a 31 de diciembre de 2006.

EJEMPLO 7:

El señor Gómez transmite el 20 de enero de 2007 por 250.000 euros un terreno que formaba parte de su patrimonio particular y que había adquirido el 20 de enero de 1990 por 10.000 euros.

Solución

Valor de transmisión	250.000
Valor de adquisición actualizado (10.000 × 1,2162)	(12.162)
Diferencia	237.838

Determinamos la parte que se entiende generada con anterioridad a 20 de enero de 2006:

237.838 × 16/17 = 223.847,53 euros

Determinamos la reducción por abatimiento en el régimen transitorio:

Período permanencia hasta 31-12-1996	≅ 7 años
Coeficiente reductor [(7 – 2) × 11,11]	55,55%
Importe reducción (223.847,53 × 0,5555)	124.347,30

Determinamos la ganancia patrimonial a integrar como renta del ahorro (gravamen al 18 por 100):

Valor de transmisión	250.000
Valor adquisición actualizado (10.000 × 1,2162)	(12.162)
Diferencia	237.838
Reducción régimen transitorio	(124.347,30)
Ganancia patrimonial	113.490,70

EJEMPLO 8:

El señor Fernández transmite en 2007 sendos paquetes de acciones cotizadas en bolsa tal como sigue:

- 1.000 acciones de 10 euros de valor nominal adquiridas en junio de 1993 al 120%. A la fecha de transmisión cotizaban al 240% y la cotización media del último tri-

…/…

…/…

mestre de 2005, según se recoge en la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda EHA/492/2006, de 17 de febrero, fue del 220%.

- 500 acciones de 15 euros de valor nominal adquiridas en junio de 1993 al 130%. A la fecha de transmisión cotizaban al 230% y la cotización media del último trimestre de 2005, según se recoge en la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda EHA/492/2006, de 17 de febrero, fue del 250%.

Solución

Ganancia patrimonial correspondiente al primer paquete de acciones (a integrar como renta del ahorro gravada al 18%):

- Calculamos la reducción aplicable en el régimen transitorio.

Valor prevalente a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio 2005 (1.000 × 10 × 2,20)	22.000
Valor de adquisición (1.000 × 10 × 1,20)	(12.000)
Diferencia	10.000
Período permanencia hasta 31-12-1996	≅ 4 años
Coeficiente reductor [(4 – 2) × 25%]	50%
Reducción régimen transitorio (10.000 × 0,50)	5.000

- Calcularemos la ganancia o pérdida patrimonial

Valor de transmisión (1.000 × 10 × 2,40)	24.000
Valor de adquisición (1.000 × 10 × 1,20)	(12.000)
Diferencia	12.000
Reducción régimen transitorio	(5.000)
Ganancia patrimonial	7.000

Ganancia patrimonial correspondiente al segundo paquete de acciones (a integrar como renta del ahorro gravada al 18%):

Valor de transmisión (500 × 15 × 2,30)	17.250
Valor de adquisición (500 × 15 × 1,30)	(9.750)
Diferencia	7.500
Período permanencia hasta 31-12-1996	≅ 4 años
Coeficiente reductor [(4-2) × 25%]	50%
Reducción régimen transitorio (7.500 × 0,50)	(3.750)
Ganancia patrimonial	3.750

EJEMPLO 9:

El señor González ha obtenido las siguientes rentas netas a lo largo del año 2007:

Rendimientos trabajo personal	30.000
Dividendos acciones Telefónica no exentos	10.000
Dividendos entidad participada al 100% no exentos	12.000
Intereses prestamo entidad participada al 100%	8.000
Intereses imposición a plazo fijo	2.000
Rentas inmobiliarias imputadas	1.000
Rendimiento arrendamiento local	6.000

…/…

…/…

Rendimiento actividad profesional	20.000
Premio participación concurso Tele 5	18.000
Ganancia patrimonial participaciones FIM adquiridas en 2000	15.000
Pérdida patrimonial participaciones FIM adquiridas en 2007	3.000
Rendimiento procedente subarrendamiento local de negocio	5.000
Ganancia patrimonial acciones telefónicas adquiridas en 2007	6.000
Rendimiento procedente de renta vitalicia	6.000

Además, el señor González acredita las siguientes partidas pendientes de compensación procedentes de ejercicios anteriores:

Pérdida patrimonial generada en seis meses procedente de 2004	40.000
Pérdida patrimonial generada en dieciocho meses procedente de 2005	20.000

Solución

- Determinación de la base imponible general:

Rendimientos y rentas imputadas			70.000
Rendimiento neto trabajo personal		30.000	
Rendimientos netos capital inmobiliario		6.000	
Arrendamiento local	6.000		
Rendimientos netos capital mobiliario		13.000	
Intereses prestamo entidad participada	8.000		
Subarriendo local negocio	5.000		
Rendimiento neto actividad profesional		20.000	
Rentas inmobiliarias imputadas		1.000	
		70.000	
Compensación pérdidas patrimoniales netas			(17.500)
Ganancia patrimonial neta no transmisión		18.000	
Pérdida patrimonial menos de un año 2004		(40.000)	
		–22.000	
Límite (70.000 × 0,25)		17.500	
A INTEGRAR EN BASE IMPONIBLE GENERAL			**52.500**
Ganancia patrimonial neta no transmisión			18.000
Premio concurso Tele 5		18.000	
Pérdida patrimonial menos de un año 2004			(40.000)
Pérdida patrimonial neta			22.000
Compensado saldo rendimientos y rentas imputadas			(17.500)
A COMPENSAR EJERCICIOS SIGUIENTES			**4.500**

- Determinación de la base del ahorro:

Rendimientos netos capital mobiliario		30.000
Dividendos acciones telefónicas	10.000	
Dividendos entidad participada	12.000	
Intereses imposición a plazo fijo	2.000	
Rendimiento renta vitalicia	6.000	
	30.000	
Ganancia patrimonial neta transmisiones		18.000
Participaciones FIM adquiridas en 2000	15.000	
Participaciones FIM adquiridas en 2007	(3.000)	
Acciones telefónicas adquiridas en 2007	6.000	
	18.000	
Compensación pérdida patrimonial más de un año 2005		(18.000)
Pérdida patrimonial más de un año 2005	20.000	
Límite compensación	(18.000)	
A COMPENSAR EJERCICIOS SIGUIENTES	**2.000**	
A INTEGRAR EN BASE IMPONIBLE DEL AHORRO		**30.000**

EJEMPLO 10:

El señor Diéguez, divorciado de 55 años de edad, convive con su madre de 85 años de edad que ha obtenido rentas no exentas en el ejercicio de 7.500 euros y tiene un grado de discapacidad del 60%, acreditándose que necesita la asistencia de terceras personas.

El señor Diéguez que ha satisfecho, según decisión judicial, una anualidad por alimentos a favor de sus hijos de 30.000 euros, ha determinado en el ejercicio una base liquidable general de 80.000 euros y una base liquidable del ahorro de 20.000 euros.

Solución

Determinaremos la base para la adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares del señor Diéguez que será el mínimo personal y familiar incrementado en 1.600 euros por satisfacer anualidades por alimentos a favor de los hijos por decisión judicial:

Mínimos del contribuyente		5.050
Mínimos por descendientes		–
Mínimos por ascendientes (900 + 1.100)		2.000
Mínimos por discapacidad		4.540
Contribuyente	–	
Descendientes	–	
Ascendientes (2.270 + 2.270)	4.540	
Mínimo personal y familiar		11.590
Incremento anualidades por alimentos		1.600
Base para la adecuación del impuesto a las circunstancias personales y familiares		13.190

Determinamos la cuota íntegra total del impuesto:

Base liquidable general			80.000
Anualidades por alimentos		30.000	
Resto (80.000 – 30.000)		50.000	
Base liquidable del ahorro			20.000
Base liquidable total			100.000
Cuota íntegra aplicación escala general			22.598,80
Correspondiente a anualidades por alimentos		7.705,60	
Parte estatal	5.027,91		
Parte autonómica	2.677,69		
Correspondiente al resto base liquidable		14.893,20	
Parte estatal	9.717,38		
Parte autonómica	5.175,82		
Minoración adecuación circunstancias personales y familiares			(3.165,60)
Parte estatal	2.065,55		
Parte autonómica	1.100,05		
I) CUOTA INTEGRA BASE LIQUIDABLE GENERAL			**19.433,20**
Parte estatal (5.027,91 + 9.717,38 – 2.065,55)		12.679,74	
Parte autonómica (2.677,69 + 5.175,82 – 1.100,05)		6.753,46	
CUOTA ÍNTEGRA BASE LIQUIDABLE DEL AHORRO			**3.600,00**
Parte estatal (20.000 × 0,111)		2.220,00	
Parte autonómica (20.000 × 0,069)		1.380,00	
CUOTA ÍNTEGRA TOTAL			**23.033,20**

EJEMPLO 11:

El señor Hernández vendió en marzo de 2005 su vivienda habitual por 250.000 euros, determinando una ganancia patrimonial de 80.000 euros que acogió a exención por reinversión.

La base acumulada de las deducciones por adquisición de vivienda habitual practicadas en ejercicios anteriores por el señor Hernández, correspondientes a la vivienda ahora vendida, se eleva a 120.000 euros.

El 10 de abril de 2005 el señor Hernández adquirió una nueva vivienda a la que inmediatamente trasladó su residencia. El coste de adquisición de la nueva vivienda se elevó a 400.000 euros, gastos e impuestos incluidos, que el señor Hernández afrontó en parte con el producto de la venta de su anterior vivienda, financiando el resto con un prestamo hipotecario a 15 años que solicitó al efecto.

El importe satisfecho en 2007 en concepto de amortización e intereses se eleva a 12.000 euros, a razón de 1.000 euros mensuales con vencimiento el primero de cada mes.

Determinar la deducción por inversión en vivienda habitual y la compensación fiscal por deducción en adquisición en vivienda habitual aplicables en 2007, suponiendo que:

- La comunidad autónoma de residencia del señor Hernández no tiene para 2007, ni tenía para ejercicios anteriores, regulado tramo autonómico de la deducción por inversión en vivienda habitual.
- El señor Hernández no ha realizado amortizaciones anticipadas del prestamo hipotecario, ni tiene previsto realizarlas en un futuro inmediato.
- El patrimonio del señor Hernández se ha incrementado en 15.000 euros.

Solución

Deducción por inversión en vivienda habitual aplicable en 2007:

Base deducción		9.015,00
Importe satisfecho	12.000	
Límite	9.015	
Importe deducción (9.015 × 0,15)		1.352,25
Tramo estatal (9.015 × 0,1005)	906,01	
Tramo autonómico (9.015 × 0,0495)	446,24	

Deducción por inversión en vivienda habitual según normativa vigente a 31 de diciembre de 2006:

- Media financiación ajena pues el 100% del exceso reinvertido se ha afrontado con un prestamo hipotecario.
- Durante los tres primeros años de vigencia del prestamo no se prevé amortizar cantidades que superen el 40% del total solicitado.
- El importe invertido en 2007 asciende a 12.000 euros, de los que 4.000 euros lo han sido dentro de los dos años siguientes a la adquisición de la vivienda.

…/…

…/…

Importe deducción teórica			1.777,63
Tramo estatal		1.191,01	
(4.000 × 0,1675)	670,00		
[(4.507,50 – 4.000) × 0,1340]	68,01		
[(9.015,00 – 4.507,50) × 0,1005]	453,00		
Tramo autonómico		586,62	
(4.000 × 0,0825)	330,00		
[(4.507,50 – 4.000) × 0,0660]	33,50		
[(9.015,00 – 4.507,50) × 0,0495]	223,12		

Compensación fiscal por deducción en adquisición de vivienda habitual aplicable en 2007:

Importe deducción teórica		1.777,63
Tramo estatal	1.191,01	
Tramo autonómico	586,62	
Deducción aplicable en 2007		(1.352,25)
Tramo estatal	906,01	
Tramo autonómico	446,24	
Compensación fiscal		425,38

Compensación fiscal que va a operar como una deducción de la cuota líquida total incrementada, después, en su caso, de la deducción por doble imposición internacional.

EJEMPLO 12:

Partiendo de los datos del **EJEMPLO 6**, supongamos ahora que el señor Álvarez ha determinado para el año 2007 una base liquidable general de 45.000 euros.

Determinar la compensación fiscal por percepción de determinados rendimientos del capital mobiliario con período de generación superior a dos años en 2007.

Solución

Aunque no queda nada claro en la norma transitoria, entendemos que la compensación fiscal debe de calcularse sin tener en cuenta la reducción por el régimen transitorio de los contratos de seguro de vida generadores de incrementos o disminuciones de patrimonio con anterioridad a 1 de enero de 1999, prevista en las disposiciones transitorias cuarta de la Ley 35/2006 y quinta del TRLIRPF (vigente a 31 de diciembre de 2006):

Cálculo de la cuota íntegra al 18%:

Capital percibido	180.000,00
Primas aportadas	(120.000,00)
Diferencia	60.000,00
Cuota íntegra al 18%	10.800,00

Cálculo del importe teórico de la cuota íntegra:

…/…

…/…

Capital percibido		180.000,00
Primas aportadas		(120.000,00)
Diferencia		60.000,00
Reducción por irregularidad (60.000 × 0,75)		(45.000,00)
Saldo positivo		15.000,00
Base liquidable general		45.000,00
Incremento saldo positivo		15.000,00
		60.000,00
Cuota aplicación escala conjunta		19.051,60
Hasta 52.360	15.766,40	
Resto al 43% [(60.000 – 52.360) × 0,43]	3.285,20	

Base liquidable general		45.000
Cuota aplicación escala conjunta		13.043,20
Hasta 32.360	8.366,40	
Resto al 37% [(45.000 –32.360) × 0,37]	4.676,80	
Importe teórico cuota íntegra (19.051,60 – 13.043,20)		6.008,40

Compensación fiscal por capitales diferidos derivados de contratos de seguro de vida o invalidez concertados antes del 20 de enero de 2006:

Cuota íntegra al 18%	10.800,00
Importe teórico cuota íntegra	(6.008,60)
Compensación fiscal	4.791,60

Compensación fiscal que va a operar como una deducción de la cuota líquida total incrementada, después, en su caso, de la deducción por doble imposición internacional.

De interpretarse que debe de tenerse en cuenta la reducción de régimen transitorio prevista para los contratos de seguro de vida generadores de incrementos o disminuciones de patrimonio con anterioridad a 1 de enero de 1999 (disp. trans. cuarta de la Ley 35/2006 y quinta del TRLIRPF, vigente a 31 de diciembre de 2006), la compensación fiscal respondería a los siguientes cálculos:

Cálculo de la cuota íntegra al 18%:

Capital percibido	180.000,00
Primas aportadas	(120.000,00)
Diferencia	60.000,00
Reducción régimen transitorio	(4.284,00)
Rendimiento integrado base imponible del ahorro	55.716,00
Cuota íntegra al 18%	10.028,89

Cálculo del importe teórico de la cuota íntegra:

Calculemos en primer lugar el rendimiento del capital mobiliario correspondiente a cada prima según la normativa vigente a 31 de diciembre de 2006.

Correspondiente a la prima aportada en enero de 1994

Rendimiento total obtenido	32.500,00
Reducción por irregularidad (32.500 × 0,75)	(24.375,00)
Diferencia	8.125,00
Reducción régimen transitorio (8.125 × 0,1428)	(1.160,25)
Rendimiento capital mobiliario	6.964,75

…/…

…/…

Correspondiente a la prima aportada en enero de 1996:

Rendimiento total obtenido		27.500,00
Reducción por irregularidad (27.500 × 0,75)		(20.625,00)
Diferencia		6.875,00
Reducción régimen transitorio		–
Rendimiento capital mobiliario		6.875,00

Calculemos ahora el importe teórico de la cuota íntegra:

Rendimiento prima aportada enero 1994		6.964,75
Rendimiento prima aportada enero 1996		6.875,00
Saldo positivo		13.839,75
Base liquidable general		45.000,00
Incremento saldo positivo		13.839,75
		58.839,75
Cuota aplicación escala conjunta		18.552,54
Hasta 52.360	15.766,40	
Resto al 43% [(58.839,75 – 52.360) × 0,43]	2.786,14	
Base liquidable general		45.000,00
Cuota aplicación escala conjunta		13.043,20
Hasta 32.360	8.366,40	
Resto al 37% [(45.000 – 32.360) × 0,37]	4.676,80	

Importe teórico cuota íntegra (18.552,54 – 13.043,20)	5.509,34

Compensación fiscal por capitales diferidos derivados de contratos de seguro de vida o invalidez concertados antes del 20 de enero de 2006:

Cuota íntegra al 18%	10.028,89
Importe teórico cuota íntegra	(5.509,34)
Compensación fiscal	4.519,48

Compensación fiscal que va a operar como una deducción de la cuota líquida total incrementada, después, en su caso, de la deducción por doble imposición internacional.

Núm.
73/2007

LA FISCALIDAD ESPECIAL SOBRE LA VIVIENDA VACÍA EN ESPAÑA Y EN OTROS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA

Andrés García Martínez
Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad Autónoma de Madrid
Domingo Jesús Jiménez-Valladolid de L´Hotellerie–Fallois
Becario del Programa Nacional de Formación del Profesorado
Universitario. Área de Derecho Financiero y Tributario.
Universidad Autónoma de Madrid

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Álvaro Rodríguez Bereijo, don Abelardo Delgado Pacheco, don Luis Alberto Malvárez Pascual, don Alberto Monreal Lasheras, doña Marta Villar Ezcurra y don Juan Zornoza Pérez.

Extracto:

El acuciante *problema de la vivienda* en España, cuyo rasgo característico es el elevado precio de adquisición de la misma ligado a fenómenos de especulación inmobiliaria, ha hecho volver la mirada de los distintos niveles de Gobierno, estatal, autonómico y local, así como, en general, de la clase política y de los operadores económicos y sociales hacia el parque de viviendas en alquiler y, especialmente, hacia la existencia de un gran número de viviendas desocupadas. Inmediatamente se ha echado mano del instrumento fiscal como primera medida para atacar el problema, por un lado, incentivando mediante bonificaciones fiscales el alquiler de vivienda y la construcción de viviendas para destinarlas a tal fin; por otro lado, penalizando fiscalmente a aquellos propietarios de viviendas que las mantienen vacías o desocupadas sin incorporarlas al parque de viviendas en alquiler o, en su caso, sin ponerlas a la venta. Sin embargo, este segundo tipo de medidas penalizadoras ha encontrado, además de un cierto déficit de justificación desde la perspectiva tributaria y de un enconado debate social entre detractores y defensores de las mismas, unas evidentes dificultades técnicas para su puesta en marcha. En este trabajo nos vamos a centrar en el análisis de las medidas de este último tipo adoptadas en nuestro país y en otros países de nuestro entorno. Así pues, analizaremos el recargo en el IBI sobre las viviendas desocupadas y los problemas que está planteando su exigencia efectiva, el impuesto navarro sobre las viviendas desocupadas, así como un conjunto de figuras tributarias creadas y exigidas por países como Francia, Italia, Portugal o Finlandia que cuentan en este campo con mayor experiencia que nuestro país. La preocupación que nos guía a lo largo del mismo se centra, por una parte, en la justificación de tales medidas desde los postulados de la justicia tributaria y, por otro, en la articulación técnica de tales medidas, destacadamente, en la definición de lo que constituye vivienda vacía a estos efectos.

Palabras clave: recargo en el IBI, viviendas desocupadas y promoción fiscal al alquiler de vivienda.

Sumario

I. Introducción.

II. El recargo en el IBI sobre las viviendas desocupadas con carácter permanente.

1. La creación y el establecimiento del recargo en el IBI sobre los inmuebles de uso residencial desocupados con carácter permanente.

2. La naturaleza jurídica del recargo.

3. La configuración jurídica del recargo.

4. La gestión del recargo.

III. El impuesto navarro sobre viviendas desocupadas.

IV. La especial fiscalidad sobre las viviendas desocupadas en los países de nuestro entorno.

1. PORTUGAL: el tipo incrementado sobre los inmuebles desocupados en el Impuesto Municipal sobre Inmuebles.

2. FRANCIA: los impuestos sobre viviendas vacías.

3. ITALIA: los incentivos al alquiler en el Impuesto Municipal sobre Inmuebles.

4. FINLANDIA: el tipo incrementado en el Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles para las viviendas que no constituyen la residencia habitual y para el suelo residencial urbanizable no edificado.

V. Conclusión.

I. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años se ha venido haciendo referencia en España al *«problema de la vivienda»* para designar las dificultades existentes en el acceso a la vivienda, tanto en propiedad, como en alquiler. Estas dificultades tienen su principal exponente en el marcado desequilibrio que se da entre los precios de mercado de las viviendas y la renta disponible de los potenciales adquirentes. Esto supone que mientras en 1986 el precio medio de una vivienda de 90 m² era igual al salario medio bruto de tres años en España, en 2003 eran ya necesarios más de siete años de salario bruto para acceder a una vivienda de iguales características [1].

Aunque sobre el precio de la vivienda inciden múltiples factores como pueden ser la renta disponible de los individuos, la inflación o el carácter expansivo o regresivo de los ciclos económicos, está constatada la especial sensibilidad que el mismo presenta respecto de la evolución de los tipos de interés [2]. Esta circunstancia hace que el crecimiento sostenido de los precios de la vivienda no sea un factor exclusivo de la economía española, sino que se presente, con mayor o menor intensidad, en el resto de Estados miembros de la Unión Europea.

En este escenario de crecimiento sostenido de los precios de las viviendas, pueden surgir comportamientos «especulativos» por parte de los agentes económicos. Esto es, que los sujetos adquieran viviendas en el mercado a la espera de que ante una posterior revalorización del inmueble puedan enajenarlo obteniendo una cuantiosa plusvalía. Estos comportamientos no tendrían mayor relevancia para el Derecho Tributario que la de suponer un aumento de la capacidad contributiva derivada de la plusvalía, si no fuera porque al actuar los agentes económicos de este modo sobre un mercado, el de la vivienda, considerado como un mercado de bienes de primera necesidad, se restringe la oferta actual de vivienda con el efecto de un considerable aumento del precio final de esta [3].

---

[1] *Vid*., Naredo Pérez, José Manuel, «Perspectivas de la vivienda», *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, núm. 815, 2004, págs. 148-150.

[2] La relevancia del tipo de interés en el mercado inmobiliario afecta tanto a la demanda, al financiarse la adquisición generalmente por medio de capitales de un tercero, como a la oferta, al considerarse, en cierta medida, como un indicador del coste de oportunidad para el oferente en la medida en que represente la rentabilidad de otras alternativas de inversión. *Vid*., Martínez Pagés, Jorge; Maza, Luis Ángel, «Análisis del precio de la vivienda en España», *Documentos de trabajo del Banco de España*, núm. 7, 2003, págs. 13-22.

[3] El apartar del mercado estos inmuebles supone que un bien económico, como es la vivienda, sea más escaso en el mercado, lo cual deriva en un aumento del precio final contrarrestando el exceso de demanda, es decir, el bien se le concederá al sujeto que conceda mayor valor al bien. Esta circunstancia es conocida como la función de racionamiento del precio. Sobre ello, *Vid*., Frank, Robert H., *Microeconomía y Conducta*, 5.ª ed., McGraw-Hill, Madrid, 2005, págs. 39-40. Esta dinámica del mercado no plantearía problemas en un mercado de bienes de consumo «normales», sin embargo, la vivienda no puede considerarse un bien más, sino que nos encontramos ante un bien de primera necesidad.

Por lo tanto, el problema que enfrentamos en este ámbito es el de la dualidad de caracteres de la vivienda como bien económico. Por un lado, la vivienda se considera un bien de consumo por parte de aquéllos que quieren acceder a esta para emplearla como tal, ya sea como vivienda habitual, ya sea como segunda residencia. Por otro, la vivienda puede ser considerada como un bien de inversión, es decir, un bien cuya adquisición reportará en un momento futuro unos rendimientos [4]. Este último aspecto de la vivienda como bien económico se puede realizar mediante el alquiler de la misma o esperando a la revalorización del precio.

En este contexto es en el que presenta su mayor relevancia el artículo 47 de la Constitución Española que consagra como un principio rector de la política social y económica el «derecho a la vivienda». Este principio exige una actuación de los poderes públicos encaminada a *hacer efectivo este derecho*, considerado como una necesidad humana básica para el desarrollo de la dignidad de la persona [5].

En este ámbito se incardinan tanto medidas administrativas, de intervención en el mercado del suelo o de la vivienda final mediante la actuación de los poderes públicos en calidad de oferentes finales, como medidas fiscales.

Bajo esta última rúbrica encontramos medidas para dinamizar el mercado de propiedad de los inmuebles, como podrían ser las deducciones en IRPF por adquisición de vivienda habitual. También, medidas para incentivar el mercado de alquiler, tanto desde la perspectiva del arrendador, así, la reducción de los rendimientos del capital inmobiliario en IRPF o el régimen especial para sociedades dedicadas a arrendamiento de viviendas en el IS, como desde la perspectiva del arrendatario, como son las deducciones autonómicas al mismo por el alquiler de vivienda.

En el momento presente ha cobrado una inusitada actualidad la adopción de otro tipo de medidas tributarias sobre la vivienda vacía, de signo marcadamente desincentivador de la situación de desocupación de los inmuebles de uso residencial, a raíz de las propuestas lanzadas por algunas Comunidades Autónomas de establecer un *canon* diario sobre las viviendas vacías [6]. A las mismas

[4] La doctrina económica no considera que únicamente el vendedor o el arrendador empleen la vivienda como activo rentable, sino que los propios ocupantes lo perciben como un bien de inversión, siendo los rendimientos que se obtienen, en este caso, los servicios que la vivienda proporciona al ocupante. *Vid*., POTERBA, James M., «Tax Subsidies to Owner-Occupied Housing: An Asset-Market Approach», *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 99, núm. 4, 1984, págs. 730-733.

[5] En este sentido, en el ámbito comunitario, el Comité Económico y Social Europeo, *La vivienda y la política regional,* Dictamen núm. 407, 2007, de 15 de marzo, pág. 2, ha considerado que *«la vivienda es, ante todo, un derecho fundamental, que condiciona el acceso a los demás derechos fundamentales y a una vida digna. Es un derecho reconocido en la Carta de Derechos Humanos y en la Carta Social Europea revisada del Consejo de Europa, así como en numerosas constituciones de Estados europeos. Tener un techo es esencial para que una persona pueda desarrollarse e integrarse en una sociedad.»*

[6] Distintos medios de comunicación se han hecho eco de las propuestas lanzadas por el Gobierno del País Vasco y por la Generalitat de Cataluña de gravar con un *canon* de nueve euros diarios a los propietarios de viviendas desocupadas. Así, por ejemplo, *El País*, en su edición digital del 27 de enero de 2007, bajo el titular de «la Generalitat estudiará aplicar un canon de 9 euros diarios a las viviendas desocupadas», señala que «la Secretaria de Vivienda de la Generalitat, Carme Trilla, ha asegurado hoy que el Gobierno catalán estudiará introducir un canon de nueve euros diarios a las viviendas desocupadas en la futura Ley del Derecho a la vivienda». Asimismo, señala la crónica periodística que «en el País Vasco, el Gobierno regional ha planteado una medida similar. El Consejero de vivienda, Javier Madrazo, defiende la implantación de un canon para los pisos vacíos de nueve euros al día».

se han unido las voces que desde los municipios reclaman del Estado –especialmente ante la perspectiva de reforma de la regulación de las Haciendas Locales–, la aprobación del desarrollo normativo necesario para la aplicación efectiva del recargo en el IBI sobre las viviendas vacías contemplado ya en el artículo 72 del Real Decreto Legislativo 2/2004, que aprueba el Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales (LRHL), así como la extensión futura del mismo a los solares o terrenos edificables que permanezcan sin edificar [7].

En este trabajo nos proponemos analizar este último tipo de medidas tributarias, esto es, las desincentivadoras de la desocupación de los inmuebles de uso residencial, dada la expectación general despertada por las mismas, no exenta de una viva polémica, y para ello, puesto que los anunciados cánones autonómicos se han quedado solo por el momento en eso, en un anuncio, nos centraremos en el estudio del recargo sobre las viviendas vacías establecido en el IBI, de especial interés, entre otras circunstancias, por las *curiosas* dificultades jurídicas que está encontrando su aplicación desde que fue introducido en la LRHL por la Ley 51/2002, de reforma parcial de la misma. Esta medida puede incentivar un aumento de la oferta de viviendas, especialmente en alquiler, al disminuir la rentabilidad esperada por el propietario ante una eventual venta del inmueble en un período futuro, de modo que el propietario se encuentre predispuesto a ofertar el inmueble al mercado [8].

Como el problema de la vivienda no es exclusivo de España ni tampoco ha sido una idea *original* del legislador español la adopción de este tipo de medidas fiscales desincentivadoras de la desocupación de los inmuebles, cobra especial sentido el recurso al Derecho comparado, especialmente en los países de nuestro entorno más cercano, pues como se observará a lo largo de este trabajo, existen problemas comunes o generales para la puesta en marcha de estas medidas, cuales son, por ejemplo, el de la definición de lo que constituye un inmueble desocupado a efectos de aplicación del respectivo gravamen, la incidencia en términos cuantitativos de la medida adoptada y la consecución del fin extrafiscal perseguido, amén de los problemas de constitucionalidad que se le suelen achacar a las mismas desde la perspectiva del principio de capacidad económica. De todo ello tendremos ocasión de ocuparnos, como hemos señalado, a lo largo de este estudio.

---

[7] Como informa Núñez, Francisco, «Comunidades y Ayuntamientos se lanzan sobre los pisos vacíos», *Nueva Economía*, núm. 356, 2007, suplemento del Diario *El Mundo* (disponible en www.elmundo.es/suplementos), «los Ayuntamientos están presionando al Gobierno para que Hacienda elabore el reglamento de la Ley de Haciendas Locales que defina el concepto de vivienda vacía. A partir de hasta un 50% del IBI para aumentar sus ingresos y forzar a los propietarios para que saquen sus pisos al mercado del alquiler».

[8] La Ley 44/1978, reguladora del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, ya preveía un gravamen especial respecto de las viviendas desocupadas en su artículo 16.c). Se consideraba vivienda desocupada a estos efectos, aquella que *se encuentre desocupada durante más de 10 meses al año, seguidos o alternos, y que pertenezca a miembros de una unidad familiar que posea más de tres viviendas*, estableciéndose una renta presunta de la misma igual al 10 por 100 del valor del inmueble determinado a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio Neto, frente al 3 por 100 con que se gravaba el resto de viviendas no arrendadas. Siguiendo esta línea, en 1992 se volvió a plantear la necesidad de establecer un gravamen especial al propietario de una vivienda vacía en el IRPF, considerando que la vivienda desocupada daba lugar a una imputación de rentas de mayor cuantía que las segundas viviendas. *Vid*., Comité de Expertos sobre Vivienda*, Informe para una nueva política de vivienda. V90*, Ministerio de Obras Públicas y Transportes, Madrid, 1992, pág. 112.

II. EL RECARGO EN EL IBI SOBRE LAS VIVIENDAS DESOCUPADAS CON CARÁCTER PERMANENTE

1. La creación y el establecimiento del recargo en el IBI sobre los inmuebles de uso residencial desocupados con carácter permanente.

1.1. La creación del recargo en el TRLRHL.

El artículo 72.4 del TRLRHL crea en su último párrafo un recargo en el IBI aplicable a las viviendas desocupadas, señalando, al efecto, que *«tratándose de inmuebles de uso residencial que se encuentren desocupados con carácter permanente, por cumplir las condiciones que se determinen reglamentariamente, los ayuntamientos podrán exigir un recargo de hasta el 50 por 100 de la cuota líquida del impuesto. Dicho recargo, que se exigirá a los sujetos pasivos de este tributo y al que resultarán aplicables, en lo no previsto en este párrafo, sus disposiciones reguladoras, se devengará el 31 de diciembre y se liquidará anualmente por los ayuntamientos, una vez constatada la desocupación del inmueble, juntamente con el acto administrativo por el que esta se declare.»*

La creación de este recargo en el IBI constituye una de las novedades introducidas en la regulación del Impuesto por la Ley 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales, desde donde ha pasado al vigente TRLRHL. Según la Exposición de Motivos, de la misma la finalidad perseguida con la posibilidad de establecer este recargo es la de *«facilitar el acceso de todos los ciudadanos al disfrute de una vivienda digna y adecuada»*. En la tramitación parlamentaria del proyecto de ley se barajaron, esencialmente, dos posibilidades: la aplicación a estos inmuebles de un tipo de gravamen incrementado en el IBI (doble tipo) y la aplicación a los mismos de un recargo sobre la cuota líquida del IBI, prevaleciendo finalmente esta última opción [9].

1.2. La finalidad y justificación del recargo.

El recargo tiene a primera vista una clara finalidad extrafiscal, ya que persigue potenciar el alquiler de inmuebles de uso residencial, posibilitando un gravamen adicional y, por tanto, una mayor tributación en el IBI, sobre las viviendas que, pudiendo ser cedidas por su titular para su uso o disfrute por terceras personas, permanecen vacías o desocupadas con carácter permanente [10].

[9] Cfr., Checa González, Clemente; Merino Jara, Isaac, *La reforma de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales en materia tributaria*, Thomson-Aranzadi, Cizur Menor, 2003, pág. 95.

[10] El Tribunal Constitucional ha reconocido reiteradamente la posibilidad de que los tributos cumplan una finalidad extrafiscal. Como señala en una de sus últimas sentencias en que abordó esta cuestión, la STC 179/2006, dictada en relación con el impuesto extremeño sobre las instalaciones que inciden en el medio ambiente, «*el tributo puede no ser solo una fuente de ingresos, una manera de allegar medios económicos a los entes territoriales para satisfacer sus necesidades financieras (fin fiscal), sino que también puede responder a políticas sectoriales distintas de la puramente recaudatoria (fin extrafiscal), esto es, el legislador puede "configurar el presupuesto de hecho del tributo teniendo en cuenta consideraciones básicamente extrafiscales" (SSTC 37/1987, de 26 de marzo, F. 13; 197/1992, de 19 de noviembre, F. 6; 194/2000, de 19 de julio, F. 7; y 276/2000, de 16 de noviembre, F. 4)*».

Lo cual puede constituir un incumplimiento de las obligaciones inherentes a la función social de la propiedad, pues cuando el artículo 33 de la Constitución reconoce el derecho a la propiedad privada no concibe el mismo de una forma absoluta, puesto que el apartado 2 de dicho precepto constitucional establece claramente que la función social de este derecho delimitará su contenido de acuerdo con las leyes. Ello ha permitido al Tribunal Constitucional declarar conformes a la Constitución algunos impuestos establecidos por las Comunidades Autónomas cuyo objeto de gravamen eran las tierras o las dehesas *infrautilizadas*, como es el caso del impuesto andaluz sobre tierras infrautilizadas, declarado constitucional por la STC 37/1987, o del impuesto extremeño de dehesas calificadas en deficiente aprovechamiento, cuya constitucionalidad declaró la STC 186/1993 [11].

No obstante, el establecimiento de este recargo no se halla totalmente desconectado de los principios tributarios que inspiran y configuran el IBI, especialmente por lo que se refiere a la capacidad económica objeto de gravamen, pues en una situación socio-económica en la que el precio de la vivienda en el mercado cabalga muy por delante del IPC, se advierte un claro índice de capacidad económica en la propiedad de una vivienda desocupada. Cabe apreciar, incluso, una evidente y específica utilidad económica para el titular de la misma, que se traduce en la revalorización que dicha vivienda experimenta en el mercado, que se produce a un ritmo acelerado conforme transcurre el tiempo y que va a ser mayor, lógicamente, si la vivienda no ha estado expuesta al deterioro propio del uso por parte de terceras personas, y de más fácil realización si no existen obstáculos jurídicos, como puede ser un contrato de arrendamiento, para su venta libre en el momento más propicio [12]. Lo cual produce, sobre todo en las grandes áreas urbanas, fenómenos de especulación económica sobre un bien, la vivienda, respecto al que la propia Constitución reconoce el derecho de todos a su disfrute y a que la misma sea digna y adecuada, según lo dispuesto en el artículo 47.

La utilidad económica que obtiene el propietario que mantiene *intencionadamente* desocupada una vivienda a la espera de alcanzar el nivel deseado de revalorización para su posterior venta en el mercado, en un escenario como el descrito, de fuerte incremento anual de los precios y de especulación inmobiliaria, puede ser superior a la utilidad que el uso propio de la vivienda le reporte, e incluso, a la renta que pueda obtener por la cesión de las facultades de uso de la misma a terceros durante todo ese tiempo, por ejemplo, a través del arrendamiento. De ahí que la titularidad de un derecho de propiedad o de usufructo sobre la vivienda que permanece en esas condiciones con tal finalidad, constituya un índice de capacidad económica suficientemente representativo como para

[11] La STC 179/2006 reafirma y sintetiza esta doctrina del Tribunal Constitucional, señalando que en los tributos extrafiscales *«"la* intentio legis *del tributo no es crear una nueva fuente de ingresos públicos con fines estrictamente fiscales o redistributivos" (STC 37/1987, de 26 de marzo, F. 13), sino, por ejemplo, "disuadir a los titulares de propiedades o de empresas agrícolas del incumplimiento de las obligaciones inherentes a la función social de la propiedad de la tierra que la propia ley define o, dicho en términos positivos, estimular a aquellos para que obtengan de sus propiedades los rendimientos económicos y sociales que les son legalmente exigibles" [STC 37/1987* (de 26 de marzo)*, F. 13, con relación al impuesto andaluz sobre tierras infrautilizadas]; o "coadyuvar a disuadir a los titulares de esas propiedades del incumplimiento de las obligaciones inherentes a la función social de la propiedad de la tierra" (STC 186/1993, de 7 de junio, F. 4, con referencia al impuesto extremeño de dehesas calificadas en deficiente aprovechamiento)*». (F. J. 3).

[12] Por el contrario, García Calvente, Yolanda, «La protección del derecho a una vivienda digna a través del sistema tributario», *Jurisprudencia Tributaria*, vol. III/2004, pág. 42, considera que «quien compra inmuebles para especular no suele tenerlos en su propiedad demasiado tiempo, y si lo hace, lo lógico es que ese lapso temporal lo alquile para sumar las ganancias del arrendamiento a la plusvalía que obtendría con su venta». De ahí que esta autora ponga en duda la efectividad del recargo.

justificar desde una perspectiva fiscal la imposición del recargo, frente a otro tipo de viviendas que constituyen la residencia habitual de su titular o que están cedidas por este a terceros [13].

En consecuencia, no ya solo desde la perspectiva extrafiscal, de consecución de un mayor número de viviendas en alquiler, sino también desde una perspectiva puramente fiscal que atienda a la capacidad económica objeto de gravamen en el IBI, podría encontrar justificación un gravamen más intenso de los inmuebles residenciales que se encuentren en esta situación, por ejemplo, como estamos viendo, mediante la técnica del recargo.

Es, precisamente, la conjunción de estas dos finalidades, la fiscal, concretada en el gravamen de una específica capacidad económica, y la extrafiscal o de potenciación del alquiler de viviendas desocupadas, la que otorga justificación al recargo. Incluso, nos atreveríamos a decir, dada la escasa incidencia económica del recargo, en la práctica va a prevalecer la primera de esas finalidades, esto es, el gravamen de la especial capacidad económica que se pone de manifiesto en la titularidad de los inmuebles residenciales que son objeto de la especulación inmobiliaria y que se convierten, por ello, en una forma de inversión. Podríamos decir que existe un uso especial de esos inmuebles residenciales como *bienes de inversión*, susceptibles de proporcionar a su titular una buena rentabilidad en un plazo relativamente corto, que justificaría en gran medida la imposición del recargo [14].

No puede perderse de vista, a estos efectos, que las expectativas de revalorización de los inmuebles, sobre todo si estos se adquieren en una zona de nueva urbanización, se encuentran también en relación directa con la actuación pública, en gran medida municipal, tendente a la dotación de bienes y servicios públicos.

Sin embargo, ello no significa minusvalorar la finalidad extrafiscal del recargo, pues la misma es inseparable de la justificación del mismo y, además, conforme se cumple dicha finalidad se reduce o elimina la finalidad fiscal o recaudatoria. En efecto, cuantas más viviendas en alquiler se oferten en el mercado, además de evitar el pago del recargo respecto a las mismas, mejorará en

13 En esta línea, la STC 295/2006 ha declarado la existencia de una manifestación de capacidad económica que justificaría la imputación de rentas inmobiliarias en el IRPF respecto a los inmuebles que no son arrendados por su titular, señalando, al respecto, que «*los rendimientos de los inmuebles urbanos que contempla el precepto cuestionado* [art. 34.b) de la Ley 18/1991, del IRPF] *integran la manifestación de una capacidad económica que si bien no deriva de una renta real, no hay un ingreso efectivamente producido, sí conecta con una renta potencial: cabe razonablemente entender que, en la medida en que tales inmuebles son susceptibles de generar un rendimiento al que "renuncia" su titular, el que podría obtenerse mediante su arrendamiento, estamos ante una "renta potencial" susceptible de ser sometida a imposición por el impuesto sobre la renta de las personas físicas, de la misma manera que, en relación con el impuesto andaluz de tierras infrautilizadas, hemos afirmado que la renuncia a obtener el rendimiento óptimo legalmente señalado para las fincas rústicas "es por sí mismo revelador de la titularidad de una riqueza real o potencial" (STC 37/1987, de 26 de marzo, F. 13).*»

14 Como apunta Aragonés Beltrán, Emilio, «La reforma de las Haciendas locales y del catastro», *Cuadernos de Derecho Local*, núm. 1, 2003, pág. 126, la propia existencia del recargo ha sido cuestionada desde el punto de vista económico. En este sentido, explica Díaz Guijarro, Raquel, «Hacienda considera "confiscatorios" los recargos a los pisos vacíos», Diario *Cinco Días*, del miércoles 24 de enero de 2007, pág. 40, que «las fuentes consultadas estiman que no parece una medida muy eficaz aplicar el recargo de hasta el 50 por 100 sobre el IBI de las casas desocupadas cuando el recibo medio que se paga en España por este impuesto es de 220 euros anuales. "Por 110 euros adicionales no creemos que ninguna familia que disponga de un piso cerrado vaya a optar por alquilarlo, ya que el ahorro que obtiene no es significativo", argumentan».

términos generales la situación socio-económica determinante de la especulación inmobiliaria y, con ello, perderá intensidad el especial índice de capacidad económica justificador de esta sobreimposición.

1.3. La delimitación negativa del ámbito objetivo de aplicación del recargo.

Ello contribuye a delimitar el ámbito objetivo de aplicación del recargo, ya que habría que excluir del mismo los inmuebles que constituyen la *segunda residencia* de su titular, esto es, aquellos inmuebles que son directamente utilizados por su titular y sus familiares en determinados períodos de tiempo al año, como en vacaciones o en los fines de semana [15]. Asimismo, habría que excluir del ámbito de aplicación del recargo aquellos inmuebles que por su estado de conservación no reúnen las condiciones necesarias de habitabilidad y, por tanto, no son aptos para su alquiler como vivienda [16]. También, aquellas viviendas que por circunstancias laborales, de salud, de estudios o cualquier otra debidamente justificada que requieran el traslado con carácter transitorio del titular del inmueble a otro lugar de residencia permanezcan vacías durante el tiempo que determinen tales circunstancias [17]. O, en fin, aquellos inmuebles de nueva construcción o que se encuentran sometidos a un proceso de rehabilitación urbanística, mientras se estén ejecutando sobre los mismos obras de construcción [18].

---

[15] En este sentido, la *Proposición de Ley de Modificación del texto refundido de la Ley reguladora de las Haciendas Locales en lo que respecta a inmuebles urbanos de uso residencial desocupados*, presentada por el Grupo Parlamentario de Izquierda Unida-Iniciativa per Catalunya Verds, *Boletín Oficial de las Cortes Generales. Congreso de los Diputados. VIII Legislatura. Serie B: Proposiciones de Ley*, núm. 275-1, de 2 de febrero de 2007 (núm. de tramitación 122/000217), artículo 74.2 bis.2.c), contempla, entre otras cosas, la regulación de determinados supuestos a los que no les resulta aplicable el recargo sobre las viviendas vacías, entre los que se incluye el de «las viviendas cuyo uso exclusivo sea el esparcimiento o recreo durante determinados períodos de cada año por quien no sea residente en la localidad donde la vivienda esté ubicada. Esta exclusión alcanzará a una sola vivienda por contribuyente». Nos parece acertada la propuesta de introducir en la regulación del recargo este supuesto de no sujeción, si bien, en tanto en cuanto la vivienda en cuestión tenga un uso de recreo o esparcimiento por su titular y familiares directos, no resulta coherente su limitación a una sola vivienda ni la exigencia de que la misma esté situada en una localidad distinta a la de residencia habitual de su titular. Ciertamente, esto último será lo más habitual, pero podrían darse casos en los que en el mismo término municipal exista una zona de montaña o de playa situada a una distancia significativa del viejo núcleo urbano, que justifiquen la tenencia como segunda residencia de una vivienda en la zona urbanizada cercana a la playa o, en su caso, a la montaña, aunque ambas se encuentren en el mismo término municipal. En realidad, esta situación se produce en muchos municipios costeros, por ejemplo, en Mazarrón, donde se observa el núcleo urbano de Mazarrón pueblo y el nuevo núcleo urbano de Puerto de Mazarrón.

[16] La *Proposición de Ley de Modificación del texto refundido…*, cit., artículo 72.4.bis.2.e), también contempla como supuesto de exclusión de la aplicación del recargo a «las viviendas sometidas a un expediente de declaración de ruina u otras circunstancias acreditables que las hagan inhabitables».

[17] La *Proposición de Ley de Modificación del texto refundido…*, cit., artículo 72.4 bis.2.d), prevé como supuesto al que no resultará aplicable el recargo las «viviendas cuyos titulares sean trabajadores desplazados temporalmente a población distinta de la de su residencia habitual por razones económicas, técnicas, organizativas o de producción, o bien por encontrarse referidas a la actividad empresarial, o cuando los trabajadores estén sujetos a movilidad geográfica. Esta exclusión alcanzará a una sola vivienda por contribuyente».

[18] En este sentido, el recargo sobre las viviendas vacías sería incompatible con la aplicación de la bonificación prevista en el artículo 73.1 del TRLRHL para los inmuebles que constituyan el objeto de la actividad de las empresas de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria. A aquellos inmuebles a los que resulte de aplicación la bonificación no les sería, en ningún caso, aplicable el recargo. Sobre el presupuesto objetivo y temporal de aplicación de la referida bonificación, cfr., García Martínez, Andrés, «La bonificación en el IBI de los inmuebles objeto de la actividad de empresas urbanizadoras, constructoras y promotoras», *Tributos Locales*, núm. 60, 2006, págs. 37 y ss.

1.4. El establecimiento del recargo por los municipios.

1.4.1. La fijación del porcentaje del recargo llevada a cabo por los municipios en la correspondiente Ordenanza fiscal.

Haciendo uso de la habilitación contenida en el artículo 72.4 del TRLRHL, algunos municipios han *establecido* en la correspondiente Ordenanza fiscal reguladora del IBI el recargo sobre las viviendas vacías [19]. En los cuadros siguientes damos cuenta de un conjunto significativo de municipios que han establecido el recargo y del porcentaje del mismo que ha fijado cada uno de ellos en la respectiva Ordenanza fiscal. En el **cuadro 1** recogemos los municipios capitales de provincia y en el **cuadro 2** y los que, no siendo capital de provincia, cuentan con una población de derecho superior a 75.000 habitantes. Finalmente, insertamos un **cuadro 3**, en el que damos cuenta de una serie de datos socio-económicos referidos a ese conjunto de municipios que han establecido el recargo, definido por la circunstancia de ser capital de provincia y, para aquellos que no lo son, por la de contar con una población de derecho superior a 75.000 habitantes. Respecto a cada uno de ellos ofrecemos los datos relativos al número de viviendas totales existentes en el municipio, el número de viviendas vacías, el porcentaje de viviendas vacías en relación con el número total de viviendas, la población de derecho y el precio de compra y venta en el mercado por metro cuadrado de la vivienda. Estos datos socio-económicos permiten formarse una idea de la posible incidencia en cada uno de esos municipios, en caso de que llegase a aplicarse efectivamente, del recargo sobre las viviendas vacías, así como de la situación que ha motivado la adopción de tal medida fiscal [20].

CUADRO 1. *Recargo sobre viviendas desocupadas con carácter permanente en municipios capitales de provincia que lo han establecido. Año 2007.*

Municipio	Porcentaje del recargo
Albacete	50%
Barcelona	50%

…/…

[19] Como explica García Martínez, Andrés, «Los títulos competenciales que inciden en la Hacienda autonómica: posibilidades y límites», *Crónica Tributaria*, núm. 92, 1999, págs. 65 y 66, respecto a las Corporaciones Locales, se ha atribuido a la expresión *establecer tributos* un sentido más limitado que respecto a las Comunidades Autónomas, al carecer aquéllas de potestad legislativa, que la identifica no con la creación *ex novo* del tributo, que corresponderá a una ley estatal, sino con la potestad de dotar de vigencia al tributo en un orden jurídico determinado y con la potestad de fijar o regular algún elemento del tributo en los términos previstos en la ley de creación del mismo.

[20] La puesta en marcha de una medida fiscal como el recargo sobre las viviendas vacías no puede desligarse de la situación socio-económica que justifica la misma y sobre la que esta ha de incidir, habida cuenta de la finalidad de potenciación del alquiler de viviendas perseguida con el recargo. Así, por ejemplo, en Francia, la tasa anual sobre las viviendas vacías (*taxe annuelle sur les logements vacants*), regulada en el artículo 232 del *Code Général des Impôts*, (en adelante, CGI), es aplicable únicamente en los municipios de más de 200.000 habitantes donde exista un marcado desequilibrio entre la oferta y la demanda de viviendas, en detrimento de las personas con rentas modestas y de las personas desfavorecidas, que se concreta en el elevado número de demandantes de vivienda en relación al parque de viviendas en alquiler y en la proporción anormalmente elevada de viviendas vacías en relación al parque inmobiliario existente. Pese a su denominación literal como *tasa*, el gravamen francés encaja en la categoría jurídico-tributaria de *impuesto*, de las previstas en el artículo 2.2 de nuestra LGT.

…/…

Cáceres [21]	50%
Córdoba	50%
Coruña (A) [22]	25%
Lleida	50%
Segovia	50%
Sevilla [23]	50%
Terrassa	50%
Zaragoza	50%

Fuente: *Elaboración propia a partir de las Ordenanzas fiscales del IBI vigentes en 2007.*

CUADRO 2. *Recargo sobre viviendas desocupadas con carácter permanente en municipios no capitales de provincia de más de 75.000 habitantes que lo han establecido. Año 2007.*

Municipio	Porcentaje del recargo
Alcorcón	50%
Badalona	50%
Coslada [24]	50%
Hospitalet de Llobregat	50%
El Ejido [25]	45%
Gijón	50%
Leganés	50%
Mataró	50%
Pontevedra [26]	25%

…/…

[21] El Ayuntamiento de Cáceres en el artículo 8.4) de la *Ordenanza Fiscal del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, ha establecido una definición de lo que constituyen inmuebles desocupados, desarrollando en este punto lo previsto en el TRLRHL.

[22] El Ayuntamiento de A Coruña ha definido en la *Ordenanza Fiscal N.º 15, Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, lo que constituye inmueble desocupado a efectos de posibilitar la aplicación del recargo.

[23] El Ayuntamiento de Sevilla ha establecido en la *Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles,* vigente en 2007, lo que constituye inmueble desocupado permanentemente a efectos del recargo (art. 15).

[24] El Ayuntamiento de Coslada establece en el artículo 4.5) de la *Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, una presunción de lo que constituye vivienda desocupada a efectos de aplicación del recargo.

[25] El Ayuntamiento de El Ejido establece en la *Ordenanza Fiscal N.º 1, del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, artículo 3, qué ha de entenderse, a estos efectos, por vivienda desocupada.

[26] El Ayuntamiento de Pontevedra define en la *Ordenanza Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, cuándo una vivienda ha de considerarse desocupada (art. 3).

…/…	
Sabadell	50%
San Fernando [27]	50%
Sant Boi de Llobregat	50%
Santa Coloma de Gramenet	50%
Talavera	50%
Vigo	50%

FUENTE: *Elaboración propia a partir de las Ordenanzas Fiscales del IBI vigentes en 2007.*

CUADRO 3: *Datos socio-económicos de los municipios capitales de provincia y de los que, no siéndolo, cuentan con más de 75.000 habitantes que han establecido el recargo.*

Municipio	Viviendas totales [28]	Viviendas vacías [29]	% Vacías	Población empadronada [30]	Precio/ M² [31]
Albacete	67.412	11.306	16,77%	161.508	1.985 €
Alcorcón	60.008	6.946	11,58%	164.633	3.034 €
Badalona	83.968	11.300	13,46%	221.520	2.827 €
Barcelona	757.928	100.771	13,30%	1.605.602	3.524 €
Cáceres	41.246	8.255	20,01%	90.218	1.585 €
Córdoba	130.563	16.429	12,58%	322.867	2.065 €
Coruña (A)	116.093	17.322	14,92%	243.320	2.094 €
Coslada	27.599	3.364	12,19%	83.233	3.000 €
Ejido (El)	24.699	4.882	19,77%	75.969	n.d.
Gijón	125.803	13.950	11,09%	274.472	2.111 €
Hospitalet de Llobregat	106.743	14.409	13,50%	248.150	3.237 €
Leganés	64.553	5.510	8,54%	182.471	3.016 €

…/…

[27] El Ayuntamiento de San Fernando establece en la *Ordenanza Fiscal N.º 1, Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles* una serie de criterios que permiten determinar cuándo una vivienda está desocupada a efectos de aplicación del recargo.

[28] Según datos del Censo de Población y Viviendas 2001 elaborado por el Instituto Nacional de Estadística.

[29] Según datos del Censo de Población y Viviendas 2001 elaborado por el Instituto Nacional de Estadística. El Proyecto Censal señala como vivienda desocupada aquella que se encuentre «disponible para venta o alquiler o, simplemente, abandonada» (pág. 61).

[30] Datos extraídos del padrón municipal referido al 1 de enero de 2006, elaborado por el Instituto Nacional de Estadística. Estos datos han sido declarados oficiales por el Real Decreto 1627/2006, de 29 de diciembre.

[31] Precio del metro cuadrado de la vivienda libre. Datos extraídos de la Estadística de Precios de Vivienda correspondiente al cuarto trimestre de 2006. Publicada por el Ministerio de Vivienda el 19 de enero de 2007.

…/…

Lleida	57.324	9.033	15,76%	125.677	1.907 €
Mataró	46.720	7.571	16,21%	118.748	2.673 €
Pontevedra	32.737	6.166	18,83%	80.096	1.580 €
Sabadell	80.032	11.852	14,81%	200.545	2.592 €
San Fernando	33.187	4.308	12,98%	93.544	1.790 €
Sant Boi de Llobregat	31.548	3.696	11,72%	81.368	2.961 €
Santa Coloma de Gramenet	45.741	5.405	11,82%	119.056	2.828 €
Segovia	25.412	2.949	11,60%	55.476	2.432 €
Sevilla	296.989	43.673	14,71%	704.414	2.159 €
Talavera de la Reina	35.594	6.032	16,95%	83.793	1.861 €
Terrassa	78.873	13.760	17,45%	199.817	2.650 €
Vigo	122.538	17.846	14,56%	293.255	2.315 €
Zaragoza	283.649	32.293	11,38%	649.181	2.727 €

La mayor parte de los municipios que han establecido el recargo lo han hecho trasladando a la respectiva Ordenanza fiscal reguladora del IBI el texto contenido en el artículo 72.4 del TRLRHL, limitándose, por lo tanto, a fijar el porcentaje del recargo, sin sobrepasar, lógicamente, el porcentaje máximo habilitado por el precepto legal. La gran mayoría de los ayuntamientos, como puede observarse en los cuadros anteriores, han fijado el porcentaje del recargo en el máximo permitido por la ley, esto es, en el 50 por 100, aunque no falta algún caso en que el porcentaje fijado ha sido inferior.

En todos los casos se ha establecido un único tipo fijo proporcional, aunque nada impediría que se hubiese podido establecer un tipo variable en función de determinadas circunstancias concurrentes en el inmueble, por ejemplo, los metros cuadrados habitables del mismo, siempre, claro está, respetando el límite máximo previsto en el artículo 72.4 del TRLRHL [32].

Asimismo, los Ayuntamientos podrían haber tomado en consideración el tiempo de desocupación del inmueble, estableciendo el porcentaje del recargo de manera que este fuese aumentando conforme transcurren las anualidades sin que dicho inmueble sea ocupado [33].

Junto a ellos hay un reducido número de municipios que han añadido algo más a la regulación del recargo que han efectuado en sus respectivas Ordenanzas fiscales. En concreto, han definido lo que constituye una vivienda vacía y han establecido otras normas tendentes a posibilitar la aplicación

[32] Como señala Pagès I Galtés, Joan, *Tratado de Ordenanzas Fiscales*, Marcial Pons, Madrid, 2006, pág. 276 [en nota 22.e)], «dado que el legislador tan solo fija un límite máximo al tipo de gravamen del recargo (de hasta el 50 por 100), parece ser posible que la Ordenanza fiscal lo regule, ya como una alícuota proporcional (fijando un porcentaje fijo a aplicar en todo hecho que le esté sujeto), ya como una alícuota variable (diseñando una pluralidad de porcentajes que discriminen entre los distintos hechos sujetos)».

[33] Así, por ejemplo, en Francia, el artículo 232 del *Code Général des Impôts*, respecto al impuesto que grava anualmente las viviendas vacantes o desocupadas, establece un tipo del 10 por 100 el primer año de imposición, 12,5 por 100 el segundo año y 15 por 100 a partir del tercer año.

del recargo, sin esperar al desarrollo reglamentario que el legislador estatal pueda efectuar en este sentido del TRLRHL.

A continuación vamos a analizar cuál ha sido esa regulación contenida en las Ordenanzas fiscales de este último grupo de ayuntamientos que incorporan una innovación respecto a la regulación contenida en el artículo 72.4 del TRLRHL en ausencia de una posible norma reglamentaria estatal que desarrolle el precepto legal.

1.4.2. El concepto de inmueble de uso residencial desocupado con carácter permanente que ofrecen las Ordenanzas fiscales.

La primera y fundamental cuestión de la que se ocupan las Ordenanzas de este segundo grupo de ayuntamientos es la de establecer las condiciones que permitan la calificación de inmueble residencial desocupado a efectos del recargo.

1.4.2.1. El empadronamiento de personas residentes en el inmueble.

La primera condición que juega un papel importante para la calificación de un inmueble como desocupado es la de que no figure persona alguna empadronada como residente en el mismo.

Los Ayuntamientos han establecido distintas fórmulas en la configuración de esta condición. Algunos Ayuntamientos han operado con la consideración general de que aquellos inmuebles donde figure alguien empadronado no tendrán en ningún caso la consideración de inmuebles desocupados permanentemente [34]. Otros Ayuntamientos han establecido este criterio otorgándole una función de delimitación positiva del concepto jurídico indeterminado, entendiendo que aquellos inmuebles en los que no figure alguien inscrito en el padrón municipal de habitantes se considerarán desocupados a efectos del recargo, si bien tal condición no se establece con carácter absoluto, sino que se configura como una presunción que puede admitir una prueba en contrario [35]; o bien, la misma Ordenanza prevé una serie de supuestos en los que, pese a no existir personas empadronadas en la vivienda, se considera que la misma está ocupada, tales como el encontrarse ocupada por estudiantes de enseñanza media o superior que sean hijos del sujeto pasivo del impuesto, o que la vivienda en cuestión

[34] Tal es el caso del Ayuntamiento de La Coruña, cuya *Ordenanza Fiscal N.º 15, Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, señala en el artículo 2 que «en todo caso se entenderá que están ocupadas aquellas viviendas en las que figure empadronada alguna persona». Igual redacción realiza el Ayuntamiento de Pontevedra en la Ordenanza Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles vigente en 2007, en el artículo 3.

[35] Es el caso del Ayuntamiento de Coslada, que utiliza exclusivamente este criterio para determinar cuándo un inmueble ha de calificarse como desocupado a los efectos del recargo, al señalar en el artículo 5.4) de la *Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, que «la desocupación de carácter permanente se presumirá cuando en esa vivienda no existan personas inscritas en el padrón municipal de habitantes.» No obstante, la utilización de la expresión se presumirá, utilizada por el precepto, parece dar a entender que cabe prueba en contrario, esto es, que, pese a la ausencia de personas empadronadas, la vivienda puede estar ocupada, lo que deberá ser acreditado por el contribuyente, destruyendo con ello la presunción.

se halle en proceso de venta o alquiler acreditado mediante el correspondiente contrato con una agencia inmobiliaria [36].

Resulta evidente la virtualidad de este criterio para la calificación de un inmueble, en sentido negativo, como no desocupado con carácter permanente a efectos de la aplicación del recargo o, en sentido positivo, como desocupado. El padrón municipal de habitantes proporciona un dato objetivo sobre la mayor parte de la población residente en el correspondiente municipio, dada la obligación legal de empadronamiento en el lugar de residencia habitual, así como sobre el domicilio de los empadronados. El padrón de habitantes es gestionado por el propio Ayuntamiento, por lo que puede ser constatada por los servicios tributarios del mismo la existencia de aquellos inmuebles en los que existen personas empadronadas y de aquellos en los que no, a fin de poder elaborar el censo de viviendas desocupadas en el municipio. Lo cual, en principio, evita tener que recurrir a la colaboración de otras Administraciones tributarias, destacadamente, de la AEAT, para elaborar dicho censo con base, por ejemplo, en las declaraciones del IRPF que incluyan rentas inmobiliarias imputadas [37].

Una labor de contraste entre el padrón municipal de habitantes y el padrón catastral del IBI puede aportar datos relevantes para la formación del censo de viviendas vacías. La virtualidad de esta condición de empadronamiento es más eficaz en la función de delimitación negativa del concepto de vivienda desocupada, es decir, en la determinación de lo que no constituye un inmueble desocupado.

En la función de delimitación positiva del concepto jurídico de inmueble desocupado, el criterio de la inexistencia de personas empadronadas en el mismo no refleja siempre la realidad de la desocupación efectiva del inmueble, ya que, pueden darse casos en los que, pese a la ausencia de empadronamiento, el inmueble esté habitado o, al menos, no pueda considerarse a estos efectos como desocupado. Como hemos visto, tal es el caso, por ejemplo, de los *pisos de estudiantes*, esto es, inmuebles de uso residencial adquiridos por los padres en una ciudad que cuenta con Universidad, distinta a la de residencia habitual de la familia, para que los hijos los ocupen durante el curso académico mientras cursan

[36] Así, el Ayuntamiento de Cáceres, en la *Ordenanza Fiscal del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, establece que se considerarán desocupados los inmuebles en los que se dé alguna de las siguientes circunstancias: «a) Permanecer sin habitantes empadronados en la fecha del devengo del impuesto en el padrón de habitantes del municipio de Cáceres, salvo el caso de ocupación por estudiantes en centros docentes de Cáceres de nivel posterior a la educación obligatoria, con parentesco del primer grado de consanguinidad con el sujeto pasivo, o que no estén en proceso de venta o alquiler, que se entenderá cuando exista contrato suscrito para tal fin con Agencia de la propiedad inmobiliaria y se justificará con certificado de la misma».

[37] Considera Martín Fernández, Francisco Javier, «Las medidas tributarias del Proyecto de Ley de Reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales», *Cunal. Revista de Estudios Locales*, núm. 60, 2002, pág. 19, que a efectos de determinar lo que constituyen inmuebles desocupados se podría acudir a la normativa del IRPF cuando establece el tipo de inmuebles que dan lugar a la imputación de rentas inmobiliarias, lo que conllevaría que el censo de viviendas desocupadas tenga que ser elaborado por la AEAT, ya que resultaría muy costoso para los Ayuntamientos. Matiza, en esta línea, Jabalera Rodríguez, Antonia, *La gestión impositiva municipal en la nueva Ley General Tributaria*, Marcial Pons, Madrid, 2005, pág. 52, que la competencia para la calificación de los inmuebles como desocupados se atribuye a los municipios (art. 77.5 del TRLRHL), así como la competencia para aplicar el recargo (art. 72.4 del TRLRHL), por lo que, para que a la AEAT le correspondiese la competencia de elaborar el censo de viviendas desocupadas, sería necesaria una norma de rango legal que así lo dispusiese. Ello, no obstante, considera esta autora que «en cualquier caso, para la exigencia efectiva de este recargo creemos resultará esencial y decisiva la colaboración de la AEAT, y en particular que los Ayuntamientos tengan acceso a la información declarada por el sujeto pasivo y comprobada, en su caso, por los órganos competentes, en relación a la "imputación de rentas inmobiliarias" en el IRPF».

sus estudios en aquella ciudad. Normalmente, en estos casos, los estudiantes continúan empadronados en su ciudad o pueblo de origen, pese a que la mayor parte del año residen en la ciudad en la que cursan sus estudios, generalmente, universitarios. También cabría aquí mencionar los inmuebles que tienen una clara *ocupación turística o de recreo* por parte de su titular y de los miembros de su familia. Se trataría de las llamadas *segundas residencias*, para períodos vacacionales o fines de semana. Respecto a las mismas, no puede afirmarse que, pese a la ausencia de empadronamiento, el inmueble esté desocupado, solo que tiene una utilización o finalidad muy definida y concentrada en un determinado espacio temporal. Asimismo, dado el fenómeno de fuerte inmigración que actualmente se vive en nuestro país, y que la regularización administrativa de la población inmigrante no se produce al ritmo que sería deseable, en muchos núcleos urbanos se pueden dar casos de inmuebles en los que reside habitualmente población que aún no consta inscrita en el padrón municipal de habitantes, lo cual, lógicamente, no significa que el inmueble haya de considerarse como desocupado a efectos del recargo. Finalmente, tampoco debieran merecer esta calificación los inmuebles en los que no existan personas empadronadas, pero que se encuentren en el proceso de alquiler o venta y así pueda acreditarse fehacientemente, ni aquellas que se encuentran todavía en proceso de construcción o de rehabilitación.

Por ello, como acertadamente han hecho las Ordenanzas fiscales que han introducido este criterio, al mismo, o bien le han atribuido la función de delimitación negativa del concepto jurídico indeterminado de *inmueble residencial desocupado permanentemente*, al que se refiere el artículo 72.4 del TRLRHL, o bien le han encomendado una función de delimitación positiva del mencionado concepto, estableciendo una presunción de desocupación del inmueble que, lógicamente, puede ser desvirtuada por el contribuyente o, en su caso, regulando expresamente una serie de excepciones [38]. Desde nuestro punto de vista, sería mucho más correcto jurídicamente establecer en esta función positiva este criterio como una presunción *iuris tantum*, señalando expresamente la posibilidad de aportar prueba en contrario para desvirtuarla [39].

1.4.2.2. Ausencia de consumo por contratos de suministro en el inmueble.

Otro de los criterios que las Ordenanzas fiscales suelen establecer para determinar la condición de desocupado de un inmueble de uso residencial es la ausencia de consumo por determinados contratos de suministro, fundamentalmente, referidos al agua potable y a la electricidad [40]. En algunos

[38] No puede olvidarse que el artículo 8.a) de la LGT señala que en todo caso se regularán por Ley, entre otros elementos del tributo, el establecimiento de presunciones que no admitan prueba en contrario, por lo que estaría vedado a la Ordenanza fiscal, dado su rango reglamentario, la creación de presunciones *iure et de iure*.

[39] En esta línea, considera Pagès i Galtés, Joan, *Tratado…*, cit., pág. 276 [en nota 22.h)], que «quizá sería más efectivo que el reglamento estatal que desarrolle el tercer párrafo del artículo 72.4 del Texto Refundido de la LRHL se desvinculara del IRPF y considerara lisa y llanamente desocupados a todos los inmuebles de uso residencial en los que no hubiese nadie empadronado salvo que el interesado acreditara que, a pesar de la ausencia de empadronamiento, el inmueble está ocupado un mínimo de días al año».

[40] Como establece el Ayuntamiento de Cáceres, *Ordenanza Fiscal del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, cit., artículo 8.4.b), se entenderán por desocupados los inmuebles en los que se den alguna de las siguientes circunstancias: «b) Que no tengan consumo por contratos de suministro de Alumbrado y Agua domiciliaria». En el mismo sentido, establece el Ayuntamiento de Pontevedra, Ordenanza Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, vigente en 2007, en el artículo 3, que se entenderá como inmuebles desocupados «aquellos que, contando con el servicio de suministro de agua, no estén dados de alta en el mismo». Este último criterio es utilizado también por el Ayuntamiento de La Coruña en la Ordenanza Fiscal N.º 15,…, cit., (art. 2). En parecidos términos, establece el Ayuntamiento de El Ejido, *Ordenanza Fiscal N.º 1 del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, artículo 3, que «se entenderá que un inmueble de uso residencial se ha encon-

casos, el criterio se modula considerando el inmueble desocupado cuando el consumo de agua, de existir, es muy pequeño, lo que permite deducir que el inmueble no ha estado habitado [41].

La ausencia total de consumo de agua potable o de electricidad en un inmueble de uso residencial pone de manifiesto, sin lugar a dudas, que el mismo no ha estado habitado, por lo que el criterio se manifiesta especialmente útil para la calificación de un inmueble como desocupado, especialmente si, como especifican las Ordenanzas que han recurrido a este criterio, el inmueble, pese a contar con las instalaciones que permiten el referido suministro, no está dado de alta en el correspondiente contrato [42]. Las Ordenanzas, como hemos visto, han hecho especial hincapié en la ausencia de suministro de agua potable más que en cualquier otro tipo de bien de los que normalmente son objeto de suministro a las viviendas. Lo cual nos parece especialmente adecuado porque, aparte de lo básico o esencial del suministro de agua al inmueble para el normal desenvolvimiento de la vida cotidiana en el mismo, en la generalidad de los casos, el suministro de agua potable no escapa al control del propio Ayuntamiento, pues suele ser habitual que sea una empresa municipal la que tenga encomendada la prestación de este servicio. Con lo cual, el propio Ayuntamiento puede disponer de la información necesaria para la elaboración, con base en este criterio, del censo de inmuebles desocupados [43].

En aquellos casos en los que este criterio se aplique también cuando el consumo es muy pequeño a lo largo del año, se tendrá que poner especial cuidado para no calificar como desocupados los inmuebles que constituyen la segunda residencia de su titular, pues en los mismos el consumo se concentrará, normalmente, en los períodos vacacionales.

1.4.2.3. Que el inmueble no esté incluido en el censo de la tasa por recogida de basura.

Algún Ayuntamiento ha incluido en la respectiva Ordenanza fiscal como criterio para determinar la condición de desocupado del inmueble a efectos del recargo que el mismo no se haya

trado permanentemente desocupado cuando a lo largo del ejercicio no ha dispuesto en ningún momento del servicio de suministro de agua potable (…)».

41 Tal es el caso del Ayuntamiento de La Coruña, *Ordenanza Fiscal N.º 15,…*, cit., artículo 2, cuando considera como inmuebles desocupados los que tengan «un promedio trimestral de consumo [de agua] inferior a 0,10 m^3/día».

42 No parece entenderlo así el Gobierno de la Nación, ya que en respuesta escrita a la pregunta del Senador por la Comunidad de Madrid D. Eduardo Cuenca Cañizares, de Izquierda Unida, sobre *«¿Qué medidas piensa adoptar el Gobierno para establecer el concepto de "vivienda vacía" y las fuentes de información para conocer que, efectivamente, la casa en cuestión se encuentra desocupada?*», señala, respecto a los indicios de desocupación de la vivienda basados en los consumos de agua y de electricidad, que «*la traslación de estos datos a una presunción de desocupación de la vivienda no es clara, por lo que habría que acudir a otras fuentes de información, o limitarse a un censo construido a partir de las declaraciones de los propietarios, con escasa posibilidad de comprobación posterior, procedimiento cuyo rigor técnico es, al menos, cuestionable*», de lo cual, concluye la contestación dada por el Gobierno que «*se entiende que no es posible establecer* a priori*, y con suficiente garantía jurídica, una definición de "desocupación" que permita gestionar el recargo con las condiciones en las que actualmente se encuentra regulado*». (*Boletín Oficial de las Cortes Generales. Senado. VIII Legislatura. Serie I: Boletín General*, núm. 540, de 12 de septiembre de 2006, pregunta número 684/038276 y respuesta del Gobierno a las preguntas 684/038276 y 684/038277).

43 Poveda Blanco, Francisco, *Manual de Fiscalidad Local*, IEF, Madrid, 2005, pág. 250, en cambio, se muestra crítico con el recurso para la determinación de los inmuebles desocupados al criterio del nulo o ínfimo consumo de agua, electricidad y gas, pues «a la vez que resultaría difícil obtener esta información de las Compañías suministradoras por su pluralidad y condición de empresas privadas, sería sumamente fácil adoptar medidas elusivas».

encontrado incluido en el censo de la tasa municipal por prestación del servicio de recogida de residuos sólidos urbanos [44]. Esta circunstancia, efectivamente, puede ser indicativa de que la vivienda en cuestión se encuentra desocupada y, además, es perfectamente controlable por el Ayuntamiento, que vincula, de esta manera, la gestión de la tasa por recogida de basuras con la aplicación del recargo en el IBI sobre las viviendas desocupadas.

1.4.2.4. Que el inmueble esté manifiestamente desocupado.

Algunos Ayuntamientos incluyen una cláusula residual que comprende a los inmuebles que *manifiestamente* se encuentren desocupados [45].

Este criterio ha de emplearse con sumo cuidado pues implica en sí un cierto grado de indeterminación y, además, cuando el inmueble se encuentre manifiestamente desocupado por resultar inhabitable, dado su estado de ruina o por cualquier otra causa, entendemos que el mismo tampoco es apto para el alquiler por lo que, según lo que hemos explicado más atrás, caería fuera del ámbito objetivo del recargo.

1.4.2.5. Que el inmueble no se encuentre en alguna situación que manifieste su ocupación.

Algunos Ayuntamientos han renunciado a establecer un criterio de delimitación positiva de la idea directriz contenida en el núcleo del concepto jurídico indeterminado de inmueble residencial *desocupado permanentemente*, a fin de posibilitar la concreción y aplicación del mismo, y han optado por establecer un criterio de delimitación negativa de dicho concepto jurídico indeterminado, señalando lo que es seguro que no constituye inmueble desocupado a estos efectos [46]. Al respecto, han contemplado en sus respectivas Ordenanzas reguladoras del IBI determinados criterios que ponen de manifiesto, justamente, que el inmueble está ocupado o habitado y que, por tanto, cae fuera del ámbito objetivo de aplicación del recargo. Entre esos criterios se mencionan que el inmueble constituya la vivienda habitual de su titular si este es persona física o el domicilio social, si se trata de una persona jurídica o un ente del artículo 35.4 de la LGT; que la vivienda esté ocupada por algún miembro de la unidad familiar

[44] Es el caso de El Ejido, en cuya *Ordenanza Fiscal N.º 1,…*, cit., artículo 3, se establece también como criterio para determinar la condición de desocupados de los inmuebles residenciales que a lo largo del ejercicio el respectivo inmueble no se haya «encontrado incluido en el censo de la tasa por el servicio de recogida de residuos sólidos urbanos».

[45] Así, por ejemplo, el Ayuntamiento de La Coruña, en la *Ordenanza Fiscal N.º 15, Reguladora del Impuesto*…, cit., artículo 2, contempla, a estos efectos, el caso de «viviendas manifiestamente desocupadas o inhabitables».

[46] Como explica Sainz Moreno, Fernando, *Conceptos jurídicos, interpretación y discrecionalidad administrativa*, Civitas, Madrid, 1976, págs. 197 y ss., en la estructura interna de los conceptos jurídicos indeterminados cabe diferenciar un núcleo o zona de certeza, configurado por datos previos en el que se encuentra la idea directriz que permite conocer el alcance del concepto y un halo o zona que rodea al núcleo y que es una zona donde no existe una certeza previa y cuya determinación exige desplegar la idea nuclear del concepto. A su vez, cabe apreciar dos límites en cuanto al significado de un concepto jurídico indeterminado, por un lado el límite existente entre el ámbito de certeza positiva y el ámbito de duda (lo que es seguro que el concepto es) y, por otro lado, el límite entre el ámbito de duda y el ámbito de certeza negativa (lo que es seguro que el concepto no es).

o descendiente que dé derecho al mínimo familiar en el IRPF; que esté afecta a alguna explotación económica y que esté cedida en su uso a terceros por cualquier título [47].

Resulta preferible, desde luego, el establecimiento de un criterio que posibilite la delimitación positiva de lo que constituye un inmueble desocupado, pues esta técnica de delimitación negativa deja un mayor margen de indeterminación del concepto jurídico y puede dar lugar a mayores dificultades a la hora de aplicar el recargo.

1.5. Problemas jurídicos que plantea el establecimiento del recargo por los municipios.

Una vez que hemos analizado cómo ha regulado el recargo el artículo 72.4 del TRLRHL y cómo los Ayuntamientos que lo han considerado oportuno han hecho uso de la habilitación contenida en dicho precepto para, en ejercicio de su poder tributario, establecer el recargo a través de la respectiva Ordenanza fiscal reguladora del impuesto, estamos en disposición de plantear algunas cuestiones jurídicas relativas, precisamente, al establecimiento del recargo y a su exigibilidad.

1.5.1. ¿Pueden los Ayuntamientos establecer el recargo sin que se haya aprobado por el Estado el reglamento que define el concepto de vivienda vacía?

La primera de esas cuestiones se refiere a si, en tanto en cuanto no se dicte la disposición reglamentaria a que apela el artículo 72.4 del TRLRHL para definir lo que constituyen inmuebles de uso residencial desocupados con carácter permanente, pueden los Ayuntamientos establecer en sus respectivas Ordenanzas fiscales reguladoras del IBI el recargo previsto en dicho precepto.

Ya hemos analizado cómo existe un primer grupo de Ayuntamientos que han establecido el recargo, pero se han limitado a fijar el porcentaje del mismo y a trasladar el contenido del artículo 72.4 del TRLRHL a la respectiva Ordenanza fiscal, sin llevar a cabo un desarrollo del precepto en el sentido de definir lo que constituye inmueble desocupado.

Estos Ayuntamientos parecen haber operado con la idea de que la competencia, para dictar la disposición reglamentaria a que apela el artículo 72.4 del TRLRHL, corresponde en exclusiva al Estado, en virtud de lo dispuesto en la disposición final única.1 del TRLRHL, por lo que no le sería

[47] Así lo ha regulado, por ejemplo, el Ayuntamiento de Sevilla, *Ordenanza Fiscal Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, en el artículo 15, señalando, a estos efectos, que «se entenderá que un inmueble de uso residencial está desocupado con carácter permanente cuando no se encuentre en ninguna de las siguientes situaciones: a) que constituya la vivienda habitual de su titular en el caso de que este sea una persona física, o el domicilio social cuando su titular sea una persona jurídica o un ente de los del artículo 35.4 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria; b) que esté ocupada por algún miembro de la unidad familiar de su titular o por un descendiente que, aún no formando parte de la misma, le dé derecho a practicar la deducción en concepto de mínimo por descendientes en el IRPF; c) que esté afecta a alguna explotación económica; d) que esté cedida en su uso a terceros por cualquier título». En similares términos ha regulado esta cuestión también el Ayuntamiento de San Fernando, *Ordenanza Fiscal N.º 1, Reguladora del Impuesto sobre Bienes Inmuebles*, vigente en 2007, artículo 13.

dado a la Ordenanza fiscal definir lo que constituye un inmueble desocupado a efectos del recargo. El desarrollo reglamentario del artículo 72.4 del TRLRHL, necesario para la completa integración del hecho imponible del recargo, quedaría reservado, según esta tesis, al Estado. Esta es la interpretación que ha hecho fortuna mayoritariamente entre la doctrina que se ha ocupado de la cuestión [48].

De admitirse la tesis de la competencia exclusiva del Estado para establecer las condiciones que determinen que un inmueble de uso residencial está desocupado con carácter permanente se deriva la consecuencia inmediata de que el recargo en el IBI sobre tales inmuebles no es aplicable en tanto en cuanto el Estado no dicte la correspondiente normativa reglamentaria [49].

Cabe plantearse, entonces, en relación con el primer grupo de municipios que vimos que habían establecido el recargo en sus Ordenanzas reproduciendo tal cual el artículo 72.4 del TRLRHL, la cuestión de si el contenido de la respectiva Ordenanza fiscal vulnera en este punto el Ordenamiento jurídico al establecer un recargo que no resulta aplicable.

Los Tribunales han tenido ocasión de pronunciarse sobre este problema, señalando que el establecimiento del recargo en la Ordenanza fiscal no vulnera el Ordenamiento jurídico porque, si bien el mismo no es aplicable en tanto en cuanto se apruebe el reglamento estatal, supone la manifestación de la voluntad del municipio de exigir dicho recargo y, además, porque ello puede tener también un efecto importante de cara a la exigencia del recargo para el caso de que, estando en vigor la Ordenanza fiscal para un ejercicio, se apruebe en el transcurso del mismo la regulación estatal que permita la aplicación efectiva del recargo [50].

La situación que se genera, por tanto, no deja de ser llamativa por cuanto el legislador prevé y regula los elementos esenciales del recargo en el artículo 72.4 del TRLRHL, dando cumplimiento

[48] En este sentido se pronuncia Miranda Hita, Jesús Salvador, «El Catastro y el Impuesto sobre Bienes Inmuebles», Revista *Catastro*, núm. 50, 2004, pág. 42; Poveda Blanco, Francisco, *Manual de Fiscalidad*..., cit., pág. 248. En la misma línea, considera Pagès I Galtés, Joan, *Tratado*..., cit., págs. 275-276, [en nota 22.b)], que «tal y como está redactado el precepto legal [art. 72.4 del TRLRHL], parece que estas condiciones reglamentarias son las que se determinen, no por Ordenanza fiscal, sino por el Estado, puesto que cuando el legislador del TR de la LRHL ha querido que los aspectos sustantivos de un tributo sean regulados por la entidad local jamás se ha referido al reglamento, sino que se ha referido a la propia entidad local o a la Ordenanza fiscal». En contra, Bilbao Castro, Iñaki, «Problemas con el recargo en el IBI de las viviendas desocupadas», *El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados*, núm. 13, julio de 2005, pág. 2208, entiende que la remisión del artículo 72.4 del TRLRHL se efectúa a las ordenanzas municipales.

[49] Señala, al respecto, Poveda Blanco, Francisco, *Manual de Fiscalidad*..., cit., pág. 249, que en ello «radica su actual estado de letargo, porque la "permanente desocupación" todavía no ha sido definida y difícilmente creemos que se llevará a término su concreción, dadas las dificultades técnicas que plantearía su control y constatación».

[50] En este sentido, entiende la STSJ de Cataluña de 19 de noviembre de 2004 (rec. 237/2004), que «*la Ordenanza se limita a manifestar su voluntad de exigir ese recargo pues de no hacerlo, cuando se apruebe el Reglamento correspondiente ya no sería posible la aprobación del recargo correspondiente*». La STSJ de Aragón de 10 de marzo de 2005 (rec. 260/2003), considera, frente a las alegaciones de la parte recurrente de que «*en cuanto al precepto que regula el recargo de los inmuebles desocupados, por su remisión a las «condiciones que reglamentariamente se determinen» resulta un precepto vacío de contenido en el período al que se refiere la Ordenanza*», que «*dichas alegaciones no responden a verdaderos reparos de fondo a la Ordenanza, sino más bien a criterios subjetivos de oportunidad, siendo por otro lado que con tales prescripciones la Ordenanza no hace, tanto en lo que al plazo de duración de la bonificación como en la remisión a la regulación reglamentaria de las condiciones para la apreciación de la circunstancia de desocupación de una vivienda, más que recoger la regulación legal específica sobre ambos supuestos (artículo 74.2 y 73.4, párrafo tercero, respectivamente), por lo que tales alegaciones han de ser desestimadas*».

con ello al principio de reserva de ley en materia tributaria, si bien remite expresamente la concreción del concepto jurídico indeterminado de *inmueble desocupado con carácter permanente* a una norma reglamentaria, los Ayuntamientos establecen dicho recargo a través de sus respectivas Ordenanzas fiscales manifestando su voluntad de exigirlo, pero todo ello queda supeditado a la voluntad de la Administración del Estado por cuanto de ella depende la regulación reglamentaria que permita concretar lo que constituye la desocupación con carácter permanente de un inmueble de uso residencial a efectos del recargo [51].

La situación descrita no plantearía quizá especiales problemas si la Administración estatal, cumpliendo con el mandato del legislador, hubiese dictado la norma reglamentaria correspondiente. Pero, antes bien, la Administración del Estado parece en este punto remar contra corriente, pues lejos de dar cumplimiento a lo señalado por el legislador en el artículo 72.4 del TRLRHL y de hacer factible la voluntad de los municipios que han establecido el recargo en la correspondiente Ordenanza fiscal, se ampara en supuestas dificultades técnicas para demorar o aplazar *sine die* la elaboración y aprobación de la norma reglamentaria que defina, a estos efectos, la condición de desocupación con carácter permanente de un inmueble [52]. Lo cual ha motivado que el Defensor del Pueblo se interese por la cuestión y haya solicitado de la Secretaría de Estado de Hacienda la información pertinente sobre la eventual existencia de previsiones normativas para el desarrollo reglamentario del TRLRHL en este punto, habiendo recibido una respuesta negativa por parte de ese centro directivo, amparada en la dificultad técnica que entraña la definición de inmueble desocupado, así como en la necesidad de que tal regulación se lleve a cabo en la propia LRHL, por lo que la responsabilidad de ello recae en el Gobierno y, en su caso, en las Cortes Generales [53]. E, incluso, la situación descrita ha llevado a algún gobierno autonómico a intentar

[51] Como advierte Pagès I Galtés, Joan, *Tratado*..., cit., pág. 276, [en nota 22.b)], la situación es curiosa, «pues ello a su vez implica que el legislador implícitamente está delegando en la administración estatal la facultad de fijar el período en que los ayuntamientos podrán empezar a exigir el recargo, cosa que, desde luego, pugna con el principio de autonomía local».

[52] Ya resulta significativo que, varios años después de la creación de este recargo en la LRHL, continúe sin aprobarse por parte de la Administración del Estado la normativa reglamentaria que haga posible su efectiva aplicación por los Ayuntamientos que así lo decidan. Asimismo, que, a raíz de la polémica levantada por los respectivos proyectos de la Comunidad Autónoma del País Vasco y de la Comunidad Autónoma de Cataluña de establecer un canon sobre las viviendas vacías, los altos mandatarios del Ministerio de Hacienda se hayan apresurado a afirmar que resulta poco menos que imposible jurídicamente definir lo que constituye una vivienda vacía. Como explica Díaz Guijarro, Raquel, «Hacienda considera "confiscatorios" los recargos…», cit., pág. 40, «el vicepresidente Solbes declaró igualmente ayer que gravar las viviendas vacías es una medida que en términos jurídicos plantea "bastantes problemas" y tendría económicamente un "resultado relativamente reducido"». Continúa la crónica periodística señalando que «tanto el ministro como el secretario de Estado reconocieron la dificultad técnica que supone regular qué es una vivienda vacía». Asimismo, se señala que «fuentes de Hacienda declaran a este periódico que el trabajo de desarrollo de este reglamento para determinar qué es una vivienda vacía comenzó hace más de dos años, al inicio de esta legislatura, ya que dicho desarrollo reglamentario quedó pendiente en 2002 cuando el Ejecutivo del PP aprobó la reforma. "Ni el Partido Popular en su día fue capaz de establecer qué es una casa vacía, ni el actual equipo de Gobierno ha encontrado por el momento una definición jurídica adecuada", aseguran desde Hacienda».

[53] Como se señala en Defensor Del Pueblo, *Informe Anual 2004* (disponible en *www.defensordelpueblo.es*), págs. 792 y 793, el Procurador del Común de Castilla y León manifestó «*la conveniencia de que los Ayuntamientos puedan decidir la exigencia o no del recargo destinado a gravar especialmente las viviendas desocupadas y de dotar así de contenido real al precepto que viene siendo comentado, conduce a desear que la Administración del Estado apruebe, en el plazo de tiempo más breve posible, la norma reglamentaria que determine las condiciones que debe cumplir una vivienda para que, en su caso, pueda serle aplicado el recargo en la cuota del Impuesto sobre Bienes Inmuebles previsto en el actual*

que el Parlamento de su Comunidad Autónoma convierta en ley un precepto por el que se exige al gobierno estatal la aprobación del tantas veces referido reglamento [54].

Esta situación abona la tesis de la conveniencia de que sea el propio legislador el que establezca el concepto de vivienda vacía a estos efectos, al menos en su idea básica, permitiendo la aplicación directa del recargo sin la necesaria mediación del reglamento, dejando a este la delimitación completa y definitiva de tal concepto jurídico indeterminado. Ello, además, evita los problemas que, desde el punto de vista del respeto a los principios de reserva de ley y seguridad jurídica, suele atribuirse al recurso de conceptos jurídicos indeterminados por parte del legislador tributario, sin advertir, a veces, la auténtica funcionalidad de dichos conceptos jurídicos que, lejos de implicar una habilitación en blanco a la Administración como generalmente se piensa, suponen una técnica para adecuar la aplicación de la norma a una realidad cambiante y compleja, dejando a la Administración un margen de discrecionalidad técnica para la concreción más razonable de la idea directriz contenida en el núcleo del concepto acogido por la ley [55]. En este caso, el margen de discrecionalidad no se habilita directamente a la Administración en su función aplicadora del recargo, sino a la Administración en su función reguladora, de complementación e integración de la ley a través de normas reglamentarias de general conocimiento y aplicación, lo que otorga mayor seguridad jurí-

artículo 73 de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales». A la vista de ello, «*el Defensor del Pueblo consideró procedente dar traslado al órgano competente del Ministerio de Economía y Hacienda de las anteriores reflexiones a fin de que informara sobre el criterio de ese departamento con respecto a esta cuestión y sobre la eventual existencia de previsiones normativas en la línea apuntada.*» La respuesta del Ministerio es que «*la Secretaría General de Hacienda sostiene que la definición de lo que debe entenderse como vivienda desocupada genera importantes dudas que deben resolverse antes de desarrollar esta medida. (...)*». Por lo que concluye que «*es preciso continuar estudiado las fórmulas que permitan la implantación de esta medida a través de una solución técnica adecuada, antes de proceder al desarrollo reglamentario del precepto*». Por lo cual, concluye el *Informe* que «*el Defensor del Pueblo se encuentra a la espera de recibir información periódica sobre los avances que se produzcan con respecto a esta cuestión*». En Defensor Del Pueblo, *Informe Anual 2005 y debates en las Cortes Generales. I. Informe*, Edición preparada por el Área de Publicaciones y Documentación del Defensor del Pueblo, Publicaciones del Congreso de los Diputados, Madrid, 2006, págs. 544 y 545, se señala que la Secretaría de Estado de Hacienda y Presupuestos «*comunicó que la aplicación del recargo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, sobre los inmuebles de uso residencial desocupados con carácter permanente, requiere la previa identificación de las condiciones para determinar la desocupación del inmueble, cuya complejidad está detalladamente reflejada en el Informe de 2004 e igualmente exige la determinación de las condiciones que permitan la propia gestión del recargo, en aspectos tales como la declaración de la desocupación o el devengo y la liquidación del recargo*». Concluye dicho centro directivo señalando que «*la necesaria modificación de estos extremos excede del contenido propio de un desarrollo reglamentario, debiendo quedar determinados algunos de ellos mediante una norma con rango de ley, por lo que dicha secretaría consideró que la aplicación del recargo únicamente podría producirse, previa modificación del mencionado artículo 72.4 del Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, cuya iniciativa es competencia del Gobierno de la nación y, en su caso, de las Cortes Generales*».

[54] Es el caso del Gobierno de la Comunidad Autónoma de Cataluña, que en el *Proyecto de Ley del Derecho a la Vivienda en Cataluña*, aprobado por el Gobierno el 12 de diciembre de 2006, ha introducido la disposición adicional segunda, que reza «*el Gobierno de la Generalidad impulsará las actuaciones necesarias para que la Administración del Estado elabore y apruebe el Reglamento que permita hacer efectiva la previsión de la Ley 39/88, de Haciendas Locales en su previsión del establecimiento por parte de los ayuntamientos de un posible recargo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles sobre las viviendas vacías o permanentemente desocupadas en sus municipios, de acuerdo con la definición de vivienda vacía o permanentemente desocupada de esta ley*». Por cierto, que la referencia a la Ley 39/1988, contenida en el precepto, ha debido hacerse al Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, que aprueba el Texto Refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, que es la disposición actualmente en vigor.

[55] Sobre ello, *vid*., García Martínez, Andrés, *El valor tributario: su determinación objetiva y convencional*, Bosch, Barcelona, 2006, págs. 49 y ss.

dica, si bien, también desde esta perspectiva, como hemos indicado, hubiese sido conveniente una mayor concreción por parte de la ley [56].

1.5.2. ¿Pueden los Ayuntamientos definir lo que constituye vivienda vacía con carácter permanente a efectos de exigir el recargo en tanto en cuanto el Estado no apruebe el reglamento con dicha definición?

Entretanto, como hemos visto, un grupo más reducido de municipios de entre los que han establecido el recargo ha decidido definir en la respectiva Ordenanza fiscal lo que constituye, a estos efectos, un inmueble desocupado con carácter permanente, de forma que ello haga posible la aplicación efectiva del recargo. Parece, por tanto, que este grupo de municipios ha operado con la idea de que el desarrollo reglamentario del artículo 72.4 del TRLRHL puede corresponder también al Ente local mediante la aprobación de la correspondiente Ordenanza fiscal reguladora del IBI, al ostentar la misma el rango normativo de una disposición reglamentaria y referirse tal regulación a un aspecto sustantivo de un recargo de los municipios cuyo establecimiento es potestativo para estos.

De mantenerse la tesis de que la competencia para regular lo que constituye un inmueble desocupado con carácter permanente corresponde en exclusiva al Estado, esto es, que la disposición reglamentaria a que apela el artículo 72.4 del TRLRHL es exclusivamente la dictada por el Estado, las Ordenanzas fiscales que han llevado a cabo tal definición se han extralimitado en cuanto a su contenido en este punto al haber desconocido la competencia estatal exclusiva sobre la materia, por lo que tales Ordenanzas fiscales habrían incurrido en un vicio de legalidad al contravenir lo dispuesto en el artículo 72.4 del TRLRHL. En consecuencia, además de poder ser objeto de impugnación directa tras su aprobación, el posible recargo que se exija al contribuyente al amparo de la misma puede también ser impugnado alegando la ilegalidad de la Ordenanza fiscal en esta materia, esto es, tales Ordenanzas fiscales pueden ser objeto también de impugnación indirecta a través de los actos de aplicación de las mismas.

Ahora bien, cabe preguntarse, a la vista de ello, si pudiera ser plausible la tesis de la competencia concurrente del Estado y los Municipios para el desarrollo del artículo 72.4 del TRLRHL. El precepto se limita a señalar que reglamentariamente se determinarán las condiciones que permitan definir un inmueble como desocupado con carácter permanente, pero en ningún momento se establece expresamente que la norma reglamentaria en cuestión haya de ser la estatal (o, en su caso, la autonómica), ni que las Ordenanzas fiscales municipales tengan vedado llevar a cabo tal regulación. La interpretación de que el reglamento en cuestión tiene que ser necesariamente estatal se hace derivar de la disposición final única.1 del TRLRHL, que faculta al Gobierno para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para el desarrollo y ejecución de esta ley, esto es, de una norma que establece una habilitación genérica para el desarrollo reglamentario del TRLRHL, pero que, desde mi punto de vista, no imposibilita la posible intervención de los municipios en aquellas cuestiones que entren dentro de su ámbito competencial a través de la correspondiente Ordenanza fiscal.

[56] Para Bilbao Castro, Iñaki, «Problemas con el recargo…», cit., pág. 2.208, el artículo 72.4 del TRLRHL, en la regulación del recargo, constituye una «ley en blanco», por su remisión al reglamento, que vulneraría el principio de reserva de ley y de seguridad jurídica.

Que el TRLRHL haya especificado en muchas ocasiones que tal o cual regulación corresponderá a la Entidad local o a la respectiva Ordenanza fiscal, es lógico por cuanto a veces es necesaria la habilitación específica a la Ordenanza para la regulación de determinados elementos de los tributos locales o de los procedimientos para su aplicación, pero de ahí no cabe extraer tampoco la conclusión de que la Ordenanza fiscal tiene vedado cualquier desarrollo reglamentario del TRLRHL en el que no exista una llamada expresa a la misma.

La cuestión de si los municipios tienen también competencia para el desarrollo del artículo 72.4 del TRLRHL, en ausencia del reglamento estatal sobre la materia, debe enfocarse, más bien, desde la perspectiva de la autonomía política y financiera de los municipios, esto es, desde la garantía institucional de la autonomía local y los correlativos principios de autonomía y suficiencia financieras. Lo cual nos lleva a examinar si la regulación requerida por el recargo en cuestión entra de lleno en el núcleo de intereses y competencias del municipio o, por el contrario, en los del Estado [57].

Desde esta perspectiva, resulta claro que el recargo es potestativo para los municipios, esto es, que a los mismos corresponde la decisión de establecerlo o no; que se trata de un recargo sobre la cuota líquida del IBI, es decir, sobre un elemento del procedimiento de liquidación del IBI que se halla en una fase en la que la competencia corresponde a los municipios; que a ellos se atribuye la decisión de fijar el porcentaje del recargo y el derecho a percibir íntegramente su recaudación; que, respecto al fin extrafiscal de potenciar la salida al mercado de inmuebles en alquiler, tampoco cabe afirmar que constituye un interés exclusivo del Estado o, en su caso, de la Comunidad Autónoma, sino que, antes bien, el propio municipio puede ser el más interesado, conocedor de su realidad socioeconómica, en utilizar este instrumento fiscal para intentar aumentar el parque de viviendas en alquiler existente en el mismo.

En definitiva, el recargo se configura como un tributo propio del municipio, de establecimiento y exacción potestativa para el mismo, por lo que la autonomía tributaria, que forma parte del núcleo esencial de la autonomía local, exige que el municipio cuente con las competencias normativas necesarias que hagan posible, cuando menos, el establecimiento y exigencia del tributo [58].

Corrobora este interés esencialmente municipal el que el artículo 77.5 del TRLRHL atribuya a los municipios la competencia para la calificación de inmuebles de uso residencial desocupados.

[57] No puede olvidarse, al respecto, que el artículo 133.2 de la Constitución otorga a las Corporaciones locales poder tributario para *establecer y exigir tributos* de acuerdo con la Constitución y las leyes, lo que, como destaca Barquero Estevan, Juan Manuel, *La gestión de los tributos locales: aspectos competenciales*, Civitas, Madrid, 1998, pág. 90, vincula al legislador, que, en la concreción de la autonomía local, no puede reconocer o negar dicho poder, sino que habrá de contemplarlo necesariamente como parte de su contenido.

[58] Como señala Barquero Estevan, Juan Manuel, *La gestión de los tributos locales*..., cit., pág. 101, «debe considerarse un elemento esencial, en el concepto de "tributo propio", la atribución al Ente local de un margen normativo de decisión, ya sea en relación a su establecimiento, ya sea al menos –cuando este sea obligatorio– para la fijación de su cuantía "dentro de unos márgenes suficientemente amplios como para que sea significativa la intervención del ente local". Pues solo de esta manera constituye el tributo propio un verdadero instrumento de autonomía tributaria (en el sentido apuntado más atrás) y de verdadera y propia responsabilidad fiscal, que es la que se asocia a las competencias normativas».

Al Estado, más bien, corresponde en este punto una competencia de coordinación o armonización que haga posible una aplicación unitaria del recargo en los municipios que decidan establecerlo a través de la definición para todos ellos de lo que constituye un inmueble desocupado con carácter permanente. Competencia que, lógicamente, el Estado puede decidir ejercer, dictando el correspondiente reglamento, o no ejercer, dejando libertad a los municipios en este punto, como hasta ahora está sucediendo.

Por ello, entendemos que, en tanto en cuanto no se dicte por parte del Estado una disposición reglamentaria que desarrolle el artículo 72.4 del TRLRHL respecto a la definición de lo que constituye un inmueble desocupado con carácter permanente, es adecuado a Derecho que los municipios que hayan decidido establecer el recargo lleven a cabo, en la respectiva Ordenanza fiscal, la regulación necesaria para la aplicación efectiva del recargo, esto es, la definición de lo que constituye inmueble desocupado con carácter permanente y demás normas necesarias para la efectiva exacción del recargo.

Es de aplaudir, por tanto, la actuación de aquellos municipios que, habiendo decidido establecer el recargo, han regulado en la correspondiente Ordenanza fiscal, según lo examinado más atrás, la definición de lo que constituye un inmueble desocupado con carácter permanente, con el mérito añadido de haber afrontado las dificultades –prácticamente insalvables para los altos responsables del Ministerio de Hacienda–, que entrañaba llevar a cabo tal definición jurídica. Estos municipios se encuentran en disposición de exigir y recaudar válidamente el recargo sobre las viviendas vacías.

Todo ello, en el bien entendido sentido de que en el momento en el que el Estado apruebe el *esperado* reglamento de desarrollo del artículo 72.4 del TRLRHL, las Ordenanzas fiscales de los Ayuntamientos que hayan decidido o decidan establecer el recargo habrán de ajustarse a la definición de inmueble desocupado contenida en dicho reglamento estatal.

2. La naturaleza jurídica del recargo.

No carece de importancia la cuestión de la naturaleza jurídica del recargo [59]. Y ello porque los recargos exigibles sobre las bases o sobre las cuotas impositivas, que forman parte de la deuda tributaria, pueden obedecer a distintas finalidades y tener, por ello, una naturaleza jurídica bien distinta [60]. En el caso del recargo que nos ocupa parece claro que nos encontramos ante una prestación patrimonial de carácter público y de naturaleza tributaria. Se trata, por tanto, de un auténtico impuesto [61].

[59] Con cierta ironía se pregunta Rubio De Urquía, José Ignacio, «Viviendas desocupadas y fiscalidad: el estado de la cuestión», *Tributos Locales*, núm. 66, 2006, pág. 8, si el recargo que nos ocupa «¿es un simple extratipo que grava el mismo objeto o materia imponible que el IBI? ¿Es una sanción? ¿Es, por casualidad, una exacción de carácter extrafiscal?».

[60] Como destaca García Frías, María Ángeles, *La financiación territorial mediante recargos: un análisis jurídico*, Ediciones Universidad de Salamanca, Salamanca, 1994, págs. 23 y ss., el término recargo admite en nuestro Ordenamiento varias acepciones, pudiendo distinguirse los recargos de carácter sancionatorio o indemnizatorio, los recargos como elementos cuantificadores del tributo y los recargos como sobreimpuestos.

[61] Señala Cazorla Prieto, Luis María, *Recargos e Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Edilex, Madrid, 1986, pág. 51, que dentro de la categoría genérica del tributo el recargo seguirá la condición específica del tributo al que esté conectado, «toda vez que esta condición depende de la configuración del hecho imponible y esta es común para tributo y recargo».

Respecto a este tipo de recargos, cuando el Ente público titular del tributo base y del recargo coinciden, la mayoría de la doctrina considera que el recargo no da lugar a una obligación tributaria distinta de la obligación tributaria del impuesto que le sirve de base, por lo que afirman que el recargo no constituye más que una técnica de cuantificación del tributo base [62]. El profesor CAZORLA, por el contrario, considera que en puridad jurídico formal y conceptual se trata de dos obligaciones tributarias distintas, al nacer de títulos jurídicos diferentes, aunque, dadas las identidades subjetivas, su distinción material no sea fácil [63].

Efectivamente, en este tipo de recargos, desde un punto de vista formal cabe distinguir dos obligaciones tributarias distintas, la que nace del recargo y la que nace del tributo base, si bien, en la generalidad de los casos, desde un punto de vista material, ambas se confunden dando lugar a una única cuota de formación compleja [64].

Ocurre con el recargo que nos ocupa, sin embargo, que en la gestión recaudatoria del impuesto base y del recargo se produce una clara diferenciación entre la cuota del IBI y la del recargo. Y ello, fundamentalmente, porque el devengo de una y otra obligación tributaria se sitúa en momentos diferentes y ello determina una exacción del recargo separada formal y materialmente de la exacción o cobro del IBI [65]. Sin embargo, ello no es suficiente para considerar que este gravamen es ajeno al tipo del recargo caracterizado como un sobreimpuesto al que nos venimos refiriendo [66]. Existen suficientes elementos estructurales comunes entre el IBI y este gravamen como para afirmar que su estructura y funcionamiento se corresponden con la de un recargo, pues no en vano este gravamen se articula sobre la cuota líquida del IBI. Ello no obstante, se trata de un recargo con una fisonomía propia, no solo por su gestión claramente separada del impuesto base, sino, fundamentalmente, porque el hecho imponible, que es compartido entre el IBI y el recargo, está cualificado en este último

62 En este sentido, considera RAMALLO MASSANET, Juan, «Hecho imponible y cuantificación de la prestación tributaria», *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 20, 1978, pág. 649, que el concepto de cuota «se obtiene no solo por los elementos cuantitativos que a ella dan lugar (…) sino también por la consideración de que se trate de un mismo acreedor», por lo que el citado autor incluye en el concepto de cuota los recargos cuando se establecen a favor del mismo sujeto titular del tributo base. Tesis que el profesor RAMALLO corrobora en un trabajo posterior, «El reparto de competencias tributarias entre los distintos ámbitos de gobierno», *Revista Española de Derecho Financiero*, núm. 60, 1988, pág. 546, al señalar respecto a estos recargos que «la finalidad que se consigue podría obtenerse igualmente elevando el tipo impositivo del tributo principal». De igual opinión son CORTÉS DOMÍNGUEZ, Matías, *Ordenamiento tributario español*, 4.ª ed., Civitas, Madrid, 1985, pág. 458; LÓPEZ DÍAZ, Antonio, «Régimen jurídico de los recargos de las Comunidades Autónomas», *Revista de Hacienda Autonómica y Local*, núm. 52, 1988, págs. 57 y 58; GARCÍA FRÍAS, María Ángeles, *La financiación…*, cit., págs. 34 y 35, para quien «la función realizada por este recargo es simplemente la de aumentar la cuantía de una obligación preexistente».

63 Cfr., CAZORLA PRIETO, Luis María, *Recargos…*, cit., pág. 163.

64 Así la denomina CORTÉS DOMÍNGUEZ, Matías, *Ordenamiento tributario…*, cit., pág. 458.

65 Quizá esta circunstancia haya hecho afirmar a POVEDA BLANCO, Francisco, *Manual de fiscalidad…*, cit., pág. 247, que «en realidad se trata más de un nuevo gravamen que de un recargo, de ámbito municipal y potestativo, que de forma parasitaria se incardina en el IBI».

66 BILBAO CASTRO, Iñaki, «Problemas con el recargo…», cit., pág. 2.208, en cambio, parece mantener una concepción unívoca de la figura del recargo, como una prestación accesoria de la obligación tributaria principal, de finalidad sancionadora o indemnizatoria, por lo que le sorprende la denominación y localización en el Ordenamiento tributario local de este gravamen, concluyendo que «la finalidad de este "recargo" es claramente social o incluso política, sin relación alguna con lo que venía siendo esta figura en el ordenamiento jurídico tributario; y además, revestida de las garantías y privilegios que dicho ordenamiento le confiere a la Hacienda pública».

caso por la calificación del inmueble residencial como desocupado con carácter permanente, lo que introduce en el recargo una finalidad extrafiscal ajena al IBI, entendido en su conjunto, y le dota de unos caracteres propios que lo hacen perfectamente identificable.

3. La configuración jurídica del recargo.

3.1. Hecho imponible y base imponible del recargo.

El recargo sobre las viviendas desocupadas se articula sobre la cuota líquida del IBI. Por lo tanto, este impuesto y el recargo comparten un conjunto de elementos estructurales hasta llegar a la determinación de la cuota líquida [67]. Destacadamente, comparten el hecho imponible descrito en el artículo 61 del TRLRHL, si bien, el hecho imponible del IBI y del recargo no tienen ámbitos coextensos, al haber tomado en consideración el artículo 72.4 del TRLRHL, a la hora de crear el recargo, solo determinados elementos del hecho imponible que configura el IBI [68]. Pues, como ya sabemos, el recargo solo se aplicará a los bienes inmuebles de naturaleza urbana que sean de uso residencial, esto es, a las viviendas y, además, el hecho imponible del recargo viene cualificado o determinado por la condición de que dichas viviendas se hallen desocupadas con carácter permanente.

La base imponible propia del recargo está constituida por la cuota líquida del IBI. A tenor de lo dispuesto en el artículo 71.2 del TRLRHL, la cuota líquida en el IBI es el resultado de minorar la cuota íntegra en el importe de las bonificaciones previstas legalmente. Por lo tanto, las bonificaciones obligatorias del artículo 73 del TRLRHL y las bonificaciones potestativas que haya podido establecer el Ayuntamiento en la respectiva Ordenanza fiscal, de las previstas en el artículo 74 del TRLRHL, en su caso, van a tener incidencia en la determinación de la base del recargo (cuota líquida del IBI), pero no van a resultar aplicables a la cuota tributaria del recargo.

3.2. El sujeto activo y pasivo.

El Ente público titular del recargo es el mismo que el del IBI, el municipio correspondiente. En cuanto al sujeto pasivo, conceptual y estructuralmente coincide con el del impuesto-base, en este caso, con el del IBI. Ello no obstante, coyunturalmente, puede darse algún caso, al que nos referiremos posteriormente, en el que la identidad del contribuyente del IBI y del recargo correspondiente a un determinado período impositivo sea distinta. Ello puede ocurrir en el caso de transmisión de la titularidad de los derechos sobre los inmuebles objeto de gravamen por el recargo en día distinto al 1 de enero y al 31 de diciembre, como analizaremos seguidamente al tratar del devengo del recargo.

---

67 Cfr., García Martínez, Andrés, «Los recargos sobre impuestos del Estado como recurso de las Comunidades Autónomas», *Revista Jurídica de la Universidad Autónoma de Madrid*, núm. 2, 2000, págs. 84 y 85.

68 Como destaca García Martínez, Andrés, «Los recargos…», cit., pág. 84, la doctrina ha admitido la posibilidad de que en su hecho imponible el recargo tome en cuenta solo algunos elementos del hecho imponible configurador del tributo principal.

3.3. La cuota tributaria del recargo.

La cuota tributaria será el resultado de aplicar sobre la base del recargo, integrada por la cuota líquida del IBI, el tipo de gravamen o porcentaje del recargo establecido por los Ayuntamientos en la respectiva Ordenanza fiscal, que tiene como límite máximo el 50 por 100.

3.4. El período impositivo y el devengo.

En cuanto al período impositivo y devengo del recargo se observa una diferencia respecto al impuesto base, ya que si bien en ambos el período impositivo es anual, en el IBI el devengo se sitúa el primer día de dicho período impositivo, mientras que en el recargo el devengo se produce el último día del período impositivo, es decir, el 31 de diciembre de cada año. La razón parece estribar en la necesidad de que la circunstancia desencadenante del recargo, que el inmueble haya permanecido desocupado, se produzca durante el período impositivo y sea constatada y declarada así por el Ayuntamiento.

En efecto, como se indica en el artículo 72.4 del TRLRHL, el recargo se devengará el 31 de diciembre y se liquidará anualmente por los ayuntamientos, una vez constatada la desocupación del inmueble, juntamente con el acto administrativo por el que esta se declare. Con lo cual, la exacción del recargo requiere de un acto administrativo previo que declare la desocupación del inmueble y del correspondiente acto de liquidación del recargo, que deberá ser debidamente notificado al contribuyente.

Ello es positivo porque de esta manera la liquidación y la recaudación del impuesto base y del recargo corren caminos separados, de forma que el contribuyente puede percibir de una forma clara el presupuesto desencadenante del recargo y, con ello, la finalidad extrafiscal que este persigue, lo que le permitirá, en su caso, valorar la posibilidad de evitar la realización del hecho imponible del recargo mediante el alquiler de la vivienda desocupada. Si bien, esta gestión separada del impuesto base y del recargo representa para la Administración municipal una mayor carga de trabajo y un mayor coste, dado que lo más eficiente y lo que, por otra parte, suele ser habitual, es que el impuesto base y el recargo se gestionen y recauden conjuntamente. Ahora bien, nada impide que, en determinados casos –y aquí tenemos un ejemplo–, el impuesto base y el recargo se gestionen de forma separada e, incluso, que la gestión de una y otra figura tributaria corresponda a Administraciones distintas [69]. Ello, desde luego, no desnaturaliza la figura jurídica del recargo e, incluso, como sucede en este caso, puede contribuir a que el mismo cumpla mejor la finalidad extrafiscal asignada [70].

La circunstancia de que el IBI se devengue al inicio del período impositivo (el 1 de enero) y el recargo al final del mismo (el 31 de diciembre), va a producir, además, algún otro efecto destacable. El primero de ellos se refiere a la localización del sujeto pasivo del IBI y del recargo, en aquellos

[69] Sobre ello, *vid*., García Martínez, Andrés, «Los recargos…», cit., págs. 93 y ss.

[70] No compartimos la visión problemática que de ello tiene Bilbao Castro, Iñaki, «Problemas con el recargo en el IBI…», cit., pág. 2.208, para el que «o bien se modifica el plazo para el pago voluntario del IBI o, en caso contrario, habría que exigir las dos prestaciones –impuesto y recargo- en momentos diferentes, algo difícilmente comprensible si se tiene en cuenta el carácter accesorio del propio recargo».

casos en los que se produzca la transmisión de los derechos que constituyen el hecho imponible del IBI (concesión administrativa, superficie, usufructo y propiedad) en día distinto al 1 de enero. Como es sabido, la persona que vendrá obligada a satisfacer el IBI en calidad de contribuyente será la que figure como titular de tales derechos el día 1 de enero del año correspondiente, al haberse verificado en ese momento el hecho imponible y haber surgido la correspondiente obligación tributaria. No cabe, pues, un prorrateo de la cuota del impuesto entre el transmitente de tales derechos y el adquirente de los mismos. Sin embargo, al nacer la obligación tributaria del recargo el día 31 de diciembre, momento en que se entiende realizado el hecho imponible, en estos casos de transmisión de alguno de los derechos que integran el hecho imponible del IBI, el sujeto pasivo del recargo será el adquirente del mismo, salvo que dicha transmisión se haya producido el 31 de diciembre, mientras que el sujeto pasivo del IBI por ese período impositivo lo será el transmitente, que era el titular del derecho en cuestión el día 1 de enero. Lo cual, en principio, es lógico, puesto que la desocupación del inmueble, determinante de la obligación de pagar el recargo, sería imputable, en estos casos, normalmente al nuevo titular del derecho sobre el bien [71].

Esto significa que, por ejemplo, en el período impositivo en el que se produce la transmisión del inmueble en día distinto al 1 de enero y al 31 de diciembre, la persona obligada a satisfacer el IBI a título de contribuyente y la obligada a satisfacer el recargo sean distintas, el transmitente del bien, respecto al IBI, y el adquirente del mismo, respecto al recargo.

Ello, además, lleva aparejada otra dificultad cual es la de la imputabilidad de la situación de desocupación del inmueble. En el período impositivo en el que se verifique la transmisión de la propiedad de un inmueble que sea calificado como desocupado con carácter permanente, resulta complicado hacer responsable de esa situación de desocupación permanente al comprador del mismo a fin de exigirle el recargo, pues dicho inmueble ni siquiera ha estado bajo su poder de disposición durante todo el período impositivo. Por ello, consideramos conveniente introducir en la regulación del recargo como circunstancia eximente de la obligación de pago el que la desocupación permanente del inmueble no sea imputable al titular del mismo [72].

Otro efecto de la disparidad de momentos de devengo del IBI y del recargo es que mientras ciertas modificaciones de los elementos propios del IBI, efectuadas durante el período impositivo, van a surtir efectos a partir del 1 de enero siguiente, es decir, en el período impositivo inmediato posterior, en cambio, respecto a los elementos propios y específicos del recargo, dado que el deven-

[71] Advierte el problema, pero sin darle el enfoque adecuado, lo que le conduce a una conclusión errónea, Bilbao Castro, Iñaki, «Problemas con el recargo…», cit., pág. 2.208, para el que «dado que la fecha de devengo del impuesto es el 1 de enero, la condición de contribuyente recae en el titular de aquellos [derechos que constituyen el hecho imponible del IBI] en dicha fecha, aunque los transmita al día siguiente. Si esto último sucede, se plantearía la siguiente paradoja: si al Ayuntamiento le consta que la vivienda ha permanecido desocupada de manera permanente durante el período impositivo, aplicará el recargo por vivienda desocupada con respecto a una persona que nada podía hacer para modificar dicha situación; por el contrario, el auténtico causante de la misma, el adquirente, ninguna obligación tributaria tendría al respecto, puesto que la legislación tributaria no permite distinguir entre "sujeto pasivo del tributo" y "sujeto pasivo del recargo"». Evidentemente, como sucede en este caso, cabe distinguir entre el sujeto pasivo del impuesto base y el del recargo, puesto que constituyen dos obligaciones tributarias diferenciadas.

[72] En este sentido, el impuesto francés sobre las viviendas vacías establece que el impuesto no es debido en el caso de que la situación de desocupación de la vivienda sea independiente de la voluntad del contribuyente (art. 232.VI del CGI).

go está situado el último día del período impositivo, cabría la posibilidad de que se produjesen ciertas modificaciones durante el período impositivo sin que ello implicase una retroactividad propia de la correspondiente ley tributaria. Ahora bien, el recargo comparte elementos estructurales con el IBI, dado que el mismo se gira sobre la cuota líquida del impuesto que corresponda al determinado período impositivo, por lo que la normativa aplicable para la determinación de dicha cuota líquida en el IBI será también la normativa aplicable en el recargo, sin que, a estos efectos, tenga trascendencia que el recargo se devengue el día 31 de diciembre y el IBI el día 1 de enero [73].

Cabe preguntarse si para que nazca la obligación de satisfacer el recargo es necesario que la desocupación del inmueble se produzca durante todo el período impositivo o si es suficiente que esta circunstancia se constate en el momento del devengo. La referencia del artículo 72.4 del TRLRHL al carácter *permanente* de la desocupación podría dar pie a mantener que, efectivamente, es necesario que la desocupación se produzca durante todo el período impositivo, no realizándose el hecho imponible del recargo si el inmueble en cuestión no se ha encontrado en esa situación de desocupación en algún momento durante el año, por ejemplo, porque ha estado alquilado unos meses o ha constituido la residencia de su titular o sus familiares durante algún tiempo [74].

Algún Ayuntamiento no lo ha interpretado así, estableciendo la posibilidad de prorratear la cuota del recargo por meses, en función del tiempo de desocupación del inmueble durante el año [75]. No parece, como hemos indicado, que ello se ajuste a la configuración del presupuesto de hecho del recargo prevista en el artículo 72.4 del TRLRHL, que se refiere a desocupación permanente, aparte de introducir mayores dificultades para la determinación de los inmuebles desocupados.

4. La gestión del recargo.

En cuanto a la gestión del recargo, corresponderá en su totalidad a los ayuntamientos, sin perjuicio de la colaboración que puedan solicitar u obtener de otras Administraciones tributarias y de las posibilidades de delegación del ejercicio de las competencias de gestión tributaria previstas en el artículo 7 del TRLRHL.

---

73 No parece entenderlo así Bilbao Castro, Iñaki, «Problemas…», cit., pág. 2.208, cuando señala que «dado que las fechas de devengo son diferentes, podría darse otra nueva paradoja: que impuesto y recargo se rigiesen por leyes distintas, lo cual también sería de difícil comprensión».

74 Al respecto, el *Proyecto de Ley del Derecho a la Vivienda en Cataluña*, cit., define en su artículo 3.d) la vivienda vacía como la que «permanece permanentemente desocupada durante un plazo superior a dos años, sin causa justificada. Se entiende por causa justificada un traslado por razones laborales, cambio de domicilio por situación de dependencia, o abandono de viviendas en zonas rurales en proceso de pérdida de población». En Francia, el artículo 232 del *Code Général des Impôts*, respecto al impuesto anual sobre las viviendas vacantes o desocupadas, establece que la vivienda tiene que estar vacía al menos dos años consecutivos y, a estos efectos, no se considerará que una vivienda está vacante o desocupada si la duración de su ocupación es superior a 30 días consecutivos en el curso de cada uno de esos dos años tenidos en cuenta para la calificación del inmueble como desocupado.

75 Es el caso del Ayuntamiento de Sevilla cuya *Ordenanza Fiscal…*, cit., artículo 15, establece que «en todo caso, este recargo será calculado teniendo en cuenta la efectiva desocupación, prorrateándose el mismo por meses». Con una redacción similar, el Ayuntamiento de San Fernando, *Ordenanza Fiscal…*, cit., artículo 13.

Para la gestión del recargo los ayuntamientos tendrán que elaborar anualmente el censo de viviendas desocupadas y, a tal efecto, el artículo 77.5 del TRLRHL les atribuye la competencia de calificación de los inmuebles desocupados con carácter permanente.

Algún Ayuntamiento ha regulado la formación del censo de viviendas desocupadas, estableciendo la obligación a cargo de los contribuyentes de efectuar una declaración de alta en dicho censo cuando sean titulares de una vivienda desocupada, así como la posibilidad de inclusión de oficio en el censo, para lo cual se instruirá un expediente en el cual se dará audiencia al interesado para que pueda presentar las pertinentes alegaciones ante los elementos de prueba recabados por la Administración que determinen la posible inclusión de la vivienda en el censo [76].

III. EL IMPUESTO NAVARRO SOBRE VIVIENDAS DESOCUPADAS

Como es sabido, los territorios forales de las Comunidades Autónomas del País Vasco y de Navarra cuentan con sus propias y respectivas normas tributarias y, entre ellas, con las respectivas normas forales reguladoras de las Haciendas Locales, de aplicación en el territorio foral correspondiente. Por ello, hemos considerado de interés para el objeto de este trabajo tratar, siquiera sea brevemente, el impuesto creado por la Comunidad Foral de Navarra sobre las viviendas desocupadas.

Los municipios de la comunidad foral de Navarra cuentan, desde 1989, con la posibilidad de establecer un impuesto que grave las viviendas desocupadas como medida para frenar la especulación inmobiliaria. Este tributo se encuentra actualmente regulado en los artículos 184 a 191 de la Ley Foral 2/1995, gravando al propietario o titular de un derecho de goce o disfrute sobre una vivienda deshabitada [77]. La norma foral define dicho concepto como aquella vivienda que se encuentre desocupada por *un período superior a los cuatro meses durante un período de un año*, siempre que el destino del inmueble no sea el de servir a fines de recreo o esparcimiento de un residente en el *mismo* municipio en que se halle enclavada la vivienda [78].

---

[76] Es el caso, por ejemplo, del Ayuntamiento de La Coruña, que en la *Ordenanza Fiscal N.º 15*..., cit., artículo 2, *in fine*, establece que «el Ayuntamiento elaborará un censo de viviendas desocupadas a efectos de aplicar este recargo. Los sujetos pasivos presentarán declaración de alta en dicho censo en el plazo de un mes a contar desde la fecha en que la vivienda quede desocupada. El Ayuntamiento podrá incluir de oficio en el censo a las viviendas que reúnan las condiciones señaladas en el presente artículo, para lo cual se instruirá un expediente que se iniciará ofreciendo al interesado un plazo de alegaciones de 15 días, durante el cual se le pondrán de manifiesto los elementos de prueba que consten en el expediente. Con carácter previo a la Propuesta de Resolución se otorgará un plazo de 15 días para que el interesado manifieste cuanto convenga a su derecho. La Resolución que se dicte disponiendo la inclusión en el censo de viviendas desocupadas será notificada al interesado».

[77] Se establece en la misma norma una presunción de ocupación de los inmuebles que dispongan de contrato de arrendamiento que se revela, como señalan Villar Ezcurra, Marta; Gorospe Oviedo, Juan I.; Pérez De Ayala Becerril, Miguel, «Impuestos sobre infrautilización de la tierra, sobre solares sin edificar y viviendas desocupadas», en Pedro Herrera Molina (dir.), *Tributos Locales y Autonómicos*, Aranzadi, Cizur Menor, 2006, pág. 539, como «una previsión dirigida a la lucha contra el fraude, para evitar los arrendamientos fácticos o las ocupaciones de hecho».

[78] La norma foral declara la no sujeción a este tributo de las viviendas construidas por entidades mercantiles dedicadas a la construcción o venta de las mismas, en tanto que no se haya efectuado su primera transmisión. Por otro lado, se establece una exención subjetiva a favor de las Administraciones públicas y exenciones en los casos de movilidad geográfica o desplazamiento temporal por motivos laborales de los titulares, exención esta última que solo alcanza a una vivienda.

En orden a poder gestionar este tributo, la Ley foral 2/1995 señala que los municipios que decidan exigir este tributo deban formar un *registro de viviendas desocupadas*; debiéndose inscribir los titulares de las viviendas desocupadas en un plazo de un mes desde la formación del registro o, en su defecto, por la inclusión de oficio o por denuncia de los inmuebles desocupados previa audiencia del titular [79]. Pasado un año desde la notificación de la inclusión de un inmueble en el mencionado registro, se devenga el impuesto por vez primera; devengándose en períodos posteriores el primer día de cada año y estableciéndose cuotas por cada semestre natural. Para la determinación de la cuota, los municipios podrán fijar un tipo máximo de hasta el 40 por 100 de la alícuota establecida en la ordenanza fiscal de la contribución territorial del municipio, que se aplicará sobre el valor catastral del inmueble.

Por lo tanto, nos encontramos ante un tributo con potencialidad para cumplir el fin extrafiscal perseguido que, además, incorpora una definición suficiente del concepto de vivienda desocupada. Sin embargo, a pesar de que su implantación podría ser calificada de extendida, no parece que este tributo se exaccione de modo efectivo [80], ya sea por dificultades en su gestión o por otros motivos [81].

IV. LA ESPECIAL FISCALIDAD SOBRE LAS VIVIENDAS DESOCUPADAS EN LOS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO

1. PORTUGAL: El tipo incrementado sobre los inmuebles desocupados en el Impuesto Municipal sobre Inmuebles.

1.1. Caracterización del Impuesto Municipal sobre Inmuebles (Imposto Municipal sobre Imóveis).

En 2003 se introdujo en Portugal el *Imposto Municipal sobre Imóveis* (IMI en adelante) con la aprobación del Decreto-Ley 287/2003, de 12 de noviembre de 2003 [82]. Jurídicamente el *IMI* se

[79] Señalan Villar Ezcurra, Marta; Gorospe Oviedo, Juan I.; Pérez De Ayala Becerril, Miguel, «Impuestos sobre…», cit., págs. 543-544, la problemática derivada de la falta de regulación del procedimiento de inclusión de las viviendas desocupadas en una norma de rango legal.

[80] Sirvan como ejemplo los casos de Pamplona, Burlada o Villaba, entre otros, en que los informes de fiscalización de la Cámara de Cuentas de Navarra de los años 2000 y 2001 señalan que estos municipios cuentan con ordenanza fiscal aprobada de este impuesto, aunque no se exija posteriormente.

[81] Así, en los Estados Financieros Consolidados del Ayuntamiento de Estella de los años 2001-2005 se señala que «[s]e sigue sin girar el impuesto sobre viviendas desocupadas debido a su difícil gestión», aunque se aclara que «con la adquisición de las nuevas aplicaciones se intentará llevar a cabo su ejecución».

[82] El *IMI* vino a sustituir a la controvertida *Contribuição Autárquica* de 1989 (Decreto-Ley 44-C/1988, de 30 noviembre). La *Contribuição Autárquica* suponía el paso de una tributación basada en el rendimiento potencial que el titular podía obtener en el caso de que ofreciera el bien inmueble en el mercado de alquiler (el valor locativo del inmueble), a una tributación estática, basada en el sistema patrimonial. Sin embargo, la falta de un desarrollo normativo del sistema de valoración de los inmuebles supuso que, en la práctica, no se aplicara el valor patrimonial del inmueble, sino que continuó aplicándose el valor locativo, es decir, el valor potencial que se obtendría de arrendar el inmueble. Esto motivó que la *Contribuição Autárquica* fuera calificada por la doctrina como un impuesto arbitrario, ya que, al no existir un mercado de

caracteriza por ser un impuesto de carácter real, directo y periódico, suponiendo en la práctica el principal recurso impositivo de los municipios portugueses [83]. El hecho imponible de este impuesto lo constituye la titularidad de un derecho de propiedad, usufructo o superficie sobre un inmueble rústico o urbano en el momento del devengo, esto es, a 31 de diciembre.

La especialidad del *IMI* respecto a los anteriores tributos de carácter real sobre inmuebles portugueses estriba en el método de valoración de los inmuebles. La determinación del valor patrimonial tributario de los inmuebles se basa en valoraciones catastrales, no catastrales [84] (ambas aplicables a los inmuebles rústicos de modo exclusivo) o directas (aplicables estas últimas tanto a inmuebles de naturaleza rústica como urbana). La valoración de los inmuebles de naturaleza rústica se basa en una estimación del valor de la utilidad económica que se podría obtener de los inmuebles realizada por la Administración; mientras que para los inmuebles de naturaleza urbana el valor se obtiene por la aplicación de unos coeficientes objetivos mediante la inclusión del inmueble en una *matriz predial* [85].

En lo que respecta al tipo de gravamen, la regulación del *IMI* establece una distinción básica entre inmuebles rústicos, los cuales serán gravados con un tipo proporcional del 0,8 por 100, e inmuebles urbanos, para los cuales se establecen dos horquillas, dentro de las que el municipio tendrá potestad para definir el tipo definitivamente aplicable. La primera horquilla, del 0,4 por 100 al 0,8 por 100, se aplica transitoriamente a los inmuebles urbanos que no hayan sido todavía objeto de una valoración conforme a lo establecido en el Código del *IMI* (CIMI); mientras que la segunda, del 0,2 por 100 al 0,5 por 100, se aplica a los inmuebles que ya hayan sido valorados según las reglas del nuevo sistema. Finalmente, a partir de 1 de enero de 2007 se aplica un tipo proporcional del 1 por 100 a los inmuebles de los que sea propietaria una entidad domiciliada en un paraíso fiscal [86].

arrendamiento eficiente en Portugal debido a la rigidez de la anterior normativa, el valor locativo incluía un elevado componente subjetivo procedente de las comisiones de valoración, lo que motivó su posterior sustitución por el *IMI*, basado en criterios objetivos. En este sentido, Baptista Lobo, Carlos, «Política de Solos e Tributação do Património Imobiliário», *II Conferência de Ordenamento do Territorio e Revisão de PDM`S,* Covilhã, 25-26 de octubre de 2006, págs. 2-3. Sobre las distintas propuestas que se plantearon en Portugal para solucionar los problemas derivados de la valoración de los inmuebles a efectos de la *Contribuição Autárquica* puede consultarse Bronchi, Chiara; Gomes-Santos, José C., «Reforming the Tax System in Portugal», *OCDE. Economics Department Working Papers,* núm. 302, 2001, págs. 23-24.

83 Aunque no se dispone de datos oficiales sobre la recaudación del *IMI*, ya que los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística portugués (*Estadísticas das Receitas Fiscais de 2000*) son anteriores a la sustitución de la *Contribuição Autárquica* (que dio lugar a una recaudación a nivel nacional superior a los 530 millones de euros en ese período impositivo) por el *IMI*. Sin embargo, la doctrina portuguesa anticipa la potencia recaudadora del *IMI*, señalando unos crecimientos medios de la recaudación del *IMI* en torno al 15 por 100. Sobre ello, Baptista Lobo, Carlos, «Política de Solos e Tributação…», cit., págs. 2-3.

84 El sistema no catastral se prevé que sea de aplicación en los municipios en que no exista un registro catastral, o en el caso de existir, se encuentre desactualizado. La valoración, en este caso, la realiza el municipio por medio de planos topográficos.

85 *Vid*., Sousa Santos Aquiar, Nina Teresa, «El sistema tributario local en Portugal», *Tributos Locales*, núm. 60, 2006, págs. 111-114. Se examina de modo detallado el sistema de valoración introducido por el *IMI* en Rodrigues Antunes, Luis, «*Reforma da tributação do património. O novo regime de avaliações da propriedade urbana*, Tese de Pós-graduação em Direito Fiscal da Facultade de Direito da Universidade do Porto, Braga, 2006, págs. 48-82. Disponible en: *http://www.direito.up.pt/cije_web/Site/documentos/trabalhos/Antunes_Luis.pdf*.

86 Este párrafo ha sido modificado por la Ley 53-A/2006, de 29 de diciembre. Anteriormente el tipo de gravamen aplicable a estos inmuebles era del 5 por 100.

1.2. Excepciones al régimen general.

La aprobación del *IMI* no supuso la desaparición del régimen de beneficios fiscales señalados para la *Contribuição Autárquica*, sino que el artículo 31 del Decreto-Ley 287/2003 ha mantenido este régimen, que pasa a aplicarse al *IMI*. En concreto resulta interesante la exención temporal que se aplica a los adquirentes de un inmueble urbano destinado a servir de residencia habitual del sujeto pasivo [87].

Además, el CIMI habilita a los municipios para establecer diversas modulaciones de los tipos de gravamen según las características de los inmuebles o las zonas en que se encuentren sitos [88]. Debemos destacar la posibilidad que tienen los municipios de reducir hasta un 20 por 100 la tasa de gravamen aplicable a los inmuebles de naturaleza urbana *arrendados* en los distritos o zonas delimitadas de los mismos que se aprueben en la Asamblea municipal.

1.3. La modificación del IMI por la Ley 6/2006. El tipo incrementado sobre los inmuebles desocupados.

A pesar del indudable interés que despiertan las medidas a que hemos aludido en los párrafos anteriores, la que va a centrar nuestra atención es la introducida por la Ley 6/2006, de 27 de febrero, que aprueba el nuevo régimen de arrendamientos urbanos. Esta norma ha añadido un nuevo párrafo tercero al artículo 112 del CIMI, que señala que los tipos previstos a los inmuebles urbanos, tanto para los valorados mediante el sistema del CIMI como los valorados mediante el anterior sistema, serán elevados al *doble* en el caso de los *inmuebles que se encuentren desocupados durante más de un año*, remitiéndose el precepto a un posterior desarrollo normativo que definiera qué debe entenderse por inmueble desocupado [89].

[87] Según lo previsto en el *Estatuto dos Benefícios Fiscais* (Decreto-Ley 215/1989, de 1 de julio), esta exención tiene una vigencia de seis años para los inmuebles cuyo valor patrimonial tributario sea inferior a los 157.500 euros, y de tres años para aquellos con un valor patrimonial tributario superior, con el límite máximo de 236.250 euros.

[88] Así, los municipios están habilitados, en lo que respecta a los inmuebles de naturaleza urbana, a reducir el tipo de gravamen hasta un 50 por 100 a los inmuebles de interés público. Por otro lado, pueden incrementar el tipo de gravamen hasta un 30 por 100 a los inmuebles que se encuentren en deficiente estado de conservación, haciendo peligrar la seguridad de personas y bienes. Finalmente, los municipios podrán incrementar o reducir hasta en un 30 por 100 el tipo de gravamen aplicable a los inmuebles que se encuentren en áreas objeto de rehabilitación o de operaciones de lucha contra la desertificación.

[89] La Ley 6/2006, reguladora del nuevo régimen de arrendamientos urbanos, derogó el anterior sistema de penalización en sede de *IMI* a los propietarios de inmuebles desocupados, introducido por la Ley 55-B/2004, de 30 de diciembre. Dicho sistema preveía que los municipios portugueses pudieran incrementar hasta en un 30 por 100 el tipo de gravamen aplicable a los inmuebles de naturaleza urbana desocupados por un período superior a un año. La norma portuguesa preveía como indicios de desocupación la inexistencia de contratos vigentes con empresas de suministro de servicios públicos esenciales o la falta de facturación relativa a consumo de agua, gas, electricidad o telecomunicaciones. Finalmente, se establecían como excepciones los casos de los inmuebles de uso vacacional y aquellos que hubieran sido adquiridos para su posterior enajenación (antiguos apartados 8 a 10 del artículo 112 del CIMI). Esta medida no debió gozar de mucha aceptación entre los municipios portugueses, lo que ha llevado a que se haya impuesto en la regulación actual el tipo incrementado a los inmuebles vacíos obligatoriamente, sin que los municipios, en principio, sean los que decidan su aplicación o no. No obstante, son los municipios los entes competentes para elaborar los censos de viviendas desocupadas, por lo que la implantación en la práctica de la medida va a continuar en manos de los municipios.

Pues bien, el desarrollo normativo no se hizo esperar en demasía. El 8 de junio de 2006 el Consejo de Ministros aprobó el Decreto-Ley 159/2006, que define el concepto de inmueble desocupado a efectos de *IMI* [90]. La norma de desarrollo señala que un inmueble se considerará vacío cuando aquel o sus fracciones autónomas se encuentren desocupados durante un período temporal superior al año; siendo indicios de la desocupación del inmueble:

a) La inexistencia de contratos en vigor con empresas de telecomunicaciones, de suministro de agua, gas y electricidad.

b) La inexistencia de facturación relativa a consumos de agua, gas, electricidad y telecomunicaciones [91].

Junto a estos indicios de desocupación, el Decreto-Ley establece las siguientes excepciones en que, a pesar de encontrarse desocupado el inmueble, no será, de aplicación el tipo incrementado:

a) Los inmuebles destinados a residencia por cortos períodos de tiempo en playas, campos, balnearios o cualesquiera otros lugares vacacionales, ya se destinen al arrendamiento o al uso por el titular.

b) Los inmuebles desocupados durante el período en que se desarrollen obras de rehabilitación, desde que sean certificadas por los municipios.

c) Aquellos inmuebles cuya construcción haya concluido antes de un año o cuando la emisión de la licencia de ocupación se haya producido también antes de un año.

d) Los inmuebles adquiridos para su reventa por personas físicas o jurídicas siempre que cumplan los requisitos establecidos en la legislación del Impuesto Municipal sobre las Transmisiones Onerosas (*Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas)* para beneficiarse de la exención en el pago de dicho impuesto durante tres años.

---

90 Este Decreto-Ley fue publicado en el *Diário da República* de 8 de agosto de 2006, tras ser convalidado por el Presidente de la República de Portugal el 27 de julio.

91 La redacción final de la letra *b* no se corresponde con la previa del Proyecto de Decreto-Ley hecho público el 12 de mayo de 2006. La redacción de esta letra en el Proyecto era del siguiente tenor: «La inexistencia de facturación relativa a consumos de agua, gas, electricidad y telecomunicaciones, *o la facturación por el consumo mínimo*». CABRITA, Eduardo, Secretario de Estado Adjunto y de Administración Local portugués, señaló en una entrevista concedida a *Diário de Notícias* (17/02/2006), que la referencia al consumo mínimo serviría para evitar que propietarios de inmuebles desocupados trataran de «engañar» a la hacienda portuguesa mediante la realización de algún consumo. Añadía Eduardo Cabrita que estos indicios no constituían prueba de la desocupación, sino que podrían ser desvirtuados por medio de la aportación de otros indicadores de la efectiva ocupación de la vivienda que aportara el propietario. Desde nuestro punto de vista, la redacción final de este apartado supone que muchos inmuebles efectivamente desocupados queden fuera de la definición. Sirva a modo de ejemplo que según la información publicada en prensa (*Diário de Notícias* de 26/02/2007), en el censo de viviendas desocupadas de Oporto a efectos de *IMI* se han contabilizado cerca de 12.000 viviendas que cumplen los requisitos establecido por el Decreto-Ley, cuando según los datos del censo de población de 2001 elaborados por el *Instituto Nacional de Estatística* existían 18.800 viviendas desocupadas en dicha ciudad, considerando que la definición empleada en la estadística es ciertamente restrictiva. Finalmente, el Proyecto incluía una letra *c* por la que se consideraba indicio de desocupación del inmueble *la inexistencia de un domicilio fiscal de persona física, de sede o instalación de persona jurídica o del ejercicio de actividad comercial, industrial, agrícola, profesional o de prestación de servicios*.

e) Aquellos que sean la residencia en territorio nacional de emigrantes portugueses, siendo tales inmuebles considerados residencia fiscal del emigrante a falta de otra indicación.

f) Los inmuebles que sean la residencia en territorio nacional de un ciudadano portugués que desempeñe en el extranjero funciones públicas al servicio del Estado portugués u Organizaciones internacionales, o funciones de reconocido interés público; siendo incluidos también en esta excepción los inmuebles de sus respectivos acompañantes autorizados.

Por otro lado, el Decreto-Ley establece las líneas generales a seguir para la declaración de inmuebles desocupados, competencia que se reserva a los municipios, que deberán comunicar a los titulares de los inmuebles afectados su inclusión en el listado de viviendas desocupadas en los plazos señalados en la legislación administrativa, para que el particular pueda ejercer el derecho de audiencia previa [92]; así como a la Dirección General de Tributos portuguesa, aunque a esta la notificación le debe ser realizada antes del 30 de noviembre del año anterior a su aplicación. El Decreto-Ley aclara que la inclusión de un inmueble en el listado de inmuebles desocupados será susceptible de impugnación ante los órganos jurisdiccionales.

Por último, se establece un deber especial de cooperación de las entidades suministradoras de los servicios que sirven como indicios para la declaración de desocupación de un inmueble con los municipios. Esta cooperación se concreta en la identificación de la existencia de contratos de suministro por estas entidades y su posterior comunicación a los municipios.

1.4. Justificación de la medida y cuestiones que se han planteado.

La Exposición de Motivos de la nueva Ley de Arrendamiento Urbanos identifica la paralización del mercado de alquiler en Portugal como un freno para la adecuada realización del derecho a la vivienda establecido en el artículo 65 de la Constitución portuguesa [93]. Al mismo tiempo, la Constitución instaura un mandato a los poderes públicos para que desarrollen una política orientada al establecimiento de un mercado de alquiler compatible con la renta familiar.

La medida que hemos analizado, como señala la Exposición de Motivos de la Ley de Arrendamiento Urbanos, tiene por objeto penalizar a los propietarios de viviendas vacías por no atender a la función social de este bien [94]. De este modo se trata de dotar de un mayor dinamismo al mercado del alquiler en Portugal mediante el incentivo negativo a estos propietarios.

[92] Entendemos que, a falta de plazo señalado en la legislación especial, es aplicable el plazo de ocho días para notificar al interesado desde la adopción del acto administrativo previsto en el artículo 69 del *Código do Procedimento Administrativo* (Decreto-Ley 442/1991, de 15 de noviembre).

[93] Según los datos del censo de población del Instituto Nacional de Estadística portugués, de los cerca de tres millones y medio de viviendas que son empleadas como vivienda principal en Portugal, aproximadamente 720.000 lo son en régimen de alquiler (alrededor de un 20% del total), lo cual no supone, a nuestro juicio, falta de profundidad del mercado del alquiler. El problema del mercado del alquiler en Portugal más bien se refiere a la proliferación de rentas antiguas muy inferiores al valor del mercado del alquiler.

[94] Los datos estadísticos señalan que en 2001 el parque de viviendas desocupadas en Portugal ascendía a un 10,6 por 100 del total de viviendas del país. Sin embargo, estos datos no son del todo adecuado a efectos de nuestro análisis, ya que la defi-

Esta medida ha sido objeto de diversas críticas. La principal ha sido la posible incompatibilidad del objeto de gravamen con la Ley General Tributaria portuguesa. En este sentido, LEITE DE CAMPOS señala que esta medida violaría el principio de capacidad contributiva, que implica que los gravámenes de un impuesto «solo podrán ser aplicados en función del rendimiento, patrimonio o consumo de una persona», no pudiendo considerarse que la titularidad de un inmueble vacío implique un rendimiento para el propietario [95]. Prosigue señalando que, a su juicio, la medida que tendría efectividad para hacer que los inmuebles vacíos se incorporaran al mercado, sería la aplicación de una sanción a los propietarios. Desde nuestro punto de vista estas apreciaciones no tendrían por qué ser necesariamente ciertas en el caso español, para lo que nos remitimos a lo señalado anteriormente.

2. FRANCIA: Los impuestos sobre viviendas vacías.

2.1. Introducción: la fiscalidad especial de las viviendas vacías y la Tasa de Residencia.

El Estado francés es, de los Estados de nuestro entorno, probablemente el que mayor atención ha prestado al empleo del instrumento fiscal para movilizar el parque de viviendas desocupadas hacia el mercado del alquiler. Con esta finalidad fueron establecidas en 1998 una Tasa anual sobre las Viviendas Vacías (*Taxe sur les logements vacants, TLV*) y en 2006 una modalidad de la Tasa de Residencia (*Taxe d'habitation, TH*) sobre las viviendas desocupadas.

El establecimiento de estos tributos ha sido motivado por la elevada tasa de viviendas vacías en Francia (un 7,6% del total de viviendas se encontraban desocupadas en Francia en 1996) [96], que ha dado lugar a la adopción de una política por parte de los poderes públicos encaminada a estimular la salida al mercado de viviendas en régimen de alquiler. Junto a estas medidas fiscales, se han puesto en marcha otras políticas de fomento de la vivienda, como pueden ser los planes *Borloo* y *Robien* [97].

El objeto de este apartado es el examen de estos instrumentos fiscales destinados a la dinamización del mercado del alquiler. Sin embargo, antes debe realizarse un acercamiento a la *TH* como tributo que sirve de base a los anteriores.

---

nición de vivienda vacía que se toma como referencia a efectos estadísticos comprende únicamente las viviendas que se encuentran disponibles en el mercado a fecha de elaboración de la estadística. Por lo tanto, deja fuera de la definición a aquellas viviendas desocupadas *de facto* que no se ofertan en ese momento al mercado. AA.VV., *Housing Statistics in the European Union 2004,* National Board of Housing, Building and Planning, Sweden and Ministry for Regional Development of the Czech Republic, págs. 49 y 93.

95 En declaraciones a *Diário de Notícias* de fecha de 4 de abril de 2006.

96 Datos extraídos de AA.VV., *Housing Statistics*... cit., págs. 49 y 76. Debe tenerse en cuenta que, a efectos de la elaboración del estudio, la definición de vivienda vacía es la de *una vivienda en venta, ofertada en alquiler o de nueva construcción todavía no ocupada, incluyéndose dentro de la definición la desocupación habitual*.

97 Estos planes incluyen medidas de ámbito administrativo y civil relativas al mercado inmobiliario. Además, en el ámbito tributario existen otras medidas destinadas a dinamizar el mercado de la vivienda, como puede ser la prevista para fomentar la construcción de viviendas por los empresarios, la denominada participación de los empleadores al esfuerzo de la construcción (*Participation des employeurs à l'effort de construction*).

2.2. La Tasa de Residencia francesa.

La Tasa de Residencia es uno de los cuatro grandes tributos locales, junto a las tasas inmobiliarias sobre las propiedades construidas o no construidas (*Taxe foncière sur les propiétés bâties* y *Taxe foncière sur les propiétés non bâties*, respectivamente) y la Tasa Profesional (*Taxe professionnelle*). Se trata de un tributo con una base de recaudación amplísima, pues casi la totalidad de los habitantes en Francia son contribuyentes por este tributo, en la medida en que ocupen de modo privativo un bien inmueble [98].

Esto es así al ser sujeto pasivo del impuesto toda persona, física o jurídica, que a 1 de enero del año de imposición disponga privativamente de un bien inmueble amueblado para servir como residencia, en virtud de cualquier título, ya sea propietario, arrendatario u ocupante a título gratuito (arts. 1.407 y 1.408 CGI) [99]. Además del inmueble que sirve como residencia, también se encuentran afectas a este tributo las dependencias anexas al mismo [100].

Así pues, la fiscalidad inmobiliaria francesa contempla gravámenes independientes sobre la titularidad del inmueble, por los impuestos inmobiliarios sobre las propiedades construidas o no construidas, y sobre su uso, por el Impuesto de Residencia. Como ha señalado la doctrina, esta circunstancia ha permitido ampliar las bases de recaudación generadas por la fiscalidad inmobiliaria, frente a sistemas como el español en que solo se grava, con carácter general, la titularidad del inmueble. Sin embargo, esta dualidad de gravámenes supone que, cuando el propietario del inmueble es, al mismo tiempo, el ocupante del inmueble, la carga fiscal que el sujeto soporte se eleve notoriamente [101].

Volviendo a la definición del objeto imponible en el Impuesto de Residencia, se puede apreciar que el elemento clave es el concepto de *inmueble amueblado para servir como residencia*, pues la

98 *Vid*., Grosclaude, Jacques; Marchessou, Philippe, *Droit Fiscal Général,* 5.ª ed. Dalloz. París, 2005. pág. 479. La potencia recaudatoria de este impuesto es indudable, sirva como ejemplo que en 2004 la recaudación generada por este impuesto rondó los 12.500 millones de euros (Bouvier, Michel, *Les finances locales,* 10.ª ed., Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, EJA, París, 2005. págs. 60-62).

99 Las personas jurídicas (sociedades, asociaciones y organismos privados) son sujetos pasivos de este tributo al disponer de un inmueble amueblado, independientemente de la finalidad a que se destine, en la medida en que no sean sujetos pasivos de la Tasa Profesional. Los organismos públicos también están sujetos al pago de la Tasa de residencia por los inmuebles no destinados a fines comerciales, industriales, científicos, de enseñanza o asistenciales (artículos 1.407 y 1.048 CGI). Respecto de los profesionales, también se encontrarán afectos a este impuesto, con carácter general, los inmuebles afectos a su profesión en la medida en que sean empleados como residencia.

100 A modo de ejemplo se encuentran sujetos a este impuesto como dependencias anexas a la residencia los patios, jardines, instalaciones de recreo, dependencias de los empleados domésticos o los garajes que se encuentren a menos de un kilómetro de la residencia. Evidentemente, en estos casos no se exige que estos inmuebles se encuentren amueblados.

101 Así lo manifiestan, entre otros, Blaise, Yves, *Fiscalité du patrimoine immobilier*, 16.ª ed., Delmas, París, 2004, pág. 21. También, en nuestro país, Bordallo Montalvo, Luis, *Exenciones tributarias e impuestos locales*, Tesis doctoral dirigida por Antonia Agulló Agüero, Universidad Pompeu Fabra, 2006, págs. 225-228. Disponible en Web: *http://www.tesisenxarxa.net/TESIS_UPF/AVAILABLE/TDX-0212107-172941//tlbm.pdf*.
Sin embargo, esta situación es inevitable al establecerse esta dualidad de gravámenes. Lo que sorprende es que no haya una coordinación entre ambos tributos para disminuir la carga fiscal soportada por el propietario-ocupante frente a la soportada por otro tipo de ocupantes.

no inclusión de un inmueble dentro de esta categoría determinará su no sujeción a este impuesto y, como veremos, la posibilidad de que sea gravado por los otros impuestos.

Este concepto hace referencia a la potencialidad del inmueble para poder servir como residencia de una persona física, al disponer del mobiliario suficiente para poder ser habitado [102]. Para poder determinar esta circunstancia se debe realizar un examen de conjunto del mobiliario del cual dispone el inmueble, independientemente de que haya elementos que, considerados individualmente, no se encuentren adecuadamente conservados. También es indiferente a efectos de considerar un inmueble como suficientemente amueblado, la circunstancia de que el titular del inmueble o del derecho sobre el mismo sea distinto al titular del mobiliario. Por lo tanto, se trata de un concepto con un alto grado de indeterminación, debiendo verificarse la concurrencia de sus elementos caso por caso [103].

Pues bien, del examen de este concepto se puede extraer que un inmueble, en la medida en que sea considerado como suficientemente amueblado para servir como residencia, se encontrará siempre sujeto a la *TH*, independientemente de que efectivamente sirva como residencia del sujeto pasivo. Esto supone que los inmuebles *amueblados*, en los términos anteriormente descritos, y *desocupados* están afectos al pago de este impuesto, así como las «segundas residencias», quedando únicamente excluidos, junto con los inmuebles sometidos a la Tasa Profesional, aquellos inmuebles destinados a vivienda que estén *desocupados y no amueblados* y aquellos que sirvan para depositar mobiliario sin que puedan ser empleados como viviendas [104].

Junto a la caracterización de los inmuebles que se encuentran sujetos a la *TH*, hay otro elemento de este impuesto que debe analizarse por su relación con los impuestos que nos ocupan: el valor locativo catastral [105]. La referencia es obligada ya que este constituye la base imponible, tanto de la *TH* como de los otros tributos que examinamos. El valor locativo catastral puede ser definido como el valor teórico que el propietario obtendría alquilando el bien en condiciones normales de mercado,

---

102 Cfr. Grosclaude, Jacques; Marchessou, Philippe, *Droit*... cit., págs. 479-480.

103 Estos criterios, de modo resumido, son los empleados por la Dirección General de los Impuestos francesa a la hora de determinar si un inmueble puede ser considerado como suficientemente amueblado para servir como residencia a efectos de la *TH*. *Vid*., *Documentation de Base* (ref. DB6D), Direction Générale des Impôts. Disponible en: *http://doc.impots.gouv.fr/aida2005/Apw.fcgi?FILE=FrameDocExt.html&REF_ID=DB6D1112 &FROM_SITE_EXT=navSiteBrochuresIDL*.

104 *Vid*., Blaise, Yves, *Fiscalité*... cit., pág. 21.

105 Sin entrar a un estudio detallado, debemos hacer también referencia a otros elementos de este impuesto. Así, la normativa establece una serie de beneficios fiscales aplicables, generalmente, sobre los inmuebles que constituyan la *residencia habitual* del sujeto pasivo, cuyo establecimiento es obligatorio o facultativo para los entes locales, tendentes a dotar de una mayor subjetividad a este impuesto. *Vid*., Bordallo Montalvo, Luis, *Exenciones tributarias*... cit., págs. 225-228; Bouvier, Michel, *Les finances*... cit., págs. 60-62; Grosclaude, Jacques; Marchessou, Philippe, *Droit*... cit. págs. 482-484. En cuanto al tipo de gravamen, este se establece por los entes locales (Departamentos y Municipios) sin que exista ninguna limitación en cuanto a su cuantía. Sin embargo, se establece, bajo cierto requisitos, que la cuota correspondiente a la *TH* respecto de la residencia habitual no podrá superar el 4,3 por 100 de las rentas del sujeto pasivo, debiéndose minorar, en su caso, la cuota hasta llegar a este porcentaje (art. 1.414.A CGI). *Vid*., Beltrame, Pierre, *Introducción a la fiscalidad en Francia,* J. Alberto Sanz Díaz-Palacios y Saturnina Moreno González (trad.), Atelier, Barcelona, 2004, pág. 169; Jabalera Rodríguez, Antonia, «Financiación de los Municipios franceses», *Tributos Locales*, núm. 57, 2005, pág. 134; Mouzet, Pierre, *L'essentiel des finances locales,* 3.ª ed., Gualino, EJA, París, 2006, págs. 26-27.

es decir, el rendimiento potencial del bien. Este valor se determina por la Administración tributaria de manera aproximativa, atendiendo a la situación y elementos físicos del inmueble [106].

2.3. La Tasa anual sobre las Viviendas Vacías (Taxe sur les Logements Vacants).

La Ley de Orientación Relativa a la Lucha contra la Exclusión de 1998 estableció un nuevo artículo 232 en el CGI. Este artículo prevé la aplicación de un impuesto sobre las viviendas vacías a partir del 1 de enero de 1999 en las áreas metropolitanas de más de 200.000 habitantes en que exista un marcado desajuste entre la oferta y la demanda de viviendas en detrimento de las personas con rentas modestas.

El marcado desajuste entre oferta y demanda se concreta por la relación entre dos cocientes. Por un lado, el resultante de la relación entre el número de demandantes de viviendas de alquiler entre el parque de alquileres existente y, por otro, el cociente de la relación entre el número de viviendas vacías y el parque inmobiliario total. Pues bien, este impuesto se establecerá en aquellas áreas en que, siendo el primer cociente elevado, el segundo sea *anormalmente* elevado. Estos criterios son adecuados objetivamente, aunque se echa en falta algo más de concreción en los criterios empleados para valorar la existencia del marcado desequilibrio entre oferta y demanda.

La aplicación de los anteriores criterios se plasmó en la lista de áreas metropolitanas aprobada por el Decreto 98-1249, de 29 de diciembre de 1998. En este listado se comprenden ocho de las 29 áreas metropolitanas de más de 200.000 habitantes francesas, en las que se aplicará el impuesto [107].

El objeto imponible está constituido por aquellos inmuebles destinados a servir como viviendas que hayan permanecido vacíos durante los dos años inmediatamente anteriores al 1 de enero del año de imposición [108]. Un inmueble se entenderá vacío cuando no se ocupe por un período superior a los 30 días consecutivos a lo largo del año. Finalmente, se encuentran exonerados del pago del impuesto aquellos inmuebles en que la desocupación se deba a motivos independientes de la voluntad del sujeto

106 Así lo señalan tanto GROSCLAUDE, Jacques; MARCHESSOU, Philippe, *Droit*... cit., pág. 471; BELTRAME, Pierre. «La financiación municipal en Francia», en Gabriel Casado Ollero (coord.), *La financiación de los municipios. Experiencias comparadas,* Dykinson. Madrid, 2005, pág. 541-565, como JABALERA RODRÍGUEZ, Antonia, «Financiación…», cit., pág. 134. Por otro lado, SANZ DÍAZ-PALACIOS, siguiendo a DJOUNIDI, considera que el valor locativo catastral no representa el precio del alquiler en condiciones normales de mercado, sino el rendimiento teórico de una propiedad, determinado por la Administración. (SANZ DÍAZ-PALACIOS, J. Alberto. «Precisiones sobre fiscalidad de las colectividades territoriales francesas», *Tributos Locales*, núm. 55, 2005, pág. 99). Realmente, en la práctica, el valor locativo catastral poco se asemeja al rendimiento anual del alquiler del inmueble en el mercado libre, al ser la última revisión catastral referida a 1 de enero de 1970, aplicándose a los valores obtenidos en aquella unos determinados coeficientes de actualización anuales.

107 El Decreto fija como áreas metropolitanas en que se aplicará el impuesto: París, Lille, Burdeos, Toulouse, Lyon, Montpellier, Cannes-Grasse-Antibes y Niza, dejando, por lo tanto, fuera de su ámbito de aplicación otras grandes áreas metropolitanas como pueden ser Marsella o Nantes, en que no debe estimarse que exista este marcado desequilibrio entre oferta y demanda.

108 Se exceptúan del ámbito de aplicación de este impuesto las viviendas detentadas por organismos públicos de la vivienda y por sociedades de economía mixta, en la medida en que se destinen a sujetos con falta de recursos.

pasivo [109]. El artículo 232.III CGI señala que será sujeto pasivo de este impuesto toda persona, física o jurídica, que sea titular de un derecho de propiedad, usufructo, arrendamiento o enfiteusis sobre la vivienda desocupada durante el período de dos años anteriores al 1 de enero del año de imposición.

Finalmente, la base imponible del impuesto es el valor locativo catastral empleado en el Impuesto de Residencia. A esta base se le aplicará una escala creciente de tipos de gravamen en función de la duración de la desocupación: el primer año de imposición, es decir, el tercero consecutivo de vacancia, un 10 por 100; el segundo año de imposición se aplicará el 12,5 por 100 y a partir del tercero un 15 por 100. La recaudación generada por este impuesto se destina a financiar a la Agencia Nacional para la Mejora del Hábitat (*Agence nationale de l'habitat,* ANAH).

De la regulación legal del Impuesto sobre Viviendas Vacías debemos destacar lo que, a nuestro juicio, constituyen dos problemas derivados de la falta de concreción de la norma: la definición de inmueble vacío y su coordinación con la *TH*, y la determinación de las causas de desocupación de la vivienda independientes de la voluntad del sujeto pasivo.

En cuanto al primer extremo, la Dirección General de los Impuestos (*Direction Générale des Impôts, DGI*) ha elaborado una *Instrucción* aclarando los criterios para que un inmueble sea considerado como desocupado a efectos de la aplicación de la *TLV* [110]. A este respecto, la DGI ha precisado que los inmuebles que pueden ser sujetos a este impuesto son aquellos que se encuentren afectos a vivienda, cerrados, cubiertos, provistos de los elementos mínimos de confort, *no amueblados* y desocupados [111]. Por lo tanto, la *TLV* podrá exigirse sobre aquellos inmuebles de uso residencial habitables y no amueblados, lo que supone que, en la práctica, no cabrá que un inmueble esté sujeto al mismo tiempo a la *TH* y a la *TLV* [112].

Finalmente, como hemos señalado, la norma francesa exonera del pago de este impuesto a los sujetos pasivos que prueben que la desocupación de la vivienda no es imputable a su voluntad. La carga de la prueba de esta circunstancia recae sobre el sujeto pasivo, evaluándose por la Administración la concurrencia o no de la situación de desocupación involuntaria caso por caso [113].

---

[109] A este respecto, el Consejo Constitucional en la Decisión núm. 98-403, al enjuiciar la constitucionalidad de la Tasa de Viviendas Desocupadas (*TLV*), consideró que solo podrá ser conforme a la Constitución en la medida en que la regulación de este tributo se ciña a su finalidad: el lograr que los propietarios de inmuebles desocupados introduzcan estos inmuebles en el mercado. En este sentido, el Consejo Constitucional estimó que la *TLV* no podría ser exigida a estos propietarios cuando la desocupación no fuera imputable a la voluntad del propietario. Sobre ello, *Vid*., GROSCLAUDE, Jacques; MARCHESSOU, Philippe, *Droit*... cit. pág. 118.

[110] Instrucción 6 F-2-99, de 5 de marzo de 1999 (*Bulletin Officiel des Impôts* N.° 50, du 16 mars 1999).

[111] La Instrucción señala como elementos mínimos de confort la instalación eléctrica, suministro de agua corriente y equipamientos de higiene.

[112] Como regla práctica, la DGI considera que no son habitables aquellos inmuebles necesitados de obras de rehabilitación por importe superior al 25 por 100 de su valor venal real, es decir, su valor de mercado.

[113] La Instrucción aclara que, a título de ejemplo, constituye desocupación independiente de la voluntad del sujeto pasivo aquella que se produce cuando el propietario ha puesto *toda la diligencia exigible* ofertando al mercado, de alquiler o de compraventa, el inmueble desocupado en condiciones normales de mercado. En este sentido, no se considera desocupación involuntaria la derivada de la falta de arrendamiento de un bien inmueble cuando el arrendador exija un precio fuera del normal de mercado.

2.4. La modalidad de la Tasa de Residencia sobre viviendas desocupadas.

A partir del 1 de enero de 2007 se habilita a los entes locales *no incluidos* en el listado de áreas metropolitanas de aplicación de la Tasa sobre Viviendas Vacías (*TLV*) para establecer una modalidad de la Tasa de Residencia (*TH*) sobre los inmuebles destinados a vivienda desocupados durante un período de más de *cinco* años a 1 de enero del año de imposición [114]. Se establece que los inmuebles sujetos a esta modalidad de la *TH* serán gravados al tipo municipal de la *TH* [115].

Para la aplicación de esta modalidad de la *TH* se hace una remisión a la normativa de la *TLV* sobre los aspectos referentes al sujeto pasivo, a la imputabilidad de la desocupación al sujeto pasivo y al concepto de vivienda desocupada. El resto de los elementos de este tributo se determinan del mismo modo que en la *TH*, aunque la norma aclara que no se aplicarán los beneficios fiscales previstos en la normativa de la *TH*.

Frente a la *TLV*, obligatoria para las áreas metropolitanas incluidas en el listado, el establecimiento de este tributo es potestativo para los Entes locales no incluidos en aquel listado. Además, el importe de la recaudación generada por este tributo se destinará a financiar a los establecimientos públicos de cooperación intermunicipal que no dispongan de recursos tributarios propios.

2.5. El cumplimiento de los fines extrafiscales perseguidos por estos tributos.

La desocupación de viviendas en las áreas en que se aplica la *TLV* presenta una disminución notable, quintuplicando la reducción en el resto del territorio. Sin embargo, estos resultados deben ser analizados con cautela, pues, en primer lugar, los efectos de la *TLV* no pueden ser separados de otros elementos que afectan a la tasa de desocupación, como pueden ser los planes *Borloo* y *Robien* antes mencionados [116]. Por otro lado, la ausencia de unos criterios claros a la hora de definir qué se entiende como vivienda vacía ha supuesto una elevada conflictividad en la aplicación de esta medida, que en un 60 por 100 de los casos ha concluido negando la sujeción a la *TLV* del inmueble calificado como desocupado *a priori*. Esta circunstancia podría corregirse si fueran los Entes locales los que gestionaran el censo de inmuebles sujetos a la *TLV*, recibiendo por ello una parte de la recaudación generada, como sucede en el caso de la modalidad de la *TH* sobre viviendas desocupadas [117].

[114] Artículo 1.407 bis CGI, introducido por el artículo 47 de la Ley relativa al Compromiso Nacional por la Vivienda (*Loi portant Engagement National pour le Logement*, de 13 de junio de 2006).

[115] Como hemos señalado anteriormente, el tipo de gravamen de la *TH* se compone de dos elementos, el tipo fijado por el municipio (comuna) y el tipo que fija el Departamento. Esto supone que el gravamen nominal en esta modalidad de la *TH* será menor al general. Esta circunstancia parece sorprendente cuando lo que trata esta medida es de desincentivar la desocupación de viviendas. En este sentido, se debe señalar que cuando la Asamblea Nacional aprobó el Proyecto de Ley la redacción de este artículo no exceptuaba la aplicación del tipo fijado por el Departamento para los inmuebles desocupados; es más, en el caso de que la desocupación fuera superior a los 10 años consecutivos, se preveía un incremento de la cuota del 50 por 100 (art. 7 octies del Proyecto de Ley n.º 533 de la XII Legislatura).

[116] Los datos del Registro de viviendas por municipios (*Fichier des logements par commune, FILOCOM*) señalan que la tasa de viviendas desocupadas pasó del 10,1 por 100 al 8,2 por 100 en las áreas de aplicación de la *TLV* entre 1999 y 2003, mientras que en el resto del territorio francés la disminución fue del 8,6 por 100 al 8,2 por 100 en el mismo período. *Vid*., AA.VV., *Le parc privé social. Séminaire relatif au «Logement»*, Ecole Nationale d'Administration, 2005, pág. 56.

[117] *Vid*., AA.VV., *Le parc privé…* cit., págs. 55-56.

Otro elemento criticado de la *TLV* era su falta de coordinación con otras medidas incentivadoras del alquiler para los propietarios. Sin embargo, ya se han dado pasos en este sentido, estableciéndose una reducción del 30 por 100 de los rendimientos brutos del arrendamiento en el Impuesto sobre la Renta (*Impôt sur le revenu*) de los propietarios que arrienden estos inmuebles por un 30 por 100 de la *TLV* pagada el año anterior [118].

Finalmente, desde un punto de vista penalizador, la cuantía de la *TLV* comparada con la *TH* no es tan elevada para suponer un desincentivo económico *real* para el propietario. En este sentido, recientemente han sido presentadas sendas enmiendas para doblar los tipos de gravamen de la *TLV*, aumentando su carácter desincentivador [119].

3. ITALIA: los incentivos al alquiler en el Impuesto Municipal sobre Inmuebles.

3.1. Introducción. La autonomía financiera de los municipios italianos.

Durante la década de los noventa Italia afrontó un complejo proceso destinado a dotar de mayor autonomía a las regiones y municipios [120]. Respecto de estos últimos, el proceso culminó con la aprobación de la Ley núm. 127 de 1997, reforzando ampliamente su autonomía financiera; previamente se dotó a los municipios italianos de un recurso financiero con el que poder afrontar estas funciones. Con esta finalidad se aprobó el Decreto Legislativo núm. 504 de 1992 (en adelante DLICI), introduciendo el principal recurso de las haciendas municipales italianas, el Impuesto Municipal sobre Inmuebles (*Imposta Comunale sugli Immobili*, *ICI*) [121].

---

118 Artículo 31.I.1.º n CGI.

119 El 14 de febrero de 2007 se presentaron en la Asamblea Nacional dos enmiendas al Proyecto de Ley núm. 3.656 de Derecho a la Vivienda (*Projet de Loi instituant le droit opposable au logement et portant diverses mesures en faveur de la cohésion sociale*) proponiendo la elevación al doble del tipo de gravamen de la *TLV*, que finalmente no fueron tenidas en cuenta.

120 El proceso de descentralización italiano, calificado como «*federalismo administrativo*», ha supuesto la transferencia de alrededor de un 40 por 100 de las competencias que previamente detentaba el Estado a favor de las regiones, provincias y municipios. El mismo se ha realizado escalonadamente hasta la reforma constitucional operada en 2001, en la que se dotó a las regiones de amplísimas competencias. Del mismo modo que se ha dotado a los municipios de una eficaz fuente de financiación como es el *ICI* para poder desempeñar las nuevas funciones, a las regiones se las ha dotado del Impuesto Regional sobre Actividades Productivas (*Imposta Regionale sulle Attività Produttive*, IRAP) y a las provincias del Impuesto Provincial de Registro (*Imposta Provinciale di Trascrizione*, IPT). *Vid*., Bizioli, Gianluigi; Sacchetto, Claudio, «Perfiles constitucionales de la autonomía financiera de las regiones y de los entes locales en Italia», en Gabriel Casado Ollero (coord.). *La financiación de los municipios. Experiencias comparadas,* Dykinson., Madrid, 2005, págs. 541-565. También, *Fiscal decentralisation in EU aplicant states and selected EU member status,* OCDE, Centre for Tax Policy and Administration, informe elaborado para el seminario *Decentralisation: Trends, perspective and issues at the threshold of EU enlargement,* Copenhague, 10-11 de octubre de 2002, págs. 87-120.

121 A falta de datos oficiales de recaudación del *ICI*, las estimaciones elaboradas por el *Consorzio ANCI-CNC per la Fiscalità Locale* ofrecen una recaudación por el *ICI* cercana a los 10.000 millones de euros para el año 2004 en el total del territorio italiano. *Vid*., Consorzio ANCI-CNC per la Fiscalità Locale, *Imposta Comunale sugli Immobili. Analisi Statistiche. Aliquote 2005 e Gettito 2004*, octubre de 2005. Disponible en Web: *http://www.ancicnc.it/pubblicazioni/Aliquote%20ICI%20anno%202005.pdf*.
Sobre la recaudación total municipal el *ICI* supone cerca de un 40 por 100, siendo el principal recurso de las haciendas municipales italianas. *Vid*., Consorzio ANCI-CNC per la Fiscalità Locale, *VII RAPPORTO sulla fiscalità locale 2005,* pág. 89. Disponible también en Web: *http://www.ancicnc.it/pubblicazioni/VII%20Rapporto%20anno%202005.pd*f.

Posteriormente, la reforma constitucional llevada a cabo en 2001 ha modificado el artículo 119 de la Constitución italiana, reconociendo a los municipios *autonomía financiera de ingresos y gastos*. En este sentido, el Decreto Legislativo núm. 446 de 1997 ha ampliado notoriamente la potestad reglamentaria de los municipios respecto de los recursos de su hacienda, disciplina contenida con carácter general en el artículo 52 y en el 59 en lo relativo al *ICI*. A la hora de desarrollar su potestad reglamentaria, el municipio deberá tener en cuenta su balance de previsión de ingresos y gastos, debiendo disciplinar sus recursos conforme al balance de previsiones que elabora el Ente local y respetando las limitaciones derivadas del artículo 52 del Decreto Legislativo núm. 446 de 1997 [122].

3.2. Breve caracterización del ICI.

El hecho imponible del *ICI* lo constituye la posesión de inmuebles, áreas edificables y terrenos agrícolas en el territorio italiano, independientemente del uso a que se destinen. Son sujetos pasivos del impuesto los propietarios, usufructuarios, titulares de los derechos reales de uso, habitación, enfiteusis o de superficie, así como el arrendatario de inmuebles concedidos en régimen de arrendamiento financiero y el concesionario sobre áreas de dominio público; aunque sean no residentes en Italia, no tengan su sede legal o administrativa, ni ejerzan actividades en territorio italiano [123].

La base imponible del *ICI* está constituida por la renta catastral, es decir, el rendimiento medio anual que podría obtenerse arrendando el inmueble, como regla general [124]. Esta renta catastral es incrementada en distintos porcentajes:

a) En primer lugar, se multiplica la renta catastral por un coeficiente de revalorización fijado; siendo en la actualidad el coeficiente aplicable el 5 por 100 [125].

[122] La potestad reglamentaria de los municipios no puede llegar a suponer que se deje en sus manos la individualización y definición del hecho imponible, de los sujetos pasivos o que puedan derogar el límite superior del tipo de gravamen que se establezca por la legislación estatal. Sin embargo, fuera de estos ámbitos dentro de los que se encuadra la reserva de ley estatal, esta desempeñará un papel únicamente supletorio respecto de la regulación reglamentaria que realice el Ente local. Por otro lado, se plantea si la potestad reglamentaria de los municipios les habilita para establecer exenciones y beneficios fiscales no establecidos en la legislación estatal o regional. En este sentido, *Vid*., Giovanardi, Andrea, *L'Autonomia tributaria degli enti territoriali,* Giuffrè Editore, Milán, 2005, págs. 296-326. También, Gentile, Antonino, «Fisco ed Autonomie», *federalismi.it, Revista di Diritto pubblico italiano, comunitario e comparato* [en línea], núm. 2/2007, págs. 8-19.

[123] La redacción originaria del DLICI no contemplaba entre los sujetos pasivos del *ICI* a los titulares de los derechos reales de superficie o enfiteusis, tampoco se incluía al arrendatario financiero (estas categorías de sujetos pasivos se introdujeron por la Ley núm. 446 de 1997), ni al concesionario de bienes demaniales (Ley núm. 388 de 2000). Originariamente se pensó que el sujeto pasivo del *ICI* fuera el propietario otorgante del derecho real de superficie o enfiteusis, reconociéndosele un derecho a repetir contra el superficiario o el enfiteuta el impuesto pagado. Además, se han planteado problemas respecto de la figura de la anticresis, resueltas en la Resolución del Ministerio de Finanzas italiano núm. 2/216, de 30 de marzo de 2004, considerando que el acreedor anticrético no es sujeto pasivo del *ICI* al no constituirse un derecho real de goce sobre el inmueble, sino un derecho personal de goce sobre el mismo. *Vid*., Altobelli, Maria, «Soggetti passivi dell'Ici», *Tributi Locali e Regionali* [en línea], núm. 3/2005, págs. 1-6. Disponible en Web: *http://www.ufficiotributi.it*.

[124] El artículo 5 del DLICI prevé que para los inmuebles destinados a vivienda no inscritos en un registro catastral la base imponible se determinará indirectamente, aplicando el valor de mercado de la unidad edificada de análogas características situada en un área adyacente. Para los terrenos edificables, áreas rurales, así como para los inmuebles de carácter histórico propiedad de empresas que no generen rendimientos y no tengan asignada renta catastral, se prevén distintos métodos de determinación de la base imponible. Así, por ejemplo, en el último caso se prevé el empleo del valor contable de adquisición del inmueble como factor de cálculo de la base imponible.

[125] Este coeficiente ha sido fijado en el párrafo 48 del artículo 3 de la Ley núm. 662 de 1996.

b) Posteriormente se aplica un coeficiente a la renta catastral revalorizada según la categoría de inmueble, siendo el aplicable a las viviendas y regla general, el 100 por 100 [126].

A la base imponible así determinada se le aplica un tipo de gravamen establecido por el municipio dentro de una horquilla entre el 4 por 1.000 y el 7 por 1.000, como regla general.

3.3. Beneficios fiscales establecidos en la normativa del ICI.

La normativa del *ICI* establece un amplio elenco de beneficios fiscales. Sin embargo, a efectos de este trabajo, solo vamos a referirnos a algunos de los contenidos en el DLICI, por cuanto afectan al uso de los inmuebles.

Bajo este contexto, se prevé una exención objetiva para los inmuebles que, tras haber sido declarados inhabitables o inutilizables, sean rehabilitados para servir a la asistencia a personas afectadas por minusvalías durante el período en que el inmueble se encuentre afecto a esta finalidad [127]. Otra medida a tener en cuenta es la prevista en el artículo 8.1 del DLICI, por la que se reconoce una reducción del 50 por 100 de la base imponible para los inmuebles declarados inhabitables y que de hecho se encuentren inutilizados. Esta reducción atiende a la lógica de la inidoneidad de estos inmuebles para producir una renta catastral susceptible de ser gravada.

Finalmente, la vivienda habitual lleva aparejada una serie de beneficios fiscales. Precisamente, se prevé una deducción en la cuota de hasta 103,29 euros para los inmuebles que constituyen la vivienda habitual del sujeto pasivo, prorrateándose por el período en que el inmueble sirve a dicha finalidad. Sin embargo, esta deducción puede ser incrementada en su cuantía hasta los 258,23 euros por decisión de la junta municipal o sustituida por una reducción de hasta el 50 por 100 de la base imponible del *ICI*. Al mismo tiempo, las juntas municipales pueden aplicar la deducción anteriormente referida a los sujetos pasivos que se encuentren en una situación de especial gravedad *«económico-social»* [128].

3.4. El tipo de gravamen en el ICI*: de la unidad a la pluralidad.*

La normativa originaria del *ICI* preveía que los municipios italianos (*comuni*) podrían establecer un tipo de gravamen proporcional dentro de la horquilla fijada por el artículo 6 del DLICI (del 4‰ al 6‰, como regla general, aunque se permitía extraordinariamente fijar el tipo en un 7‰ por necesidades

[126] Los diversos coeficientes aplicables a las distintas categorías catastrales de inmuebles pueden consultarse en GELOSA, Gilberto, «La tassazione domestica e internazionale delle societa' di capitali», *Corso di diritto tributario avanzato 2005/2006*, Università degli Studi del Piemonte Orientale, págs. 203-205. Disponible en Web: *http://www.eco.unipmn.it/corsi_programmi/programmi_2005_2006/dirittotribavan0506.html*.

[127] Las exenciones en la normativa del *ICI* y su problemática son examinadas en BORDALLO MONTALVO, Luis, *Exenciones tributarias…*, cit., págs. 229-234.

[128] Sirva como ejemplo que el municipio de Bari, en la decisión relativa a los tipos de gravamen del *ICI* para el año 2007, señala como categorías de sujetos con derecho a la aplicación de esta deducción a los jubilados, personas con minusvalías, desempleados, recién casados, familias con menores adoptados, alojados o en régimen de tutela, madres solteras, familias numerosas, trabajadores ocasionales y ancianos. Todas estas categorías pueden optar a la aplicación de la deducción (en el caso de los ancianos la deducción es por el 100% de la cuota, lo cual parece acorde con la autonomía financiera del municipio en los términos que más adelante examinaremos) siempre que concurran unos determinados requisitos.

presupuestarias del Ente local) [129]. El tipo que fuera fijado por junta municipal era único, en el sentido de que sería el tipo aplicable a todos los inmuebles sitos en el territorio del municipio, independientemente del tipo de inmueble, la finalidad a que se destinara o el área en que se encontrase [130].

Sin embargo, la Ley núm. 662 de 1996, de 23 diciembre, de medidas de racionalización de las finanzas públicas, modificó el régimen de determinación del tipo de gravamen por los municipios italianos. En primer lugar, se eliminó el tope máximo del 6 por 1.000, pasando a ser el nuevo límite superior de la horquilla el 7 por 1.000, tipo que podía ser adoptado por los municipios sin necesidad de justificar la adopción en necesidades presupuestarias. En segundo lugar, y más importante a efectos de nuestro análisis, el nuevo régimen de determinación del tipo permitió que los municipios, por medio de la junta municipal, adoptasen tipos diferenciados en función de si el inmueble servía como residencia habitual, o si era un inmueble poseído junto a otro que sirviera de vivienda habitual [131], o si se trataba de una vivienda no alquilada, debiendo entenderse que esta última categoría incluía solamente aquellas viviendas desocupadas que no sirvieran como segunda residencia del propietario [132]. Finalmente, los municipios podrían *diversificar* el tipo de gravamen determinando un tipo singular, dentro de la horquilla establecida, en los casos en que el sujeto pasivo del impuesto fuera un ente sin ánimo de lucro [133].

Aún así, existe una numerosa normativa que establece supuestos en los que se permite a los municipios establecer distintos tipos diferenciados en atención a diversas circunstancias. A esto se le añade que la potestad reglamentaria de los municipios respecto de los tributos locales se encuentra limitada a la hora de establecer el tipo de gravamen en el límite superior de la horquilla que establece la legislación estatal, pero esta limitación no se reproduce respecto del tipo mínimo, de acuerdo con las previsiones del artículo 52 del Decreto Legislativo núm. 446 de 1997 respecto de la potestad reglamentaria municipal [134]. En este sentido, el Ministerio de Economía y Finanzas, en su resolución de 19 de febrero

[129] El artículo 6 del DLICI establece que la determinación del tipo de gravamen del *ICI* debe realizarse anualmente por la junta comunal antes del 31 de octubre, siendo aplicable el extremo inferior de la horquilla (4‰) en los casos en que no se haya adoptado el acuerdo de determinación del tipo de gravamen antes de la fecha indicada. Sin embargo, esta fecha límite, para que tenga lugar la aprobación del tipo de gravamen del *ICI*, debe entenderse derogada por la Ley n. 388 de 2000 que en su artículo 53.16 prevé que el término para aprobar el tipo de gravamen de los tributos locales se corresponderá con el establecido para aprobar el balance de previsiones financieras del municipio, que el artículo 151 del Decreto Legislativo 267 de 2000 establece a 31 de diciembre. Por otro lado, el Proyecto de Ley de Presupuestos del Estado para 2006, finalmente aprobados por la Ley n. 296 de 2006, preveía que en el caso de que los municipios no hubieran adoptado la tarifa del *ICI* antes del término previsto, se prorrogaran para el año siguiente las tarifas establecidas. Sin embargo, esta medida no llegó a plasmarse en la Ley de Presupuestos definitiva. *Vid*., ALTOBELLI, Maria, «Determinazione delle aliquote ICI», *Tributi Locali e Regionali* [en línea], núm. 6/2006, pág. 1.

[130] La configuración originaria de la disciplina relativa a la determinación del tipo de gravamen en el *ICI* por los municipios italianos puede consultarse en TAMBORRINO, Francesco, *Come si aplica l'ICI,* 2.ª ed., Giuffrè Editore, Milán, 1994. págs. 52-55.

[131] Este caso no se refiere exclusivamente a las segundas residencias, sino a los inmuebles poseídos junto al que constituye la vivienda habitual del sujeto pasivo, independientemente del destino a que se halle afecto el inmueble. En este sentido, ALTOBELLI, Maria, «Determinazione...», cit., págs. 2-3.

[132] Tras la reforma del artículo 6 del DLICI por la Ley n. 296 de 2006, la competencia para la determinación de la tarifa del *ICI* pasa a ser del Consejo Municipal, cuando anteriormente esta se determinaba por la Junta Municipal, según los previsto en la Ley núm. 267 de 2000 (art. 42).

[133] El artículo 8 del DLICI también contempla la posibilidad de que los municipios establezcan un tipo del 4 por 1.000 para las empresas constructoras durante un período máximo de tres años respecto de los inmuebles destinados a la venta, es decir, los que figuren como activo circulante en el balance de estas sociedades.

[134] Como se señala en GIOVANARDI, Andrea, *L'Autonomia tributaria…*, cit., págs. 312-314, la doctrina italiana se ha encontrado dividida ante el significado que tiene la no alusión a la alícuota mínima en esta norma. Así, parte de la doctrina critica esta posibilidad en la medida en que permitiría a los municipios aprobar, por medio de la fijación de un «tipo cero»

de 2001, ha reconocido la posibilidad de que los municipios «deroguen» el límite mínimo de la tarifa del *ICI* del 4 por 1.000, siempre que dicha disminución del gravamen sea compatible con las previsiones presupuestarias. Sin embargo, esta potestad de los municipios no comprende el establecimiento de tipos de gravamen superiores al tope máximo de 7 por 1.000, salvo en los casos previstos por la normativa.

3.5. La diversificación de las tarifas del ICI *establecidas por la normativa extrafiscal especialmente dirigida a la promoción del alquiler.*

En primer lugar, la Ley núm. 556 de 1996 prevé que los municipios puedan establecer tipos reducidos, no inferiores al 4 por 1.000 a favor de los sujetos pasivos personas físicas residentes en el municipio respecto de su vivienda habitual [135], tanto si son propietarios de la misma, como si son *arrendatarios,* siempre que en este último caso el contrato de arrendamiento se encuentre registrado [136].

La Ley núm. 269 de 2004, en materia de arrendamientos, permite la aprobación de un tipo reducido (e incluso la exención del pago del *ICI*) respecto de los propietarios de inmuebles que hayan sido arrendados a personas físicas que hayan sido objeto de un procedimiento de desalojo y que soporten una difícil situación respecto del acceso a la vivienda, respetando una serie de requisitos respecto del arrendatario y del contrato de arrendamiento.

Para una serie de grandes áreas metropolitanas [137], la Ley núm. 148 de 2005, con la finalidad de incrementar la disponibilidad de inmuebles que sirvan como vivienda habitual, prevé la posibilidad de que se decida establecer un tipo inferior al límite del 4 por 1.000 para dichos inmuebles, manteniéndose la estabilidad presupuestaria del municipio por medio de la posibilidad de adoptar un tipo superior al 7 por 1.000 para ciertas áreas edificables sin que se establezca un límite máximo para la tarifa en este supuesto.

Pero la principal medida para la promoción del mercado de alquiler es la contenida en el artículo 2.4 de la Ley núm. 431 de 1998, de reforma del contrato de arrendamiento. Este precepto establece dos medidas en el *ICI* para fomentar el alquiler:

a) De carácter positivo: se prevé la reducción del tipo para los propietarios de inmuebles arrendados, pudiendo disminuirse el límite mínimo de la horquilla hasta en un 2 por 1000.

b) De carácter negativo: se establece que los municipios de «alta tensión habitacional» [138] puedan establecer un tipo incrementado de hasta el 9 por 1.000 para los propietarios de

en el reglamento municipal, exenciones sin cobertura legal, que derivarían en un tratamiento desigual de los contribuyentes injustificado por los diferentes municipios.

135 El artículo 3.56 de la Ley núm. 662 de 1996 equipara a la vivienda habitual la unidad inmobiliaria poseída como propietario o usufructuario por un anciano o minusválido que por motivos de salud desplace su residencia a un centro sanitario, siempre que dicha unidad inmobiliaria no sea arrendada a otro sujeto durante el período en que aquél se encuentre internado. Asimismo, el artículo 56 del Decreto Legislativo núm. 446 de 1997, al disciplinar la potestad reglamentaria de los municipios respecto del *ICI*, permite que consideren como residencia habitual aquélla cuyo uso se encuentre cedido a familiares del sujeto pasivo.

136 También se incluye una previsión para los cooperativistas respecto de la propiedad que posteriormente va a servir como vivienda habitual; sin embargo, a los efectos expositivos del presente trabajo no ahondaremos en la misma.

137 El artículo 2 establece un listado de áreas metropolitanas que pueden adoptar esta medida, entre ellas, Roma, Turín, Milán o Bari.

138 El listado de los municipios que son considerados de «alta tensión habitacional» es elaborado por el Comité Interministerial para la Programación Económica (CIPE). En la decisión de 13 de noviembre de 2003 de este órgano se ha establecido el listado de los municipios de «alta tensión habitacional», incluyendo a más de 700 municipios.

inmuebles no arrendados para los que no conste registrado un contrato de arrendamiento en un período de al menos dos años.

Esta última medida que hemos abordado plantea problemas para su aplicación debido a la parquedad del precepto. Podría entenderse que dentro de este supuesto se encuentran las segundas residencias, ya que podrían cumplir los requisitos de no encontrarse arrendados en el momento del devengo y que no conste registrado un contrato de arrendamiento de dicha vivienda en los dos últimos años.

No obstante, desde un punto de vista de coherencia normativa, la doctrina ha negado esta posibilidad, entre otros motivos, porque los inmuebles que constituyen la segunda vivienda del sujeto pasivo se encuentran sujetos al pago de la Tasa por la Eliminación de los Residuos Sólidos Urbanos (*Tassa per lo Smaltimento dei Rifiuti Solidi Urbani*, TARSU), al constituir el hecho imponible de la misma la ocupación o utilización de inmuebles para cualquier fin [139]. Por lo tanto, como señala el artículo 62.2 del Decreto Legislativo núm. 507 de 1993, no se encuentran sujetos al pago de la TARSU los inmuebles y áreas que no sean susceptibles de producir residuos, ya sea debido a su naturaleza, al destino a que se afectan o porque objetivamente resultan inutilizables durante el curso del período impositivo.

Sin embargo, a nuestro juicio, este no es un motivo determinante para la exclusión, aunque la no sujeción de la TARSU sí puede ser considerado como un elemento indiciario a efectos de considerar un inmueble como desocupado. El incremento de la tarifa entendemos que no puede ser aplicable a las segundas viviendas, ya que la finalidad de esta medida es la de fomentar el acceso al mercado del alquiler en unas poblaciones en las que por sus características objetivas existe un elevado desajuste entre la oferta y la demanda de viviendas.

A estos efectos debe señalarse que en Italia había en 2001 más de 5 millones y medio de viviendas desocupadas, es decir, un porcentaje cercano al 20 por 100 del total de viviendas se encuentran desocupadas [140]. El número de viviendas desocupadas a nivel nacional ha aumentado en un período de 30 años en un 164 por 100, siendo especialmente graves casos como el de la región de Lombardía, la cual se encuentra ampliamente representada en el listado de municipios de «alta tensión habitacional», que acapara cerca de 10 por 100 de las viviendas desocupadas de Italia [141].

Por lo tanto, la finalidad extrafiscal de la medida es obvia, al existir en Italia un notable parque de viviendas desocupadas, especialmente en los municipios en que hay una mayor concentración de población. Sin embargo, no se pueden incluir en el ámbito de aplicación de esta medida las denominadas segundas viviendas. En este sentido, el Ministerio de Economía y Finanzas, en una comunicación realizada al municipio de Matera, señala que no pueden ser objeto de la medida referida aquellos inmuebles que son considerados segunda vivienda. De este modo, el tipo incrementado solo puede aplicarse a los inmuebles residenciales que no resulten de hecho utilizados por el sujeto pasivo o sus familiares o sean arrendados a un tercero [142].

139 *Vid*., en este sentido ALTOBELLI, Maria, «Determinazione...», cit., pág. 4.

140 Datos extraídos del 14.º Censo General de Población y Vivienda elaborado por el Instituto Nacional de Estadística de Italia (ISTAT).

141 Según los datos contenidos en AA.VV., *Le Politiche per la Casa: Scenari e Ipotesi* Strategiche*,* GAY, Guido (dir.), Instituto Regionale de Ricerca della Lombardia, Milán, 2005.

142 La referencia de la comunicación es 19228/2005/Dpf/Uff. Se hacen eco de esta comunicación diversos medios de comunicación, entre ellos, *Il Commercialista Telematico,* de 3 de febrero de 2006, o *Italia Oggi,* de 2 de febrero de 2006.

Con todo, esta medida no parece dar los frutos esperados, puesto que el objetivo de reducir el número de viviendas desocupadas en los municipios de «alta tensión habitacional» y fomentar el alquiler no se ha conseguido, debido, a nuestro juicio, a dos motivos. En primer lugar, no todos los municipios de «alta tensión habitacional» han establecido esta medida al adoptar el tipo de gravamen del *ICI*, sino que más bien son excepcionales los casos en que los municipios italianos han adoptado esta medida. Por otro lado, los municipios que han establecido esta medida han adoptado criterios divergentes a la hora de su aplicación [143].

Para finalizar, debemos mencionar que el 12 de junio de 2006 se presentó en la Cámara de los Diputados italiana una proposición de Ley para aplicar una horquilla del 2 por 1.000 al 9 por 1.000 a las segundas residencias y un tipo no inferior al 10 por 1.000 a las viviendas para las que no se hayan registrado contratos de arrendamiento en los últimos doce meses, siendo este tipo del 15 por 1.000 en los municipios de «alta tensión habitacional», que finalmente no se aprobó [144].

4. FINLANDIA: el tipo incrementado en el Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles para las viviendas que no constituyen la residencia habitual y para el suelo residencial urbanizable no edificado.

4.1. El tipo de gravamen incrementado para las viviendas que no constituyen la residencia habitual del titular.

En Finlandia se instauró en 1993 el Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles (IMBI) por la Ley del Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles (*Kiinteistövero*). Este impuesto se configura como un tributo local, con período impositivo y devengo anual, constituyendo su hecho imponible la titularidad de un bien inmueble dentro del término municipal y gravando de modo conjunto el valor de la construcción y el valor del suelo sobre el que se asienta aquella [145]. Por lo tanto, se trata de un tributo de configuración similar al IBI español.

[143] Sirva como ejemplo que las tarifas aprobadas por los municipios italianos aplicando esta medida han sido extendidas, en algunos casos, a los inmuebles arrendados respecto de los cuales no se ha registrado el contrato de arrendamiento (así, Fiorano Modenese en la aprobación de las tarifas para 2007). En otros casos, por ejemplo, se prevé la aplicación del tipo incrementado solo durante el período del año en que el inmueble resulte no arrendado (caso de Modena en la determinación de los tipos de gravamen para 2007). Por otro lado, algunos municipios contemplan la excepción de los casos en que el sujeto pasivo no reside debido a un desplazamiento por motivos laborales (tal es el caso de Bassano, al establecer las tarifas del *ICI* para 2007) o cuando residen familiares a título gratuito en el inmueble (por ejemplo, Modena, para 2007, excluye de la tarifa incrementada a los inmuebles en que residan familiares hasta el tercer grado sin contrato de arrendamiento, o Pisa, que en su reglamento de aplicación del *ICI* establece la exclusión en los casos de residencia de pariente hasta el primer grado en línea ascendente o descendente y hasta el segundo grado de colaterales). Evidentemente, estas concreciones son necesarias, pero pueden dar lugar a situaciones extrañas por la diferencia de tratamiento de los mismos supuestos entre los municipios; como puede ser el caso de la desocupación involuntaria por motivos laborales.

[144] Esta proposición fue presentada por los diputados del grupo Rifondazione Comunista-Sinistra Europea, Gennaro Migliore, Paolo Cacciari, Mauricio Acerbo y Maria Cristina Perugia con el número de tramitación 1088 de la XV Legislatura, estando en el momento de realización de este trabajo asignado su estudio a una Comisión parlamentaria.

[145] El sistema finlandés de valoración se basa en el valor catastral, aunque se valoran independientemente y con criterios distintos el suelo y las construcciones. Más información sobre el sistema catastral finlandés puede consultarse en KOKKONEN, Arvo, «The use of register data for mass valuation and taxation in Finland» en *Documentos del Comité Permanente sobre el Catastro en la Unión Europea* [en línea]. Disponible en Web: *http://www.eurocadastre.org/pdf/241006_ponencia_finlandia.doc*.

El sujeto pasivo del impuesto finlandés es el propietario del inmueble. Sin embargo, la norma finlandesa prevé otras situaciones jurídicas que equipara a la propiedad del inmueble (§5): la titularidad de un derecho permanente de ocupación del inmueble o las situaciones previstas en la legislación sucesoria (*Perintökaari*).

La norma finlandesa establece, en su parágrafo 11, un tipo de gravamen *general* aplicable al valor del inmueble. El precepto habilita a los municipios para fijar este tipo de gravamen entre el 0,50 por 100 y el 1,00 por 100 [146]. Sin embargo, este tipo general se va a convertir en un tipo *residual* en cuanto a su aplicación, ya que los siguientes parágrafos de dicha ley establecen amplias excepciones a la aplicación de ese tipo en función de la clase de inmueble, que se concretan en la aplicación de tipos de gravamen específicos, incrementados o reducidos respecto al tipo general, para distintas categorías o clases de inmuebles [147].

En primer lugar, en el caso de las residencias permanentes o habituales se aplica un tipo reducido, que oscilará entre el 0,22 por 100 y el 0,50 por 100. La norma finlandesa define la residencia principal como aquella en que al menos la mitad de la superficie construida se emplea como residencia permanente. Se da una presunción de que la vivienda se emplea como residencia principal cuando en el momento en que se comenzó la construcción de la misma el uso principal a que se destinaba la construcción era el de servir de residencia permanente [148]. Además, en el caso de los apartamentos, se considera que estos sirven de residencia principal cuando presentan condiciones de habitabilidad y no son empleados para fines distintos al residencial.

En segundo lugar, se prevé la posibilidad de que los municipios establezcan un tipo de gravamen incrementado aplicable a las segundas viviendas, con el límite máximo de que el mismo no supere en más de 0,6 puntos porcentuales el tipo aprobado para las residencias habituales [149]. La normativa finlandesa establece que este tipo incrementado se aplicará cuando más de la mitad de la superficie del inmueble no esté destinada a servir de residencia permanente, cuando en el momento en que se construye no sea aquella la finalidad prevista en el plan urbanístico, así como cuando se emplea para usos distintos que los de servir como vivienda permanente [150]. En la práctica, esta previsión se ha aplicado a las viviendas vacacionales.

146 En la redacción originaria de la Ley del Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles (*Kiinteistövero*) la horquilla de referencia para fijar el tipo general era del 0,20 por 100 al 0,80 por 100. El intervalo actual se introdujo en 1999. Esa reforma también supuso la modificación del tipo aplicable a los inmuebles que constituyen residencia permanente del sujeto pasivo, siendo el tipo anterior del 0,10 por 100 al 0,40 por 100.

147 Además de las excepciones que estudiaremos a continuación, la Ley del Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles habilita a los municipios para establecer tipos diferenciados para las plantas eléctricas y nucleares, pudiendo fijarse un tipo incrementado respecto del general (§14, modificado en el año 2005 y de aplicación para los períodos impositivos a partir del 1 de enero de 2006), y un tipo reducido (o incluso nulo) para los inmuebles propiedad de organizaciones sin ánimo de lucro o de uso público (§13a).

148 La Ley de Uso del Suelo y Construcción (*Maankäyttö- ja rakennuslaki*) establece que en la planificación urbanística se señalará el uso que se le va a dar a la parcela. Uno de los usos que prevé la norma es el residencial, de modo que serán inmuebles residenciales, a efectos de aplicación del tipo de gravamen reducido, aquellos que en el plan urbanístico se sitúen en una parcela residencial, cumpliendo el resto de requisitos señalados.

149 Este tipo incrementado no estaba previsto en el texto originario de la Ley del Impuesto Municipal sobre Bienes Inmuebles (*Kiinteistövero*), sino que se introdujo en 1998. la aplicación de este tipo incrementado se reserva únicamente para los inmuebles residenciales que no sirvan de vivienda permanente, excluyéndose de su aplicación inmuebles destinados a industria o agricultura (§13).

150 *Vid*., Virtanen, Pekka V., «Finland», en Andelson, Robert V. (ed.), *Land-Value Taxation Around the World,* 3.ª ed., Blackwell Publishing Limited, 2001, págs. 216-217.

4.2. El tipo de gravamen incrementado para los terrenos residenciales urbanizables no edificados.

A partir del año 2000 se establece en el nuevo parágrafo 12.a) de la Ley del IMBI una *penalización* para los propietarios de terrenos residenciales urbanizables no edificados. En este caso se prevé que los municipios puedan fijar un tipo de gravamen entre el 1,00 por 100 y el 3,00 por 100. Además, a partir del 1 de enero de 2006 es *obligatorio* para los 12 municipios de la región de Helsinki, en estos casos, el establecimiento de un gravamen incrementado que sea al menos un punto porcentual superior al tipo general, con el límite superior del 3,00 por 100 del valor del inmueble (§12.b) [151].

La norma finlandesa establece una compleja serie de requisitos para valorar si un terreno puede ser gravado con este tipo incrementado. Básicamente, se requiere que:

a) El municipio en que esté radicado el inmueble haya establecido un plan urbanístico de detalle en el área en que se encuentre el mismo al menos un año antes de la aplicación del tipo incrementado [152].

b) Al menos la mitad de la superficie edificable sea calificada como residencial.

c) El terreno tenga acceso rodado o pueda establecerse el mismo.

d) Se pueda conectar el terreno con desagües y suministros de aguas municipales.

e) No exista prohibición legal de edificar en el terreno.

f) El terreno sea propiedad de una persona física o jurídica o, en el caso de que la propiedad sea de varias, la misma se atribuya por cuotas [153].

4.3. La justificación y los efectos del tipo incrementado en el IMBI para el suelo urbanizable no edificado.

La justificación de la imposición de este tipo incrementado se basó en la escalada simultánea del precio de las viviendas y de la demanda de las mismas tras la crisis económica de comienzos de la década de los 90 [154]. Con esta medida se trataba de motivar a los propietarios de estos terrenos

[151] Esta medida afecta a los 12 municipios que componen la región de Helsinki (Helsinki, Vantaa, Espoo, Kauniainen, Hyvinkää, Järvenpää, Kerava, Kirkkonummi, Nurmijärvi, Sipoo, Tuusula, y Vihti) y a otros dos municipios (Pornaisten y Mäntsälä).

[152] La Ley de Uso del Suelo y Construcción (*Maankäyttö- ja rakennuslaki*) establece un planeamiento jerárquico en el que conviven planeamientos regionales municipales e, incluso, estatales. En el plano municipal existen un «plan maestro» y un «plan de detalle», que indica en los terrenos delimitados por el anterior el destino que se les va a dar. Este destino es el relevante a la hora de calificar el inmueble como de uso residencial.

[153] Además de estos requisitos, la norma finlandesa fija una excepción para el caso de que el terreno no edificado sea anexo a otro terreno del mismo propietario que constituya la residencia principal del mismo. En el caso de que sean varios terrenos no edificados colindantes al que constituye la residencia principal, solo se exceptuará del gravamen a uno de estos terrenos (§12a).

[154] Según la agencia gubernamental de estadística finlandesa (*Tilastokeskus*), el precio de la vivienda se ha incrementado desde 1993 de 1.029 €/m² a 2.783 €/m² en 2006 en la región de Helsinki (aproximadamente un aumento nominal del 170% y, en términos reales, del 122%), mientras que en el resto de territorio el aumento fue de 651 €/m² a 1.367 €/m² (aproximadamente un 75% en términos reales). Disponible en Web, en inglés: *http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_asuminen_en.html*.

«infrautilizados» a que edificaran o vendieran los terrenos a un tercero para que los edificara. En concreto, la idea era que esos terrenos fueran vendidos a los municipios.

El porcentaje de viviendas vacías en Finlandia es del 9,2 por 100 en 2002, siendo un objetivo del gobierno finlandés en materia de vivienda el asegurar que el acceso a la vivienda se produzca a un precio razonable. Sin embargo, el concepto de vivienda vacía en Finlandia es el de las viviendas en que no hay una persona residiendo legalmente a final de año, de modo que se incluyen dentro de este concepto las viviendas temporalmente desocupadas [155]. Por lo tanto, el problema a que se quiere hacer frente no es el de la existencia de un parque de viviendas vacías fuera del mercado, sino la infrautilización de terrenos.

En el caso de la región de Helsinki, se estima que hay unos 4.000 terrenos que son susceptibles de ser gravados con este tipo incrementado, estos equivalen a los terrenos necesarios para cubrir la demanda de viviendas de dos años de la región [156].

Los municipios finlandeses son los encargados de desarrollar la política de vivienda de acuerdo con las directrices fijadas por el gobierno central. A este respecto, debe tenerse en cuenta que la tasa de viviendas en propiedad en Finlandia se sitúa en torno al 60 por 100, siendo el arrendamiento superior al 30 por 100, con una importante tasa de arrendamiento social, impulsado por los propios municipios o sociedades de titularidad municipal. De lograr la medida fiscal examinada su objetivo: que los terrenos «infrautilizados» sean vendidos a terceros que los edifiquen, particularmente los municipios, cabría esperar una dinamización del mercado del alquiler, especialmente en su vertiente social [157].

Antes de 2006 esta medida fue adoptada por 88 de los 432 municipios de Finlandia (entre ellos dos de la región de Helsinki), dando lugar a una recaudación por este concepto de 1,7 millones de euros [158] (sobre un total de 684 millones de euros correspondientes al IMBI [159]).

Aunque la cifra de recaudación es relativamente pequeña (un 0,25% de lo recaudado por el tributo), teniendo en cuenta que el tipo incrementado medio en los municipios que lo aprobaron hasta 2005 fue 1,80 puntos porcentuales superior al tipo fijado para los inmuebles que constituyen residencias principales, parece que cabe apreciar una cierta efectividad de la medida. En efecto, desde 2000 se han edificado aproximadamente un 10 por 100 anual de los terrenos sujetos al tipo incrementado. Sin embargo, no hay datos que permitan comparar si en los municipios en que no se ha establecido el tipo incrementado se ha producido la misma tendencia o no, ni si esos terrenos han

155 AA.VV., *Housing Statistics…* cit. págs. 49 y 92.

156 Falkenbach, Heidi; Nuuja, Katri; Mierzejewska, Malgorzata Barbara, «Does a Higher Real Estate Tax Rate for Unbuild Building Sites Lead to an Increase in the Supply of Building Land? – The Case of the City of Espoo», *Issues Arising in Land and Property Development. XXIII Congreso de la Fédération Internationale des Géomètres,* Munich, 8-13 de octubre de 2006, págs. 6-7.

157 Vartia, Laura, «Finland's Housing Market: Reducing Risks and Improving Policies», *OCDE. Economics Department Working Papers,* núm. 514, 2006, págs. 24-30. El arrendamiento social en Finlandia supone casi la mitad del mercado del alquiler de viviendas. Sin embargo, la escasez de suelo en el que desarrollar los programas de arrendamiento social en algunas áreas metropolitanas ha generado un importante desfase entre oferta y demanda (un 70% del total de solicitantes de arrendamientos sociales en Finlandia residen en la región de Helsinki).

158 *Vid*., Falkenbach, Heidi; Nuuja, Katri; Mierzejewska, Malgorzata Barbara, «Does a Higher Real Estate Tax…», cit., pág. 5.

159 Dato extraído del resumen de estadísticas de recaudación para 2006 publicado por el Ministerio de Finanzas finlandés. Disponible en Web, en inglés: *http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=4830;223832*.

sido urbanizados por el sector público para destinarlos al alquiler. Además, todavía no existen datos para comprobar si en la región de Helsinki el establecimiento obligatorio de estas medidas ha sido eficiente, aunque no parece que lo vaya a ser, toda vez que los precios de los terrenos en esta región crecen anualmente hasta un 20 por 100, el tipo incrementado no supone, *a priori*, un desincentivo eficaz, puesto que mientras los propietarios puedan pagar el impuesto, es razonable que especulen por el desbalance entre el crecimiento de los precios y el desincentivo fiscal [160].

La doctrina ha señalado que cabrían otras medidas para incentivar la incorporación de estos terrenos al mercado [161]; especialmente interesante parece la posibilidad de que se declarara exenta la ganancia patrimonial procedente de la enajenación de los terrenos cuando el comprador sea el municipio [162].

V. CONCLUSIÓN

A lo largo del trabajo hemos realizado un análisis crítico de las medidas tributarias desincentivadoras de la desocupación de los inmuebles residenciales adoptadas tanto por España como por otros países de nuestro entorno, dejando constancia de los problemas que plantean y sentando determinadas conclusiones sobre aspectos concretos. Para terminar nuestro estudio, conviene que retomemos la idea general que da sentido y unidad al mismo, a fin de concretar una conclusión general que le sirva de cierre.

En los últimos años España y otros países vecinos integrados en la Unión Europea han adoptado medidas tributarias de carácter negativo o penalizador de la desocupación de los inmuebles de uso residencial con la finalidad de potenciar el parque de viviendas en alquiler. En el **cuadro n.º 4** ofrecemos una síntesis de tales medidas.

CUADRO 4. *Tabla comparativa de las distintas medidas estudiadas.*

Estado (medida)	Funcionamiento de la medida	Inmuebles sobre los que se aplica
España (recargo en el IBI).	Se aplica un recargo de hasta el 50% de la cuota líquida del IBI para los inmuebles desocupados.	Inmuebles de uso residencial desocupados con carácter permanente.
Portugal (Tipo incrementado en el *IMI*).	Se dobla el tipo general para los inmuebles desocupados.	Inmuebles desocupados (sin contratos de suministro o facturación por los mismos) durante más de un año.

…/…

160 *Vid*., Falkenbach, Heidi; Nuuja, Katri; Mierzejewska, Malgorzata Barbara, «Does a Higher Real Estate Tax…», cit., págs. 5-17. Las autoras sugieren un aumento del tipo aplicable a los terrenos no edificados para que la rentabilidad que se pudiera obtener especulando en el actual panorama alcista con estos se equiparara a la que se puede obtener con otras inversiones.

161 *Vid*., Falkenbach, Heidi; Nuuja, Katri; Mierzejewska, Malgorzata Barbara, «Does a Higher Real Estate Tax…», cit., pág. 5.

162 La ganancia patrimonial procedente de la venta de una vivienda está exenta en el impuesto sobre la renta en Finlandia cuando el vendedor ha residido efectivamente en el inmueble por un período superior a los dos años (Vartia, Laura, «Finland's Housing Market…», cit., págs. 21-23).

…/…		
Francia (*TLV* y modalidad de la *TH* sobre inmuebles desocupados).	*TLV*: se gravan los inmuebles desocupados mediante una escala creciente según la duración de la desocupación. Aplicación en una serie de municipios. *TH* sobre inmuebles desocupados. De aplicación en los municipios en que *no se aplica* la *TLV*. Se sujetan a la *TH* los inmuebles desocupados.	Inmuebles de uso residencial no amueblados y desocupados durante más de *dos* años (*TLV*) e inmuebles de uso residencial no amueblados y desocupados durante más de *cinco* años (*TH* sobre inmuebles desocupados).
Italia (Tipo incrementado en el *ICI*).	Se aplica un tipo incrementado de hasta el 2‰ en el *ICI* para los inmuebles desocupados en una serie de municipios.	Viviendas desocupadas en que no conste registrado un contrato de arrendamiento en un período superior a un año.
Finlandia (Tipo incrementado en el IMBI).	Se aplica un tipo incrementado obligatorio (del 1% al 3%) en ciertos municipios y potestativo en el resto.	Terrenos residenciales urbanizables no edificados durante un período superior al año.

Tales medidas han tomado como base, en la mayor parte de los casos, el impuesto municipal que grava la titularidad de determinados derechos sobre los bienes inmuebles, esto es, un impuesto análogo al IBI español. Quizá el caso más significativo sea Francia, que ha creado una figura impositiva propia sobre las viviendas vacías. El problema fundamental, desde un punto de vista técnico-jurídico, ha consistido en la configuración del ámbito objetivo de aplicación de estos gravámenes, esto es, la definición positiva de lo que constituye inmueble desocupado y la delimitación negativa de dicho ámbito, o lo que es lo mismo, la regulación de los casos que caen fuera del presupuesto de hecho del gravamen correspondiente. Significativa, en este último sentido, resulta la exclusión generalizada del gravamen de las segundas residencias o residencias vacacionales. Lo que ha quedado claro es que los países de nuestro entorno más cercano han puesto en marcha este tipo de medidas sin que hayan encontrado una *imposibilidad* técnico-jurídica en la aplicación del concepto de inmueble desocupado, de lo que debiera tomar buena cuenta el Legislador español a la hora de llevar a cabo el desarrollo del TRLRHL en este punto.

En otro orden de consideraciones, se ha analizado la efectividad de estas medidas desde el punto de vista recaudatorio, por un lado, y del cumplimiento del fin extrafiscal perseguido, por otro, destacando una moderada o, en ocasiones, escasa operatividad de la misma respecto a esta última finalidad. Y ello debido, por un lado, a las dificultades inherentes a la gestión de estas medidas y, por otro, a la necesidad de que estas medidas sean lo *suficientemente* penalizadoras para que los propietarios de las viviendas desocupadas se encuentren *realmente* incentivados a hacer un adecuado uso de las mismas frente a las posibilidades que se les presentan adoptando una conducta especulativa. Es en esta última dirección hacia la que apuntan las últimas propuestas de reforma de estas medidas en el plano internacional, planteándose la necesidad de elevar los gravámenes con el fin de adecuar estas medidas al fin extrafiscal perseguido.

Núm.
74/2007

DISTRIBUCIÓN DE LA POTESTAD TRIBUTARIA SOBRE LAS RENTAS DE CAPITAL: ¿HACIA LA EXCLUSIVA TRIBUTACIÓN EN RESIDENCIA?

Gloria Marín Benítez
Abogada. Departamento Tributario de Uría Menéndez

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Álvaro Rodríguez Bereijo, don Abelardo Delgado Pacheco, don Luis Alberto Malvárez Pascual, don Alberto Monreal Lasheras, doña Marta Villar Ezcurra y don Juan Zornoza Pérez.

Extracto:

Los Estados ejercen su potestad tributaria sobre las manifestaciones de riqueza que constituyen el hecho imponible de los impuestos sobre la renta en atención a dos tipos de criterios de vinculación: los criterios personales –como la residencia, el domicilio o la nacionalidad–, que relacionan al titular de la riqueza con el Estado de la imposición y que dan lugar al principio de residencia o tributación por la renta mundial (en virtud del cual el ejercicio de la soberanía fiscal por un Estado se extiende a las rentas obtenidas por sus residentes tanto fuera como dentro de su territorio), y los criterios reales, que atienden a la conexión de la riqueza con el territorio de dicho Estado y que dan origen al principio de territorialidad o de la fuente en virtud del cual la soberanía fiscal de un Estado solo puede ejercerse sobre las rentas producidas en su territorio.

Ante la falta de consenso sobre el principio que debe prevalecer, el derecho tributario internacional permite la imposición de las rentas y operaciones obtenidas o realizadas en el extranjero, en la medida en que exista vínculo suficiente entre el contribuyente y el Estado de imposición (principio de residencia o de tributación por renta mundial de los residentes), al tiempo que ningún Estado renuncia, con carácter general, a hacer tributar las rentas u operaciones realizadas en su propio territorio, incluso si benefician o pertenecen a no residentes.

Esta yuxtaposición de criterios de imposición ocasiona el supuesto emblemático de doble imposición internacional jurídica al ocurrir que una misma renta resulta gravada tanto en el Estado de su obtención (principio de territorialidad o de la fuente), como en el Estado de conexión más estrecha con el titular de la renta (principio de residencia). Por otro lado, la utilización por un mismo Estado de ambos criterios de sujeción ocasiona la distinción dentro de dicho Estado entre la forma de tributar de los residentes y la forma de tributar de los no residentes (obligación personal v. obligación real de contribuir).

Pues bien, estos dos efectos de la yuxtaposición de criterios personales y reales de sujeción al tributo han dado origen, desde hace ya algunos años, a un proceso de crisis o revisión de la

.../...

.../...

configuración actual de los criterios de distribución de la potestad tributaria, en el que la tendencia, según autorizada doctrina, apunta hacia la primacía del criterio de territorialidad.

No obstante, pensamos que esta tendencia hacia la territorialidad encuentra su excepción en la tributación de las rentas de capital –dividendos, intereses y cánones– donde, en nuestra opinión, la tendencia es justo la contraria; se evoluciona hacia un sistema en el que la aplicación del principio de territorialidad o de imposición en la fuente sobre este tipo de rentas está cada vez más restringida. Por ello, en las líneas que siguen vamos a reflexionar sobre el futuro, especialmente en la Unión Europea, del principio de territorialidad como criterio de sujeción al tributo respecto de las rentas de capital.

Palabras clave: rentas de capital, potestad tributaria, territorialidad, residencia y retención en la fuente.

Sumario

1. Introducción.

2. Reparto internacional de la potestad tributaria sobre las rentas de capital de *lege lata*: *status quaestionis.*

   2.1. Regla general: derecho de imposición limitada sobre las rentas del capital reconocido al Estado de la fuente.

   2.2. Excepciones: exclusión del derecho de imposición limitada reconocido con carácter general al estado de la fuente.

      2.2.1. Derecho tributario convencional.

      2.2.2. Derecho comunitario.

      2.2.3. Derecho interno: ordenamiento jurídico español.

3. Razones en favor de la exclusión del principio de territorialidad en la tributación de las rentas de capital.

   3.1. La doble imposición jurídica sobre las rentas de capital y las dificultades de su eliminación.

   3.2. La interferencia en el libre flujo de las inversiones.

   3.3. Calificación de los Estados para someter a imposición las rentas de capital.

   3.4. Principio de no discriminación.

4. Recapitulación y reflexiones finales.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

Como es sabido, los Estados ejercen su potestad tributaria sobre las manifestaciones de riqueza que constituyen el hecho imponible de los impuestos sobre la renta en atención a dos tipos de criterios de vinculación: los criterios personales –como la residencia, el domicilio o la nacionalidad–, que relacionan al titular de la riqueza con el Estado de la imposición [1], y los criterios reales, que atienden a la conexión de la riqueza con el territorio de dicho Estado.

Los criterios personales dan lugar al principio de residencia o tributación por la renta mundial *(World Wide Income Taxation)* en virtud del cual el ejercicio de la soberanía fiscal por un Estado se extiende a las rentas obtenidas por sus residentes, tanto fuera como dentro de su territorio. Por el contrario, los criterios de sujeción reales dan origen al principio de territorialidad o de la fuente *(Source Income Taxation)* en virtud del cual la soberanía fiscal de un Estado solo puede ejercerse sobre las rentas producidas en su territorio.

En principio, el derecho de un Estado a gravar las rentas producidas en su territorio constituye la consecuencia lógica de la potestad tributaria entendida como manifestación de soberanía [2] y ello explica por qué los Estados son reacios a renunciar al principio de territorialidad con carácter general. Por otro lado, se ha entendido que la tributación preferente en el Estado de la fuente favorece a los Estados en vías de desarrollo en cuanto que importadores de capital y tecnología y en cuanto que la tributación en la fuente requiere menor complejidad administrativa en su gestión para que resulte eficaz. Por esta razón, la fuente o territorialidad fue históricamente defendida por un sector de estados latinoamericanos [3], plasmándose en los modelos de Convenio (MC) para evitar la doble imposición aprobados por la Decisión n.º 40 de los Estados integrantes del Grupo Andino.

Por su parte, la tributación por renta mundial se ha considerado más adecuada a las exigencias del principio de capacidad económica, ya que solo cuando se grava a una persona por todas las rentas que obtiene, con independencia del lugar de su obtención, puede el gravamen tomar en consideración las circunstancias personales y familiares del contribuyente, exonerar el mínimo existencial, deducir gastos que reducen la capacidad de pago –aun cuando no tengan relación directa con la fuente productora de renta– y establecer alícuotas progresivas en función de la mayor capacidad [4]. Por otro lado, se entiende que la tributación en residencia favorece a los Estados desarrollados, en cuanto que exportadores de capital y tecnología, y por esta razón fue el criterio que se impuso históricamente en el Grupo Especial de Expertos promovido por Naciones Unidas para tratar las cuestiones tributarias derivadas de las relaciones entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, plasmándose en el modelo de convenio de la OCDE (1977, 1992) [5].

---

1 En puridad, el calificativo de criterio de sujeción personal podría reservarse al de la nacionalidad, dado que la residencia también constituye un criterio de sujeción real en cuanto que atiende a la vinculación de una persona con el territorio. Desde esta perspectiva, cabría distinguir entre criterios personales (nacionalidad) y reales; y dentro de estos últimos, entre criterios de carácter subjetivo (residencia o domicilio), y criterios de carácter objetivo (lugar de obtención de la renta, situación del bien). En este sentido, SERRANO ANTÓN (2005 a), págs. 212-213 y [2005 b], págs. 172-173. En este trabajo, no obstante, nos referiremos a los criterios de sujeción personales en sentido amplio.

2 SOLER ROCH (1997), pág. 67.

3 Jornadas Latinoamericanas de Derecho Tributario Montevideo (1956), Buenos Aires (1964) y Punta del Este (1970).

4 EINAUDI (1948), págs. 163 y ss.

5 Para una exposición de la evolución histórica de ambos principios puede consultarse FALCÓN Y TELLA [2001] y SERRANO ANTÓN (2005 a).

El caso es que, ante la falta de consenso sobre el principio que debe prevalecer, el derecho tributario internacional permite la imposición de las rentas y operaciones obtenidas o realizadas en el extranjero en la medida en que exista vínculo suficiente entre el contribuyente y el Estado de imposición (principio de residencia o de tributación por renta mundial de los residentes), al tiempo que ningún Estado renuncia, con carácter general, a hacer tributar las rentas u operaciones realizadas en su propio territorio, incluso si benefician o pertenecen a no residentes (principio de territorialidad o de la fuente) [6].

Cuando se produce la yuxtaposición de ambos principios (residencia y territorialidad) el consenso voluntario en Derecho internacional establece la prioridad del derecho de imposición reconocido al Estado de la fuente en atención al vínculo directo de esas rentas imponibles con su territorio. Por el contrario, el reconocimiento al Estado de residencia del derecho de imposición sobre las rentas de fuente extranjera obtenidas por los sujetos vinculados personalmente con su territorio viene normalmente acompañado de la asunción por este Estado (residencia) de la obligación de eliminar la doble imposición. En este sentido, puede afirmarse que el principio de la fuente es prioritario; el de residencia, residual [7].

Sea como fuere, lo cierto es que la yuxtaposición de criterios de imposición (subjetivos y reales) tiene dos consecuencias [8]:

- Por un lado, la concurrencia de criterios ocasiona el supuesto emblemático de doble imposición internacional jurídica [9] al ocurrir que una misma renta resulta gravada tanto en el Estado de su obtención (en función del principio de territorialidad o de la fuente) como en el Estado de conexión más estrecha con el titular de la renta (en atención al principio de residencia).
- Por otro lado, la utilización por un mismo Estado de ambos criterios de sujeción ocasiona la distinción dentro de dicho Estado entre la forma de tributar de los residentes y la forma de tributar de los no residentes (obligación personal v. obligación real de contribuir).

Pues bien, estos dos efectos de la yuxtaposición de criterios personales y reales de sujeción al tributo han dado origen, desde hace ya algunos años, a un proceso de crisis o revisión de la configuración actual de los criterios de distribución de la potestad tributaria, en el que la tendencia, según autorizada doctrina [10], apunta hacia la primacía del criterio de territorialidad. Esta tendencia se aprecia con especial intensidad en áreas de integración económica como la Unión Europea, debido tanto a la imposibilidad de resolver satisfactoriamente los problemas de doble imposición que ocasiona el someter a tributación en un determinado Estado los rendimientos mundiales obtenidos por el sujeto pasivo no residente, como a la posible vulneración de los principios de no discriminación entre residentes y no residentes que se produce al gravar de dos formas distintas la obtención de rentas en un Estado en función de la residencia o no del perceptor de la renta.

6 Vogel (1991), págs. 3-6.

7 Soler Roch (1997), pág. 69; Calderón Carrero (2005), pág. 297.

8 Como apunta Soler Roch (1997), págs. 66-67.

9 Otros supuestos se producen por la denominada doble residencia, consecuencia de la utilización de diferentes criterios personales de sujeción al tributo por los diferentes Estados.

10 Núñez Grañón [1997], Soler Roch (1997), Falcón y Tella (2001), Giménez Reyna (2004) y Serrano Antón (2005a), (2005 b).

Es especialmente clara esta tendencia hacia al principio de territorialidad o de imposición en la fuente en la Unión Europea cuando se trata de beneficios empresariales [11] o rentas del trabajo [12].

No obstante, pensamos que esta tendencia hacia la territorialidad encuentra su excepción en la tributación de las rentas de capital –entendidas estas como las derivadas de la cesión de capital y tecnología: dividendos, intereses y cánones– donde, en nuestra opinión, la tendencia es justo la contraria; se evoluciona hacia un sistema en el que la aplicación del principio de territorialidad o de imposición en la fuente sobre este tipo de rentas está cada vez más restringida. A nuestro juicio, esta tendencia (al igual que ocurría con la de signo inverso) también se aprecia con especial intensidad en áreas de integración económica y, en particular, en la Unión Europea.

En las líneas que siguen, vamos a reflexionar sobre el futuro, especialmente en la Unión Europea, del principio de territorialidad como criterio de sujeción al tributo respecto de las rentas de capital. A estos efectos, y con el ánimo de constatar si realmente existe la tendencia hacia la exclusiva tributación en residencia, revisaremos cuál es el reparto internacional de la potestad tributaria sobre las rentas de capital *de lege lata,* para analizar seguidamente cuáles pueden ser las causas que explican dicha evolución y enjuiciar si algunas de ellas pueden servir de catalizadores en esta.

2. REPARTO INTERNACIONAL DE LA POTESTAD TRIBUTARIA SOBRE LAS RENTAS DE CAPITAL DE *LEGE LATA*: *STATUS QUAESTIONIS*

2.1. Regla general: derecho de imposición limitada sobre las rentas del capital reconocido al Estado de la fuente.

Como regla general, el reparto de la potestad tributaria sobre las rentas del capital posibilita, por un lado, que sean sometidas a imposición en el Estado de residencia del perceptor [13], mientras que, por otro lado, reconoce al Estado de la fuente (normalmente, el de residencia del pagador [14]) un derecho de imposición limitada sobre estas.

11 Así se deduce de la utilización cada vez mayor del método de exención para eliminar la doble imposición económica en las distribuciones de dividendos [Falcón y Tella (2001), págs. 56-57] o de la personalización del establecimiento permanente [Soler Roch (1997), pág. 71].

12 En las rentas del trabajo, empresariales o profesionales se admite la posibilidad de que las personas físicas que obtienen la mayor parte de sus rentas en un Estado que no es el de su residencia sean tratados por este de la misma forma que sus propios residentes. Esta «residencialización» del no residente, cuyo origen se encuentra en la sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14.02.1995 (Asunto C-279/1993, «Schumacker») que dió lugar a la Recomendación 94/79/CE, de 21 de diciembre de 1993, tiene por objeto evitar que, por efecto del reparto de la potestad tributaria sobre dos Estados, un contribuyente pueda verse sometido a una imposición que no tiene en cuenta adecuadamente su capacidad económica [Soler Roch (1997) pág. 73]. De acuerdo con esta Recomendación, un Estado miembro no debe someter las rentas del trabajo por cuenta ajena, ni las empresariales o profesionales obtenidas en su territorio por residentes en otro Estado miembro, a un impuesto superior al que se establecería si el contribuyente, su cónyuge o hijos fueran residentes cuando las rentas obtenidas en el Estado de la fuente constituyan como mínimo el 75 por 100 de la renta total del no residente durante el período impositivo. En España, esta opción se reconoce a las personas físicas residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea en el artículo 46 del TRLIRNR.

13 Cfr. artículos 10.1, 11.1 y 11.2 del MC de la OCDE.

14 Cfr. artículos 10.5 y 11.5 del MC de la OCDE.

Esta regla general de reconocimiento al Estado de la fuente de un derecho de imposición limitada sobre las rentas de capital obtenidas en su territorio se encuentra en los MC de la OCDE y ONU, tanto para las rentas calificadas como intereses [15], como para las calificadas como dividendos [16].

Así, el MC de la OCDE, tras declarar en el primer apartado de sus artículos 10 y 11 que los dividendos e intereses procedentes de un Estado contratante y pagados a un residente del otro Estado contratante pueden someterse a imposición en este último Estado, reconoce, en su apartado segundo, al Estado contratante del que proceden y según la legislación de ese Estado, un derecho de imposición limitada sobre dichas rentas.

En relación a las rentas calificadas como cánones [17], si bien el artículo 12.1 del MC de la OCDE atribuye en exclusiva al Estado de residencia el derecho a gravarlas, son numerosos los Estados (miembros o no de la OCDE) que se han reservado el derecho de imposición sobre los cánones cuando resultan ser pagados por residentes en su territorio. En los convenios de doble imposición celebrados por estos Estados es frecuente que el artículo relativo a los cánones tome como modelo el artículo 12 del MC de la ONU que, este sí, reconoce un derecho de imposición limitada al Estado de la fuente.

Pues bien, en cualquiera de estos supuestos, el derecho de imposición reconocido al Estado de la fuente es, como hemos apuntado, limitado; tiene un límite cuantitativo que varía en función del tipo de renta de capital y del convenio en cuestión de que se trate y que se establece como una alícuota del importe bruto de la renta (cfr. arts. 10.2 y 11.2 del MC de la OCDE y art. 12.2 del MC de la ONU).

Así, en el MC de la OCDE y para las rentas calificadas como dividendos ese límite cuantitativo es, con carácter general, del 15 por 100, reduciéndose al 5 por 100 cuando se trata de dividendos distribuidos a una sociedad con una participación significativa (de al menos el 25%) en el capital de la sociedad que los distribuye. Para las rentas calificadas como intereses, el límite es del 10 por 100 con carácter general.

---

15 En una definición muy básica (pero eficaz a los efectos que nos ocupan) podríamos entender por intereses la remuneración obtenida por un inversor por el prestamo de capitales propios. Así, por ejemplo, en la definición de Vogel [1991], pág. 655, núm. 56. El análisis de la multitud de cuestiones que suscita la definición y el alcance del término «intereses» tanto en el Derecho interno, como en el Derecho comunitario o en el convencional (por ejemplo, la inclusión de los rendimientos implícitos -derivados de la venta de derechos de crédito- o de los denominados «intereses moratorios») excede con mucho del propósito de este trabajo. Una exposición de las cuestiones más relevantes sobre el concepto puede encontrarse en Lucas Durán [2001], págs. 178-212.

16 Se entiende por dividendos la distribución de los beneficios obtenidos por una sociedad a sus socios. Desde el punto de vista del socio, los dividendos constituyen la remuneración procedente de la financiación aportada a la sociedad bajo la forma de recursos propios y, en este sentido, los dividendos constituyen claramente una renta de capital. El rasgo más característico de los dividendos, al menos desde una perspectiva fiscal, es que se trata de una renta que ya ha soportado imposición en sede de la sociedad que obtiene el beneficio que se distribuye y, por ello, suele suceder que los diferentes Estados establezcan sistemas de integración entre el impuesto personal sobre la renta del accionista y el impuesto sobre los beneficios obtenidos por la sociedad al objeto de corregir o paliar la doble imposición económica (o tributación en cadena) de estas rentas. Para un análisis de las cuestiones más relevantes que plantea el concepto de dividendos puede consultarse Lucas Durán [2001], págs. 138-169.

17 En una aproximación básica, entendemos por cánones la renta obtenida por la cesión de uso de tecnología. Debemos precisar, no obstante, que de las tres rentas de capital analizadas, el concepto de cánones es el que presenta unos contornos menos definidos, variando su concepto y alcance de forma significativa en función del ámbito normativo al que nos refiramos (derecho convencional, comunitario o interno) y de la propia situación tecnológica de los Estados afectados.

Por lo que respecta a los cánones, el MC de la ONU remite al resultado de las negociaciones bilaterales entre los Estados el porcentaje de gravamen máximo que el Estado de la fuente puede establecer sobre el importe bruto de estas rentas. Así, en los convenios firmados por España, la alícuota oscila entre el 3 y el 20 por 100, siendo el 5 o el 10 por 100 porcentajes de aplicación bastante generalizada [18].

2.2. Excepciones: exclusión del derecho de imposición limitada reconocido con carácter general al estado de la fuente.

Si la limitación cuantitativa al derecho de imposición reconocido al Estado de la fuente constituye un primer indicio de que, en el reparto de la potestad tributaria sobre las rentas de capital no es el principio de territorialidad el que tiene prioridad [19], otro indicio vendría dado por la frecuente exclusión del referido principio, bien porque la tributación exclusiva de las rentas en el Estado de residencia se establezca en alguna norma convencional, bien porque normas de Derecho comunitario prevean supuestos de exoneración del impuesto en la fuente, bien porque el Estado de la fuente renuncie a su imposición declarándolas no sujetas o exentas de tributación.

2.2.1. Derecho tributario convencional.

En los diferentes modelos de Convenio late la idea de que, aunque no sea objeto de general aceptación, el criterio de sujeción más adecuado para las rentas de capital es el principio de residencia [20]. En esta línea de pensamiento, el MC de EE.UU. establece la tributación exclusiva de las rentas calificadas como intereses en el Estado de residencia, mientras que el MC de la OCDE hace lo propio con las calificadas como cánones.

Pero es que, además de estos supuestos de exclusión generalizada del principio de tributación en la fuente, los distintos MC preconizan la posibilidad de excluir su tributación en un gran número de supuestos concretos.

- **Intereses**

Así, el Comentario del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE al artículo 11 del MC de la OCDE prevé la posibilidad de excluir el derecho de imposición limitada reconocido al Estado de la fuente sobre los intereses:

18 Martín Jiménez [2004] pág. 669.

19 Serrano Antón [2005 b], pág. 179 señala que la admisión por lo Estados latinoamericanos del MC de la OCDE en la tributación de cánones, dividendos e intereses, «al aplicar tipos de retención inferiores a los previstos en la normativa interna de los países» supone a la postre «un reconocimiento de la prioridad de la soberanía fiscal del Estado de residencia».

20 Así, por ejemplo, el Comentario al artículo 10.1 del MC de la OCDE (párrafo 6) afirma que la tributación exclusiva en el Estado de residencia del beneficiario efectivo sería más adecuada a la naturaleza de los dividendos como renta del capital, aunque a continuación apunta que sería irrealista suponer que haya alguna posibilidad de consenso sobre la supresión generalizada de la retención en la fuente sobre los dividendos.

(i) cuando el deudor de los intereses es el propio Estado de la fuente o una de sus subdivisiones políticas o entidades locales, ya que en este caso *«el impuesto retenido corre el riesgo de gravitar realmente sobre el Tesoro del Estado deudor, que no obtiene de esta manera ningún beneficio real de su propio gravamen»* [21];

(ii) cuando los intereses se pagan al otro Estado contratante o a una de sus subdivisiones políticas o a entidades locales, ya que en este caso el impuesto retenido reduce el beneficio obtenido por el Estado contratante financiador; o,

(iii) cuando los intereses se pagan en relación con la venta de equipos industriales, comerciales o científicos o cuando los intereses son pagados a instituciones financieras en virtud de acuerdo firmado entre los Estados contratantes o de créditos a largo plazo, ya que se trata de supuestos donde el margen obtenido por el perceptor de los intereses es muy inferior a su importe bruto, con lo que la imposición en la fuente podría originar doble imposición de muy difícil corrección [22].

Son numerosos los Convenios firmados por España en los que podemos encontrar alguna o varias de las anteriores exclusiones [23]. Otros Convenios (Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y URSS) adoptan la solución preconizada por el MC de EE.UU., con lo que se reconoce, con carácter general, la tributación exclusiva de los intereses en el Estado de residencia.

- **Cánones**

La tendencia hacia la exclusividad del principio de residencia en la tributación de los cánones se aprecia, en primer lugar y como hemos apuntado anteriormente, en el hecho de que este es el criterio que con carácter general postula el MC de la OCDE.

No obstante, como el criterio de reparto propuesto en el MC de la OCDE no ha tenido general aceptación, otro signo de la tendencia hacia la exclusiva tributación en residencia se encuentra en la restricción del número de rentas calificadas como cánones en el artículo 12 del MC de la OCDE. Así, la definición del término «cánones» en el Borrador de Convenio de 1963 y en el MC de la OCDE de 1977 incluía los pagos realizados por *«el uso o el derecho de uso de equipos industriales, comerciales o científicos»* concepto que fue, con posterioridad, excluido de la definición de cánones para asegurar que se les apliquen las reglas de tributación de las «rentas empresariales» ya que, para estas, la atribución exclusiva de la potestad tributaria al Estado de residencia (salvo cuando exista establecimiento permanente) tiene general aceptación y no ha sido objeto de reservas [24].

Entre los Convenios firmados por España, encontramos que el de Hungría y Bulgaria siguen la regla general del MC de la OCDE, con lo que en estos Convenios se excluye con carácter general el prin-

21 Comentario al artículo 11, párrafo 13 *in fine*.

22 Comentario al artículo 11, párrafo 14.

23 Así en los convenios firmados con Alemania, Argelia, Argentina, Bolivia, Brasil, Corea, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Macedonia, México, Eslovenia, EE.UU., Estonia, Francia, Grecia, India, Suiza, Tailandia, Venezuela y Vietnam.

24 *Vid.* Comentario del Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE al artículo 12 del MC de la OCDE (párrafo 9) y Martín Jiménez (2004), pág. 658.

cipio de tributación en la fuente sobre los cánones. Otros Convenios establecen la exención de gravamen en la fuente para determinados tipos de cánones (como es el caso de los denominados «cánones culturales» [25] en los Convenios con Bolivia, Canadá, Checoslovaquia, Cuba, Francia 1995, México, Polonia y URSS) o para los cánones derivados de la cesión de uso de contenedores en tráfico internacional (EE.UU.) o de contenedores, buques o aeronaves a casco desnudo en tráfico internacional (Noruega).

- **Dividendos**

En el caso de los dividendos, se prevé la exención en la fuente en algunos Convenios firmados con países de la Unión Europea (Dinamarca, Bélgica o Irlanda) que se remiten a la legislación interna y a la transposición que en ella se haga de la Directiva Matriz-Filial, a la que nos referiremos a continuación (*vid. infra* epígrafe 2.2.2.).

No obstante, en algunos Convenios se establece la exención en la fuente para supuestos que no están comprendidos en el ámbito de aplicación de la Directiva Matriz-Filial.

Así, por ejemplo, el Convenio con Francia reconoce el derecho de tributación exclusiva a este país cuando el perceptor de los dividendos sea una sociedad allí residente que *«detente* (sic) *directamente al menos el 10 por 100 del capital de la sociedad que pague los dividendos»* [26].

Y en el Convenio con Venezuela, se establece la exención para los dividendos satisfechos a una sociedad cuyo capital se encuentre total o parcialmente dividido en acciones y que controle al menos el 25 por 100 de la sociedad que paga los dividendos [27].

2.2.2. Derecho comunitario.

En el Derecho comunitario, la tendencia hacia la exclusiva tributación en el Estado de residencia es muy clara respecto de las rentas de capital y encuentra su respaldo normativo en dos Directivas: Directiva 90/435/CEE, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes («**Directiva Matriz-Filial**») y Directiva 2003/49/CE, de 3 de junio sobre el Régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades de diferentes Estados miembros («**Directiva de intereses y cánones**»).

25 Esto es, los «derechos de autor sobre trabajos literarios, artísticos o científicos, incluyendo las películas cinematográficas», que constituiría la primera categoría de elementos comprendidos en el concepto de canon del artículo 12 del MC de la OCDE.

26 Artículo 10.2.b).i) del Convenio entre España y Francia de 10 de octubre de 1995.

27 Artículo 10.2 segundo párrafo del Convenio entre España y Venezuela de 8 de abril de 2003. La aplicación de esta exención se condiciona, no obstante, a lo establecido en el apartado VI del Protocolo según el cual, la referida exención en la fuente no será de aplicación *«cuando la compañía que distribuye los dividendos se haya constituido en ese estado con el único fin de beneficiarse de dicha exención»* y aclara que *«no se entenderá que una compañía se ha constituido con el único fin de beneficiarse de dicha exención cuando la participación en el capital exigida para su aplicación se hubiera poseído, de manera ininterrumpida, durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar un año»*.

- **Directiva Matriz-Filial**

Si el artículo 4.1 de la Directiva Matriz-Filial obliga a los Estados miembros a que eliminen la doble imposición económica sobre los dividendos que, obtenidos por sus sociedades residentes, procedan de filiales residentes en otros Estados miembros, permitiéndoles utilizar, para ello, bien el método de exención, bien el método de imputación, el artículo 5 de la Directiva Matriz-Filial establece el mandato de que los Estados miembros eximan de retención en origen los beneficios que una sociedad filial residente distribuya a su sociedad matriz y que no sean resultado de la liquidación de la sociedad filial.

Tras la modificación introducida por la Directiva 2003/123/CE estas medidas afectan:

(i) a las sociedades residentes en alguno de los Estados miembros, sujetas y no exentas al impuesto sobre el beneficio aplicable en dicho Estado, y que revistan una de las formas establecidas en el Anexo;

(ii) que tengan una participación en el capital no inferior al umbral exigido en cada momento (a saber: 25%, hasta el 31 de diciembre de 2004; 20%, desde el 1 de enero de 2005; 15%, desde el 1 de enero de 2007, y 10%, a partir del 1 de enero de 2009).

Quiere esto decir que, como resultado de los mandatos contenidos en la Directiva Matriz-Filial, puede ocurrir que los dividendos distribuidos por una filial (europea) a su matriz (también europea) no queden ni sometidos a retención en la fuente (excepción al derecho de imposición limitada reconocido por el MC de la OCDE al Estado de la fuente), ni sujetos a imposición en el Estado de residencia si este ha optado por el método de exención (excepción al principio de tributación por renta mundial).

El artículo 14.1.h) del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, que traspone al ordenamiento español el mandato contenido en el artículo 5 de la Directiva Matriz-Filial, establece una exención para los dividendos distribuidos a sociedades residentes en un Estado miembro de la Unión Europea con una participación igual o superior al 15 por 100 [28] cuando: (i) sociedad matriz y sociedad filial estén sujetas y no exentas al impuesto sobre el beneficio aplicable en su Estado de residencia [29], (ii) revistan alguna de las formas establecidas en el Anexo de la Directiva Matriz-Filial [30] y (iii) el beneficio distribuido no sea consecuencia de la liquidación de la sociedad filial financiada.

No obstante, el último párrafo del artículo 14.1.h) del TRLIRNR, haciendo uso de la habilitación contenida en el artículo 1.2 de la Directiva Matriz-Filial –que autoriza a los Estados miembros

28 Desde el 1 de enero de 2007; 10 por 100, a partir del 1 de enero de 2009.

29 En España, al Impuesto sobre Sociedades.

30 Con la redacción original de la Directiva Matriz-Filial, se incluían en España las sociedades anónimas, las limitadas y las comanditarias por acciones, así como las entidades de Derecho público que operen en régimen de Derecho privado. La Directiva 2003/123/CE amplía el ámbito subjetivo de aplicación de la Directiva Matriz-Filial, incluyendo en el Anexo una serie de formas sociales que, a pesar de que son consideradas sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades en los respectivos Estados miembros, no estaban incluidas en la lista original lo que en el caso de España supone la inclusión de todas las sociedades sujetas al Impuesto sobre Sociedades que hayan sido constituidas con arreglo a Derecho español, como es el caso, por ejemplo, de la sociedad comanditaria simple y la sociedad colectiva.

para que establezcan y apliquen las disposiciones nacionales o convencionales que sean necesarias a fin de evitar fraudes o abusos–, dispone que esta exención no será de aplicación cuando la mayoría de los derechos de voto de la sociedad matriz se posea, directa o indirectamente, por personas físicas o jurídicas que no residan en algún Estado miembro de la Unión Europea, salvo que sea de aplicación alguna de las siguientes circunstancias: (i) que el socio realice efectivamente una actividad empresarial directamente relacionada con la actividad empresarial de la filial financiada; o (ii) que el socio tenga por objeto la dirección y gestión de la sociedad filial mediante la adecuada organización de medios materiales o personales; o (iii) que el socio se haya constituido por motivos económicos válidos y no para disfrutar indebidamente de este régimen de exención.

Las veces que la Administración tributaria ha aplicado esta cláusula anti-abuso (por ejemplo, en la consulta de la Dirección General de Tributos N.º 262/2002, de 19 de febrero de 2002, y en la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central de 15 de octubre de 2004) ha realizado una interpretación muy restrictiva de las circunstancias que exoneran de su aplicación. En este sentido, se ha cuestionado que esta cláusula sea compatible con el espíritu de la Directiva Matriz-Filial ya que, como el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha señalado en reiteradas ocasiones (Sentencia *Centros* –asunto C-212/97– o *Futura Participations* –asunto C-250/95–), las cláusulas que, con finalidad anti-abuso, exceptúan la aplicación de disposiciones de una Directiva deben ser objeto de una interpretación estricta, respetar el principio de proporcionalidad y tener en cuenta los objetivos perseguidos en la aprobación de la Directiva en cuestión. En este sentido, algunos autores [31], en opinión que compartimos, consideran que la cláusula anti-abuso del artículo 14.1.h) de la LIRNR limita de forma excesiva la aplicación de la exención en las distribuciones de beneficios realizadas a la sociedades matrices residentes en otros Estados miembros de la Unión Europea. De la misma opinión es la Comisión Europea que, en julio de 2006 y al amparo del artículo 226 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, abrió un procedimiento de infracción contra España sobre esta cuestión, y le ha requerido oficialmente para que modifique la cláusula anti-abuso [32].

- **Directiva de intereses y cánones**

El objetivo de esta Directiva es asegurar que los pagos de intereses y cánones se graven una única vez en un Estado miembro y para ello propone suprimir *«los impuestos sobre los pagos de intereses y cánones en el Estado miembro en el que se generan»* [33].

A tal efecto, su artículo 1 establece el mandato para los Estados miembros de exonerar de cualquier impuesto los pagos de intereses y cánones en el Estado de origen cuando el beneficiario efectivo de estas rentas sea una sociedad de otro Estado miembro –o un establecimiento permanente situado en otro Estado miembro de una sociedad de un Estado miembro– y se trate de pagos de intereses realizados entre:

31 Calderón Carrero y Ruiz Almendral (2005); Garrido (2003).

32 A juicio de la Comisión, es contrario a la Directiva Matriz-Filial asumir de forma automática la existencia de un abuso en los casos en que una sociedad española paga dividendos a una sociedad establecida en otro Estado miembro que a su vez pertenece a otra sociedad residente en un país tercero. El requerimiento adopta la forma de un dictamen motivado, la segunda fase del procedimiento de infracción contemplado en el artículo 226 del Tratado y si España no modifica su legislación, la Comisión podría someter el asunto al TJCE.

33 Considerando cuarto de la Directiva 203/49/CE.

(i) sociedades domiciliadas en Estados miembros de la Unión Europea,

(ii) que revistan alguna de las formas consignadas en el Anexo [34],

(iii) que estén sujetas al correspondiente impuesto sobre el beneficio establecido en el Estado correspondiente, y

(iv) que alguna de ellas tenga una participación mínima en el capital del 25 por 100, o que una tercera sociedad tenga una participación mínima del 25 por 100 en el capital de ambas.

Debe apuntarse que, antes incluso de la entrada en vigor de esta Directiva 2003/49/CE el 1 de enero de 2004, se aprobó una propuesta [35] para su modificación con el fin de: (i) adaptarla a la adhesión de nuevos Estados, (ii) ampliar el elenco de sociedades incluidas en su ámbito de aplicación, adoptando la misma lista que la aprobada en la Directiva 2003/123/CE, de 22 de diciembre, y (iii) limitar la aplicación de la exención a los supuestos en los que el beneficiario efectivo no esté exento de la fiscalidad aplicable a las sociedades. De estas tres propuestas, solo la primera se ha llevado a término mediante la aprobación de la Directiva 2004/76/CE del Consejo, de 29 de abril, por la que se modifica la Directiva 2003/49/CE en lo que respecta a la posibilidad ofrecida a determinados Estados miembros de disfrutar de un período transitorio para la aplicación de un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembro.

En cualquier caso, la Directiva 2003/49/CE, autoriza a España [36], por razones presupuestarias, a mantener la tributación en origen sobre los cánones pagados por sociedades residentes en España a sociedades asociadas residentes en otros Estados de la Unión Europea durante un período de seis años a partir del 1 de enero de 2004, aunque limita el tipo de gravamen al 10 por 100. La transposición al ordenamiento jurídico español de este mandato se encuentra en el artículo 25.1.h) del TRLIRNR.

En cuanto al mandato correspondiente a la exoneración de retención en la fuente sobre los intereses, no ha tenido que ser objeto de medidas de transposición *ad hoc*, dado que la normativa española, como apuntaremos a continuación, ya preveía una exención general para los intereses pagados a residentes en la Unión Europea (sin necesidad de que fueran empresas asociadas del pagador).

2.2.3. Derecho interno: ordenamiento jurídico español.

Como hemos apuntado anteriormente, la imposición en la fuente sobre las rentas de capital también puede quedar excluida por renuncia unilateral del propio Estado de la fuente.

[34] En España la sociedad anónima, sociedad comanditaria por acciones, la sociedad de responsabilidad limitada y los organismos de Derecho público que se rigen por el Derecho privado.

[35] Propuesta de Directiva COM (2003) 841, de 30 de diciembre.

[36] También se establecen disposiciones transitorias para la República Checa, Grecia, Letonia, Lituania, Polonia, Portugal y Eslovaquia.

- **Dividendos**

En relación con los dividendos, si los mandatos contenidos en la Directiva Matriz-Filial suponen excepcionar tanto el principio de residencia (art. 4) como el principio de territorialidad (art. 5), también en el ordenamiento jurídico interno de los Estados encontramos excepciones a ambos principios.

En realidad, como los dividendos son rentas que soportan doble imposición económica, es frecuente que en su tributación los Estados exceptúen tanto la regla general de tributación por renta mundial, como la imposición en la fuente.

En este sentido, puede entenderse que el establecimiento de regímenes *holding* por un gran número de Estados miembros de la Unión Europea supone, en cierta medida, una renuncia unilateral al principio de tributación sobre la renta mundial de los residentes, dado que en la mayoría de los casos estos regímenes suponen la exención de dividendos (a veces también de ganancias patrimoniales) procedentes de sociedades que no estarían incluidas en el ámbito de aplicación de la Directiva Matriz-Filial, bien porque se trata de sociedades residentes en Estados no miembros de la UE, bien porque el grado de filiación se sitúa por debajo del umbral establecido en la Directiva [37].

Pero también se pueden encontrar algunos ejemplos en los que el principio que queda excluido es el de territorialidad. Centrándonos en el ordenamiento jurídico español, nos encontramos con que las distribuciones de dividendos realizadas por las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE) reguladas en el Capítulo XIV del Título VII del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS) a sus socios no residentes no se consideran renta obtenida en territorio español por así disponerlo el artículo 118.1.c) del TRLIS. Esto supone una excepción a la regla general de sujeción al IRNR contenida en el apartado 1.º de la letra f) del artículo 13 del TRLIRNR (según la cual se consideran rentas obtenidas en territorio español los dividendos y otros rendimientos derivados de la participación en los fondos propios de entidades residentes en España) o, lo que es lo mismo, una renuncia unilateral por parte de España a su derecho de imposición sobre dichas rentas.

Parecida renuncia unilateral al derecho de imposición sobre los dividendos distribuidos por sociedades españolas encontramos también en el régimen especial del capital-riesgo. En este sentido, el artículo 55.3.b) del TRLIS establece que las distribuciones de dividendos realizadas por sociedades de capital-riesgo reguladas por la Ley 25/2005 a sus socios no residentes sin establecimiento permanente en España *«no se entenderán obtenidas en territorio español cuando su perceptor sea una persona física o entidad contribuyente del Impuesto sobre la Renta de no Residentes sin establecimiento permanente en España»*, salvo cuando el dividendo se obtenga a través de un paraíso fiscal.

- **Intereses**

Mayores son las excepciones al principio de territorialidad cuando se trata de la tributación de los intereses obtenidos por no residentes en territorio español.

[37] Caso de Austria, Bélgica, República Checa, Finlandia, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, o Suecia (*vid. European Holdings Locations 2007*). En España, encontramos esta renuncia en el artículo 21 del TRLIS, así como en el régimen de las ETVE, regulado en el Capítulo XIV del Título VII del TRLIS.

Así, por ejemplo, España ha renunciado de forma unilateral a someter a imposición en el IRNR:

(a) los intereses y demás rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios, cuando sean obtenidos sin mediación de establecimiento permanente por residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea, siempre que no sean obtenidos a través de un paraíso fiscal [art. 14.1.c) del TRLIRNR];

(b) los rendimientos derivados de la deuda pública, obtenidos sin mediación de establecimiento permanente, salvo cuando se obtengan por residentes en países o territorios calificados como paraíso fiscal [art. 14.1.d) del TRLIRNR];

(c) las rentas derivadas de valores emitidos en España por personas físicas o entidades no residentes sin mediación de establecimiento permanente, cualquiera que sea el lugar de residencia de las instituciones financieras que actúen como agentes de pago o medien en la emisión o transmisión de los valores [art. 14.1.e) del TRLIRNR];

(d) los rendimientos de las cuentas de no residentes obtenidos por no residentes que se satisfagan a contribuyentes del IRNR, salvo que el pago se realice a un establecimiento permanente en territorio español, por el Banco de España o por las entidades registradas a que se refiere la normativa de transacciones económicas con el exterior [art. 14.1.f) del TRLIRNR]; y,

(e) los rendimientos derivados de las participaciones preferentes establecidas por la Ley 19/2003, de 5 de julio.

- **Cánones**

En cuanto a los cánones, el legislador español es reacio a renunciar a su derecho de imposición limitada sobre este tipo de rentas, y por ello, encontramos en el ordenamiento jurídico español una definición muy amplia del concepto de canon [38]. No obstante, también se encuentran supuestos en los que el Derecho de imposición en la fuente sobre estas rentas es exceptuado y así, por ejemplo, se establece en el artículo 14.1.g) del TRLIRNR la exención para las rentas procedentes del arrendamiento, cesión o transmisión de contenedores o de buques y aeronaves a casco desnudo utilizados en la navegación marítima o aérea internacional.

3. RAZONES EN FAVOR DE LA EXCLUSIÓN DEL PRINCIPIO DE TERRITORIALIDAD EN LA TRIBUTACIÓN DE LAS RENTAS DE CAPITAL

Una vez constatada la tendencia hacia la exclusividad del principio de residencia en el reparto de la competencia tributaria sobre las rentas de capital, nos proponemos enjuiciar si dicha tendencia se encuentra fundamentada y si responde a criterios objetivos y razonables.

[38] Se incluyen dentro del concepto de cánones, según el artículo 13.1.f) 3.º del TRLIRNR, las cantidades pagadas por el uso o la concesión de uso de: (i) derechos sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas, (ii) patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos, (iii) derechos sobre programas informáticos, (iv) informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas, (v) derechos personales susceptibles de cesión, tales como los derechos de imagen, (vi) equipos industriales, comerciales o científicos y (vii) cualquier derecho similar a los anteriores y, en particular, los amparados por las Leyes de Propiedad Intelectual, de Propiedad Industrial o de Marcas.

Y para ello vamos a someter a falsación los argumentos normalmente utilizados para preconizar la aplicación prioritaria del principio de territorialidad. Esto es, se trata de revisar si las razones tradicionalmente aducidas en favor de la tributación en la fuente deben ser objeto de matización cuando se trata de rentas de capital.

Estos argumentos son:

a) Que *«solo la fuente (o la residencia combinada con el método de exención) permite la eliminación de la doble imposición»* [39];

b) *«Que la imposición de la renta mundial representa una carga adicional sobre las inversiones en el exterior cuando las mismas se hallan allí sujetas a una menor carga efectiva de imposición»*, lo que, en definitiva, *«interfiere con el libre flujo de las inversiones»* [40];

c) Que «*el país en que se realiza la ganancia es el que financia la estructura y los servicios públicos y provee las oportunidades económicas para la realización de dicha ganancia, luego es dicho país el que está calificado para gravarla»* [41]; y,

d) Que solo la fuente *«asegura la inexistencia de discriminación entre residentes y no residentes, eliminando así distorsiones de origen fiscal en la colocación de las inversiones»* [42].

3.1. La doble imposición jurídica sobre las rentas de capital y las dificultades de su eliminación.

La yuxtaposición de soberanías tributarias sobre unas mismas rentas solo resulta perniciosa cuando se produce una «sobreimposición» de la renta; cuando la carga fiscal resultante de las cuotas íntegras de los impuestos yuxtapuestos *«excede considerablemente de aquella cifra que tendría que abonar (en concepto de impuesto) el contribuyente de estar sujeto a imposición en condiciones normales a una sola de las soberanías fiscales implicadas»* [43].

Tan es así que algunos autores consideran que esta sobreimposición constituye un elemento integrante del propio concepto de doble imposición internacional [44].

Pues bien, cuando se trata de rentas del capital, es el mero ejercicio por el Estado de la fuente de su derecho de imposición limitada el que, con independencia de cualquier tributación en el Estado de residencia, puede originar un supuesto de sobreimposición [45].

---

39 Falcón y Tella (2001), pág. 57.

40 Congreso IFA de 1984 en *Buenos Aires Bulletin for International Fiscal Documentation*, 1984, pág. 546

41 Terra, B y Wattel, P.J. (*European Tax Law*, 2..ª edición. Kluwer, Deventer, 1992, pág. 128) citados por Serrano Antón (2005 a), pág. 217.

42 Falcón y Tella (2001), pág. 57.

43 Calderón Carrero (2005), pág. 291.

44 Cfr. Calderón Carrero (2005), pág. 291.

45 Sentencia «*Class IV of the ACT Group Litigation*, ap. 70.

Por tanto, la afirmación de que *«solo el principio de la fuente (o de la residencia combinada con el método de exención) permitiría la eliminación de la doble imposición»* debería ser objeto de matización cuando nos referimos a la tributación de rentas de capital si entendemos que el efecto pernicioso a evitar no es tanto la yuxtaposición de soberanías fiscales sobre una renta sino la sobreimposición de esta.

En este sentido, debemos recordar que el método de exención, en cualquiera de sus variantes [46], evita que las rentas obtenidas en el extranjero soporten una imposición adicional en el Estado de residencia del inversor, pero no corrige la imposición exigida por el Estado de la fuente cuando esta excede de la que, con arreglo al principio de capacidad económica, correspondería al perceptor de la renta.

Y esta sobreimposición puede producirse con facilidad en la medida en que la tributación en la fuente sobre las rentas de capital suele establecerse mediante retención sobre el importe bruto (y no neto) de la renta obtenida.

Por tanto, para que el método de exención permitiera corregir los excesos de imposición, el derecho de imposición del Estado de la fuente debería exigirse sobre la renta neta (deduciendo los gastos que sean necesarios para su obtención) y no sobre la renta bruta.

La posibilidad de que el impuesto en fuente se exija sobre la renta neta está establecida en el MC de la OCDE cuando se remite a la legislación del Estado de la fuente para determinar la forma en que se hará ejercicio del derecho de imposición reconocido en el artículo 10.2 del MC de la OCDE. Así, el párrafo 9 del Comentario al artículo 11 señala que se deja al Estado de la fuente libertad para aplicar sus propias leyes, y en particular, para exigir el impuesto mediante retención en la fuente o por liquidación individual. No obstante, lo más frecuente es que se exija el impuesto mediante retención por la mayor simplicidad y eficacia de este sistema en la exigencia de imposición a los no residentes.

El caso es que la retención de parte del importe bruto de la renta obtenida en la fuente ocasiona dificultades de sobreimposición a las que el método de exención en residencia no puede dar solución. En este sentido, el Comentario al MC de la OCDE reconoce la falta de efectividad del método de exención en la eliminación de la doble imposición cuando se trata de rentas de capital (dividendos, intereses y cánones) y recomienda la utilización para estas del método de crédito fiscal en el que el Estado de residencia sujeta a imposición el rendimiento bruto, deduciéndose el impuesto en la fuente de la cuota impositiva resultante en el Estado de residencia, en lo que pretende ser un reparto de la potestad tributaria entre los Estados.

Pues bien, en el método de crédito ordinario, que es el que con carácter general recomienda el MC de la OCDE para corregir la doble imposición jurídica sobre las rentas de capital [47], la deducción del

[46] Esto es: la exención íntegra, en la que la renta obtenida en el extranjero no se toma en consideración a ningún efecto, o la exención con progresividad, en la que el Estado de residencia tiene en cuenta la renta obtenida en el extranjero para determinar el tipo de gravamen al que deben quedar sometidas las restantes rentas obtenidas por el contribuyente. Esta última variante evita que el contribuyente que invierte en el extranjero sea gravado por el resto de sus rentas a un tipo impositivo menor al que le hubiera correspondido de no existir la exención, ya que esto último supondría una discriminación en contra del contribuyente que obtiene toda su renta en su propio país de residencia.

[47] Comentario a los artículos 23A y 23B del MC de la OCDE, párrafo 47.

impuesto en la fuente tiene como límite el importe del impuesto que en el Estado de residencia corresponde a la renta de fuente extranjera. Esto es, no se concede un crédito íntegro por la totalidad del impuesto soportado en la fuente ya que se entiende que, en ese caso, la Hacienda del Estado de residencia podría llegar a financiar el impuesto cobrado por la Hacienda del Estado de la fuente [48] y se entiende que *«el Estado de residencia tan solo está "obligado" a reparar los efectos de [la doble imposición] en la medida en que él mismo contribuye a originar[la] solapando su gravamen al del otro país»* [49].

Quiere esto decir que la deducción máxima en el Estado de residencia puede ser en muchos casos inferior al impuesto efectivamente pagado en la fuente debido a que, como reconocen los Comentarios al MC de la OCDE [50], es posible computar dicha deducción máxima como el impuesto que corresponde al ingreso procedente del Estado de la fuente, menos los gastos deducibles (específicos o proporcionales) relativos a dicho ingreso. Esto es, para el cálculo de la deducción por doble imposición que le corresponde al inversor que integra en su base imponible rentas obtenidas y gravadas en el extranjero, lo que suele hacer el Estado de residencia es tomar como base la renta neta [51], mientras que la retención máxima suele exigirse en la fuente sobre el importe bruto de la renta. Y todo ello puede tener como efecto la imposibilidad de corregir la sobreimposición sobre las rentas de capital.

Por tanto, el método de crédito fiscal solo garantiza la corrección de la doble imposición jurídica sobre las rentas de capital cuando se aplica en su variante de crédito fiscal completo. Pero no suele suceder que esta posibilidad sea ofrecida por el Estado de residencia cuando el impuesto en la fuente excede del que correspondería a la verdadera capacidad de pago del perceptor de las rentas.

Ni el sistema de crédito fiscal ordinario ni el método de exención aseguran pues que el impuesto total soportado por el inversor no sea superior al que le hubiera correspondido en su Estado de residencia con arreglo al principio de capacidad de pago. En el primero, porque el impuesto en la fuente, aunque limitado en su cuantía, suele exigirse sobre la renta bruta, mientras que la deducción máxima en el Estado de residencia se suele calcular sobre el importe de la renta neta; en el segundo, porque se limita a garantizar que la renta de fuente extranjera tribute exclusivamente en el Estado de la fuente, y ello puede resultar en una tributación igual, menor o superior que la que hubiera sido aplicable de haber sido obtenida en el Estado de residencia.

En este sentido pensamos que el criterio de sujeción al tributo que garantiza la inexistencia de sobreimposición en la tributación de las rentas de capital no es el de territorialidad, sino por el con-

48 *Vid.* Álvarez García *et al*. [2003], pág. 10. Para un análisis en profundidad de las cuestiones que plantea el método de imputación puede consultarse Colmenar Valdés (1996) y Calderón Carrero [1997].

49 Calderón Carrero (2005), pág. 333.

50 Párrafo 63 del Comentario a los artículos 23 A y 23 B del MC de la OCDE que regulan los métodos para evitar la doble imposición.

51 Los párrafos 11, 32, 60 y 62 del Comentario a los artículos 23 A y 23 B del MC de la OCDE acaban remitiendo a la legislación nacional de cada Estado la regulación de la forma en que el Estado de residencia debe permitir la deducción correspondiente al impuesto pagado en el Estado de la fuente sobre el interés y, con ello, la forma de calcular el importe máximo de la deducción.
En España, tanto la doctrina administrativa (resoluciones del TEAC de 20 de octubre de 2000, 2 de marzo de 1999 y de 10 de septiembre de 1998), como la Audiencia Nacional en sentencia de 21 de enero de 1999, han entendido que la base para calcular el límite de deducción no viene determinado por el importe bruto de la renta obtenida y gravada en el extranjero, sino por su importe neto, una vez deducidos los gastos necesarios para su obtención.

trario, el de residencia, ya que con él se consigue realmente que el impuesto se adecue a la verdadera capacidad económica del perceptor de la renta.

En nuestra opinión, no obstante, podría compatibilizarse la imposición en la fuente sobre las rentas de capital con la inexistencia de sobreimposición sobre estas en dos circunstancias:

(i) Que el Estado de la fuente ejerciera su derecho de imposición atendiendo a la verdadera capacidad del perceptor de la renta, permitiendo la deducción de, al menos, aquellos gastos necesarios para su obtención; esto es, que la tributación en la fuente se exigiera, no por vía de retención sino por vía de autoliquidación. Esta alternativa, no obstante, supondría renunciar a algunas de las grandes ventajas del criterio de territorialidad, tal y como viene siendo aplicado sobre las rentas de capital: su practicidad y su eficacia en asegurar la imposición efectiva de la renta.

(ii) Que el Estado de la fuente procediera a la devolución de la parte del impuesto retenido que no pudiera ser deducida en el Estado de residencia por exceder del impuesto que en dicho Estado correspondería a la renta obtenida.

Puede observarse cómo estas dos condiciones suponen igualmente un recorte o limitación sobre el derecho de imposición reconocido al Estado de la fuente con lo que, a la postre, se estaría reconociendo la prioridad del principio de residencia en la tributación de estas rentas.

3.2. La interferencia en el libre flujo de las inversiones.

Para que el reparto de la potestad tributaria sobre las rentas de capital no interfiera en el libre flujo de las inversiones (i.e., en la decisión de los agentes económicos entre invertir en el exterior o hacerlo en el propio país), la rentabilidad, después de impuestos de la inversión en el exterior, tiene que ser igual que la rentabilidad después de impuestos de la inversión en el propio país [52].

Esto es que: $i \times (1 - T_{RN}) = i' \times (1 - T'_{EN} - T_{RE})$; $i' \times (1 - T_{EN} - T'_{RE}) = i' \times (1 - T'_{RN})$

Siendo i e i' los tipos de interés reales en el Estado A y en el Estado B, respectivamente, y aplicándose en cada país tres tipos impositivos efectivos distintos:

- El aplicable a los rendimientos de los residentes (R) en territorio nacional (N);
- El aplicable a los rendimientos de los residentes (R) en territorio extranjero (E);
- El aplicable a los rendimientos de los no residentes (E) en territorio nacional (N);

Siendo T_{RN}, T_{RE} y T_{EN} los tipos aplicables por el Estado A en esos tres supuestos, mientras que T'_{RN}, T'_{RE} y T'_{EN}, serían los aplicados por el Estado B en las mismas circunstancias.

[52] Álvarez García *et al.* (2003), pág. 12, cuya exposición seguimos en este punto.

Pues bien, puede demostrarse que, en principio, ni la aplicación exclusiva del criterio de territorialidad o ni la del criterio de residencia son incompatibles con el libre flujo de la inversión internacional dado que la aplicación de uno u otro criterio permiten satisfacer la condición de equilibrio cuando: (i) los Estados implicados opten todos por el mismo criterio (sea este territorialidad o residencia) y (ii) ambos Estados traten de igual modo la inversión nacional que la extranjera.

Así, puede demostrarse que la condición de equilibrio se alcanza cuando:

$$(1 - T_{RN})\,(1 - T'_{RN}) = (1 - T_{EN} - T'_{RE})\,(1 - T'_{EN} - T_{RE})$$

Y que si ambos Estados (i) aplican el criterio de residencia con exclusividad (esto es, si $T_{EN} = {}_{=} T'_{EN} = 0$) y (ii) tratan de igual forma las rentas de fuente nacional que las rentas de fuente extranjera (esto es que $T_{RN} = T_{RN}$ y $T'_{RN} = T'_{RN}$), la condición de equilibrio se cumple.

También puede demostrarse que con la anterior condición de equilibrio, si ambos Estados (i) aplican la territorialidad con exclusividad (esto es, si $T_{RE} = T'_{RE} = 0$) y (ii) tratan las inversiones de los residentes igual que las inversiones de los no residentes (esto es, $T_{RN} = T_{EN}$ y $T'_{RN} = T'_{EN}$), la condición de equilibrio también se cumple.

Por el contrario, la aplicación simultánea de ambos criterios interferirá en las decisiones de inversión internacional salvo cuando (i) se conceda un crédito de impuesto total por el impuesto soportado en la fuente y (ii) en cada Estado la inversión nacional resulte tratada igual que la inversión extranjera.

Ante estas diferentes soluciones de equilibrio, pensamos que en el estado actual del Derecho Tributario internacional, y en particular en el seno de la Unión Europea, es más fácil que la neutralidad en la decisión de invertir en el exterior se consiga mediante el establecimiento del principio de residencia como criterio exclusivo de tributación de las rentas de capital que mediante la aplicación en exclusiva del principio de territorialidad.

En este sentido, que el Estado de residencia trate las rentas de fuente extranjera de igual modo que la rentas de fuente nacional es una condición que ya se exige a los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros como consecuencia de la interpretación que del principio de no discriminación ha realizado el TJCE.

Así en las sentencias *Verkooijen*, *Lenz* y *Manninem* el Tribunal de Justicia consideró que los contribuyentes residentes en un Estado que percibían dividendos de sociedades establecidas en el Estado miembro de residencia del contribuyente interesado se encontraban en una situación comparable a la de los residentes que percibían dividendos de sociedades que tenían su sede en otro Estado miembro, y que por ello, la diferencia de trato entre ambas situaciones establecida por la legislación de los Estados miembros de referencia, constituía un obstáculo a la libre circulación de capitales consagrada en el Tratado. Estos criterios han sido recientemente reiterados por el Tribunal de Justicia en *Meilicke* y *Kerckhaert*. Quiere esto decir que la exclusividad del principio de residencia ya se encontraría *per se* en condiciones de asegurar la neutralidad de la decisión de invertir en el exterior.

Por el contrario, la aplicación en exclusiva del principio de territorialidad, en el estado actual del Derecho comunitario, no permitiría asegurar dicha neutralidad ya que resulta más infrecuente que se otorgue el mismo tratamiento en el Estado de la fuente a las rentas de capital cuando son obtenidas por no residentes que cuando son obtenidas por residentes, infrecuencia que encuentra su origen en la tradicional distinción entre obligación real y personal de contribuir.

Cuando se trata de no residentes que obtienen rentas del capital, el impuesto «por obligación real de contribuir» (en línea con lo preconizado en los diferentes MC) suele establecerse mediante retención, ya que esta constituye un sistema simple, práctico y eficaz para asegurar la imposición, especialmente habida cuenta de las dificultades de comprobación que podrían plantearse si se permitiera la deducción de gastos no vinculados territorialmente al Estado de la fuente. Por el contrario, cuando se trata de residentes, la renta de capital suele integrarse en la base imponible junto con otro tipo de rentas y suele permitirse la deducción de gastos [53].

Por tanto, la aplicación exclusiva del criterio de territorialidad no garantizaría, en el estado actual del Derecho internacional tributario, la neutralidad en la decisión de invertir en el exterior. Tampoco la garantiza la yuxtaposición de criterios de sujeción ya que en este caso la condición de equilibrio exige para su cumplimiento, además de que la renta obtenida por residentes y no residentes resulte tratada de idéntico modo (con las dificultades que reviste el cumplimiento de esta condición), que se otorgue un crédito íntegro por el impuesto soportado en la fuente, lo que no es usual que ocurra, como hemos ya apuntado (*vid.* epígrafe 3.1 *supra*).

Así, si no es infrecuente que el residente se vea sometido a una retención cuando obtiene rentas de capital, cuando el perceptor de las rentas es también residente en el Estado de la fuente, dicha retención resulta deducible (sin límites) del impuesto total que debe pagar sobre su renta, con lo que puede tratarse como un pago anticipado de impuestos sin que se produzca sobreimposición.

Por el contrario, cuando el perceptor de la renta reside en otro Estado (distinto del Estado de la fuente), en la medida en que el Estado de residencia no permita la deducción íntegra del impuesto soportado en la fuente, la retención puede convertirse en impuesto final, dando lugar con ello a una sobreimposición que, bien reduce la renta obtenida por el inversor (con el consiguiente desincentivo para la inversión internacional) si el inversor no traslada al pagador de la renta el impuesto sobre esta [54], bien encarece la inversión internacional si el inversor sí traslada al pagador de la renta el impuesto sobre la misma [55].

[53] Cabría, no obstante, distinguir a estos efectos entre los sistemas de imposición de las personas físicas y jurídicas y, dentro de las primeras, entre los sistemas de imposición de renta extensiva y los sistemas de imposición duales. En los sistemas de imposición duales, en la medida en que se limite la deducibilidad de gastos sobre las rentas del capital o la posibilidad de compensar las rentas positivas con otras rentas negativas que pueda obtener el contribuyente, y en la medida en que el tipo de imposición exigido a los residentes sea igual al tipo de retención practicado a los no residentes (requisito de difícil cumplimiento habida cuenta de que los tipos máximos permitidos por los Convenios de doble imposición suelen ser superiores a los establecidos para los residentes en los sistemas de imposición duales), podrían cumplirse los requisitos de la condición de equilibrio. Mayores dificultades para alcanzar la condición de equilibrio encontraríamos, por el contrario, cuando se trata de sistemas de renta extensiva o en la imposición sobre sociedades, ya que en estos sistemas de imposición la posibilidad de deducción de gastos o de compensar rentas positivas con negativas es mucho mayor.

[54] Lo que en la contratación internacional suele llevarse a término mediante las denominadas cláusulas de *grossing-up*.

[55] De ello da cumplida explicación el Comentario al artículo 11 del MC de la OCDE cuando identifica como una de las causas que desincentivan o encarecen la financiación internacional en el hecho de que el Estado de residencia no admita

Por lo tanto, parece que la exclusión de la retención en origen o, lo que es lo mismo, la exclusividad del principio de residencia, sería el criterio de más fácil establecimiento para garantizar el libre flujo de las inversiones internacionales.

Y es que, contrariamente a lo que una primera impresión podría llevar a concluir, exigir un impuesto sobre la fuente en los pagos de rentas de capital puede ser una medida que resulte perjudicial para el Estado de residencia del receptor de la inversión (i.e., para el Estado de la fuente) en los casos, nada infrecuentes, en los que la retención en la fuente ocasiona sobreimposición de imposible corrección y ello implica el encarecimiento de la inversión internacional recibida por las empresas ubicadas en dicho Estado, con la consiguiente pérdida de competitividad. Buena prueba de que este efecto es real y no una hipótesis de laboratorio lo tenemos en la práctica de bancos y cajas españolas a mediados de los 90 que tuvieron que utilizar filiales en territorios considerados como paraísos fiscales (Caimán) para realizar, desde estas filiales, emisiones en los mercados internacionales de capitales y obtener así financiación en dichos mercados de forma competitiva: esto es, sin tener que afrontar las cláusulas de elevación al íntegro del rendimiento para evitar el efecto de la retención [56]. Esta práctica es origen de las participaciones preferentes reguladas por la Ley 19/2003 que posibilitan que las emisiones se hagan desde España y sujetas a Derecho español con el mismo tratamiento fiscal: gasto deducible para la entidad emisora y ausencia de retención para los inversores no residentes.

Por tanto, la interferencia en los flujos de capitales se produce por la existencia de un impuesto en la fuente exigido mediante retención en la medida en que:

- Dicho impuesto no sea exigido por el Estado de la fuente a sus propios residentes en la inversión nacional;
- No se arbitre un sistema para que el exceso de impuesto retenido en la fuente pueda ser objeto de devolución al perceptor de la renta.

3.3. Calificación de los Estados para someter a imposición las rentas de capital.

Se ha argüido que la residencia no es un criterio de sujeción al tributo tan justo como la territorialidad. Así, Von Schanz, ya en 1892 [57], descartaba los criterios personales de sujeción al tributo en cuanto que gravan a contribuyentes que no se benefician, o se benefician solo parcialmente, de los servicios públicos del Estado que establece la imposición.

---

la deducción íntegra del impuesto soportado en el Estado de la fuente, con lo que el impuesto en la fuente deja de ser un impuesto a cuenta y se transforma en un impuesto final.

56 Como apunta Jiménez-Blanco [2005], pág. 1.233, la operativa era la siguiente: *«el vehículo emitía acciones preferentes, con un dividendo fijo, y el importe así obtenido se depositaba en el propio Banco matriz residente en España, de forma que los intereses del depósito (no sujetos a retenciones por aplicación del beneficio para las cuentas de no residentes) servían para pagar el dividendo al accionista preferente, al tiempo que eran gasto deducible en el IS del Banco o Caja en España»*.

57 «Zur Frage der Steuerpflicht», 9 II *Finanzarchiv,* 1982, pág. 1, citado por Serrano Antón (2005 b), pág. 181.

Esto es, se trataría de fundamentar el criterio de territorialidad en función del principio de beneficio, según el cual cada uno ha de pagar como tributos una cantidad proporcionada a la utilidad que deriva de las prestaciones que recibe del Estado [58]. Pues bien, esta línea de razonamiento podría ser cuestionada si entendemos que, en cierta forma, el origen de los diferentes criterios de sujeción al tributo (reales o personales) puede encontrarse en los diferentes sistemas de distribución (reales o personales) de los impuestos.

El sistema de imposición real, característico de los países europeos en el siglo XIX, grava las distintas rentas procedentes de las cosas capaces de producir rédito. Este sistema, que hace abstracción de las personas que reciben las rentas y que reconoce el derecho de imposición al ente público en cuyo territorio está situado la cosa o fuente productora de renta (*locus rei sitae*) [59] sería, por tanto, el origen de los criterios de sujeción reales.

Por el contrario, el sistema de imposición personal, que se va consolidando a partir del último cuarto del siglo XIX, grava la renta global obtenida por una persona. En este sistema, el derecho de imposición se reconoce al ente público con cuyo territorio presenta vínculos más estrechos el contribuyente siendo origen, pues, de los criterios de sujeción personales.

Pues bien, como ya explicaba EINAUDI en 1948 [60] entre las causas que explican el nacimiento y la consolidación del sistema personal de imposición en el último cuarto del siglo XIX y principios del XX se encuentra el hecho de que *«en realidad, el impuesto no se paga por las cosas, sino por las personas; son las personas las que disfrutan de los servicios del Estado»* ya que *«[e]l Estado existe no para crear ventajas o beneficios para las cosas inanimadas, sino para los miembros de una sociedad política».*

Con este razonamiento, entendemos que el principio de beneficio justifica más la tributación en residencia que la tributación en la fuente ya que las personas que pagan tributos disfrutan de los servicios que les provee el Estado de residencia y el impuesto, al fin y al cabo, no es sino un sistema de repartición coactiva de los costes de ciertos servicios públicos [61].

En la misma línea de pensamiento Lucas Durán [62] se pregunta *«si acaso el no residente que obtiene dividendos, intereses o cánones de la inversión de sus capitales en una economía foránea ha de financiar la actividad pública del país en el que invierte si no disfruta de tales servicios –justicia, seguridad social, fomento e infraestructuras, etc.– sino de una manera muy indirecta»* para concluir que desde este prisma *«pudiera pensarse que la desventaja fiscal que le supone al no residente una contribución adicional sobre los residentes del país de la fuente por razón de las rentas percibidas, más que encontrar fundamento en la diferencia entre vinculación personal o real, no se encuentra justificada en absoluto en tales términos».*

58 Ferreiro Lapatza (2006), pág. 277.

59 Einaudi (1948), págs. 147 y ss.

60 Einaudi (1948), pág. 162.

61 Einaudi (1948), pág. 108.

62 Lucas Durán (2001), pág. 42.

Pero examinado el principio de beneficio desde la óptica de la generación de la renta se ha señalado que *«es el Estado donde se ha generado la renta, quien contribuye a ello, con sus recursos naturales, sus prestaciones y servicios públicos, por supuesto, en mayor medida que el Estado en que reside la empresa»* [63] o que «*el país en que se realiza la ganancia es el que financia la estructura y los servicios públicos y provee las oportunidades económicas para la realización de dicha ganancia, luego es dicho país el que está calificado para gravarla»* [64].

Y no obstante, aunque estas afirmaciones parecen incuestionables como regla general, pensamos que deberían ser objeto de matización cuando se trata de rentas de capital y, especialmente, cuando se trata de intereses y cánones. Para estos dos tipos de renta, podría señalarse que es el Estado de residencia el que provee las oportunidades para el desarrollo de una tecnología o la acumulación de riqueza por sus residentes que se encuentran así en condiciones de ceder dicho capital o tecnología a países terceros. En esta línea de pensamiento, y desde un punto de vista tributario, se ha razonado que los gastos de investigación necesarios para el desarrollo de la tecnología cuya cesión es remunerada con los cánones reducen normalmente las bases imponibles sometidas a tributación en el Estado de residencia y que por ello parece justo compensar este efecto con la atribución a dicho Estado en exclusiva del derecho a recaudar el impuesto correspondiente a las operaciones de cesión de tecnología [65].

Menos claro puede ser el caso de los dividendos, ya que en este tipo de rentas confluyen dos perspectivas: la de su consideración como rentas de capital *strictu sensu* (que nos deberían llevar al mismo razonamiento que para los intereses y cánones) y la de su consideración como rentas empresariales, sobre todo cuando se trata de participaciones de control.

Centrándonos en esta última consideración de los dividendos, Serrano Antón ha señalado que la tributación en residencia *«puede ser injusta cuando el contribuyente que ha producido sus rentas en el extranjero, compitiendo seguramente en condiciones adversas, al invertir en países con otros idiomas, costumbres, régimen legal y fiscalidad»* recibe igual tratamiento que *«quien invierte en su propio país de residencia»* [66].

Entendemos que este razonamiento de la mayor equidad del criterio de territorialidad resulta aplicable a los dividendos que provienen de participaciones en sociedades que constituyen una manifestación de la libertad de establecimiento, donde el hecho de constituir una filial es una alternativa al ejercicio de actividades económicas mediante establecimiento permanente. Para este caso, compartimos plenamente la afirmación anterior de que el Estado de residencia debería respetar la tributación del Estado que genera el beneficio, dándose así prioridad al criterio de territorialidad.

Por el contrario, cuando se trata de rentas obtenidas en el ejercicio de la libre circulación de capitales y precisamente por la eliminación de todo tipo de trabas que antes pudieran existir para

63 Serrano Antón (2005 b), pág. 183.

64 Terra, B y Wattel, P.J. (*European Tax Law*, 2.ª edición. Kluwer, Deventer, 1992, pág. 128) citados por Serrano Antón (2005 a), pág. 217.

65 Martín Jiménez (2004), pág. 657.

66 Serrano Antón (2005 b), pág. 182.

dicho ejercicio, entendemos que el argumento relevante es el contrario: que sería injusto o no equitativo no someter a una misma imposición al contribuyente que decide invertir en el exterior que al que decide invertir en su propio país, ya que ambos se encuentran en una situación comparable.

Así lo reconoce el propio SERRANO ANTÓN cuando argumenta que los problemas asociados con la imposición en residencia *«aparecen, en especial, si lo que tenemos son rentas empresariales o profesionales obtenidas en un Estado en vías de desarrollo que se suman a las obtenidas en España»* porque en estos casos *«la tributación en residencia puede interferir en las condiciones de competencia en el país de destino de la inversión (entre los residentes que se ven sometidos a baja imposición y los no residentes que probablemente se encuentran en un territorio de alta tributación) con el riesgo añadido de que se influya negativamente sobre los intereses de los operadores económicos que desarrollan su actividad en el extranjero»* [67].

Esto es, cuando se trata de rentas empresariales o profesionales suele ocurrir que la competencia se produzca en la oferta de los bienes y servicios: el operador no residente compite con el operador local por ganarse un mercado que le es ajeno. En estas condiciones, nos parece que el criterio que menor interferencia introduce en esa competencia es, efectivamente, el criterio de territorialidad.

Distinto es el caso en la oferta de capital o tecnología ya que para este factor de producción entendemos que la competencia no se produce tanto en la oferta como en la demanda: los operadores locales compiten con operadores en otros países por el capital o tecnología que tienen unos pocos. En esta situación nos parece que la menor interferencia en la competencia se produce cuando la fiscalidad no es un factor que puede distorsionar la decisión del oferente; esto es, cuando la tributación se produce en residencia. Y por esta razón entendemos que la residencia sí es un criterio de sujeción al tributo justo cuando se trata de rentas del capital.

3.4. Principio de no discriminación.

Según FALCÓN Y TELLA solo la fuente *«asegura la inexistencia de discriminación entre residentes y no residentes, eliminando así distorsiones de origen fiscal en la colocación de las inversiones»* [68] aunque el mismo autor ha matizado la anterior afirmación al señalar que *«la eliminación de discriminaciones basadas en la residencia no se reduce a permitir la aplicación de un sistema de exención respecto a las rentas obtenidas en otros Estados (como alternativa válida al criterio formal de la fuente), sino que exige también reconocer a los no residentes (gravados en función de las rentas obtenidas en el interior del país) las mismas deducciones y beneficios fiscales que a los residentes»* [69].

Esta última condición no se cumple en el estado actual del Derecho internacional tributario, al menos en lo que a la tributación de las rentas de capital se refiere, habida cuenta de la posibilidad y frecuencia con la que la imposición en la fuente se exige mediante retención del importe bruto, que

67 SERRANO ANTÓN (2005 b), pág. 182.

68 FALCÓN Y TELLA (2001), pág. 57.

69 Veáse nota anterior.

para los no residentes se configura como impuesto final mientras que para los residentes solo como impuesto a cuenta.

En este sentido, cabe plantearse si la retención en la fuente podría ser cuestionada sobre la base del principio de no discriminación, al menos en el marco de la Unión Europea.

Es doctrina consolidada del TJCE que, si bien la fiscalidad directa es competencia de los Estados miembros, estos deben sin embargo ejercerla respetando el Derecho comunitario (*vid.* por todas, *Verkooijen* ap. 32, *Metalgesellschaft* ap. 37, *Keller Holding* ap. 28).

Para valorar la compatibilidad de las diferentes normas estatales con el Derecho comunitario (básicamente con el principio de no discriminación por razón de nacionalidad contenido en el artículo 12 del Tratado y con la interdicción de restricciones a las cuatro libertades básicas de circulación –mercancías, personas, servicios y capitales–), el Tribunal de Justicia viene realizando un análisis que se compone de tres fases [70]: (i) constatación de la existencia de una situación de comparabilidad objetiva entre los sujetos que hacen ejercicio de una libertad fundamental y los sujetos que no lo hacen; (ii) comprobación de la existencia de una diferencia de trato fiscal que sitúa en peor situación al sujeto que ejerce una libertad fundamental respecto del que no la ejerce; y (iii) determinación de la inexistencia de justificación para dicha diferencia de trato fiscal.

- **Comparabilidad**

La primera fase de ellas consiste, pues, en determinar si la situación nacional y la situación transnacional (presuntamente discriminada) son comparables. En este sentido, la posición inicial del TJCE en *Schumacker* en el sentido de que «*en materia de impuestos directos la situación de los residentes y de los no residentes no son comparables, por lo general*», se ha ido con el tiempo matizando, admitiéndose que en algunas circunstancias residentes y no residentes se encuentran en una situación comparable; cuando existe igualdad en la determinación de la base imponible (como la que existe, por ejemplo, entre sociedades residentes y no residentes con establecimiento permanente) [71], o cuando la totalidad o casi totalidad de las rentas son obtenidas y gravadas en el mismo Estado [72].

Recientemente, para la obtención de rentas pasivas y, concretamente, para la obtención de dividendos, el Tribunal de Justicia ha señalado que *«a partir del momento en que un Estado miembro, de modo unilateral o por vía convencional, sujeta al impuesto sobre la renta no solo a los accionistas residentes, sino también a los no residentes, por los dividendos que perciben de una sociedad residente, la situación de dichos accionistas no residentes se aproxima a la de los residentes»* (*Denkavit Internationaal* ap. 35, *Test Claimants in Class IV of the ACT Group Litigation* ap. 65).

70 Sanz Gadea (2001) pág. 180. González García (2004), pág. 32.

71 *Royal Bank*.

72 *Schumacker*; *Wielockx, Gerritse*.

Entendemos que no hay ninguna razón para limitar este razonamiento a los dividendos y, por tanto, pensamos que también debe admitirse la comparabilidad entre el residente y no residente cuando se trata de la obtención de otras rentas de capital (intereses o cánones).

Esto es, ante un gravamen que recae sobre determinadas rentas pasivas no podría considerarse que constituya una diferencia esencial el hecho de que el residente esté sujeto a obligación personal y el no residente a obligación real de contribuir: las diferencias deben encontrarse en la situación de cada sujeto frente al gravamen que recae sobre el rendimiento de que se trate sin que sea necesario atender a la situación global de cada perceptor [73].

Así, Lucas Durán afirma que la distinta residencia de dos sujetos *«no permitiría, para el caso de las rentas pasivas, deducir que se trata de situaciones no comparables. (...) [L]as cuestiones de residencia pueden ser importantes (...) para la práctica de deducciones personales que atienden a la capacidad económica del sujeto pasivo (...). Sin embargo* (en el caso de obtención de rentas pasivas) *... el contribuyente por obligación real se encuentra en una situación de sujeción respecto de la Administración tributaria que le hace formal y materialmente comparable frente al resto de contribuyentes obligados ante la misma Hacienda Pública por obligación personal»* [74].

- **Trato desventajoso al no residente**

La segunda fase del análisis consistiría en determinar si el Estado de la fuente en cuestión otorga al no residente un trato diferenciado que le sitúe en peor situación que al residente, de forma que la libre circulación de capitales se pueda ver restringida. En este sentido, y en relación a los dividendos, el Tribunal de Justicia ha señalado que:

«*Si el Estado miembro de residencia de la sociedad que genera los beneficios que se han de repartir decide ejercer su competencia fiscal no solo sobre los beneficios generados en dicho Estado, sino también sobre la renta procedente del referido Estado percibida por las sociedades beneficiarias no residentes, es el mero ejercicio por este mismo Estado de su competencia fiscal lo que, con independencia de cualquier tributación en otro Estado miembro, da lugar a un riesgo de imposición en cadena»* (*Class IV of the ACT Group Litigation* ap. 70).

Por tanto, el Tribunal de Justicia apunta como un posible trato desfavorable el riesgo de sobreimposición que se produce al someter a imposición en la fuente las distribuciones de dividendos realizadas a no residentes.

Entendemos que este mismo razonamiento podría ser extrapolado a la imposición en la fuente sobre otras rentas de capital exigida mediante retención de su importe bruto ya que, como hemos analizado con anterioridad (*vid. supra* epígrafe 3.1) es el mero establecimiento por el Estado de la

73 Conclusiones del Abogado General Mischo presentadas el 2 de marzo de 1999, *Saint Gobain*, Asunto C-307/97, ap. 48-51. *Fokus*, aps. 29 y 30.

74 Lucas Durán [2001], pág. 38.

fuente de una retención sobre el importe bruto de las rentas de capital pagadas por residentes en su territorio el que, con independencia de la imposición establecida por el Estado de residencia ocasiona un riesgo de sobreimposición. Y en este sentido podría señalarse que la propia exigencia de retención en la fuente sobre el importe bruto de la renta constituye un trato desfavorable del no residente respecto del residente. En este sentido se pronuncia LUCAS DURÁN cuando afirma que el IRNR constituye *«un tributo cuya imposición parece discriminar a los no residentes, ya que por la estructura del hecho imponible y sus particulares efectos tributarios (imposición definitiva y no a cuenta) nos encontramos ante un tributo autónomo que habrán de pagar los no residentes comunitarios sin que dicha exacción exista, paralelamente, para los residentes españoles»* [75].

No obstante, debemos reconocer que, hasta la fecha, el Tribunal de Justicia centra su análisis en la igualdad de trato residente-no residente que otorga un Estado determinado, más que en el riesgo de sobreimposición por la yuxtaposición de las competencias tributarias de dos Estados diferentes. Así en *Denkavit Internationaal*, el Tribunal de Justicia considera discriminatoria una legislación que no conceda al no residente el trato fiscal nacional, más ventajoso, dispensado al residente y en *Kerckhaert* (ap. 24) concluye que el Tratado no se opone a la normativa de un Estado miembro «*que grava con el mismo tipo impositivo uniforme los dividendos de acciones de sociedades establecidas en el territorio de dicho Estado y los dividendos de acciones de sociedades establecidas en otro Estado miembro, sin prever la posibilidad de imputar el impuesto recaudado mediante retención en la fuente en ese otro Estado miembro»*.

En lo que a las rentas de capital se refiere, este trato ventajoso otorgado al residente puede encontrarse en tres factores: el tipo de gravamen, la exoneración de gravamen o la admisión de una mayor deducibilidad de gastos directa o indirectamente vinculados a la obtención de la renta.

El tipo de gravamen no suele suponer una desventaja para los no residentes en la medida en que estos tengan derecho a la aplicación de los tipos reducidos establecidos por un Convenio de doble imposición, ya que estos tipos reducidos suelen estar por debajo de los establecidos en los ordenamientos internos para los residentes cuando se trata de dividendos, intereses o cánones [76].

La exoneración de gravamen sí puede ser un aspecto en el que se plantee un trato desventajoso de no residente, especialmente cuando se trata de dividendos. Así, el Tribunal de Justicia ha señalado en *Denkavit Internationaal* que si *«la exención de los dividendos en beneficio de las sociedades matrices residentes pretende evitar una tributación en cadena de los beneficios de las filiales que se distribuyen en forma de dividendos a las sociedades matrices de estas últimas»* cuando el Estado de la fuente *«decide preservar a sus residentes de una tributación semejante, debe extender*

75 LUCAS DURÁN (2001) pág. 47.

76 En el caso de España, no existiría trato desventajoso aun en el caso de ausencia de Convenio aplicable. Así, si se trata de inversores finales (personas físicas) que obtienen dividendos o intereses ya que el tipo de gravamen aplicable en estos casos (se trate de perceptores residentes o no en España) es, desde el 1 de enero de 2007, el 18 por 100. En el caso de cánones percibidos por inversores finales ya que los tipos de gravamen para residentes (del 24 al 43%) van a ser iguales o superiores que para los no residentes. Y en el caso de personas jurídicas residentes (32,5%; 30% a partir del 1 de enero de 2008) también van a ser superiores a los aplicables con carácter general a los no residentes (18% en el caso de dividendos o intereses; 24% en caso de cánones).

esta ventaja a los no residentes, en la medida en que del ejercicio de su competencia en materia tributaria sobre estos últimos resulte una tributación análoga que grave a tales no residentes».

Este razonamiento llevó al TJCE a concluir que los artículos 43 y 48 del Tratado deben interpretarse en el sentido de que *«se oponen a una legislación nacional que, en la medida en que grava los dividendos percibidos por una sociedad matriz no residente pero exime casi totalmente de tal imposición a las sociedades matrices residentes, constituye una restricción discriminatoria de la libertad de establecimiento»*.

En el ordenamiento español, la distribución de dividendos a sociedades europeas con un porcentaje de participación en la sociedad española que distribuye el dividendo igual o superior al 5 por 100, pero inferior al porcentaje de filiación en cada momento establecido en la Directiva Matriz-Filial (25% hasta 31 de diciembre de 2004; 20% desde 1 de enero de 2005; 15% desde 1 de enero de 2007; y, a futuro, 10%, desde 1 de enero de 2009), queda sujeta a tributación en España por el IRNR al tipo correspondiente (15% hasta 31 de diciembre de 2006; 18% desde el pasado 1 de enero). Por el contrario, si el dividendo fuera percibido por una sociedad española no quedaría sujeto a retención ni a tributación adicional alguna en España.

A la vista de lo anterior, podría entenderse que las normas españolas sobre retención en los pagos de dividendos son contrarias a la libre circulación de capitales establecida en el artículo 56 del Tratado. Esta es también la tesis mantenida por la Comisión Europea que el 25 de julio de 2006 abrió un procedimiento de infracción (n.º 2004/4354) contra España (entre otros países) donde, al amparo del artículo 226 del Tratado, requirió a España que modificara su legislación en lo referente a tributación de dividendos salientes para que el impuesto exigido en el pago de dividendos a sociedades residentes en la Unión Europea o de países de la European-Free Trade Association (EFTA) no sea más elevado que el que se hubiera exigido en el pago de dividendos a sociedades españolas que se encuentren en las mismas circunstancias de porcentaje y antigüedad de la participación. El 22 de enero de 2007, la Comisión, ante la negativa de España de modificar su legislación en este punto, decidió referir el caso al Tribunal de Justicia.

Por último, en cuando a la deducibilidad de gastos, en su sentencia *Centro Equestre da Lezíria Grande* y en el ámbito de la libre circulación de servicios, el Tribunal de Justicia ha señalado que, si bien el principio de territorialidad consagrado por el Derecho tributario internacional y reconocido por el Derecho comunitario (*Marks & Spencer* ap. 39) permite que, al calcular la base imponible del impuesto de los sujetos pasivos no residentes de un Estado miembro determinado, únicamente se tengan en cuenta los beneficios y las pérdidas que procedan de su actividad en dicho Estado, deben computarse los gastos profesionales que tengan una relación directa con la actividad ejercida por un no residente en un Estado miembro y que hayan generado en él ingresos imponibles, en la medida en que en este Estado los ingresos netos obtenidos por los residentes están sujetos a tributación después de la deducción de dichos gastos. Esto es, que para el cómputo de gastos, los residentes y los no residentes se encuentran en una situación comparable (*Gerritse* ap. 27). Por tanto, en la medida en que un Estado miembro concede a los residentes la posibilidad de deducir tales gastos, no puede, en principio, impedir el cómputo de los mismos en el caso de los no residentes.

Pensamos que estos criterios deberían ser aplicables igualmente en materia de libre circulación de capitales y respecto de la tributación de rentas de capital, lo cual quiere decir que la exigencia del impuesto en la fuente sobre el importe bruto de la renta podría ser constitutiva de discriminación cuando al residente, en las mismas circunstancias, se le permite la deducción de gastos. Aunque la eliminación de este trato desfavorable supondría la renuncia a las grandes ventajas de la imposición en la fuente mediante retención sobre las rentas del ahorro (sencillez y eficacia), debemos recordar, a tal efecto, que el Tribunal de Justicia ha señalado que las posibles dificultades de orden práctico para otorgar al no residente el mismo trato nacional que al residente no pueden justificar un obstáculo a la libre circulación de capitales (*Comisión/Francia* ap. 29, *Manninem* ap. 54, *FII Group Litigation* ap. 70).

- **Inexistencia de justificación para la diferencia de trato fiscal**

Y por último, la última fase del análisis consistiría en revisar si existen razones imperativas de interés general que justifiquen la existencia de un trato desfavorable del no residente.

En este sentido, el hecho de que se trate de una materia en la que existen medidas de armonización no justificaría *per se* la validez de los supuestos de retención no incluidos en el ámbito de aplicación de las Directivas 90/435 y 2003/49/CE. Así, el Tribunal de Justicia ha declarado que si bien *«en relación con las participaciones no comprendidas en la Directiva 90/435, el artículo 4 de esta no se opone, por tanto, a que un Estado miembro someta a imposición los beneficios repartidos por una sociedad residente a una sociedad no residente, sin conceder a esta alguna desgravación por el impuesto sobre sociedades pagado por aquella en su Estado de residencia, un Estado miembro solo puede ejercer dicha competencia en la medida en que, en virtud de su Derecho nacional, los dividendos que una sociedad residente percibe de otra sociedad residente estén también sujetos a imposición en sede de la sociedad beneficiaria, sin que esta pueda disfrutar de una desgravación por el impuesto sobre sociedades pagado por la sociedad que distribuye beneficios»* (*FII Group Litigation* ap. 68).

Tampoco puede justificarse la medida por la necesidad de impedir que los receptores de la renta eludan toda tributación sobre estas, sobre todo cuando en el Estado de la fuente esas rentas se encuentran exoneradas de gravamen cuando las reciben no residentes [77] (*Dekavit Internationaal* ap. 38) ni tampoco evitar la reducción de ingresos fiscales puede considerarse una razón imperiosas de interés general susceptible de ser invocada para justificar una medida en principio contraria a una libertad fundamental (*Meilicke* ap. 30, *Verkooijen* ap. 59, *Manninem* ap. 49).

Lo cual nos lleva a concluir que la tributación en la fuente sobre las rentas de capital, tal y como se encuentra concebida en el Derecho tributario internacional actual, podría ser contraria al principio de no discriminación y a la libre circulación de capitales.

[77] Especialmente frecuente en caso de dividendos ya que los Estados suelen establecer medidas para evitar la imposición en cadena del beneficio o para paliar la doble imposición que no en todos los casos se extienden a los no residentes.

4. RECAPITULACIÓN Y REFLEXIONES FINALES

Pese a que voces muy autorizadas señalan que en los criterios de distribución de la potestad tributaria existe una tendencia que apunta hacia la primacía del criterio de territorialidad, lo cierto es que en la tributación de las rentas de capital (dividendos, intereses y cánones), la tendencia que parece imponerse es justo la contraria: restricción cada vez mayor de la imposición en la fuente en favor de la exclusiva tributación en residencia.

De que esta evolución existe dan fe los numerosos supuestos en los que la imposición en la fuente es excluida *de lege lata*, bien como consecuencia del reparto de la potestad tributaria en Convenios de doble imposición, bien como resultado de los mandatos contenidos en Directivas comunitarias, bien por renuncia unilateral de los propios Estados.

El origen último de la exclusión de la imposición en la fuente se encuentra en que la configuración usual de dicha imposición en la fuente (mediante retención de parte del importe bruto de la renta obtenida, sin posibilidad de deducción de gastos conexos con la renta obtenida) ocasiona un riesgo cierto de sobreimposición sobre la renta real del perceptor, lo que interfiere en las decisiones de inversión transnacionales y coloca como regla general a los no residentes en peor situación que a los residentes cuando se trata de inversiones de capital. Por otro lado, los argumentos que normalmente se aducen para justificar la territorialidad en función del principio del beneficio, deben ser objeto de matización para estas rentas pasivas en las que la presencia del inversor en el Estado de la fuente es mínima.

Pensamos que la interpretación que el Tribunal de Justicia está haciendo del principio de no discriminación y de las libertades de circulación, podría servir de catalizador en la evolución hacia la exclusiva tributación en residencia en la Unión Europea. En este sentido, debemos recordar que el dictamen del Comité Económico y Social a la Propuesta de Directiva sobre el régimen fiscal común a los pagos de intereses y cánones efectuados entre empresas asociadas de diferentes Estados miembros señalaba que no había ninguna razón particular *«para limitar el ámbito de aplicación de la exención de la retención a cuenta únicamente a los pagos de intereses y cánones efectuados entre empresas asociadas; sino todo lo contrario, es imperativo generalizar esta exención al conjunto de pagos entre empresas independientes a fin de no introducir una distorsión de la competencia susceptible de favorecer indebidamente el recurso a los proveedores nacionales»* (DOCE C-284, de 14 de septiembre de 1998).

Pues bien, en esa evolución hacia la exclusiva tributación en residencia pensamos que se están planteando y que se plantearán en el futuro interrogantes y retos a los que habrá de dar respuesta. Algunos de ellos ya se están discutiendo y han ocasionado la reacción de los Estados miembros de la Unión Europea. Es el caso, por ejemplo, de la necesidad de asegurar la tributación en residencia de las rentas del ahorro recibidas por inversores finales, que ha dado lugar a la Directiva 2003/48/CE, de 3 de junio, sobre Fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses. Y también es el caso de la minoración de la tributación de las rentas empresariales en la fuente, mediante la localización de actividades en territorios de baja tributación, o mediante el

recurso a prácticas de subcapitalización o de precios de transferencia [78], que están dando lugar a las estrategias de la Comisión Europea consistentes en la definición de una tributación fundamentada en una base imponible común consolidada para los grupos de sociedades europeos.

Lo que nos parece evidente es que el objetivo de un Mercado Único en el que no existan restricciones la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales supone el establecimiento de un nuevo paradigma en el reparto de la potestad tributaria entre los Estados miembros de la Unión Europea. En este sentido, en el marco de la Unión Europea auguramos poco éxito al mantenimiento de la imposición en la fuente sobre las rentas de capital si esta solo se justifica en el consenso tributario internacional existente hasta la fecha.

Relación de sentencias del TJCE citadas

Schumacker: STJCE de 14.2.1995, *Finanzamt Koeln-Altstadt c. Roland Schumacker,* asunto C-279/93.

Wielockx: STJCE de 11.8.1995, *G. H. E. J. c. Inspecteur der Directe Belastingen*, asunto C-80/94.

Futura Participations: STJCE de 15.05.1997, *Futura Participations SA y Singer c. Administration des contributions,* Asunto C-250/95.

Centros: STJCE de 9.03.1999, C*entros Ltd c. Erhvervs- og Selskabsstyrelsen*, Asunto C-212/97.

Royal Bank: STJCE de 29.04.1999, *Bank of Scotland plc c Elliniko Dimosio (Estado helénico)*, asunto C-319/97.

Gerritse: STJCE 12.06.2003, *Gerritse*, Asunto C-234/01

Comisión/Francia: STJCE de 28.1.1986, *Comisión c. República francés*, asunto C-270/83.

Verkooijen: STJCE de 06.06.2000, *Staatssecretaris van Financiën c. B.G.M. Verkooijen*, asunto C-35/98.

Manninem: STJCE de 07.09.2004.

Lenz: STJCE de 15.07.2004, *Anneliese Lenz c. Finanlandesdirektion für Tirol,* asunto C-315/02.

D.: STJCE de 05.07.2005, *D. c. Inspecteur van de Belantingdienst / Particulieren /Ondernemingen buitenland te Heerlen*, asunto C-376/2003.

Fokus: STEFTA de 23.11.2004, *Skattedirektoratet c. Fokus BankASA,* asunto E1/04.

Marks & Spencer: STJCE de 13.12.2005, *Marks & Spencer c. Commissioners of Inland Revenue, C- 446/03.*

Class IV of the ACT Group Litigation: STJCE 12.12.2006, *Test Claimants in Class IV of the ACT Group Litigation c. Commissioners of Inland Revenue*, asunto C-170/05.

FII Group Litigation : STJCE de 12.12.2006, *Test Claimants in the FII Group Litigation c. Commissioners of Inland Revenue,* asunto C-446/04.

[78] Para una exposición de las distintas estrategias que las empresas multinacionales utilizan para reducir su tributación global puede consultarse Sanz Gadea (2005), págs. 16-19.

Denkavit Internationaal : STJCE de 14.12.2006, *Denkavit Internationaal, B.V. y Denkavit France, SARL c. Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie*, asunto C-170/05.

Centro Equestre da Lezíria Grande: STJCE de 15.02.07, *Centro Equestre da Lezíria Grande Lda c.Bundesamt für Finanzen*, asunto C-345/04.

Meilicke: STJCE de 06.03.2007, *Wienand Meilicke Marina Stöffler c. Finanzamt Bonn-Innenstadt*, asunto C-292/04.

Bibliografía

Álvarez García, S., Fernández de Soto Blass, M.L. y González González, A.I. [2003]: «La fiscalidad del ahorro en la Unión Europea: entre la armonización fiscal y la competencia de los sistemas tributarios nacionales», Instituto de Estudios Fiscales; *Documentos* n.º 15/2003.

Blanco Corral, M.P e Iglesias Suárez, A. [2004]: «Política fiscal en la Unión Europea: antecedentes, situación actual y planteamientos de futuro», Instituto de Estudios Fiscales; *Documentos* n.º 4/04.

Calderón Carrero, J.M.: [1997]: «Estudio de las nuevas medidas para la eliminación de la doble imposición intersocietaria internacional y el tratamiento de las *holdings* españolas»; *Impuestos (Compendio)*; 1997: tomo 2; Ed. La Ley-Actualidad.

– [2005]: «La doble imposición internacional y los métodos para su eliminación», en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional*, Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid,y 2005, págs. 273-372.

– [2006]: «Incidencia de la globalización en la configuración del ordenamiento tributario en el siglo XXI», *Instituto de Estudios Fiscales, Documentos* n.º 20/06.

Calderón Carrero, J.M. y Ruiz Almendral, V. [2005]: «¿Es compatible la norma española anti "Directive-Shopping" con el Derecho Comunitario? (A propósito de la Resolución del TEAC de 15 de octubre de 2004)»*; Jurisprudencia Tributaria Aranzadi* núm. 11/2005.

Chico de la Cámara, P. [2005]: «Interpretación y calificación de los Convenios de doble imposición internacional», en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional* Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 249-272.

Colmenar Valdés, S. [1996]: «Las deducciones por doble imposición: doble imposición internacional (II)»*; Impuestos (Compendio)*; 1996; tomo 2; Ed. La Ley-Actualidad.

Delgado Pacheco, A. [2005]: «El régimen de los cánones en la fiscalidad internacional: cuestiones especialmente debatidas en España», en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional* Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 613-660.

Delmas González, F.J. [2002]: «La Directiva sobre fiscalidad del ahorro», *Instituto de Estudios Fiscales, Documentos* n.º 19/02.

Einaudi L. [1948]: *Principios de Hacienda Pública*, Ed. M. Aguiar, México, 1948.

Ferreiro Lapatza, J.J. [2006]: *Curso de Derecho Financiero español. Instituciones,* 25.ª edición, Madrid, 2006.

FALCÓN Y TELLA, R. [2001]: «Tendencias actuales en los criterios de sujeción al tributo: hacia la territorialidad», *Crónica Tributaria*, n.º 100/2001.

GARCÍA-MONCÓ A.M. [1999]: *Libre circulación de capitales en la Unión Europea: problemas tributarios*, Civitas, Madrid, 1999.

GARRIDO A. [2003]: «La aplicación de la cláusula anti-abuso en las distribuciones de beneficios realizadas a sociedades residentes en la Unión Europea. Doctrina de la Dirección General de Tributos», *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi* n.º 6/2003.

GIMÉNEZ REYNA, E. [2004]: «Principios de la imposición en una Unión Económica», en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional. XLVIII Semana de Estudios de Derecho Financiero, Madrid 5 al 8 de noviembre de 2001*, Ed. Fundación para la Promoción de los Estudios Financieros, Madrid, 2004.

GONZÁLEZ GARCÍA, G. [2004]: *«*Una aproximación al contenido de los conceptos de discriminación y restricción en el Derecho Comunitario*»*; *Documento n.º 8/2004*; *Instituto de Estudios Fiscales*; pág. 32.

GRAU RUIZ, M.A. y HERRERA MOLINA, P.M. [2002]: «La armonización fiscal: límites y alternativas», *Impuestos* n.º 10/2002.

JIMÉNEZ-BLANCO, J.I. [2005]: «El uso de los instrumentos financieros híbridos en la planificación fiscal internacional» en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional* Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 1.221-1.240.

LUCAS DURÁN, M.: [2001]: *Fiscalidad internacional de rentas financieras,* Edersa, Madrid, 2001.

– [2005]: *«*Los dividendos e intereses en la fiscalidad internacional*»*, en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional* Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 567-611.

MARTÍN JIMÉNEZ, A [2004]: «Artículo 12. La tributación de los cánones o regalías» en la obra colectiva *Comentarios a los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal concluidos por España. (Análisis a la luz del Modelo de Convenio de la OCDE y de la legislación y jurisprudencia española);* Fundación Pedro Barrié de la Maza, Instituto de Estudios Económicos de Galicia.

MIRANDA PÉREZ, A. [2005]: *«La no discriminación fiscal en los ámbitos internacional y comunitario»,* Editorial México Universitario, México 2005.

NÚÑEZ GRAÑÓN, M. [2001]: «El principio de territorialidad como criterio de sujeción: el documento "simplify international taxation" incluido en el informe de la Comisión Kemp», en *Quincena Fiscal Aranzadi*, núm. 10/1997.

NUÑEZ GRAÑÓN, M. y SOLER ROCH, M.T.: [2005, a]: «El Impuesto sobre la Renta de No Residentes: hecho imponible y criterios de sujeción», en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional,* Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 15-45.

– [2005, b]: «Exenciones en el Impuesto sobre la Renta de No Residentes», en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional,* Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 45-73.

PASTORIZA VÁZQUEZ, J.S. [2004]: «La Directiva 2003/48/CE. Un nuevo paso hacia la armonización de la tributación de las rentas derivadas del capital en la UE», *Quincena Fiscal Aranzadi* n.º 11/2004.

RODRÍGUEZ ONDARZA J.A. y FERNÁNDEZ PRIETO, A. (dir.) [2003]: *«Fiscalidad y planificación fiscal internacional»*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2003.

RUBIO GUERRERO, J.J. y BARROSO ASTILLO, B. [2004]: «Situación actual y perspectivas de futuro de los impuestos directos en la Unión Europea», *Instituto de Estudios Fiscales*, *Documentos* n.º 15/04.

RUIZ GARCÍA, J.R. [2004]: «Artículo 11 MC de la OCDE. Intereses» en la obra colectiva *Comentarios a los convenios para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal concluidos por España. (Análisis a la luz del Modelo de Convenio de la OCDE y de la legislación y jurisprudencia española);* Fundación Pedro Barrié de la Maza, Instituto de Estudios Económicos de Galicia.

Sanz Gadea, E.: [2001]: «Aspectos internacionales de política fiscal (I)». *Revista Impuestos*, julio.

– [2003]: «Estado actual y perspectivas de la tributación de los beneficios de las empresas en el marco de las iniciativas de la Comisión de la Unión Europea», *Instituto de Estudios Fiscales, Documentos n.º 27/2003.*

– [2005]: «Medidas anti-alusión fiscal», *Instituto de Estudios Fiscales, Documentos n.º 13/2005.*

Serrano Antón, F: [2005 a]: «Los principios básicos de la fiscalidad internacional en los convenios para evitar la doble imposición internacional: historia, tipos, fines, estructura y aplicación» en la obra colectiva *Fiscalidad Internacional*, Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid, 2005, págs. 209-248.

– [2005 b]: «¿Hacia la unificación del derecho tributario para resientes y no residentes? (Un estudio sobre los principios de sujeción fiscal: territorialidad, residencia y nacionalidad en la Constitución española, en el derecho comunitario, en la Ley General Tributaria y en la Ley Orgánica sobre los Derechos y Libertades de los extranjeros en España)», en la obra colectiva *Estudios de Derecho Financiero y Tributario en Homenaje al Profesor Calvo Ortega,* Tomo I, Ed. Lex Nova, Valladolid, 2005, págs. 167-206.

Soler Roch M.T. [1997]: «Una reflexión sobre el principio de residencia como criterio de sujeción al poder tributario del Estado» en la obra colectiva *Presente y futuro de la imposición directa en España*, Lex Nova, Valladolid, 1997.

Tovillas Morán, J.M. [2004]: «El mantenimiento de la residencia como criterio de sujeción al tributo: el caso español», *Quincena Fiscal Aranzadi n.º 9/2004.*

Vaquero García, A. [2006]: «El tratamiento fiscal de las rentas del capital en la Unión Europea: situación actual y propuestas de reforma», *Impuestos* n.º 22/2006.

Núm.
75/2007

EFECTO DE LA SUBJETIVIDAD DE LAS CIFRAS CONTABLES SOBRE LA UTILIDAD DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA EL PRESTAMISTA

Belén Gil de Albornoz
Manuel Illueca Muñoz
Profesores Titulares de la Universidad Jaume I de Castellón

Este trabajo ha obtenido el **Accésit Premio *Estudios Financieros* 2007** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don Leandro Cañibano Calvo, don Valentín Azofra Palenzuela, doña Zulima Fernández Rodríguez, don Jesús Lizcano Álvarez, don Ricardo Lozano Aragüés y don Carlos Mallo Rodríguez.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de los autores.

Extracto:

Este trabajo evalúa el efecto de la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo incorporados al resultado contable (o *accruals*) sobre el uso de la información contenida en los mismos para determinar el tipo de interés de los contratos de deuda. El análisis empírico se lleva a cabo en una amplia muestra de empresas españolas no cotizadas, correspondiente al período 1996-2002. El indicador de verificabilidad *ex-ante* (o subjetividad) de los ajustes por devengo utilizado está basado en la clasificación de los *accruals* propuesta por Richardson *et al.* (2005). Los resultados ponen de manifiesto que la sensibilidad del coste de la deuda ante variaciones en la calidad de los ajustes por devengo disminuye a medida que aumenta el grado de subjetividad inherente a su cálculo, sugiriendo que la probabilidad de que el prestamista utilice los ajustes por devengo en su toma de decisiones disminuye conforme aumenta la subjetividad inherente a su determinación.

Palabras clave: coste de la deuda, calidad del resultado, subjetividad de los ajustes por devengo, costes de supervisión y PYMES.

Sumario

1. Introducción.

2. Diseño metodológico.

   2.1. *Background* e hipótesis a contrastar.

   2.2. Indicador de la subjetividad de los ajustes por devengo.

   2.3. Estimación de la calidad de los ajustes por devengo: el modelo de Dechow y Dichev (2002).

   2.4. Modelo empírico para contrastar la hipótesis.

   2.5. Muestra y estadísticos descriptivos.

3. Validación de las medidas de subjetividad y calidad de los ajustes por devengo.

   3.1. Análisis previo de la medida de subjetividad de los ajustes por devengo.

   3.2. Análisis previo de la medida de calidad de los *accruals*.

4. Resultados.

   4.1. Efecto de la subjetividad de los *accruals* sobre su utilidad para el prestamista.

   4.2. Análisis de regresión incorporando variables de control.

5. Análisis de sensibilidad.

   5.1. Medidas alternativas de la calidad de los *accruals*.

   5.2. Medida alternativa de la subjetividad de los *accruals.*

   5.3. Control de los factores determinantes de la calidad de los *accruals*.

   5.4. Efecto de los préstamos antiguos.

   5.5. Efecto de otros factores determinantes de los costes de supervisión de los *accruals* esperados por el prestamista.

6. Conclusiones e implicaciones para el regulador.

Bibliografía

1. INTRODUCCIÓN

El equilibrio entre la relevancia y la fiabilidad de la información contable ocupa un lugar central en el debate académico en torno a la Teoría de la Contabilidad. Los distintos marcos conceptuales, elaborados por instituciones españolas y extranjeras, han puesto de manifiesto que ambos atributos de la información son imprescindibles en la toma de decisiones de inversión (AECA, 1999; IASC, 1989). Sin embargo, la literatura empírica se ha centrado básicamente en confirmar si los estados financieros son relevantes en los mercados de capitales, relegando a un segundo plano el análisis de los efectos de la fiabilidad.

Por ello, los resultados de la literatura han propiciado el desarrollo de una corriente de opinión favorable a la introducción de cambios en las normas, al objeto de aumentar la relevancia de la información contable aún a costa de incrementar también la subjetividad con que esta se elabora. Pero, como señala Watts (2003), una disminución de la fiabilidad de las cifras podría poner en peligro su utilidad en la toma de decisiones de inversión. En este sentido, el objetivo de este trabajo consiste precisamente en contrastar si la utilidad de la información contable en la toma de decisiones disminuye conforme aumenta la subjetividad necesaria para elaborarla. Para ello, se analiza el contexto concreto de la concesión de préstamos a empresas.

La literatura sugiere que los ajustes por devengo incorporados al resultado contable aumentan la capacidad del mismo para predecir el *cash flow* futuro de la empresa (Dechow *et al.*, 1998; Barth *et al.*, 2001; Kim y Kross, 2005), de modo que los bancos, y prestamistas en general, tienen incentivos a incorporarlos al conjunto de información que utilizan para determinar la prima de riesgo del prestatario. Sin embargo, para estimar los ajustes por devengo la gerencia se ve obligada a adoptar supuestos y simplificaciones que añaden subjetividad a las cifras contables, las hacen susceptibles de contener errores de estimación y, en definitiva, elevan los costes de supervisión de la información para el prestamista.

Este trabajo contrasta empíricamente si la utilización de los ajustes por devengo disminuye conforme aumenta el grado de subjetividad necesario para determinar los *accruals* del ejercicio. Dado que la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo está positivamente correlacionada con los costes de supervisión percibidos *ex-ante* por el prestamista, se predice que cuanto mayor sea el grado de subjetividad que subyace al cálculo de los *accruals*, mayor será la probabilidad de que el prestamista no incorpore los *accruals* al conjunto de información relevante para determinar la prima de riesgo del prestatario.

La relevancia de los ajustes por devengo en la determinación del tipo de interés de los contratos de deuda se evalúa estimando un modelo de regresión cuya variable dependiente es el coste de la deuda y cuyas variables independientes son la calidad de los ajustes por devengo, entendida como la capacidad demostrada por la gerencia en el pasado para generar ajustes por devengo libres de error (DECHOW y DICHEV, 2002), y una serie de variables de control previamente identificadas en la literatura. Si el prestamista decide incorporar los *accruals* al conjunto de información relevante para evaluar la prima de riesgo del prestatario, debería observarse una relación inversa entre la calidad de los ajustes por devengo y el tipo de interés fijado en el contrato de deuda [1]. El efecto de la subjetividad de los *accruals* sobre la relación anterior, se evalúa incorporando al modelo de regresión la interacción entre la calidad y la subjetividad de los ajustes por devengo como regresor adicional. El grado de subjetividad de los ajustes por devengo se aproxima mediante diversos indicadores construidos a partir de las categorías de *accruals* identificadas por RICHARDSON *et al.* (2005).

Para llevar a cabo el análisis empírico se ha utilizado una amplia muestra de empresas españolas no cotizadas, compuesta mayoritariamente por PYMES y correspondiente al período 1996-2002. La evidencia previa sugiere que, debido a la mayor volatilidad del *cash flow*, la mayor debilidad de los mecanismos externos de supervisión de la información y la menor capacitación de las personas encargadas de la elaboración de las cuentas anuales, los ajustes por devengo de estas compañías suelen incorporar mayores errores de estimación (DECHOW y DICHEV, 2002), obligando al prestamista a realizar un mayor esfuerzo de supervisión. Por ello, los aspectos relacionados con los costes de supervisión de la información contenida en los *accruals* cobran una especial relevancia en una muestra de empresas relativamente pequeñas y no cotizadas. Por otra parte, el análisis del caso español resulta interesante en este contexto porque: a) los préstamos bancarios representan una de las principales fuentes de financiación de las empresas españolas y b) a diferencia de países como Estados Unidos, en España todas las empresas, tanto cotizadas como no cotizadas, están obligadas a depositar sus cuentas anuales en un registro público.

Los resultados del trabajo ponen de manifiesto que cuanto mayor es el grado de subjetividad que incorporan los *accruals,* menor es la sensibilidad del coste de la deuda ante variaciones en su calidad. Esta evidencia sugiere que el grado de *verificabilidad ex-ante* (o subjetividad) de los *accruals* está inversamente correlacionado con la probabilidad de que el prestamista utilice la información contenida en los mismos para determinar la prima de riesgo del prestatario.

El trabajo está relacionado con tres líneas de investigación que discurren en paralelo en la literatura. En primer lugar, los resultados obtenidos aportan evidencia adicional sobre la relación entre el coste de capital y la calidad de los ajustes por devengo (BHARATH *et al.*, 2004; FRANCIS *et al.*, 2005; BECKER *et al.*, 2005a). Los estudios previos han puesto de manifiesto que cuando los *accruals* emitidos por la empresa son de mala calidad, en el sentido de que la gerencia tiende a cometer errores en su estimación, el prestamista encuentra mayores dificultades para evaluar la probabilidad de recu-

[1] Si los *accruals* del prestatario son relevantes para el prestamista y su calidad disminuye (porque aumenta la probabilidad de que contengan errores), el riesgo informativo de la operación aumenta, entendiendo por riesgo informativo la probabilidad de que información específica sobre la empresa y relevante para la toma de decisiones sea de mala calidad. Dado que el riesgo informativo no es diversificable (EASLEY *et al.,* 2002; EASLEY y O'HARA, 2004; LAMBERT *et al*., 2006), aumenta la prima de riesgo exigida por el prestamista y, por tanto, el tipo de interés del contrato de deuda.

perar los fondos invertidos y, en consecuencia, aumenta la prima de riesgo exigida en la operación. La evidencia empírica aportada en este trabajo sugiere que la subjetividad interactúa con la calidad de los ajustes por devengo en la determinación del tipo de interés. Si la subjetividad necesaria para calcular los *accruals* es elevada, los costes de supervisión de la información contable aumentan y los prestamistas tienden a descartarla en su toma de decisiones, incluso aunque en el pasado los ajustes por devengo hayan sido correctamente calculados.

En segundo lugar, el trabajo está relacionado con la literatura que analiza el efecto de la fiabilidad de la información contable en los mercados financieros. La mayor parte de los trabajos en esta línea de investigación se ha centrado en la eficacia del auditor para a) restringir la manipulación de las cifras contables (Becker *et al.*, 1998; Francis *et al.*, 1999; Chung *et al.*, 2003; Kim *et al.*, 2003; Jeong y Rho, 2004; Piot y Janin, 2005) y b) dotar de mayor credibilidad a las mismas (McKinley *et al.*, 1985; Teoh y Wong, 1993; Krishnan, 2003; Mansi *et al.*, 2004; Pitman y Fortin, 2004; Kim *et al.*, 2005). Sin embargo, pocos trabajos se han centrado en los efectos de la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo sobre su utilidad en la toma de decisiones. Los trabajos de Sloan (1996) y Richardson *et al.* (2005) pueden considerarse excepciones en este sentido. La evidencia empírica aportada en ambos estudios sugiere 1) que los ajustes por devengo son menos persistentes que el *cash flow* debido a su mayor subjetividad y 2) que los inversores bursátiles no tienen en cuenta la menor persistencia de los *accruals*. Por ello, concluyen que la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo es responsable de errores de valoración significativos en los mercados de capitales. Los resultados de nuestro trabajo confirman en una muestra de empresas españolas no cotizadas que la persistencia de los ajustes por devengo está inversamente correlacionada con su grado de subjetividad. Sin embargo, a diferencia de Sloan (1996) y Richardson *et al.* (2005), la evidencia empírica suministrada en este estudio sugiere que el prestamista tiene en cuenta el grado de subjetividad de los ajustes por devengo en la determinación de la prima de riesgo de la empresa.

Por último, este estudio contribuye a la creciente literatura sobre el uso de la información contenida en los estados financieros de las compañías no cotizadas, surgida a partir del proyecto de NIIF sobre pequeña y mediana empresa en el que el International Accounting Standards Board (IASB) comenzó a trabajar en 2001. La investigación llevada a cabo hasta la fecha revela que las entidades financieras son las principales usuarias de la información contable emitida por estas compañías (Sian y Roberts, 2003). Este trabajo pone de manifiesto que los bancos tienden a descartar la información contenida en los *accruals* de estas compañías cuando los costes esperados de su supervisión aumentan como consecuencia de la subjetividad inherente a su cálculo.

En adelante, el trabajo se estructura del siguiente modo. El apartado siguiente expone el diseño metodológico del análisis empírico, incluyendo la derivación de la hipótesis a contrastar y describiendo las medidas de calidad y subjetividad de los ajustes por devengo, el modelo econométrico propuesto para contrastar la hipótesis nula y la muestra objeto de análisis. El tercer apartado plantea sendos análisis previos al objeto de validar las medidas de calidad y subjetividad de los ajustes por devengo en la muestra objeto de estudio. El cuarto apartado presenta los principales resultados de este estudio. En el quinto apartado se incluyen los resultados de diversos análisis de sensibilidad realizados para reforzar la evidencia empírica previamente obtenida. Finalmente, en el sexto apartado se exponen las conclusiones fundamentales del trabajo, se discuten las implicaciones de las mismas para el regulador y se señalan algunas líneas futuras de investigación.

2. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. *Background* e hipótesis a contrastar.

En teoría, la prevalencia del análisis de estados financieros frente a otras tecnologías de crédito depende de los costes y beneficios atribuidos *ex-ante* a cada una de ellas. BAAS y SCHROOTEN (2006) plantean un modelo teórico basado en un duopolio de bancos, cuya conducta estratégica se ajusta al modelo de competencia de Bertrand. Uno de ellos utiliza la banca relacional [2] y el otro el análisis de estados financieros. En el equilibrio la cuota de mercado de cada banco depende de los costes marginales relativos, que incluyen los costes de obtener financiación en el mercado interbancario y los costes de supervisión asociados a cada tecnología de crédito.

Los costes de supervisión de la información contenida en los estados financieros del prestatario están asociados con diversos aspectos que subyacen al proceso de estimación de sus ajustes por devengo. En particular, los costes de supervisión *ex-ante* percibidos por el prestamista están negativamente relacionados con la calidad de los mecanismos externos de revisión de los datos emitidos por la empresa (*verificación ex-post*) y positivamente correlacionados con el grado de subjetividad inherente a su determinación (*verificabilidad ex-ante*). Si los mecanismos de supervisión externos son débiles o la subjetividad necesaria para calcular los *accruals* es elevada, los costes de supervisión aumentan y los prestamistas tienden a descartar la información contenida en los ajustes por devengo reportados por la empresa en su proceso de toma de decisiones, independientemente del grado de error con que la gerencia los haya calculado en el pasado. En estas condiciones, el prestamista utiliza otras tecnologías de crédito en las que la información contable juega un papel secundario y, en consecuencia, el coste de la deuda soportado por la empresa podría ser relativamente insensible ante cambios en la calidad de los ajustes por devengo.

Algunos trabajos previos señalan que la probabilidad de que los *accruals* incorporen errores de cálculo está inversamente correlacionada con el tamaño de la empresa (DECHOW y DICHEV, 2002). Por ello, en un contexto caracterizado por la presencia mayoritaria de pequeñas y medianas empresas no cotizadas, los efectos de los dos factores de confianza previamente señalados podrían ser especialmente relevantes. De hecho, BERGER y UDELL (2006) sugieren que al conceder préstamos a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) las entidades financieras no aplican tecnologías de crédito basadas en el análisis de los estados financieros, a no ser que el prestatario sea altamente transparente y sus estados financieros estén auditados por una firma multinacional de reconocido prestigio [3].

Análogamente, el nivel de subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo podría influir en la credibilidad del resultado publicado por la empresa en sus estados financieros y, por tan-

[2] La banca relacional es la tecnología de crédito basada en el establecimiento de una relación exclusiva y duradera entre el banco y sus clientes a partir de la recopilación de información *soft* sobre la empresa y sus propietarios (BERGER y UDELL, 2006).

[3] En un contexto de empresas grandes y cotizadas, KRISHNAN (2003) muestra que los ajustes por devengo de las empresas auditadas por firmas internacionales de auditoría tienen mayor contenido informativo que los de aquellas auditadas por firmas locales.

to, en los costes de supervisión de la información esperados por el prestamista. SLOAN (1996) señala que, debido a su mayor subjetividad, la persistencia de los *accruals* es menor que la del *cash flow* y RICHARDSON *et al.* (2005) muestran que los ajustes por devengo cuyo cálculo exige una mayor subjetividad por parte de la gerencia son menos persistentes que aquellos obtenidos de un modo más objetivo. En definitiva, cabe esperar que cuanto mayor sea el grado de subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo del prestatario menor será la probabilidad de que el prestamista utilice la información contenida en los mismos para determinar la prima de riesgo del contrato. Por ello, la evidencia empírica obtenida en este trabajo debería ser incompatible con la siguiente hipótesis nula:

***H_0**: La subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo del prestatario no afecta al uso de los mismos en la determinación del tipo de interés de los contratos de deuda.*

2.2. Indicador de la subjetividad de los ajustes por devengo.

Para contrastar la hipótesis planteada en el apartado anterior es preciso disponer de una medida de la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo. En este trabajo se propone un indicador *ad hoc* construido a partir de las categorías de *accruals* identificadas por RICHARDSON *et al.* (2005) [4].

Los ajustes por devengo de circulante (*WCA*) pueden expresarse como el cambio en activo circulante (neto de tesorería e inversiones financieras a corto plazo) (*ΔCA*) menos el cambio en pasivo circulante (excluida la deuda no comercial a corto plazo) (*ΔCL*). Las partidas más importantes del componente de activo de los *accruals* de circulante son el cambio en cuentas a cobrar a corto plazo (*ΔRec*) y el cambio en existencias (*ΔInv*). El error de medición que incorporan estas dos partidas es potencialmente elevado. Las cuentas a cobrar incluyen la estimación de futuras insolvencias de tráfico y el inventario puede variar sensiblemente dependiendo del método de valoración de *stocks* utilizado [5], de la imputación de costes indirectos a las existencias producidas por la empresa y de la estimación que en cada momento se haga de su valor de mercado, que determina su depreciación. Por todo ello, RICHARDSON *et al.* (2005) asignan un grado de fiabilidad bajo al componente de activo de los *working capital accruals*.

Por otro lado, la partida fundamental del componente de pasivo de los *accruals* de circulante es el cambio en acreedores comerciales (*ΔPay*). El error de medición potencial que incorpora esta partida es mucho menor que el de los *accruals* de activo circulante. Las deudas con proveedores se valoran por su nominal, sin que esté permitido realizar correcciones valorativas en función de la pro-

[4] RICHARDSON *et al.* (2005) asignan grados de subjetividad –bajo, medio y alto– a los distintos componentes de los ajustes por devengo tanto a corto como a largo plazo. Sin embargo, en este trabajo tan solo se consideran las categorías de *accruals* a corto plazo debido a que la medida de calidad de los ajustes por devengo utilizada (DECHOW y DICHEV, 2002) está referida únicamente a este tipo de *accruals*.

[5] Durante el período analizado en este trabajo, la normativa contable española (Plan General de Contabilidad de 1990) permitía la utilización de cualquier método de valoración de existencias. A este respecto, aunque se establecía una preferencia por el criterio del precio medio ponderado, el criterio a seguir por la empresa en la elección del criterio de valoración de inventarios debía ser «reflejar la imagen fiel de su patrimonio y sus resultados».

babilidad de impago [6]. Por ello, siguiendo a RICHARDSON *et al.* (2005), el grado de fiabilidad asignado a este ajuste por devengo es alto.

Considerando la clasificación anterior se construye una medida inversa de subjetividad de los ajustes por devengo para cada observación año-empresa de la muestra (Acc_Subj_{it}). Como muestra la expresión [1], Acc_Subj_{it} es el cociente entre el valor absoluto del cambio en acreedores comerciales y la suma de los valores absolutos del cambio en cuentas a cobrar y existencias y el cambio en acreedores comerciales de la empresa *i* entre *t–1* y *t* [7].

$$Acc_Sub_{it} = \frac{\left| \Delta Pay_{it} \right|}{\left| \Delta Rec_{it} + \Delta Inv_{it} \right| + \left| \Delta Pay_{it} \right|} \quad \textbf{[1]}$$

2.3. Estimación de la calidad de los ajustes por devengo: el modelo de DECHOW y DICHEV (2002).

En este trabajo, los errores cometidos por la empresa al calcular los ajustes por devengo se estiman mediante el modelo de DECHOW y DICHEV (2002) [8]. La aproximación de estos autores se basa en que los ajustes por devengo correctamente calculados tienen un reflejo directo en el *cash flow* generado por la empresa, mientras que aquellos que incorporan errores en su estimación no se materializan en el mismo, debiendo ser anulados en cuanto se perciba el error cometido. Partiendo de esta idea, DECHOW y DICHEV (2002) sugieren medir la calidad de los *accruals* estimando la proporción de los mismos que no se materializa en la serie de *cash flow* de la empresa.

Para simplificar el análisis, estos autores se centran únicamente en los ajustes por devengo de circulante y asumen que la materialización de los mismos en el *cash flow* tiene lugar o bien en *t–1* (por ejemplo por anticipos de ingresos o gastos), o bien en *t* (por ejemplo por ingresos y gastos al contado), o bien en *t+1* (por ejemplo, por operaciones a crédito). De este modo, plantean un modelo en el que los ajustes por devengo a corto plazo son la variable dependiente y el *cash flow* total del ejercicio anterior (CFO_{t-1}), del ejercicio en curso (CFO_t) y del ejercicio posterior (CFO_{t+1}) son las variables independientes, como muestra la expresión [2]:

$$\frac{WCA_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \beta_0 + \beta_1 \frac{CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \beta_2 \frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \beta_3 \frac{CFO_{i,t+1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \varepsilon_{it} \quad \textbf{[2]}$$

donde:

WCA_{it} = ajustes por devengo a corto plazo de la empresa *i* en el año *t*, calculados como el cambio en activo circulante (ΔCA) menos el cambio en tesorería e inversiones financieras tempo-

6 La normativa española a este respecto es similar a la norteamericana.

7 El epígrafe 5.2 incorpora los resultados de un análisis de sensibilidad que considera un indicador alternativo de la subjetividad de los *accruals*.

8 En el apartado 5.1 se incorpora un análisis adicional utilizando otros modelos alternativos propuestos en la literatura.

rales ($\Delta Cash$) menos el cambio en pasivo circulante (ΔCL) más el cambio en la deuda bancaria a corto plazo ($\Delta Debt$). Representando Δ el cambio en la variable correspondiente del ejercicio *t–1* al ejercicio *t*.

CFO_{it}, $CFO_{i,t-1}$ y $CFO_{i,t+1}$ = *cash flow* de las operaciones de la empresa *i* en los ejercicios t, *t–1* y *t+1* respectivamente, calculado como la diferencia entre el beneficio de la actividad ordinaria (*NIBE*) y los ajustes por devengo totales (*TA*) del ejercicio correspondiente, siendo estos últimos calculados para cada empresa *i* en el año *t* como sus ajustes a corto plazo (WCA_{it}) menos su dotación a la amortización del período (Dep_{it}).

$Avg_Tot_Ass_{i,t}$ = activo total medio de la empresa *i* en el año *t* calculado como la media aritmética del activo total de la empresa en los años *t–1* y *t*.

Inicialmente, DECHOW y DICHEV (2002) estiman el modelo en serie temporal y utilizan la desviación estándar del residuo como medida inversa de calidad de los *accruals* de la empresa correspondiente al conjunto del período considerado en la estimación (que cubre al menos ocho años consecutivos). Para obtener una medida de la calidad de los ajustes por devengo relativa a un año concreto, DECHOW y DICHEV (2002) sugieren utilizar el valor absoluto del residuo en ese año.

Al objeto de relajar los requisitos relativos a la disponibilidad de información histórica sobre la empresa, FRANCIS *et al.* (2005) estiman el modelo con datos sectoriales de corte transversal y sugieren como medida inversa de la calidad de los *accruals* la desviación estándar del residuo asociado a la empresa desde *t–4* hasta *t*. En este trabajo, se utiliza una estrategia de estimación similar a la de FRANCIS *et al.* (2005). El modelo [2] se estima con datos de corte transversal, a nivel de código NACE de dos dígitos. Pero, para evitar sesgos de selección muestral [9], utilizamos como medida inversa de calidad de los *accruals* de la empresa *i* en el año *t* el valor absoluto del residuo correspondiente a la empresa *i* al estimar el modelo [2] con datos del año t ($Acc_Qual_{it} = |\varepsilon_{it}|$).

2.4. Modelo empírico para contrastar la hipótesis.

La tecnología de crédito que emplea el prestamista en la determinación de las condiciones de los contratos de deuda no es directamente observable. En la literatura esta variable se suele aproximar o bien mediante las características del prestatario o bien mediante los términos del contrato (BERGER y UDELL, 2006). Por ello, es imposible contrastar directamente si el prestamista utiliza los ajustes por devengo del prestatario para determinar la prima de riesgo asociada a la operación. Este trabajo evalúa indirectamente esta cuestión, relacionando el tipo de interés soportado por la empresa con la calidad de sus ajustes por devengo. Bajo los supuestos de que a) los ajustes por devengo son relevantes para el prestamista y b) el riesgo informativo no es diversificable (EASLEY *et al.* 2002;

[9] La estrategia de estimación de FRANCIS *et al.* (2005) obliga a utilizar empresas con información disponible a lo largo de siete años consecutivos. Esta circunstancia podría provocar sesgos de supervivencia y, en definitiva, cuestionar la validez de los resultados obtenidos. En cualquier caso, como se pone de manifiesto en el apartado 5.2, utilizando la medida de calidad de los *accruals* planteada por FRANCIS *et al.* (2005) en una submuestra en la que es posible su estimación, los resultados no varían cualitativamente.

EASLEY y O'HARA, 2004; LAMBERT *et al.*, 2006), la relación esperada entre el tipo de interés y la calidad de los *accruals* es negativa (FRANCIS *et al.*, 2005). En cambio, si no se cumple el primero de estos supuestos, esto es, si el prestamista utiliza tecnologías de crédito alternativas al análisis de estados financieros, la calidad de los *accruals* no debería estar correlacionada con el coste de la deuda.

Concretamente, el análisis empírico desarrollado para contrastar la hipótesis planteada en el apartado 2.1, toma como punto de partida el modelo [3], en el que el coste de la deuda (*Cost_Debt*) es explicado en función de la calidad de los ajustes por devengo (*Acc_Qual*) y una serie de variables de control previamente relacionadas en la literatura con el coste de la deuda como son el ratio de liquidez (*Current_Ratio*), el ratio de cobertura de intereses (*Int_Cov*), el tamaño (*Size*), y la capacidad de la empresa para emitir deuda con colateral (*Col*). El modelo incorpora también *N–1* variables dicotómicas representativas de los N años del período analizado ($Year_j$, donde $j = 1...N$). Las variables independientes se incorporan al modelo con un retardo, pues se entiende que los estados financieros del ejercicio *t* son los utilizados por el prestamista para evaluar las operaciones del ejercicio *t+1*. Siguiendo a FRANCIS *et al.* (2005), el signo esperado de la variable *Acc_Qual* es positivo, por cuanto que esta es una medida inversa de la calidad de los ajustes por devengo. Por su parte, los resultados de la literatura previa sugieren que el coste de la deuda está inversamente relacionado con el grado de liquidez, el ratio de cobertura de intereses, el tamaño y la capacidad de la empresa para generar deuda con colateral.

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 Acc_Qual_{it} + \beta_2 Int_Cov_{it} + \beta_3 Curret_Ratio_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{5+j} Year_j + \xi_{it} \quad [3]$$

(+) (−) (−) (−) (−)

Seguidamente, para contrastar el efecto de la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo sobre la utilidad de los mismos en la determinación del tipo de interés de los contratos de deuda se incorpora al modelo [3] una variable adicional *Acc_Qual_Subj* resultante de multiplicar *Acc_Qual* por la medida inversa de subjetividad *Acc_Subj* (modelo [4]). De acuerdo con la predicción realizada, el signo esperado de esta variable es positivo, indicando que el efecto de la calidad de los ajustes por devengo sobre el coste financiero de la empresa aumenta al disminuir el grado de subjetividad necesario para estimarlos.

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Curret_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it} \quad [4]$$

(+) (+) (−) (−) (−) (−)

donde:

$Cost_Debt_{i,t+1}$ = gasto por intereses de la empresa *i* en el ejercicio *t+1* sobre la deuda media con coste, calculada como la media aritmética de la deuda con coste al final de los años *t* y *t+1*.

Acc_Qual_{it} = medida de calidad de los ajustes por devengo correspondiente a la empresa *i* en el año t, calculada como el valor absoluto del residuo de la estimación *cross-section* del modelo de DECHOW y DICHEV (2002).

$Acc_Qual_Subj_{it}$ = producto de la variable Acc_Qual_{it} por la variable Acc_Subj_{it} que se define como $Acc_Sub_{it} = \frac{\left| \Delta Pay_{it} \right|}{\left| \Delta Rec_{it} + \Delta Inv_{it} \right| + \left| \Delta Pay_{it} \right|}$ donde Δpay_{it}, ΔRec_{it} y ΔInv_{it} son respectivamente el cambio en las deudas con los acreedores comerciales, el cambio de los saldos a cobrar a clientes y la variación de existencias de la empresa *i* en el año *t*.

$Int_Cov_{i,t}$ = cobertura de intereses de la empresa *i* en el ejercicio *t*, calculado como el ratio beneficio sobre gasto financiero por intereses del período.

$Current_Ratio_{it}$ = ratio de circulante de la empresa *i* en el ejercicio *t*, calculado como activo circulante medio sobre pasivo circulante medio.

$Size_{it}$ = tamaño de la empresa *i* en el ejercicio *t*, medido como logaritmo del activo.

Col_{it} = capacidad potencial de la empresa para emitir deuda con colateral, calculada como inmovilizado material medio sobre activo total medio.

$Year_j$ = variable dicotómica que toma valor 1 para el año *j* y 0 para el resto, siendo *j* = 1...N–1, donde N es el número de años incluido en el análisis.

Los modelos [3] y [4] se estiman utilizando dos procedimientos alternativos: (a) estimación para el *pool* de datos en la que se incluyen S–1 variables dicotómicas adicionales representativas de los S sectores de actividad de la muestra; y (b) estimación con efectos fijos, en cuya especificación se elimina la constante de los modelos [3] y [4] y se incorporan E variables dicotómicas adicionales representativas de las E empresas de la muestra.

2.5. Muestra y estadísticos descriptivos.

La muestra objeto de estudio en este trabajo se recopiló de la base de datos *SABI*, que contiene información contable y financiera de numerosas compañías españolas. Inicialmente, la muestra obtenida estaba compuesta de 42.370 observaciones año-empresa pertenecientes al período 1996-2002 [10], que cumplían los siguientes criterios:

[10] La versión de la base de datos *SABI* utilizada en este trabajo contiene información de los ejercicios 1995 a 2003, ambos incluidos. Sin embargo, para estimar la medida de calidad de la información contable mediante el modelo de DECHOW y

- No cotizar en bolsa y estar auditadas.
- Tener un activo total superior a 1 millón de euros.
- No pertenecer a los sectores financiero, asegurador e inmobiliario.
- Disponer de al menos 20 observaciones pertenecientes al mismo sector, a nivel de NACE a 2 dígitos, en el mismo año.
- Tener un nivel mínimo de deuda con coste, superior al 5% del activo total.
- Disponer de información necesaria para estimar los modelos [3] y [4].

Adicionalmente, se eliminaron las observaciones extremas del coste de la deuda, por lo que la muestra final quedó reducida a 39.972 observaciones año-empresa. En particular, se eliminaron el 1% de las observaciones de la cola izquierda y el 5% de la cola derecha de la distribución de la variable *Cost_Debt*, lo que permitió que en la muestra final el coste de la deuda fluctúe entre un mínimo del 1% y un máximo del 23% [11].

La **tabla 1** presenta la distribución de las observaciones de la muestra por año y sector. La mayoría de las observaciones se concentra en la industria y los servicios, que representan un 45% y un 52% respectivamente del total, seguidas de las empresas agrícolas (2%), y por último las compañías energéticas (1%).

TABLA 1. *Composición de la muestra por año y grupo sectorial.*

Grupo Sectorial *	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total	%
Agricultura	106	120	117	131	137	120	86	817	2,04%
Energía	56	62	57	58	63	65	50	411	1,03%
Manufacturas	2.077	2.470	2.441	2.832	2.955	2.912	2.390	18.077	45,22%
Servicios	2.165	2.624	2.765	3.334	3.503	3.443	2.833	20.667	51,71%
Total	4.404	5.276	5.380	6.355	6.658	6.540	5.359	39.972	
%	11,02%	13,20%	13,46%	15,90%	16,66%	16,36%	13,41%		

* Los códigos NACE de dos dígitos incluidos en cada grupo sectorial son los siguientes: AGRICULTURA: 01, 14; ENERGÍA: 40, 41; MANUFACTURAS: 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 36; SERVICIOS: 50, 51, 52, 55, 60, 63, 72, 74, 85, 90, 92.

DICHEV es necesario disponer de datos correspondientes a tres ejercicios consecutivos (*t–1*, t y *t+1*). Por ello, las observaciones de la muestra final pertenecen al período 96-02.

11 El coste de la deuda no es directamente observable a través de la información contenida en la base de datos utilizada en este trabajo por lo que, siguiendo trabajos previos, como FRANCIS *et al.* (2005) o PITMAN y FORTIN (2004), se utiliza el ratio intereses pagados sobre deuda media con coste del período. Dado que la deuda media se calcula utilizando únicamente dos observaciones, el denominador del ratio utilizado para aproximar el coste de la deuda se desvía en ocasiones del dato real, generando valores extremos en la variable *Cost_Debt* que obligan a restringir artificialmente su rango de variación. En cualquier caso, los resultados no varían al considerar otras posibilidades para eliminar observaciones extremas: (1) eliminar el 5% de ambas colas; (2) truncar la muestra en los percentiles 5 y 95 ó 1 y 95 de la variable *Cost_Debt*; o (3) truncar la muestra en valores mínimo y máximo de la variable *Cost_Debt* del 3% y 20% respectivamente.

Por otra parte, las estadísticas descriptivas de las características económico-financieras de las observaciones de la muestra, que se presentan en la **tabla 2**, ponen de manifiesto la diversidad de las compañías analizadas, a juzgar por las elevadas desviaciones típicas observadas en todas las variables. La media (mediana) del activo total asciende a 38,63 (8,31) millones de euros. El resultado de la actividad ordinaria es en media de 1,6 millones de euros y la rentabilidad sobre activo media alcanza el 4,94%. El nivel de endeudamiento medio (mediano) a largo y corto plazo se encuentra en torno a 8,5 (0,6) y 5,2 (1,4) millones de euros respectivamente. El ratio de liquidez medio es superior a la unidad (1,3) y, finalmente, el coste medio de la deuda se sitúa en torno al 7,5%.

TABLA 2. *Características económico-financieras de las compañías de la muestra.*

Variable	Media	Q1	Mediana	Q3	Desv. Típ.
Tot_Ass*	38.633	4.991	8.308	16.969	431.177
Rev*	37.652	7.082	11.609	22.014	250.070
NIBE*	1.600	63	301	882	26.932
CFO*	3.094	–29	506	1.491	73.820
Long_Debt*	8.558	186	675	1.989	162.645
Short_Debt*	5.216	574	1.379	3.042	65.042
ROA	4,94%	0,98%	3,86%	8,47%	8,41%
Current_Ratio	1,293	0,975	1,166	1,470	0,644
Col	0,263	0,115	0,229	0,368	0,191
Cost_Debt	7,55%	4,90%	6,56%	9,15%	3,94%

[1] Miles de euros.

El número de observaciones disponible para todas las variables es 39.972.

Tot_Ass es el activo total; *Rev* es la cifra neta de negocios; *NIBE* es el beneficio de la actividad ordinaria; *CFO* es el *cash flow* operativo, calculado como el beneficio de la actividad ordinaria (*NIBE*) menos los *accruals* totales (*TA*). Siguiendo la literatura previa, los ajustes por devengo totales se computan a partir de los datos de Balance y Cuenta de Resultados como el cambio en activo circulante (*ΔCA*), menos el cambio en tesorería e inversiones financieras temporales (*ΔCash*), menos el cambio en pasivo circulante (*ΔCL*), más el cambio en deuda bancaria a corto plazo (*Debt*), menos el gasto de amortización del período (*Dep*); *ROA* es la rentabilidad sobre activo, calculada como el beneficio ordinario sobre el activo total medio del período (*Avg_Tot_Ass*); *Current_ Ratio* es el cociente entre el activo circulante medio y el pasivo circulante medio del período; *Col* mide la capacidad de la compañía para emitir deuda con colateral y se calcula como el activo material (*PPE*) sobre el activo total medio del período (*Avg_Tot_Ass*); *Cost_Debt* se calcula como el gasto por intereses del período dividido por la deuda media con coste del período. Para un determinado año *t* del período muestral esta última variable se calcula en *t+1* porque se asume que los estados financieros del ejercicio *t* están disponibles para el prestamista en *t+1*.

3. VALIDACIÓN DE LAS MEDIDAS DE SUBJETIVIDAD Y CALIDAD DE LOS AJUSTES POR DEVENGO

En este apartado se presentan los resultados de sendos análisis llevados a cabo al objeto de validar en la muestra objeto de estudio las medidas de subjetividad y calidad de los *accruals* empleadas en este trabajo (*Acc_Subj* y *Acc_Qual*).

3.1. Análisis previo de la medida de subjetividad de los ajustes por devengo.

En un contexto de empresas norteamericanas grandes y cotizadas, RICHARDSON *et al.* (2005) muestran que (1) el grado de persistencia de los ajustes por devengo es menor que el del *cash flow* [12] y (2) la persistencia de los distintos componentes de los *accruals* está inversamente correlacionada con el grado de subjetividad inherente a su cálculo. Este epígrafe tiene por objeto contrastar si en un contexto de empresas españolas no cotizadas la persistencia de los *accruals* también depende de su grado de subjetividad, estimado a partir de las categorías de ajustes por devengo identificadas por RICHARDSON *et al.* (2005). Esta evidencia previa es necesaria para determinar si en el caso español mayores niveles de subjetividad en el cálculo de los *accruals* implican una menor persistencia del resultado y, por tanto, una menor confianza en el mismo por parte de los usuarios potenciales de los estados financieros y un incremento de los costes de supervisión esperados por el prestamista.

RICHARDSON *et al.* (2005) plantean un marco teórico para analizar la persistencia de las distintas categorías de *accruals* en función de su grado de subjetividad. Esta aproximación se concreta en el siguiente modelo de regresión:

$$ROA_{t+1} = \rho_0 + \rho_1 ROA_t + \sum_j \rho_{1+j} TA_t^j + \upsilon_{t+1} \qquad \textbf{[5]}$$

donde ROA_{t+1} y ROA_t son la rentabilidad del activo en t+1 y t respectivamente, y TA_t^j es la j-ésima categoría de *accruals* deflactada por el activo total del período. La persistencia de las distintas categorías de ajustes por devengo es menor cuanto menor es su coeficiente estimado.

Aunque RICHARDSON *et al.* (2005) utilizan en su análisis los ajustes por devengo totales (*TA*), en este trabajo solo se han considerado los ajustes por devengo a corto plazo, dado que la medida de calidad de los *accruals* utilizada no incorpora los ajustes a largo plazo. Inicialmente, se estima el modelo [5] incorporando los ajustes por devengo de circulante deflactados por el activo total del período (*WCA*) en lugar de los ajustes totales (*TA*). Posteriormente, el modelo se estima sustituyendo *WCA* por sus dos componentes, el cambio en deudores y existencias (ΔCA) y el cambio en acreedo-

[12] Este resultado es consistente con la evidencia presentada por SLOAN (1996), que atribuye la menor persistencia de los *accruals* al mayor grado de subjetividad inherente a su determinación.

res comerciales (ΔCL), que se incorporan por separado y conjuntamente. Siguiendo a RICHARDSON *et al.* (2005), los diferentes modelos se estiman tanto en *pool* como utilizando la metodología de FAMA y MCBETH (1973).

La **tabla 3** muestra los resultados de la estimación de las distintas versiones del modelo [5]. De forma consistente con RICHARDSON *et al.* (2005), al considerar la descomposición de los *accruals*, el coeficiente asociado a ΔCA (*acrruals* más subjetivos) es negativo, mientras que el asociado a ΔCL (*accruals* menos subjetivos) es positivo, lo que sugiere que cuanto mayor es el grado de subjetividad necesario para calcular los *accruals* menor es su persistencia. En definitiva, estos resultados ponen de manifiesto que *Acc_Subj* representa una buena medida del grado de fiabilidad de los *accruals* de circulante reportados por las empresas de la muestra analizada en este trabajo.

TABLA 3. *Análisis preliminar de la medida de subjetividad de los* accruals*:*

Persistencia del beneficio y descomposición de los *accruals* con base en el grado de subjetividad inherente a su cálculo

Panel A: Regresiones por MCO para los ajustes por devengo de circulante totales $ROA_{t+1} = \rho_0 + \rho_1 ROA_t + \rho_2 WCA_t + \upsilon_{t+1}$

	Pool					FAMA-MCBETH			
	Constante	***ROA***	***WCA***	**R^2 Aj**		***Constante***	***ROA***	***WCA***	**R^2 Aj**
Coeficiente	0,0008	0,7378	–0,0133	47,75%	**Coef Medio**	0,0080	0,7448	–0,0181	48,86%
estadístico t	(20,20)	(181,31)	(–4,73)		**estadístico t**	(2,90)	(56,62)	(–2,26)	

Panel B: Regresiones por MCO para la descomposición de los ajustes por devengo de circulante $ROA_{t+1} = \rho_0 + \rho_1 ROA_t + \rho_2 \Delta CA_t + \rho_3 \Delta CL_t + \upsilon_{t+1}$

	Pool						FAMA-MCBETH				
	Constante	***ROA***	***ΔCA***	***ΔCL***	**R^2 Aj**		***Constante***	***ROA***	***ΔCA***	***ΔCL***	**R^2 Aj**
Coeficiente	0,0078	0,7350	–0,0106	–	47,75%	**Coef Medio**	0,0078	0,7407	–0,0105	–	48,81%
estadístico t	(19,85)	(181,75)	(–4,85)	–		**estadístico t**	(2,78)	(63,43)	(–5,53)	–	
Coeficiente	0,0082	0,7380	–	0,0036	47,72%	**Coef Medio**	0,0081	0,7433	–	0,0078	48,86%
estadístico t	(20,41)	(181,22)	–	(1,75)		**estadístico t**	(2,97)	(63,77)	–	(1,07)	
Coeficiente	0,0082	0,7382	–0,0165	0,0113	47,78%	**Coef Medio**	0,0081	0,7442	–0,0170	0,0149	48,91%
estadístico t	(20,57)	(181,31)	(–6,56)	(4,75)		**estadístico t**	(4,52)	(60,06)	(–5,21)	(1,85)	

Los modelos se han estimado utilizando una muestra de 36.348 observaciones año-empresa correspondientes al período 1996-2002. *ROA* es la rentabilidad sobre activos; *WCA* son los ajustes por devengo de circulante definidos como (*ΔCA – ΔCash – ΔCL + ΔDebt*).

3.2. Análisis previo de la medida de calidad de los *accruals*.

La literatura sugiere que cuando los ajustes por devengo incorporan errores de estimación, el analista encuentra mayores dificultades para predecir los flujos futuros de caja del prestatario y, por ello, exige una mayor prima de riesgo en la operación. Al objeto de comprobar la bondad del indicador de calidad de los ajustes por devengo utilizado en este trabajo (*Acc_Qual*), en este epígrafe se contrasta si la capacidad de los *accruals* para predecir el *cash flow* futuro de las empresas de la muestra depende efectivamente de los valores estimados de dicho indicador.

A tal efecto se dividió la muestra en veinte grupos en función de la variable *Acc_Qual* y se estimó para cada grupo el modelo [6], que expresa el *cash flow* del período (CFO_t) [13] en función del *cash flow* del ejercicio anterior (CFO_{t-1}), ambos deflactados por el activo total medio del período (*Avg_Tot_Asset*), controlado a su vez por las características específicas de cada compañía mediante la inclusión de efectos fijos. Seguidamente, se estimó para cada grupo el modelo [7], que respecto al [6] incorpora como regresor el resultado ordinario de *t-1*, ($NIBE_{t-1}$), deflactado por el activo total medio del período. De este modo, la diferencia entre el R^2 ajustado de la estimación del modelo [7] y del modelo [6] en cada grupo indica la capacidad adicional del resultado, sobre el *cash flow* y los efectos individuales por empresa, para predecir el *cash flow* futuro de la empresa en dicho grupo. Si *Acc_Qual* es una buena medida de la calidad de los ajustes por devengo, la diferencia en el R^2 ajustado de los dos modelos debería ser mayor en los grupos en los que esta variable toma valores más pequeños (buena calidad de los *accruals*) y menor en los que toma valores más altos (mala calidad de los *accruals*).

$$\frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \lambda_0 \frac{CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + Firm\ \ fixed\ \ \ effects + \vartheta_{it} \qquad \textbf{[6]}$$

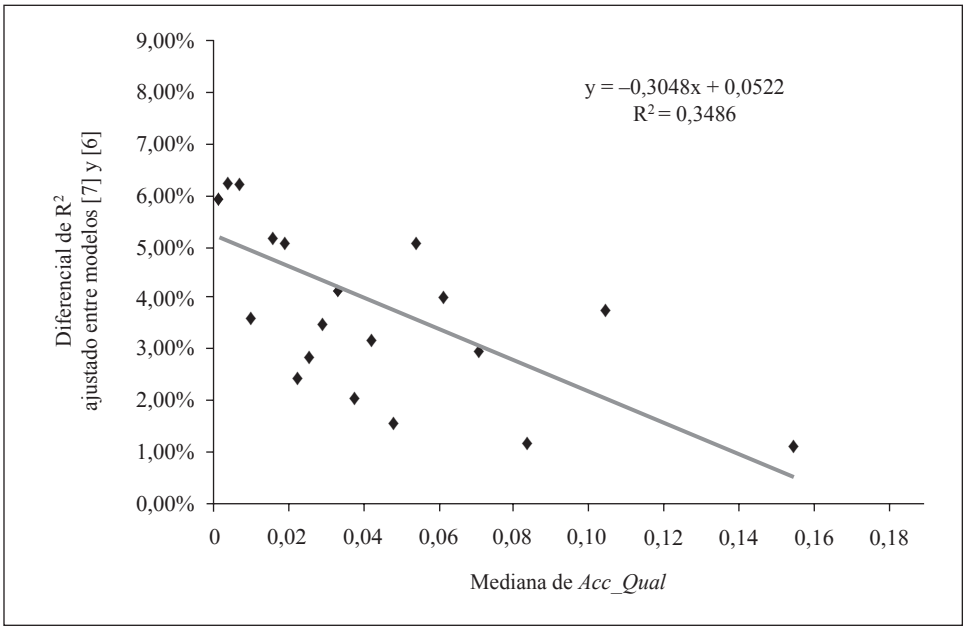
$$\frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \lambda_0 \frac{CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \lambda_1 \frac{NIBE_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + Firm\ \ fixed\ effects + \eta_{it} \qquad \textbf{[7]}$$

Los resultados de este análisis se muestran en la **figura 1**. La mediana de *Acc_Qual* en cada uno de los 20 grupos está representada en abscisas, y en ordenadas se ha representado el diferencial de R^2 ajustado entre la estimación del modelo [7] y el modelo [6] en el grupo correspondiente. La recta que ajusta la nube de puntos tiene pendiente claramente negativa, indicando que conforme empeora la calidad de los ajustes por devengo (aumenta *Acc_Qual*), disminuye la capacidad predictiva adicional que los ajustes por devengo confieren al resultado. De hecho, el diferencial de R^2 ajustado de la estimación de los modelos [7] y [6] es 5,88% en el grupo en el que *Acc_Qual* es menor (mejor calidad) y pasa a ser 1,09% en el que toma los valores más altos (peor calidad) [14].

[13] Los resultados de este análisis previo son cualitativamente los mismos al considerar como variable dependiente el *cash flow* en *t+1* en lugar del *cash flow* en *t*.

[14] Aunque no aparecen tabulados por no alargar en exceso el artículo, los signos de β_0 y β_1 son consistentes con los observados en trabajos previos (Ej.: DECHOW, 1994), indicando que el *cash flow* de *t* está negativa y positivamente correlacionado con el *cash flow* y el resultado de *t*-1 respectivamente.

FIGURA 1. *Análisis previo de la medida de calidad de los accruals.*



Las observaciones de la muestra se clasificaron en veinte grupos en función de la variable *Acc_Qual*. El gráfico representa la relación entre el valor mediano de *Acc_Qual* en cada grupo y el diferencial de R^2 ajustado entre la estimación de los modelos [6] y [7] en el grupo correspondiente.

$$\frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \lambda_0 \frac{CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + Efectos\ fijos\ por\ empresa + \vartheta_{it} \quad \textbf{[6]}$$

$$\frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \lambda_0 \frac{CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \lambda_1 \frac{NIBE_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + Efectos\ fijos\ por\ empresa + \eta_{it} \quad \textbf{[7]}$$

4. RESULTADOS

4.1. Efecto de la subjetividad de los *accruals* sobre su utilidad para el prestamista.

La **tabla 4** ofrece una primera aproximación del efecto de la subjetividad de los *accruals* sobre el modo en que el prestamista utiliza la información contenida en los mismos para determinar la prima de riesgo del prestatario. En este primer análisis, las observaciones de la muestra se dividen en función de si las variables *Acc_Qual* y *Acc_Subj* se encuentran por debajo o por encima de su valor mediano, de modo que en cada celda aparece el coste medio de la deuda soportado por las empresas del grupo correspondiente.

TABLA 4. *La subjetividad de los* accruals *y la relación entre su calidad y el coste de la deuda.*

	Baja subjetividad de los *accruals*	**Alta subjetividad de los *accruals***	**Muestra total**
Baja calidad de los *accruals*	7,61%	7,66%	7,63%
	N = 10.350	N = 9.636	N = 19.986
Alta calidad de los *accruals*	7,58%	7,38%	7,47%
	N = 9.636	N = 10.350	N = 19.986
Calidad de los *accruals* (F)	(0,27)	(24,43)***	(15,71)***

La tabla presenta la media del coste de la deuda (*Cost_Debt*) para diferentes niveles de calidad y subjetividad de los *accruals* (*Acc_Qual* y *Acc_Subj*). Dado que *Acc_Qual* es una medida inversa de la calidad de los *accruals*, la línea «Baja calidad de los *accruals*» («Alta calidad de los *accruals*») se refiere a las observaciones de la muestra para las que *Acc_Qual* está por encima (debajo) de la mediana. La columna «Baja subjetividad de los *accruals*» («Alta subjetividad de los *accruals*») se refiere a las observaciones de la muestra para las que *Acc_Subj* está por debajo (por encima) de la mediana. La línea «Calidad de los *accruals* (F)» incluye los resultados del análisis de la varianza para la variable *Cost_Debt* clasificada según si *Acc_Qual* está por encima o por debajo de su valor mediano.

***, **, * indican significatividad estadística al 1%, 5% y 10% respectivamente.

En línea con los resultados de Francis *et al.* (2005) y Bharath *et al.* (2004), la última columna de la **tabla 4** indica que el coste financiero medio soportado por el grupo de empresas con *accruals* de mejor calidad (7,47%) es menor que el de las compañías que reportan *accruals* de peor calidad (7,63%), siendo la diferencia estadísticamente significativa. Por otro lado, las dos primeras columnas de la tabla ponen de manifiesto que este resultado únicamente se mantiene para el grupo de empresas en las que la determinación de los ajustes por devengo es menos subjetiva (alta fiabilidad de los *accruals*). De hecho, la diferencia en el coste medio de la deuda entre las compañías con *accruals* de mejor y peor calidad solo es estadísticamente significativa en este grupo de empresas. Para las compañías con ajustes por devengo poco fiables, incrementos en la calidad de los *accruals* no conllevan un menor coste de la deuda. Esta evidencia es incompatible con la hipótesis planteada en el apartado 2.1 del trabajo, confirmando la predicción de que la probabilidad de que el prestamista utilice la información contenida en los ajustes por devengo del prestatario para determinar su prima de riesgo disminuye conforme aumenta la subjetividad necesaria en la estimación de los *accruals*.

4.2. Análisis de regresión incorporando variables de control.

En este apartado se describen los resultados de la estimación de los modelos [3] y [4] que, además de la medida de calidad de los *accruals* (*Acc_Qual*) y su interacción con la medida de subjetividad de los mismos (*Acc_Qual_Subj*), incorporan diversas variables de control previamente

identificadas en la literatura como determinantes del coste de la deuda –la cobertura de intereses (*Int_Cov*), la liquidez (*Current_Ratio*), el tamaño (*Size*) y la capacidad de la empresa para emitir deuda con colateral (*Col*)–.

Los resultados de la estimación de los dos modelos con el *pool* de datos, que aparecen en las columnas i y ii de la **tabla 5**, son consistentes con los presentados en la **tabla 4**. Cuando no se considera el efecto de la subjetividad de los *accruals* (columna i), se observa una relación inversa entre el coste de la deuda y la calidad de los ajustes por devengo. De hecho, el coeficiente estimado de la variable *Acc_Qual* es positivo y significativo a niveles estándar. Por otro lado, al incorporar en el modelo el efecto de la fiabilidad de los *accruals* sobre la relación entre la calidad de los mismos y el coste de la deuda (columna ii), la variable que captura la interacción entre *Acc_Qual* y *Acc_Subj* (*Acc_Qual_Subj*) es positiva y significativa, indicando que la sensibilidad del coste de la deuda ante los cambios en la calidad de los *accruals* aumenta conforme disminuye la subjetividad inherente al cálculo de los mismos.

Los factores determinantes del coste de la deuda que no son directamente observables no pueden incorporarse al análisis, generando un problema de variables omitidas en el modelo econométrico que podría dar lugar a sesgos en la estimación de los parámetros. Para hacer frente a este problema es frecuente incorporar al modelo efectos fijos por empresa, que captan aspectos específicos de cada compañía no observables y estables en el tiempo (Nikolaev y Van Lent, 2005). Las columnas iii y iv de la **tabla 5** muestran los resultados de la estimación de los modelos [1] y [2] tras incorporar efectos fijos por empresa [15]. De nuevo se observa que al aumentar la subjetividad de los ajustes por devengo disminuye la sensibilidad del coste de la deuda ante los cambios registrados en el nivel de calidad de los mismos.

TABLA 5. *La subjetividad de los accruals y su valoración por parte del prestamista. Análisis de regresión incluyendo variables de control.*

Variables	Signo esperado	Pool		Efectos fijos	
		i	ii	iii	iv
Constante		0,1014***	0,1016***	–	–
		(54,80)	(54,97)	–	–
Acc_Qual	+	0,0127***	–0,0248***	0,0080**	–0,0192***
		(2,92)	(–3,62)	(2,13)	(–3,45)
Acc_Qual_Subj	+	–	0,0815***	–	0,0599***
		–	(7,08)	–	(6,64)
Int_Cov	–	–0,0002***	–0,0002***	–0,00003***	–0,00003**
		(–13,99)	(–13,90)	(–2,23)	(–2,15)

…/…

[15] El test de Hausmann permite rechazar en todo caso, con un nivel de significatividad del 1%, la hipótesis nula de ortogonalidad entre los efectos individuales y los regresores del modelo, por lo que se optó por estimar un modelo con efectos fijos en lugar de efectos aleatorios.

…/…

Current_Ratio	–	–0,0006**	–0,0005	–0,0029***	–0,0027***
		(–2,01)	(–1,50)	(–6,36)	(–6,07)
Size	–	–0,0036***	–0,0036***	–0,0105***	–0,0105***
		(–19,78)	(–19,96)	(–13,47)	(–13,48)
Col	–	–0,0210***	–0,0216***	–0,0124***	–0,0127***
		(–18,23)	(–18,76)	(–4,74)	(–4,84)
***Dummies* anuales**		Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos		No	No	Sí	Sí
***Dummies* sectoriales**		Sí	Sí	No	No
N		39.972	39.972	39.972	39.972
R^2 Ajustado		13,13%	13,24%	66,66%	66,71%
Estadístico F		117,14***	116,06***	7,95***	7,96***

La tabla reporta los resultados de la estimación para el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa de los dos modelos siguientes:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 Acc_Qual_{it} + \beta_2 Int_Cov_{it} + \beta_3 Current_Ratio_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Col_i + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{5+j} Year_j + \xi_{it}$$

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

Finalmente, con respecto a las variables de control cabe destacar que: (1) de acuerdo a lo esperado, el ratio de cobertura de intereses (*Int_Cov*) tiene signo negativo y es estadísticamente significativo en todo caso; (2) la *proxy* de liquidez (*Current_Ratio*) está negativa y significativamente relacionada con el coste de la deuda según lo esperado, excepto en la estimación sin efectos fijos del modelo que incorpora como regresor adicional la interacción entre las medidas de fiabilidad y calidad de los *accruals*; (3) el tamaño (*Size*) está negativa y significativamente correlacionado con el coste de la deuda en todo caso; y (4) la variable que mide la capacidad de la empresa para emitir deuda con colateral (*Col*) también tiene en todo caso el signo negativo esperado y es siempre significativa al 1%.

En definitiva, los resultados presentados en este epígrafe ponen de manifiesto que la utilidad de los ajustes por devengo en la determinación de las condiciones de los contratos de deuda disminuye conforme aumenta el grado de subjetividad necesario para estimar las cifras contables. Para niveles de subjetividad altos, el prestamista tiende a descartar la información contenida en los ajustes por devengo debido a los elevados costes de supervisión de la información esperados. Por otra parte, cuando la subjetividad inherente al cálculo de los *accruals* es baja, el prestamista los incorpora a su proceso de toma de decisiones. En este caso, los resultados indican que, tras controlar por diferentes factores que afectan al coste de la deuda, la tendencia de la gerencia a cometer errores en la estimación de los *accruals* está positivamente correlacionada con la prima de riesgo exigida por el prestamista.

5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En este apartado se muestran los resultados de varias pruebas de robustez llevadas a cabo para reforzar la evidencia empírica suministrada en el epígrafe anterior. En particular, se han abordado los cuatro aspectos siguientes: (1) la sensibilidad de los resultados ante la utilización de medidas alternativas tanto de la calidad como de la subjetividad de los *accruals*; (2) los problemas potenciales inducidos por la incorporación de los préstamos antiguos en el cálculo del coste de la deuda; (3) los problemas derivados de la posible endogeneidad de la medida de calidad de los ajustes por devengo; y (4) el efecto de la incorporación al análisis de otros factores de confianza que, como la subjetividad inherente al cálculo de los *accruals*, contribuyen a generar credibilidad en las cifras contables.

5.1. Medidas alternativas de la calidad de los accruals.

A pesar de que la medida derivada del modelo de DECHOW y DICHEV (2002) ha sido frecuentemente utilizada en la literatura reciente [16], algunos trabajos han planteado dudas respecto a su eficacia como medida de la calidad de los ajustes por devengo (MCNICHOLS, 2002; WYSOCKI, 2006). Aunque en el tercer apartado del trabajo se pone de manifiesto que esta medida de calidad de los *accruals* es una buena *proxy* de la capacidad adicional que éstos confieren al resultado para predecir los flujos de caja futuros de la empresa en la muestra analizada, en este epígrafe se incluye un análisis de robustez al objeto de comprobar si los resultados obtenidos son sensibles al uso de otras medidas de la calidad de los *accruals* consideradas en la literatura. En particular, se utilizan tres alternativas para medir la calidad de los ajustes por devengo, las dos primeras se derivan de la propuesta de MCNICHOLS (2002); y la tercera del modelo de BALL y SHIVAKUMAR (2006).

MCNICHOLS (2002) propone combinar el modelo de DECHOW y DICHEV (2002) con el modelo de ajustes por devengo anormales de JONES (1991) (ecuación [8]).

$$\frac{WCA_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \phi_0 + \phi_1 \frac{{}_{it}CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \phi_2 \frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \phi_3 \frac{CFO_{i,t+1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \phi_4 \frac{\Delta REV_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \phi_5 \frac{PPE_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \upsilon_{it} \quad \textbf{[8]}$$

donde:

[16] Ejemplos de trabajos que utilizan el modelo de DECHOW y DICHEV (2002) para estimar una medida de calidad del resultado son ABOODY *et al.* (2003), ASBAUGH y LA FOND (2003), MYERS *et al.* (2003), BHARATH *et al.* (2004), THORNTON y WEBSTER (2004), FRANCIS *et al.* (2005), BRADSHAW y MILLER (2005), CHENG *et al.* (2005), ECKER *et al.* (2005a), ECKER *et al.* (2005b), PAE (2005) y PENG (2005).

ΔREV_{it} = cambio en la cifra de negocios de la empresa *i* en el año *t*.

PPE_{it} = nivel de inmovilizado bruto de la empresa *i* en el año *t*.

El resto de las variables se definen igual que en el modelo de DECHOW y DICHEV (2002) (ecuación [2]).

La primera medida alternativa de la calidad de los *accruals A* (Acc_Qual2) es la propuesta por FRANCIS *et al.* (2005) y se calcula, para la empresa i en el año *t*, como la desviación típica desde *t*-4 hasta *t* del residuo de la estimación del modelo [8] estimado para cada combinación año-sector ($Acc_Qual2_{it} = \sigma[\upsilon_i]$). La segunda medida alternativa de la calidad de los *accruals* (*Acc_Qual3*) se calcula de forma análoga a la empleada en el análisis inicial a partir del modelo de MCNICHOLS, como el valor absoluto del residuo de la estimación del modelo para cada combinación año-sector ($Acc_Qual3_{it} = |\upsilon_{it}|$). Igual que *Acc_Qual*, *Acc_Qual2* y *Acc_Qual3* son medidas inversas de la calidad de los ajustes por devengo.

Finalmente, la tercera y última medida alternativa de la calidad de los ajustes por devengo considerada tiene en cuenta la sugerencia de BALL y SHIVAKUMAR (2006) de controlar el efecto del reconocimiento asimétrico de las pérdidas y los beneficios (conservadurismo condicional) sobre los modelos lineales de ajustes por devengo [17]. La propuesta de BALL y SHIVAKUMAR (2006), representada por el modelo [9], supone incorporar tres regresores adicionales al modelo de DECHOW y DICHEV (2002): (1) una *proxy* de la ganancia o pérdida del período [18]; (2) una variable dicotómica (D_{it}) que toma valor 1 cuando la *proxy* es positiva y 0 en otro caso; y (3) la interacción entre las dos variables anteriores [19]. La medida (inversa) de calidad de los *accruals* derivada de este modelo (*Acc_Qual4*) es el valor absoluto del residuo de la estimación del modelo [9] ($Acc_Qual4_{it} = |\psi_{it}|$) que, por razones de coherencia con el resto de medidas de calidad de los ajustes por devengo utilizadas en el trabajo, se lleva a cabo para cada combinación año-sector [20].

$$\frac{WCA_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \varphi_0 + \varphi_1 \frac{CFO_{i,t-1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \varphi_2 \frac{CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \varphi_3 \frac{CFO_{i,t+1}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \varphi_4 D + \varphi_5 D \frac{\Delta CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \psi_{it} \quad \textbf{[9]}$$

17 BALL y SHIVAKUMAR (2006) proporcionan evidencia empírica de que la incorporación de la asimetría en el reconocimiento temporal de las pérdidas y los beneficios ofrece una mejora sustancial en la especificación de estos modelos, permitiendo explicar una mayor proporción de la variación de los *accruals* que los tradicionales modelos lineales de ajustes por devengo anormales.

18 Siguiendo a BALL y SHIVAKUMAR (2006) se ha utilizado el cambio en el *cash flow*, deflactado por el activo total medio del período ($\frac{\Delta CFO_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}}$) como *proxy* de ganancia o pérdida. Los resultados también son robustos si se utilizan las otras dos variables propuestas por estos autores como *proxies* de pérdidas y ganancias, el *cash flow* y el *cash flow* corregido por la mediana del sector al que pertenece la empresa, ambas deflactadas por el activo total medio del ejercicio.

19 Nótese que el modelo [9] no incorpora la *proxy* de ganancia o pérdida (cambio en *cash flow*) por estar ya subsumida en el propio modelo de DECHOW y DICHEV (2002), que incorpora como variables explicativas tanto el *cash flow* corriente como el correspondiente al ejercicio anterior.

20 BALL y SHIVAKUMAR (2006) plantean una estimación del modelo [9] con el *pool* de datos de cada sector. Los resultados de este trabajo no varían al utilizar este procedimiento de estimación alternativo para obtener cualquiera de las cuatro medidas de calidad de los *accruals* empleadas.

TABLA 6. *La subjetividad de los* accruals *y su valoración por parte del prestamista. Sensibilidad de los resultados al uso de medidas alternativas de calidad de los* accruals.

Panel A: Calidad de los *accruals* calculada como la desviación típica desde *t*-4 hasta *t* del residuo del modelo de McNichols (2002)

	Pool	
	i	**ii**
Acc_Qual2	0,0134	–0,0222
	(0,88)	(–0,98)
Acc _Qual2_Subj	–	0,0676**
	–	(2,11)
N	9.680	9.680
R^2 Ajustado	9,89%	9,93%
Estadístico F	22,69***	22,33***

Panel B: Calidad de los *accruals* calculada como el valor absoluto del residuo del modelo de McNichols (2002)

	Pool		**Efectos fijos**	
	iii	**iv**	**v**	**vi**
Acc_Qual3	0,0181***	–0,0189**	0,0098**	–0,0179***
	(3,93)	(–2,56)	(2,47)	(–3,00)
Acc_Qual3_Subj	–	0,0776***	–	0,0586***
	–	(6,41)	–	(6,20)
N	39.972	39.972	39.972	39.972
R^2 Ajustado	13,15%	13,23%	66,66%	66,70%
Estadístico F	117,34***	116,02***	7,95***	7,97***

Panel C: Calidad de los *accruals* calculada como el valor absoluto del residuo del modelo de Ball y Shivakumar (2006)

	Pool		**Efectos fijos**	
	vii	**viii**	**ix**	**x**
Acc_Qual4	0,0131***	–0,0240***	0,0069*	–0,0152***
	(2,97)	(–3,48)	(1,81)	(–2,85)
Acc_Qual4_Subj	–	0,0811***	–	0,0536***
	–	(6,96)	–	(6,13)
N	39.972	39.972	39.972	39.972
R^2 Ajustado	13,13%	13,23%	66,66%	66,70%
Estadístico F	117,19***	116,03***	7,95***	7,97***

El panel A reporta los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando *dummies* sectoriales de los siguientes modelos:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 Acc_Qual2_{it} + \beta_2 Int_Cov_{it} + \beta_3 Current_Ratio_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{5+j} Year_j + \xi_{it}$$

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual2_{it} + \alpha_2 Acc_Qual2_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

donde Acc_Qual2_{it} es la desviación típica desde *t*-4 hasta *t* del residuo de la estimación *cross section* (para cada combinación año-sector) del modelo de McNichols (2002) para la empresa *i*.

El panel B reporta los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa de los siguientes modelos:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 Acc_Qual3_{it} + \beta_2 Int_Cov_{it} + \beta_3 Current_Ratio_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{5+j} Year_j + \xi_{it}$$

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual3_{it} + \alpha_2 Acc_Qual3_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

donde Acc_Qual3_{it} es el valor absoluto del residuo de la estimación *cross section* (para cada combinación año-sector) del modelo de McNichols (2002) para la empresa *i* y el año *t*.

El panel C reporta los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa de los siguientes modelos:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 Acc_Qual3_{it} + \beta_2 Int_Cov_{it} + \beta_3 Current_Ratio_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{5+j} Year_j + \xi_{it}$$

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual4_{it} + \alpha_2 Acc_Qual4_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

donde Acc_Qual4_{it} es el valor absoluto del residuo de la estimación *cross section* (para cada combinación año-sector) del modelo de Ball y Shivakumar (2006) para la empresa *i* y el año *t*.

Para no alargar en exceso el artículo, únicamente se reportan los coeficientes estimados de *Acc_Qual2*, *Acc_Qual3*, *Acc_Qual4* y *Acc_Qualj_Subj* (para *j* = 2, 3 y 4). En todo caso, los coeficientes y nivel de significatividad de las variables de control son similares a los reportados en la **tabla 5**.

Los paneles A, B y C de la **tabla 6** muestran los resultados de la estimación de los modelos [3] y [4] cuando *Acc_Qual* se sustituye respectivamente por *Acc_Qual2*, *Acc_Qual3* y *Acc_Qual4*. Para no alargar en exceso el artículo, se presentan únicamente los coeficientes de *Acc_Qual*j y *Acc_Qual*j*_Subj* (para *j* = 2, 3 y 4) [21]. La muestra restringida a la posibilidad de calcular *Acc_Qual2* se reduce a 9.680 observaciones año-empresa pertenecientes a los años 2001 y 2002, por lo que las estimaciones de los modelos que incluyen esta medida de calidad no incorporan efectos fijos por empresa. En el caso de las otras dos medidas alternativas de calidad de los ajustes por devengo

[21] Los resultados para las variables de control son en todo caso similares a los reportados en la **tabla 5**.

(*Acc_Qual3* y *Acc_Qual4*), los modelos se estiman para el *pool* de datos (39.972 observaciones año-empresa) incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa. Los resultados de la **tabla 6** confirman la hipótesis principal contrastada en este estudio. Independientemente de la *proxy* de calidad utilizada, cuando se considera el efecto de la subjetividad de los ajustes por devengo sobre la relación entre el coste de la deuda y la calidad de los mismos, el coeficiente de *Acc_Qual*j*_Subj* (para *j* = 2, 3 y 4) es en todo caso positivo y significativo a niveles estándar. Esta evidencia indica que la subjetividad inherente al cálculo de los *accruals* afecta a la valoración que el prestamista hace de la información contenida en los mismos para predecir la capacidad de la compañía de hacer frente a las obligaciones de pago futuras asociadas a la deuda.

5.2. Medida alternativa de la subjetividad de los accruals.

Para reforzar la evidencia empírica presentada en epígrafes anteriores, en este apartado se replica el análisis inicial sustituyendo *Acc_Subj* por una medida alternativa de subjetividad también basada en la categorización de los *accruals* propuesta por RICHARDSON *et al.* (2005). En concreto, la medida alternativa de fiabilidad de los ajustes por devengo (*Acc_Subj2*) se define como el R^2 ajustado de la regresión [10] estimada para cada empresa *i* utilizando su serie temporal de datos. En este modelo los ajustes por devengo de circulante son la variable dependiente y como variable explicativa se utiliza el cambio en el pasivo circulante neto de deuda bancaria. Para estimar el modelo [10] se exige la existencia de una serie temporal de siete datos por empresa, correspondientes a los siete años del período muestral, lo que limita la posibilidad de calcular *Acc_Subj2* a aquellas compañías para las que se dispone de un panel completo. Según la categorización de RICHARDSON *et al.* (2005), el cambio en acreedores comerciales es el componente menos subjetivo de los *accruals* de circulante por lo que *Acc_Subj2* es una medida inversa de la subjetividad de los mismos que, al contrario que *Acc_Subj* es constante para cada empresa a lo largo del tiempo.

$$\frac{WCA_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} = \pi_0 + \pi_1 \frac{\Delta CL_{it}}{Avg_Tot_Ass_{it}} + \tau_{it} \qquad \textbf{[10]}$$

Tabla 7. *La subjetividad de los* accruals *y su valoración por parte del prestamista. Sensibilidad de los resultados al uso de una medida alternativa de la subjetividad de los* accruals

	Pool		**Efectos fijos**	
	i	**ii**	**iii**	**iv**
Acc_Qual	0,0007	–0,0078	–0,0039	–0,0115
	(0,08)	(–0,81)	(–0,52)	(–1,38)
Acc_Qual_Subj2	–	0,0461**	–	0,0455**
	–	(2,42)	–	(2,02)

…/…

…/…

N	8.078	8.078	8.078	8.078
R^2 Ajustado	20,88%	20,93%	62,82%	62,84%
Estadístico F	45,41***	44,63***	12,73***	12,72***

La tabla presenta los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa de los siguientes modelos:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 Acc_Qual_{it} + \beta_2 Int_Cov_{it} + \beta_3 Current_Ratio_{it} + \beta_4 Size_{it} + \beta_5 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \beta_{5+j} Year_j + \xi_{it}$$

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj2_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{t} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

Estos modelos se estimaron con la submuestra de 1.154 compañías para las que se dispone de siete años de información y, por tanto, fue posible calcular *Acc_Subj2*. Para cada empresa *Acc_Subj2* se define como el R2 ajustado de la regresión de los ajustes por devengo de circulante sobre el cambio en acreedores comerciales (su componente menos subjetivo).

Para no alargar en exceso el trabajo, únicamente se reportan los coeficientes estimados de *Acc_Qual* y *Acc_Qual_Subj2*. En todo caso, los coeficientes y nivel de significatividad de las variables de control son similares a los reportados en la **tabla 5**.

La **tabla 7** incluye los resultados obtenidos al estimar los modelos [3] y [4] tras sustituir *Acc_Qual_Subj* por *Acc_Qual_Subj2*. Al objeto de no alargar en exceso el trabajo, únicamente se reportan los coeficientes de *Acc_Qual* y *Acc_Qual_Subj2,* obtenidos al incorporar a los modelos *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa alternativamente [22]. La muestra restringida para la que es posible calcular *Acc_Subj2* está compuesta por 8.078 observaciones año-empresa correspondientes a 1.154 empresas. Los resultados de la **tabla 7** refuerzan los obtenidos utilizando *Acc_Subj* como medida de fiabilidad de los *accruals*, confirmando la hipótesis planteada en el apartado 2.1. A pesar de las restricciones impuestas a la muestra utilizada en este análisis de sensibilidad, el coeficiente de *Acc_Qual_Subj2* es en todo caso positivo y estadísticamente significativo a niveles estándar, sugiriendo de nuevo que cuanto mayor es el grado de subjetividad inherente al cálculo de los *accruals* del prestatario menor es la sensibilidad del coste de la deuda ante variaciones de su calidad.

5.3. Control de los factores determinantes de la calidad de los *accruals*.

Los modelos empíricos estimados en este trabajo para contrastar la hipótesis planteada asumen implícitamente que la calidad de los ajustes por devengo es exógena a la determinación del tipo de interés pactado en los contratos de deuda. No obstante, la literatura previa sugiere que la calidad de la información financiera reportada por la empresa es fruto de una decisión tomada por la gerencia en función de unos factores que podrían estar correlacionados con las variables que afectan al coste

[22] De nuevo, los resultados para las variables de control son similares a los del análisis inicial, que se reportan en la **tabla 5**.

de la deuda (NIKOLAEV y VAN LENT, 2005; COHEN, 2005 y LARCKER y RUSTICUS, 2005). Esta circunstancia podría sesgar la estimación de los parámetros asociados a *Acc_Qual* y *Acc_Qual_Subj* en el análisis inicialmente realizado.

Si los determinantes de la calidad de los *accruals* fueran específicos de cada empresa y estables en el tiempo, la estimación con efectos fijos comentada en el epígrafe 4.2 podría eliminar los sesgos potenciales derivados de la endogeneidad de la política contable de la empresa. Sin embargo, no parece razonable suponer que las directrices que marca la gerencia en cuanto a la política contable sean estables en el tiempo [23]. Por ello, siguiendo a NIKOLAEV y VAN LENT (2005), en este epígrafe se identifican las variables que explican los cambios en la calidad de los *accruals* y se incorporan a los modelos [3] y [4] como regresores adicionales [24].

Como cualquier otro bien producido por la empresa, la cantidad y calidad de la información contable depende de un conjunto de factores de oferta y de demanda.

a) Factores de oferta:

Costes de producción: NIKOLAEV y VAN LENT (2005) sugieren que la calidad de la información suministrada por la empresa estará directamente correlacionada con el tamaño de la misma, debido a las economías de escala inherentes al proceso de producción de información. Por otra parte, DECHOW y DICHEV (2002) y COHEN (2005) indican que la duración del ciclo de explotación está inversamente correlacionada con la calidad de los *accruals* porque la acumulación de existencias y la concesión de crédito a clientes dificultan la estimación de los mismos, aumentando los costes de producción.

Variables de performance: la literatura previa sugiere la existencia de una relación directa entre la calidad de la información y la rentabilidad, ya que la empresa tiende a reportar las buenas noticias y a ocultar las malas (VERRECCHIA, 1983; DYE, 1985; LANG y LUNDHOLM, 1993). No obstante, la relación entre la *performance* y la calidad de la información podría depender de la competencia a la que se enfrenta la empresa. En mercados muy competitivos las compañías tienden a proporcionar menos información para no beneficiar la acción de sus competidores (VERRECCHIA, 1983). De hecho, existe evidencia empírica de que cuando las barreras de entrada a la competencia son altas la calidad de la información emitida por las empresas aumenta (PIOTROSKI, 2003).

23 De hecho, como se ha comentado en el epígrafe 4.2, aunque la magnitud del coeficiente de la calidad de los *accruals* se reduce prácticamente a la mitad cuando se incorporan efectos fijos al modelo. El hecho de que siga manteniendo significatividad estadística indica que la calidad de los *accruals* tiene un componente variable en el tiempo que afecta al coste de la deuda.

24 Otra posibilidad para tratar los problemas de endogeneidad de la calidad de los *accruals* consiste en estimar los modelos mediante variables instrumentales, que deben estar correlacionadas con la variable *Acc_Qual* y al mismo tiempo ser ortogonales al residuo de los modelos. LARCKER y RUSTICUS (2005) revisan los trabajos que incorporan esta solución en el contexto de la relación entre el coste de capital y la calidad de la información emitida por la empresa. Dados los R^2 medios que se obtienen en estos trabajos al regresar la variable endógena sobre los instrumentos utilizados, los autores concluyen que la utilización de variables instrumentales en este tipo de estudios podría producir coeficientes incluso más sesgados que los obtenidos en una simple estimación por mínimos cuadrados ordinarios.

b) Factores de demanda:

Costes de agencia: En general, se asume que conforme aumentan los costes de agencia mejora la calidad de la información reportada por la empresa (NIKOLAEV y VAN LENT, 2005). En las grandes compañías cotizadas las asimetrías de información se suelen medir a partir del grado de concentración de la propiedad (COHEN, 2005). Sin embargo, en las empresas pequeñas, normalmente de naturaleza familiar, las asimetrías de información no están ligadas tanto a su estructura de propiedad como a la naturaleza de sus relaciones con los proveedores de financiación. En principio, cuanto mayor sea el endeudamiento de la empresa mayor será la necesidad de los prestamistas de monitorizar su comportamiento.

Tecnología de crédito aplicada por los proveedores de financiación: La monitorización afectará a la calidad de la información contable si la tecnología de crédito aplicada por el banco se basa fundamentalmente en el análisis de los estados financieros. El grado de endeudamiento de la empresa podría no afectar a la calidad de su información contable si el banco utiliza para determinar las condiciones financieras de los préstamos información extracontable derivada de relaciones exclusivas y repetidas con el prestatario (banca relacional).

Teniendo en cuenta todo lo señalado anteriormente, al objeto de identificar los determinantes de la calidad de los ajustes por devengo en las empresas de la muestra se ha utilizado el *pool* de datos para estimar el modelo [11], incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos.

$$\begin{aligned} Acc_Qual_{it} = {} & \gamma_0 + \underset{(-)}{\gamma_1 Size_{it}} + \underset{(+)}{\gamma_2 Cycle_{it}} + \underset{(-)}{\gamma_3 Mg_{it}} + \underset{(-)}{\gamma_4 Growth_{it}} + \underset{(-)}{\gamma_5 Barr_{it}} \\ & + \gamma_6 Int_Cov_{it} + \underset{(+)}{\gamma_7 N_Banks_{it}} + \sum_{j=1}^{N-1} \gamma_{7+j} Year_j + \pi_{it} \end{aligned} \qquad \textbf{[11]}$$

donde:

Acc_Qual_{it} es la medida (inversa) de calidad de los ajustes por devengo correspondiente a la empresa *i* en el año *t*, calculada como el valor absoluto del residuo de la estimación *cross-section* del modelo de DECHOW y DICHEV (2002).

$Size_{it}$ representa el tamaño de la empresa *i* en el año *t*, medido como logaritmo del activo total.

$Cycle_{it}$ es la duración del ciclo de la explotación de la empresa *i* en el año *t*, calculada como $((Clientes_{it} + Clientes_{i,t+1}) / 2) / (Ventas_{it} \times 1{,}16 / 365) + ((Existencias_{it} + Existencias_{i,t+1}) / 2) / (Coste\ de\ Ventas_{it} / 365)$.

Mg_{it} es el margen sobre ventas de la empresa *i* en el año *t*, calculado como $EBITDA_{it} / Ventas_{it}$, siendo *EBITDA* el beneficio ordinario antes de intereses, impuestos y amortizaciones.

$Growth_{it}$ mide el crecimiento de las ventas de la empresa *i* en el año *t*, calculado como Ln ($Ventas_{it}/Ventas_{i,t-1}$)

$Barr_{it}$ representa las barreras de entrada en *t* para los competidores potenciales de la empresa *i* derivadas de la intensidad de capital necesario para desarrollar su actividad productiva y se calcula como inmovilizado material medio sobre activo total medio del período.

Int_Cov_{it} es la *proxy* de las asimetrías de información derivadas del grado de endeudamiento de la empresa *i* en el año *t*, y se calcula como el ratio beneficio neto sobre gastos por intereses del período.

N_Banks_{it} es el número de bancos con los que opera la empresa *i* en el año *t*. Cuanto mayor es *N_Banks* menor es la probabilidad de que se den las condiciones de exclusividad entre banco y empresa que requiere la banca relacional (Boot, 2000). Por ello, esta variable se supone directamente correlacionada con la probabilidad de que el banco utilice los estados financieros para monitorizar la actuación de la empresa.

$Year_j$ = variable dicotómica que toma valor 1 para el año *j* y 0 para el resto, siendo $j = 1...N-1$, donde N es el número de años incluido en el análisis.

En el panel A de la **tabla 8** se ofrecen los resultados de la estimación del modelo [11]. Tras eliminar aquellas observaciones para las que no había información disponible sobre todas las variables del modelo, la muestra utilizada se redujo a 33.002 observaciones año-empresa. Los resultados de la estimación que incorpora en el modelo *dummies* sectoriales confirman las predicciones planteadas con respecto a la relación entre la calidad de los ajustes por devengo y los determinantes previamente identificados en la literatura. En cuanto a las variables de oferta: se confirma que el tamaño (*Size*) está directa y significativamente correlacionado con la calidad de los *accruals* (inversamente correlacionado con *Acc_Qual*); la calidad de los *accruals* aumenta significativamente a medida que aumenta el margen (*Mg*) y mejoran las expectativas de crecimiento (*Growth*); y el nivel de competencia también determina la calidad de los ajustes por devengo, dado que la variable asociada a las barreras de entrada a competidores potenciales (*Barr*) está positiva y significativamente correlacionada con la calidad de los *accruals* (inversamente relacionada con *Acc_Qual*). Por su parte, los coeficientes asociados a las variables de demanda también tienen el signo esperado y son estadísticamente significativos a niveles estándar. La cobertura de intereses (*Int_Cov*), que está inversamente correlacionada con el endeudamiento, muestra una correlación negativa con la calidad de los ajustes por devengo, indicando que la demanda de *accruals* de calidad crece con el nivel de deuda. Finalmente, la demanda también crece conforme aumenta el número de entidades financieras con las que se relaciona la empresa y disminuye la probabilidad de que esta sea cliente de banca relacional. De hecho, *N_Banks* está negativa y significativamente relacionada con *Acc_Qual* (positivamente correlacionada con la calidad de los *accruals*). La estimación del modelo [11] incorporando efectos fijos por empresa proporciona cualitativamente los mismos resultados, aunque la variable *N_Banks* deja de ser significativa.

TABLA 8. *La subjetividad de los* accruals *y su valoración por parte del prestamista. Análisis de sensibilidad controlando por los factores determinantes de la calidad de los* accruals.

Panel A: Determinantes de la calidad de los *accruals*			
	Signo esperado	***Pool*** **i**	**Efectos fijos ii**
Constante		0,0554***	–
		(24,26)	–
Size	(–)	–0,0013***	–0,0164***
		(–5,71)	(–12,26)
Cycle	(+)	0,000001***	–0,0000
		(2,65)	(–1,02)
Mg	(–)	–0,0031***	–0,0026***
		(–4,81)	(–3,71)
Growth	(–)	–0,0022**	–0,0030***
		(–2,16)	(–2,75)
Barr	(–)	–0,0123***	–0,0097**
		(–8,55)	(–2,20)
Int_Cov	(+)	0,0001***	0,0001***
		(7,03)	(3,15)
N_Banks	(–)	–0,0006***	0,0002
		(–5,52)	(0,59)
***Dummies* anuales**		Sí	Sí
***Dummies* sectoriales**		Sí	No
Efectos fijos		No	Sí
N		33.002	33.002
R^2 Ajustado		2,10%	30,15%
Estadístico F		14,08***	2,47***

Panel B: Sensibilidad de los resultados a la inclusión de los determinantes de la calidad de los *accruals*				
	Pool		**Efectos fijos**	
	Sin incluir los determinantes de *Acc_Qual*	**Incluyendo los determinantes de *Acc_Qual***	**Sin incluir los determinantes de *Acc_Qual***	**Incluyendo los determinantes de *Acc_Qual***
Acc_Qual	–0,0278***	–0,0277***	–0,0216***	–0,0217***
	(–3,71)	(–3,71)	(–3,52)	(–3,53)
Acc_Qual_Subj	0,0961***	0,0972***	0,0665***	0,0667***
	(7,54)	(7,62)	(6,62)	(6,63)
N	33.002	33.002	33.002	33.002
R^2 Ajustado	13,86%	13,87%	66,63%	66,62%
Estadístico F	100,22***	94,23***	7,78***	7,77***

Panel A presenta los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa del siguiente modelo:

$$Acc_Qual_{it} = \gamma_0 + \gamma_1 Size_{it} + \gamma_2 Cycle_{it} + \gamma_3 Mg_{it} + \gamma_4 Growth_{it} + \gamma_5 Barr_{it} + \gamma_6 Int_Cov_{it} + \gamma_7 N_Banks_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \gamma_{7+j} Year_j + \pi_{it}$$

El panel B muestra los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa de los siguientes modelos:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{t} + \alpha_7 Mg_{it} + \alpha_8 N_Banks_{it} + \alpha_9 Cycle_{it} + \alpha_{10} Growth_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{10+j} Year_j + \varpi_{it}$$

Estos modelos fueron estimados para la misma muestra de 33.002 observaciones año-empresa del panel A.

Para no alargar en exceso el trabajo, únicamente se reportan los coeficientes estimados de *Acc_Qual* y Acc_ *Qual_Subj*. En todo caso, los coeficientes y nivel de significatividad de las variables de control son similares a los reportados en la **tabla 5**.

Al objeto de evitar sesgos potenciales en los coeficientes estimados debido a la omisión de variables relevantes, los determinantes de la calidad de los *accruals* han sido incorporados como regresores al modelo [4], dando lugar al modelo [12], que se estima con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa [25].

$$Cost_Debt_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \alpha_7 N_Banks_{it} + \alpha_6 Cycle_{it} + \alpha_7 Growth_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{7+j} Year_j + \varpi_{it} \quad \textbf{[12]}$$

Los resultados de la estimación de los modelos [4] y [12] en la muestra restringida a la disponibilidad de información sobre los factores determinantes de la calidad de los *accruals* (33.002 observaciones año-empresa) aparecen en el panel B de la **tabla 8**, aunque únicamente se reporta la estimación de los parámetros asociados a las variables *Acc_Qual* y *Acc_Qual_Subj*. Los resultados refuerzan de nuevo la evidencia suministrada en el epígrafe cinco. Tras controlar por los factores determinantes de la calidad de los ajustes por devengo, el coeficiente de la variable *Acc_Qual_Subj* es positivo y estadísticamente significativo en todas las estimaciones planteadas.

[25] Respecto al modelo [4], el modelo [12] incorpora todas las variables con coeficiente significativo en la estimación del modelo [11] con *dummies* sectoriales, excepto *Barr* que es equivalente a *Col* y por tanto ya estaba incorporada como regresor en el modelo [4].

5.4. Efecto de los préstamos antiguos.

La medida de coste de la deuda incorporada a los modelos [3] y [4] es un promedio del coste financiero asociado a los préstamos vivos en *t*+1, contraídos tanto en el año en curso como en ejercicios anteriores. Cabe pensar por tanto que el coste (promedio) de la deuda en *t*+1 podría depender no solo de la calidad de los ajustes por devengo en *t* sino también de la de años anteriores. En principio, el efecto de la calidad de los *accruals* de años anteriores debería ser escaso dada la estructura temporal de la deuda de las empresas de la muestra, claramente orientada hacia la deuda a corto plazo como sugieren las estadísticas descriptivas que contiene la **tabla 2**. No obstante, en este epígrafe se plantean dos ejercicios adicionales al objeto de controlar el efecto de este desfase temporal entre el plazo de la deuda y la medida de calidad de los *accruals*.

El primer ejercicio consiste en estimar los modelos [3] y [4] en la submuestra restringida a las compañías que no tienen deuda a largo plazo. Los resultados de este análisis se recogen en el panel A de la **tabla 9**, en la que aparecen los coeficientes de *Acc_Qual* y *Acc_Qual_Subj* obtenidos al realizar las estimaciones con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa [26]. La muestra utilizada en este primer análisis de robustez contiene únicamente 2.265 observaciones año-empresa. De nuevo, la variable *Acc_Qual_Subj* está positiva y significativamente asociada al coste de la deuda, sugiriendo que también en esta muestra reducida el prestamista tiene en cuenta la subjetividad inherente a la estimación de los *accruals* al determinar la prima de riesgo del prestatario. No obstante, el coeficiente asociado a *Acc_Qual_Subj* aumenta sensiblemente respecto al presentado en la **tabla 5** (0,2513 frente a 0,0815 en la estimación con *dummies* sectoriales y 0,1040 frente a 0,0599 en la estimación con efectos fijos). Este resultado sugiere que el efecto de la calidad de los ajustes por devengo sobre el coste de la deuda podría estar inicialmente infraestimado debido al desfase temporal entre el plazo de la deuda incorporada al cálculo de la variable dependiente del modelo y el período de estimación de la calidad de los *accruals* considerado.

La segunda prueba de robustez planteada en este epígrafe consiste en sustituir en los modelos [3] y [4] la medida de calidad de los ajustes por devengo contemporánea (*Acc_Qual*) por la media de la misma en los años anteriores (*Avg_Acc_Qual*). En particular, los paneles B, C y D de la **tabla** 9 muestran los coeficientes estimados de Avg^{j}*_Acc_Qual* y Avg^{j}*_Acc_Qual_Subj* (siendo *j* = 2, 3 y 4) calculadas respectivamente como la media de *Acc_Qual* en los *j* años anteriores a *t*+1 y como el producto de esta por la variable *Acc_Subj* [27]. Debido a la pérdida de observaciones en el cálculo de los promedios de *Acc_Qual*, la muestra utilizada para llevar a cabo este análisis de sensibilidad contiene 31.679, 24.412 y 17.973 observaciones cuando se utilizan Avg^{2}*_Acc_Qual*, Avg^{3}*_Acc_Qual* y Avg^{4}*_Acc_Qual* respectivamente. Independientemente del período utilizado para calcular el promedio de la calidad de los *accruals*, los resultados son consistentes con los reportados en la **tabla 5**. Al estimar los modelos tanto con *dummies* sectoriales como con efectos fijos por empresa, la variable que capta la interacción entre el promedio de la calidad de los *accruals* y la fiabilidad de los mismos (Avg^{j}*_Acc_Qual_Subj* para *j* = 2, 3 y 4) está positiva y significativamente correlacionada con el coste de la deuda.

[26] De nuevo, los resultados para las variables de control no varían respecto a los reportados en la **tabla 5**.

[27] Los resultados para las variables de control también son en este caso similares a los de la **tabla 5**.

TABLA 9. *La subjetividad de los* accruals *y su valoración por parte del prestamista. Análisis de sensibilidad controlando el efecto de los préstamos antiguos.*

Panel A: Empresas que no tienen deuda a largo plazo		
	Pool	**Efectos fijos**
	i	**ii**
Acc_Qual	–0,0621**	–0,0348
	(–2,29)	(–1,12)
Acc_Qual_Subj	0,2513***	0,1040*
	(4,87)	(1,87)
N	2.265	2.265
R^2 Ajustado	10,90%	71,26%
Estadístico F	6,33***	4,88***
Panel B: Calidad de los *accruals* calculada como la media de *Acc_Qual* en *t*-1 y *t*		
	Pool	**Efectos fijos**
	iii	**iv**
Avg2_Acc_Qual	–0,0288***	–0,0169**
	(–3,21)	(–2,16)
Avg2_Acc_Qual_Subj	0,0912***	0,0550***
	(6,48)	(5,08)
N	31.679	31.679
R^2 Ajustado	10,52%	67,43%
Estadístico F	72,64***	7,90***
Panel C: Calidad de los *accruals* calculada como la media de *Acc_Qual* en *t*-2, *t*-1 y *t*		
	Pool	**Efectos fijos**
	v	**vi**
Avg3_Acc_Qual	–0,0402***	–0,0192*
	(–3,64)	(–1,75)
Avg3_Acc_Qual_Subj	0,1037***	0,0519***
	(6,21)	(4,03)
N	24.412	24.412
R^2 Ajustado	9,72%	69,28%
Estadístico F	51,54***	7,88***
Panel D: Calidad de los *accruals* calculada como la media de *Acc_Qual* en *t*-3, *t*-2, *t*-1 y *t*		
	Pool	**Efectos fijos**
	vii	**viii**
Avg4_Acc_Qual	–0,0510***	–0,0276*
	(–3,76)	(–1,68)
Avg4_Acc_Qual_Subj	0,1049***	0,0349**
	(5,23)	(2,26)

…/…

…/…

N	17.973	17.973
R^2 Ajustado	9,64%	71,65%
Estadístico F	37,88***	7,70***

El panel A muestra los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa del siguiente modelo (estimado para la submuestra de observaciones que únicamente tienen deuda a corto plazo):

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

Los paneles B, C y D presentan los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa del siguiente modelo:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Avgj_Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Avgj_Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Int_Cov_{it} + \alpha_4 Current_Ratio_{it} + \alpha_5 Size_{it} + \alpha_6 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{6+j} Year_j + \varpi_{it}$$

donde *Avgj_Acc_Qual* es la media de *Acc_Qual* desde *t* hasta *t–j+1*.

Para no alargar en exceso el trabajo, únicamente se reportan los coeficientes estimados de *Avgj_Acc_Qual* y *Avgj_Acc_Qual_Subj*. En todo caso, los coeficientes y nivel de significatividad de las variables de control son similares a los reportados en la **tabla 5**.

5.5. Efecto de otros factores determinantes de los costes de supervisión de los *accruals* esperados por el prestamista.

Además del grado de subjetividad inherente a su cálculo, existen otros factores que pueden afectar a la credibilidad de los *accruals* del prestatario, y por tanto a los costes de supervisión esperados por el prestamista y a la probabilidad de que éste los utilice para determinar la prima de riesgo del contrato de deuda. En este epígrafe se incluye un último análisis de sensibilidad consistente en incorporar al modelo [13] dos factores que, según la literatura previa, afectan a la credibilidad de las cifras contables: la presencia de un auditor de prestigio, perteneciente a una de las grandes firmas internacionales (auditor *Big*), y el tamaño de la compañía.

KRISHNAN (2003) encuentra que la relación entre la rentabilidad bursátil de los títulos y los ajustes por devengo discrecionales es mayor en las compañías auditadas por una firma internacional. De forma similar, BERGER y UDELL (2006) señalan que la presencia de un auditor de prestigio, en tanto que mecanismo de verificación *ex-post* de la información contable, constituye una condición *sine qua non* para que el prestamista utilice la información contenida en las cifras contables cuando determina las condiciones financieras de los préstamos. Para controlar el efecto sobre los resultados iniciales de este primer factor de confianza se estima el modelo [13] que incorpora como regresor adicional la variable *Acc_Qual_Bigaud* en el modelo [4], resultante de multiplicar *Acc_*

$Qual_{it}$ por una variable dicotómica ($Bigaud_{it}$) que toma valor 1 si la empresa *i* es auditada en el año *t* por una firma de auditoría internacional (*Big*) [28] y 0 en caso contrario.

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Acc_Qual_Bigaud_{it} + \alpha_4 Int_Cov_{it} + \alpha_5 Current_Ratio_{it} + \alpha_6 Size_{it} + \alpha_7 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{7+j} Year_j + \varpi_{it} \quad [13]$$

Dado que todas las compañías de la muestra analizada están obligadas a auditarse [29], la estimación del modelo [13] pudo llevarse a cabo para la muestra inicial de 39.972 observaciones año-empresa [30]. Los resultados de esta estimación incorporando tanto *dummies* sectoriales como efectos fijos por empresa, aparecen en el panel A de la **tabla 10**. Según lo esperado, e independientemente del procedimiento de estimación, el coeficiente de la variable *Acc_Qual_Bigaud* es positivo y estadísticamente significativo. Esta evidencia confirma que la relación entre la calidad de los *accruals* y el coste de la deuda depende de la reputación del auditor, de modo que el prestamista demanda una prima de riesgo menor a las compañías que reportan *accruals* de calidad solo si la evaluación de sus cifras contables ha sido realizada por una firma de auditoría internacional. En todo caso, de forma consistente con la hipótesis contrastada en este trabajo, el coeficiente de la variable *Acc_Qual_Subj* mantiene el signo positivo esperado y es estadísticamente significativo a niveles estándar. Este resultado indica que la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo es un factor de confianza que otorga credibilidad adicional a las cifras contables, más allá de la que genera la certificación de las mismas por parte de un auditor *Big*.

Las asimetrías de información entre prestamista y prestatario aumentan con el tamaño de la empresa, por lo que cabe pensar que éste es también un factor de confianza del que dependerá la relación entre la calidad de los ajustes por devengo y el coste de la deuda. Para controlar el efecto de este segundo factor de confianza sobre los resultados reportados en el epígrafe 4 del trabajo se estima el modelo [14] que incorpora en el modelo [4] la variable *Acc_Qual_Size*, resultante de multiplicar *Acc_Qual* por *Size*.

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Acc_Qual_Size_{it} + \alpha_4 Int_Cov_{it} + \alpha_5 Current_Ratio_{it} + \alpha_6 Size_{it} + \alpha_7 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{7+j} Year_j + \varpi_{it} \quad [14]$$

Como ponen de manifiesto los resultados reportados en el panel B de la **tabla 10**, el coeficiente de *Acc_Qual_Subj* sigue siendo positivo y estadísticamente significativo, estimando el

[28] Al principio del período considerado en este trabajo, había cinco firmas internacionales de auditoría que posteriormente se convirtieron en cuatro (Ernst & Young, Price Waterhouse-Coopers, Deloitte & Touche y KPMG) tras la quiebra de Arthur Andersen como consecuencia del caso Enron.

[29] La obligación de auditar las cuentas anuales en España fue establecida por la Séptima Directiva de la Comisión Europea. Actualmente los criterios en vigor se establecen en el artículo 181 de la Ley de Sociedades Anónimas, según el cual tienen obligación de auditarse todas las compañías que a fecha de balance durante al menos dos años consecutivos no cumplan dos de los tres requisitos siguientes: total activo menor o igual a 2.373.997,81 €; cifra de ventas menor de 4.747.995,62 €; número medio de empleados durante el ejercicio menor que 50.

[30] El 76% de las observaciones de la muestra analizada en este trabajo tienen un auditor local o nacional mientras que el 24% tienen un auditor internacional.

modelo [14] tanto con *dummies* sectoriales como incorporando efectos fijos. De nuevo, este resultado refuerza la evidencia inicialmente presentada de que conforme disminuye la subjetividad de los ajustes por devengo aumenta su credibilidad y, en consecuencia, la sensibilidad del coste de la deuda ante variaciones de su calidad. Por su parte, según lo esperado, *Acc_Qual_Size* tiene signo positivo y es estadísticamente significativa, confirmando que el tamaño de la empresa es un factor que atribuye credibilidad al cálculo de los *accruals* y, por tanto, afecta al modo en que el prestamista utiliza la información contenida en los mismos para determinar la prima de riesgo del prestatario.

TABLA 10. *La subjetividad de los* accruals *y su valoración por parte del prestamista. Análisis de sensibilidad controlando el efecto de otros factores de confianza.*

Panel A: Efecto de la presencia de un auditor internacional		
	Pool	**Efectos fijos**
	iii	**iv**
Acc_Qual	–0,0305***	–0,0261***
	(–4,28)	(–4,43)
Acc_Qual_Subj	0,0793***	0,0579***
	(6,88)	(6,41)
Acc_Qual_Bigaud	0,0204***	0,0276***
	(2,91)	(3,59)
N	39.972	39.972
R^2 Ajustado	13,25%	66,72%
Estadístico F	114,09***	7,97***
Panel B: Efecto del tamaño de la empresa		
	Pool	**Efectos fijos**
	i	**ii**
Acc_Qual	–0,1392***	–0,1089***
	(–3,77)	(–3,34)
Acc_Qual_Subj	0,0792***	0,0586***
	(6,87)	(6,49)
Acc_Qual_Size	0,0126***	0,0099***
	(3,15)	(2,79)
N	39.972	39.972
R^2 Ajustado	13,26%	66,72%
Estadístico F	114,12***	7,97***

El panel A muestra los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa del siguiente modelo:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Acc_Qual_Bigaud_{it} + \alpha_4 Int_Cov_{it}$$
$$+ \alpha_5 Current_Ratio_{it} + \alpha_6 Size_{it} + \alpha_7 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{7+j} Year_j + \varpi_{it}$$

donde *Acc_Qual_Bigaud* es el producto de la variable *Acc_Qual* por una variable dicotómica que toma valor 1 si la empresa tiene un auditor internacional y 0 en caso contrario.

El panel B muestra los resultados de la estimación con el *pool* de datos incorporando alternativamente *dummies* sectoriales y efectos fijos por empresa del siguiente modelo:

$$Cost_Debt_{i,t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 Acc_Qual_{it} + \alpha_2 Acc_Qual_Subj_{it} + \alpha_3 Acc_Qual_Size_{it} + \alpha_4 Int_Cov_{it}$$
$$+ \alpha_5 Current_Ratio_{it} + \alpha_6 Size_{it} + \alpha_7 Col_{it} + \sum_{j=1}^{N-1} \alpha_{7+j} Year_j + \varpi_{it}$$

donde *Acc_Qual_Size* es el producto de la variable *Acc_Qual* por la variable *Size*.

Para no alargar en exceso el trabajo, únicamente se reportan los coeficientes estimados de *Acc_Qual*, *Acc_Qual_Subj*, *Acc_Qual_Bigaud* y *Acc_Qual_Size*. En todo caso, los coeficientes y nivel de significatividad de las variables de control son similares a los reportados en la **tabla 5**.

6. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES PARA EL REGULADOR

Este trabajo analiza si, debido al incremento de los costes de supervisión de la información percibidos *ex-ante* por el prestamista, la subjetividad inherente a la estimación de los ajustes por devengo afecta a la utilidad de los *accruals* en la determinación del tipo de interés de los contratos de deuda. El grado de subjetividad de los ajustes por devengo se aproxima mediante diversos indicadores de verificabilidad *ex-ante* construidos a partir de las categorías de *accruals* identificadas por RICHARDSON *et al.* (2005). Para llevar a cabo el análisis empírico se ha utilizado una amplia muestra de empresas españolas no cotizadas que, por su reducida dimensión, son especialmente sensibles a los aspectos relacionados con las asimetrías de información y la credibilidad de las cifras contables.

Los resultados del análisis empírico desarrollado ponen de manifiesto que la subjetividad inherente al cálculo de los ajustes por devengo interactúa con la calidad de los mismos en la determinación de la prima de riesgo del prestatario. La evidencia obtenida pone de manifiesto que la sensibilidad del coste de la deuda ante variaciones en la calidad del resultado es mayor cuanto menor es el grado de subjetividad necesario para determinar los *accruals* del ejercicio corriente. Si la subjetividad de los *accruals* es elevada, el prestamista tenderá a utilizar en menor medida la información contenida en los mismos para determinar el tipo de interés de los contratos de deuda, incluso aunque los ajustes por devengo hayan sido correctamente calculados en el pasado. Distintos análisis de sensibilidad desarrollados en el trabajo confirman la robustez de este resultado.

Este trabajo contribuye al debate sobre el *trade-off* entre relevancia y fiabilidad de las cifras contables. La evidencia empírica suministrada en este estudio sugiere que al aumentar la subjetividad de los *accruals*, el mercado de deuda valora en menor medida la información contenida en los mismos. Debido al efecto de la subjetividad sobre la percepción *ex-ante* de los usuarios de los costes de

supervisión de la información, un incremento potencial de la capacidad predictiva del resultado, derivado de cambios normativos que persigan incrementar la relevancia de las cifras contables a costa de reducir su fiabilidad, podría no traducirse en una disminución efectiva del coste de la deuda.

En la actualidad, y en línea con la creciente demanda de información contable relevante por parte de los mercados de capitales, la Unión Europea exige que las compañías cotizadas en los mercados de capitales de los distintos países miembros elaboren sus estados financieros consolidados de acuerdo a las NIIF. Por tanto, en el caso de las compañías cotizadas los reguladores se han decantado claramente por emitir normas contables en las que la balanza se decanta hacia un incremento de la relevancia. Los sistemas de control y supervisión a los que están sometidas las empresas cotizadas deberían actuar de contrapeso para evitar los problemas que pudieran derivarse del incremento de la subjetividad necesaria para estimar las cifras contables en base a la nueva normativa.

Sin embargo, los términos del debate no parecen ser los mismos en el ámbito de las compañías no cotizadas, generalmente de reducida dimensión y en las que las asimetrías informativas entre la empresa y los usuarios de sus estados financieros son mucho mayores que en las grandes compañías cotizadas. De hecho, y a raíz de la creciente demanda tanto de los reguladores como de los usuarios y de las propias compañías, el International Accounting Standards Board (IASB) viene elaborando desde 2001 un documento comprensivo de las normas de contabilidad aplicables a las PYMES [31]. Fuentes del citado organismo aseguran que el proyecto estará terminado a finales de 2007 y la nueva norma podría entrar en vigor a partir de 2009, una vez que los reguladores nacionales la adapten al contexto económico de sus respectivos países. El IASB ha seguido una estrategia *top-down* en la elaboración de esta norma, consistente en utilizar las NIIF como punto de partida y establecer simplificaciones en los criterios de reconocimiento y valoración de las transacciones de las PYMES. Las simplificaciones incluyen: a) eliminar la normativa referente al registro de operaciones que estas compañías no realizan, b) proponer un solo tratamiento contable para cada tipo de transacción, escogiendo el más sencillo de entre los disponibles en las NIIF y c) simplificar determinadas normas como por ejemplo las relativas a la contabilización de las normas financieras (NIC 32 y 39).

Además de reducir los costes de elaboración de las cuentas anuales, las simplificaciones acometidas por el IASB disminuirán el grado de subjetividad necesario para calcular los ajustes por devengo y, con ello, la percepción *ex-ante* del prestamista acerca de los costes de supervisión de los *accruals* reportados por el prestatario. Al proponerse un único tratamiento contable para el registro de las transacciones económicas, se restringirá la discrecionalidad en el cálculo de los *accruals* y aumentará la credibilidad del resultado. A tenor de los resultados de este estudio, la reducción prevista de los costes de supervisión estimulará el uso de la información contable de las compañías no cotizadas en el mercado de deuda. Sin embargo, al imponer procedimientos sencillos para registrar las operaciones económicas, la norma también podría reducir la capacidad predictiva de los *accruals* (su relevancia), limitando su utilización en las decisiones de inversión. El efecto final de la norma sobre las condiciones financieras de las empresas dependerá de la magnitud que alcancen estos dos efectos contrapuestos en las distintas jurisdicciones.

[31] Aunque el proyecto se refiere expresamente a pequeñas y medianas empresas (PYMES), el IASB deja la definición de PYME en manos de los reguladores locales que eventualmente decidan aplicar la norma, señalando únicamente que entiende como tal toda empresa que no tienen títulos cotizados y que publica estados financieros de interés general para los usuarios externos (IASB, 2007, sección 1.1).

Bibliografía

ABOODY, D., HUGHES, J. y LIU, J. [2003]: «Earnings quality, insider trading, and cost of capital», Working Paper UCLA.

ASHBAUGH, H. y LAFOND, R. [2003]: «Reporting incentives and the quality of non-U.S. firms working capital *accruals*», Working Paper University of Wisconsin.

BAAS, T. y SCHROOTEN, M. [2006]: «Relationship banking and SMEs: A theoretical analysis», *Small Business Economics*, 27: 127-137.

BALL, R. y SHIVAKUMAR L. [2006]: «The role of *accruals* in asymmetrically timely gain and loss recognition», *Journal of Accounting and Economics*, 44 (2): 207-242.

BARTH, M.E., CRAM, D.P. y NELSON, K.K. [2001]: «*Accruals* and the Prediction of Future Cash Flows», *The Accounting Review*, 76: 27-58.

BECKER, C., DEFOND, M., JIAMBALVO, J. y SUBRAMANYAM, K. [1998]: «The effect of audit quality on earnings management», *Contemporary Accounting Research*, 15 (Spring): 1-24.

BERGER, A. y UDELL, G.F. [2006]: «A more complete framework for financing of Small and Medium Enterprises», *Journal of Banking and Finance*, 30 (11): 2.945-2.966.

BHARATH, S.T., SUNDER, J. y SUNDER, S.V. [2004]: «Accounting quality and debt contracting», SSRN Working Paper Series, Julio (*http://www.ssrn.com*).

BOOT, A.W. [2000]: «Relationship banking: What do we know?», *Journal of Financial Intermediation*, 9: 7-25.

BRADSHAW, M. y MILLER, G. [2005]: «Will harmonizing accounting standards really harmonize accounting? Evidence from non-U.S. firms adopting US GAAP», Working Paper Harvard Business School.

COHEN, D.A. [2005]: «Quality of financial reporting choice: Determinants and economic consequences», Working Paper New York University.

CHENG, C., PENG, H. y THOMAS, W. [2005]: «Comparison of abnormal accrual estimation procedures in the context of investor mispricing», Working Paper University of Houston.

CHUNG, R., FIRTH, M. y KIM, J.B. [2003]: «Auditor conservatism and reported earnings», *Accounting and Business Research*, 33 (1): 19-32.

DECHOW, P.M. [1994]: «Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance», *Journal of Accounting and Economics*, 18 (1): 3-42.

DECHOW, P.M., KOTHARI, S.P. y WATTS, R.L. [1998]: «The relation between earnings and cash flows», *Journal of Accounting and Economics*, 25: 133-68.

DECHOW, P.M. y DICHEV, I.D. [2002]: «The quality of *accruals* and earnings: The role of *accruals* estimation errors», *The Accounting Review*, 77 (suplemento): 35-59.

DYE, R.A. [1985]: «Disclosure of non-proprietary information», *Journal of Accounting Research*, Spring: 123-145.

EASLEY, D., HVIDKJAER, S. y O'HARA, M. [2002]: «Is information risk a determinant of asset returns», *Journal of Finance*, 57 (5): 2.185-2.221.

EASLEY, D., y O'HARA, M. [2004]: «Information and the cost of capital», *Journal of Finance*, 59 (4): 1.553-1.584.

ECKER, F., FRANCIS, J., KIM, I., OLSSON, P. y SCHIPPER, K. [2005a]: «A returns-based representation of earnings quality», Working Paper Duke University.

– [2005b]: «Comparing total and current *accruals* quality», Working Paper Duke University.

FAMA, E. y MACBETH, J. [1973]: «Risk, Return, and Equilibrium: Empirical Tests», *Journal of Political Economy*, 81: 607-36.

FRANCIS, J. R., MAYDEW, E.L., y SPARKS, H.C. [1999]: «The role of Big 6 auditors in the credible reporting of *accruals*», *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, 18 (2): 17-34.

FRANCIS, J.R., LAFOND, R., OLSSON, P. y SCHIPPER, K. [2005]: «The market pricing of *accruals* quality», *Journal of Accounting and Economics*, 39 (2): 295-327.

IASB [2007]: «Exposure draft of a proposed IFRS for Small and Medium-Sized Entities», febrero de 2007.

JEONG, S.W. y RHO, J. [2004]: «Big Six auditors and audit quality: The Korean evidence», *The International Journal of Accounting*, 39 (2): 175-196.

JONES, J. [1991]: «Earnings management during import relief investigations», *Journal of Accounting Research*, 29 (2):193-228.

KIM, J.B., CHUNG, R. y FIRTH, M. [2003]: «Auditor conservatism, asymmetric monitoring and earnings management», *Contemporary Accounting Research*, 20 (2): 323-359.

KIM, J.B., SIMUNIC, D.A., STEIN, T. y YI, C.H. [2005]: «Voluntary audit and the cost of debt capital for privately held firms: Korean evidence», SSRN Working Paper Series (*http:www.ssrn.com*).

KIM, M. y KROSS, W. [2005]: «The ability of earnings to predict future operating cash flows has been increasing – not decreasing», *Journal of Accounting Research* 43 (5): 753-780.

KRISHNAN, G. [2003]: «Audit quality and the pricing of discretionary *accruals*», *Auditing: A Journal of Practise and Theory*, 22: 109-126.

LAMBERT, R.A., LEUZ, C. y VERRECCHIA, R.E. [2006]: «Accounting information, disclosure, and the cost of capital», SSRN Working Paper Series (*http:www.ssrn.com*).

LANG, M.H y LUNDHOLM, R. [1993]: «Cross-sectional determinants of analysts rating of corporate disclosures», *Journal of Accounting Research*, 31: 246-271.

LARCKER, D.F. y RUSTICUS, T.O. [2005]: «On the use of instrumental variables on accounting research», SSRN Working Paper Series (*http://www.ssrn.com*).

MANSI, S.A., MAXWELL, W.F. y MILLER, D.P. [2004]: «Does auditor quality and tenure matter to investors? Evidence from the bond market», *Journal of Accounting Research,* 42 (4): 755-793.

MCKINLEY, S., PANY, K. y RECKERS, P.M.J. [1985]: «An examination of the influence of CPA firm type, size, and MAS provision on loan officer decisions and perceptions», *Journal of Accounting Research*, 23 (2): 887-896.

MCNICHOLS, M. [2002]: «Discussion of "The quality of *accruals* and earnings: the role of accrual estimation errors"», *The Accounting Review*, 77 (suplemento): 61-69.

MYERS, J., MYERS, L. y OMER, T. [2003]: «Exploring the term of auditor-client relationship and the quality of earnings: a case for mandatory auditor rotation?», *The Accounting Review*, 78 (3): 779-799.

NIKOLAEV, V. y VAN LENT, L. [2005]: «The endogeneity bias in the relation between cost of debt capital and corporate disclosure policy», Working Paper Tilburg University, n.º 2005-67.

PAE, J. [2005]: «Expected accrual models: the impact of operating cash flows and reversal of *accruals*», *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 24: 5-22.

PENG, Y. [2005]: «Accounting system quality and CEO compensation», Working Paper University of Oregon.

PITMAN, J.A. y FORTIN, S. [2004]: «Auditor choice and the cost of debt capital for newly public firms», *Journal of Accounting and Economics*, 37: 113-136.

PIOT, C. y JANIN, R. [2005]: «Audit quality and earnings management in France», SSRN Working Paper Series (July) (*http:www.ssrn.com*).

PIOTROSKI, J. [2003]: «Segment reporting fineness and the precision of investors beliefs», Working Paper University of Chicago.

RICHARDSON, S.A., SLOAN, R.G., SOLIMAN, M.T. y TUNA, I. [2005]: «Accrual reliability, earnings persistence and stock prices», *Journal of Accounting and Economics*, 39: 437-485.

SIAN, S. y ROBERTS, C. [2003]: «Accounting and financial reporting guidance for small enterprises: The applicability and usefulness of the ISAR level three guidelines, a case study of the UK», Unpublished report, AAT/UNCTAD.

SLOAN, R.G. [1996]: «Do stock prices fully reflect information in *accruals* and cash flows about future earnings?», *The Accounting Review*, 71 (3): 289-315.

TEOH, S.H. y WONG, T.J. [1993]: «Perceived auditor quality and the earnings response coefficient», *The Accounting Review*, 68: 346-366.

THORNTON, D. y WEBSTER [2004]: «Earnings quality under rules vs. principles-based accounting standards: a test of the skinner hypothesis», Working Paper Queen's University.

VERRECCHIA, R.E. [1983]: «Discretionary disclosure», *Journal of Accounting and Economics*, 5: 179-195.

WATTS, R.L. [2003]: «Conservatism in accounting part I: explanations and implications», *Accounting Horizons*, 17: 207-221.

WYSOCKI, P. [2006]: «Assessing earnings and *accruals* quality: US and international evidence», Working Paper MIT School of Management (January).

Núm.
76/2007

PASIVOS FINANCIEROS E INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO (NUEVO PGC)

José Antonio Fernández de Pinto
Daniel Pérez Ortiz
Celedonio Villamayor Pozo
Inspectores de Seguros del Estado

Extracto:

La naturaleza dinámica de los mercados financieros internacionales ha provocado el uso generalizado de una amplia variedad de instrumentos financieros, que van desde los instrumentos primarios tradicionales, tales como bonos, hasta las diversas formas de instrumentos derivados, tales como permutas de tipos de interés también conocidos como *swaps*. El objetivo de la norma de valoración novena es mejorar la comprensión que los usuarios de los estados financieros tienen sobre el significado de los instrumentos financieros, y la influencia que tienen estos instrumentos sobre la posición financiera, los resultados y los flujos de efectivo de la empresa.

La norma de valoración establece los pasos que deben seguirse para la contabilización de los instrumentos financieros en el balance, así como los criterios de registro de los ingresos y gastos derivados de los mismos.

En este artículo vamos a tratar la forma de valoración y contabilización de los pasivos financieros y de los instrumentos de patrimonio propio, haciendo también referencia a los instrumentos financieros híbridos y a los instrumentos financieros compuestos.

Palabras clave: pasivos financieros, instrumentos financieros híbridos, instrumentos financieros compuestos, autocartera, instrumentos de patrimonio propio, proveedores y proveedores de inmovilizado.

Sumario

1. Introducción.

2. Aplicación y definiciones de la norma de valoración novena.
   2.1. Alcance de la norma.
   2.2. Definiciones.
   2.3. ¿Pasivos o instrumentos de patrimonio propio?
   2.4. No son instrumentos financieros.

3. Pasivos financieros.
   3.1. Pasivos financieros mantenidos para negociar.
   3.2. Derivados considerados pasivos financieros.
   3.3. Otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.
   3.4. Débitos y partidas a pagar.
   3.5. Reclasificación de pasivos financieros.
   3.6. Bajas de pasivos financieros.

4. Instrumentos de patrimonio propio.
   4.1. Concepto.
   4.2. Autocartera.
   4.3. Tratamiento de los intereses y dividendos.

5. Instrumentos financieros especiales.
   5.1. Instrumentos financieros híbridos.
   5.2. Instrumentos financieros completos.
   5.3. Contratos de garantía financiera.
   5.4. Contratos que se mantengan con el propósito de recibir o entregar un activo no financiero.

1. INTRODUCCIÓN

La naturaleza dinámica de los mercados financieros internacionales ha provocado el uso generalizado de una amplia variedad de instrumentos financieros, que van desde los instrumentos primarios tradicionales, tales como bonos, hasta las diversas formas de instrumentos derivados, tales como permutas de tipos de interés también conocidos como *swaps*. El objetivo de la norma de valoración 9.ª es mejorar la comprensión que los usuarios de los estados financieros tienen sobre el significado de los instrumentos financieros, y de la influencia que tienen estos instrumentos sobre la posición financiera, los resultados y los flujos de efectivo de la empresa.

La norma de valoración establece los pasos que deben seguirse para la contabilización de los instrumentos financieros en el balance, así como los criterios de registro de los ingresos y gastos derivados de los mismos.

2. APLICACIÓN Y DEFINICIONES DE LA NORMA DE VALORACIÓN NOVENA

2.1. Alcance de la norma.

Esta norma debe ser aplicada al presentar y revelar información sobre cualquier tipo de instrumento financiero, salvo en los casos siguientes:

1. Obligaciones de los empleadores y de los planes de todo tipo para conceder beneficios posempleo a los trabajadores, incluidos los planes de beneficios a los empleados, tal como se describen en la norma 16.ª, Pasivos por retribuciones a largo plazo al personal.

2. Obligaciones de los empleadores derivadas de las opciones sobre compra de acciones, así como de los planes de compra de acciones para los empleados, tal como se describen en la norma 17.ª, Transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio.

3. Obligaciones derivadas de norma legal como el Impuesto sobre Sociedades, las cuales se registrarán siguiendo lo establecido en la norma 13.ª, Impuestos sobre beneficios.

De forma similar, esta norma resulta de aplicación a los instrumentos financieros emitidos o comprados por un negocio conjunto, e incluidos en los estados financieros de cualquiera de los copartícipes, ya sea directamente o a través de la consolidación.

2.2. Definiciones.

Los siguientes términos se usan, en la presente norma de valoración, con el significado que a continuación se especifica:

Un instrumento financiero es un contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio en otra empresa.

Los contratos sobre mercancías, que dan a una de las partes el derecho de cancelar la operación en efectivo o, por medio de otro instrumento financiero cualquiera, deben ser tratados contablemente como si fueran instrumentos financieros.

En los términos usados para definir activos y pasivos financieros, se incluyen las palabras «activo financiero» e «instrumento financiero», pero tales definiciones no son circulares. Cuando existe un derecho contractual o una obligación para intercambiar instrumentos financieros, los instrumentos correspondientes ya intercambiados dan lugar al nacimiento de activos financieros, pasivos financieros o instrumentos de patrimonio. Es más, se puede llegar a establecer una cadena de derechos u obligaciones contractuales, pero en último extremo se desembocará en el cobro o pago de dinero, o bien en la adquisición o emisión de un instrumento de capital.

Un **activo financiero** es todo activo que posee una de las siguientes formas:

a) Efectivo.

b) Un derecho contractual a recibir efectivo u otro activo financiero por parte de otra empresa, *por ejemplo un derecho de crédito frente a un cliente.*

c) Un derecho contractual a intercambiar instrumentos financieros con otra empresa en condiciones que sean potencialmente favorables, como puede ser una opción de compra.

d) Un instrumento de capital de otra empresa, es decir, una acción.

Un **pasivo financiero** es un compromiso que supone una obligación contractual:

a) De entregar dinero u otro activo financiero a otra empresa, *por ejemplo una deuda con un proveedor.*

b) De intercambiar instrumentos financieros con otra empresa, bajo condiciones que son potencialmente desfavorables, *por ejemplo un contrato de futuro cuya liquidación nos es desfavorable*.

Una empresa puede tener una obligación contractual que puede cancelar bien por medio de pago con activos financieros o bien mediante la entrega de sus propias acciones. En tal caso, si el

número de acciones propias exigidas para cancelar la obligación se modifica con los cambios en el valor razonable de las mismas, de manera que el valor razonable total de las acciones entregadas sea igual al importe de la obligación contractual a satisfacer, el tenedor de la obligación no está expuesto al riesgo de pérdidas o ganancias por fluctuaciones en el valor de las acciones. Tal obligación debe ser contabilizada como si fuera un pasivo financiero por parte de la empresa deudora, en caso contrario se reconocerá un instrumento de patrimonio propio.

Un **instrumento de patrimonio propio** es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos netos de una empresa, una vez que han sido deducidos todos sus pasivos.

La obligación, por parte de la empresa, de emitir o entregar sus propios instrumentos de patrimonio, como es el caso de la emisión de opciones *call* sobre sus propias acciones o los compromisos de emisión de acciones, es en sí misma un instrumento de patrimonio, no un pasivo financiero, ya que la empresa no está obligada a entregar dinero u otro activo financiero.

De forma paralela, el desembolso efectuado por una empresa para comprar el derecho a rescatar sus propios instrumentos de patrimonio en poder de terceros (compra de opciones *call* sobre sus propias acciones) constituye una reducción de su patrimonio neto, nunca un activo financiero.

Los instrumentos financieros **derivados** cumplen la definición de instrumentos financieros y, por tanto, quedan sujetos a las disposiciones de esta norma siempre que no se trate de un derivado de garantía ni se haya designado como de cobertura, en cuyo caso se registrará conforme a los casos especiales previstos en la norma.

Los instrumentos financieros derivados crean derechos y obligaciones, que tienen el efecto de transferir uno o varios de los riesgos financieros, inherentes a un instrumento financiero subyacente, entre las partes que intervienen en la operación. Los instrumentos derivados no producen, necesariamente, ni en el comienzo del contrato ni, al llegar al vencimiento del mismo, la transferencia del instrumento financiero subyacente.

2.3. ¿Pasivos o instrumentos de patrimonio propio?

La norma de valoración 9.ª nos dice en su punto 3 que los instrumentos financieros se clasificarán, desde el momento en que se reconocen por primera vez, como un pasivo o como un instrumento de patrimonio propio, ya sea en su totalidad o en cada una de sus partes integrantes de conformidad con la esencia del acuerdo contractual y con las definiciones de pasivo financiero y de instrumento de patrimonio.

Es la esencia económica por encima de su forma legal la que ha de guiar la clasificación que el emisor debe darle en el balance al instrumento financiero emitido. Aunque el fondo y la forma suelen coincidir, no siempre son iguales.

El Borrador del Plan General de Contabilidad ha incluido, en su versión del mes de julio, una referencia expresa a determinado tipo de acciones rescatables, preferentes, y aquellas que no tienen derecho a voto, como un ejemplo de instrumentos en los que bajo la apariencia de un instrumento de patrimonio propio podemos encontrar pasivos financieros. Efectivamente, algunos instrumentos financieros toman la forma legal de instrumentos de patrimonio pero son, en esencia, pasivos.

Así pues, la clasificación de un determinado instrumento se hace sobre la base de una evaluación de su contenido sustancial, cuando se reconoce por primera vez. Esta clasificación se mantiene en cada fecha en que se presenten estados financieros hasta que el instrumento desaparezca como elemento patrimonial de la empresa.

Para diferenciar un pasivo financiero de un instrumento de patrimonio propio, la característica clave es *la existencia de una obligación contractual*, que recae sobre una de las partes implicadas en el instrumento financiero (el emisor), consistente en entregar dinero u otro instrumento financiero a la otra parte (el tenedor), bajo condiciones que son potencialmente desfavorables para el emisor. Cuando tal obligación contractual exista, el instrumento cumplirá la definición de pasivo financiero, con independencia de la manera en la que sea cancelada la obligación contractual.

Cuando un instrumento financiero no da lugar a la obligación contractual, por parte del emisor, de entregar dinero u otro activo financiero, o bien de intercambiarlo por otro instrumento financiero en condiciones que le son potencialmente desfavorables, se trata de un instrumento de patrimonio. En estos casos, aunque el comprador del instrumento puede llegar a tener derecho a percibir dividendos u otras distribuciones de partidas del patrimonio neto, el emisor *no tiene la obligación contractual* de llevar a cabo tales distribuciones.

En el caso de las acciones rescatables que, en sus condiciones de emisión, prevean su recompra obligatoria por parte del emisor, en condiciones de importe y fecha determinados o determinables, o bien dé al tenedor el derecho de exigir, frente al emisor, el rescate en o a partir de una fecha, por un importe fijo o determinable, el instrumento cumplirá la definición de pasivo financiero.

2.4. No son instrumentos financieros.

Por el contrario, el inmovilizado material (terrenos, maquinaria, instalaciones, etc.), el inmovilizado inmaterial (concesiones administrativas, derechos de traspaso, propiedad industrial, etc.) o las existencias no son instrumentos financieros.

El control de estos activos supone la posibilidad de generar entradas de efectivo u otros activos, pero no supone el nacimiento de un derecho presente a recibir efectivo u otros activos financieros.

Los derechos u obligaciones que no son de naturaleza contractual, tales como el impuesto sobre beneficios, los pasivos contingentes o las provisiones, no son instrumentos financieros.

Los derechos y las obligaciones contractuales, que no impliquen la transferencia de un activo financiero, están fuera del alcance de la definición de instrumento financiero.

Algunas obligaciones (derechos) contractuales, como por ejemplo las que surgen en un contrato de futuros sobre mercancías que deba ser cancelado sólo mediante la entrega (recepción) de las propias mercancías, o también las obligaciones (derechos) contractuales que nacen en un arrendamiento operativo para el uso de un activo material que, únicamente, pueden ser canceladas mediante la prestación (recepción) de servicios. En ambos casos, el derecho contractual de una de las partes a recibir un activo o un servicio no financiero y la correspondiente obligación de la otra parte no establecen un derecho o una obligación presente, para las partes, de recibir, entregar o intercambiar un activo financiero.

Los intereses minoritarios que aparecen en el balance consolidado de una empresa, tras consolidar una participada, no son ni pasivos financieros ni instrumentos de patrimonio para la empresa.

3. PASIVOS FINANCIEROS

Los instrumentos que en su totalidad o en una de sus partes sean calificados como pasivos financieros se clasificarán en alguna de las siguientes categorías, a efectos de su valoración:

1. Débitos y partidas a pagar.
2. Pasivos financieros mantenidos para negociar.
3. Otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

En la versión del mes de julio ha desaparecido la categoría de «Pasivos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto», que sí aparecía en la versión inicial de febrero.

En su lugar, se añade un criterio para los pasivos que surgen como consecuencia de transferencias de activos, de manera que al realizar la transferencia o la cesión de los activos no se permita la baja en cuentas de los mismos en función de su implicación continuada, los pasivos que se originan para registrar los fondos recibidos se valorarán de manera consistente con el activo cedido. Esto es, en el caso de que el activo cedido se esté valorando con base en su valor razonable y se registren los cambios en el patrimonio neto, el pasivo surgido en la operación se valorará de la misma manera.

Con independencia de la categoría en la que se clasifique el pasivo financiero, la valoración inicial del mismo se realizará con base en el concepto de valor razonable.

Este concepto de valor razonable está definido en el punto 2.ª del apartado 6.ª que bajo el título de «criterios de valoración» está contenido en el Marco Conceptual de la Contabilidad y que en síntesis dice que el valor razonable es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo entre un comprador y un vendedor debidamente informados, o puede ser cancelada una obligación entre un deudor y un acreedor con suficiente información, que realizan una transacción libre.

La valoración de los pasivos financieros en particular y de los instrumentos financieros, en general, por su valor razonable es la clave para entender el Borrador del Plan General de Contabilidad en lo que a instrumentos financieros se refiere. Este método de valoración se utiliza a la hora de determinar la posición financiera global de la empresa, así como al tomar decisiones respecto a los instrumentos financieros individuales. También es relevante para muchas decisiones tomadas por los usuarios de los estados financieros porque, en la mayoría de los casos, refleja la evaluación que los mercados financieros otorgan al valor presente de los flujos de efectivo esperados para un instrumento financiero. La información sobre el valor razonable permite comparaciones entre instrumentos financieros que poseen, en esencia, las mismas características financieras, con independencia de su finalidad, así como de cuándo y por quién fueron emitidos o adquiridos.

El valor razonable suministra una base neutral para evaluar la actuación de los gerentes de la empresa, al indicar los efectos de sus decisiones de comprar, vender o mantener los activos financieros, así como de las de tomar, mantener o reembolsar los pasivos financieros.

El valor razonable de un pasivo financiero (o de un activo) puede determinarse por cualquiera de los métodos generalmente aceptados. Se debe informar en la memoria tanto de la información sobre el método adoptado como de las hipótesis significativas empleadas para su aplicación.

En la definición de valor razonable está implícito el principio de empresa en funcionamiento, sin que se prevea su liquidación, una reducción drástica de su volumen de negocio o tener que operar en condiciones adversas. Por tanto, el valor razonable no es el importe que la empresa podría recibir o pagar en una transacción forzada, en una liquidación involuntaria o en una venta en circunstancias adversas. No obstante, la empresa tomará en cuenta sus actuales circunstancias para determinar los valores razonables de sus activos y pasivos financieros.

Por ejemplo, el valor razonable de un activo financiero que la empresa ha decidido vender, en un futuro inmediato, para obtener liquidez, se determina por el importe que espera recibir de tal venta. Como es lógico, el efectivo que puede obtenerse de una venta inmediata estará condicionado por factores tales como la liquidez y la amplitud del mercado para este activo en cuestión.

Cuando el instrumento financiero es objeto de contratación en un mercado activo y líquido, su cotización suministrará la mejor evidencia del valor razonable. El valor de cotización para un activo a mantener o para un pasivo a emitir es, normalmente, el precio de oferente y, para un activo a comprar o un pasivo a mantener, el precio de demandante. Cuando los precios corrientes de vendedor y de comprador no están disponibles, referencias a operaciones recientes suministran una evidencia del valor razonable presente, suponiendo que no haya habido un cambio significativo en las circunstancias económicas entre la fecha de la transacción y la fecha de valoración.

En determinadas ocasiones, como cuando se negocian volúmenes relativamente pequeños del instrumento financiero que debe valorarse, las cotizaciones pueden no ser indicativas del valor razonable del instrumento en cuestión. En esas circunstancias, puede recurrirse a la utilización de técnicas o modelos con suficiente fiabilidad como, por ejemplo, la referencia al valor de mercado de otro instrumento de iguales características, el análisis de flujos de efectivo descontados o los modelos de cálculo del precio de las opciones.

Al aplicar el análisis de flujos de efectivo descontados, la empresa utilizará una tasa de descuento igual al tipo de interés vigente en el mercado para instrumentos financieros que tengan, en esencia, los mismos plazos y características, entre las que podemos citar:

a) La solvencia del deudor.

b) El plazo residual sobre el que se fija la tasa de interés.

c) El plazo restante hasta el reembolso del principal.

d) La divisa en la que deben hacerse los pagos.

3.1. Pasivos financieros mantenidos para negociar.

Los pasivos financieros que se tengan para negociar se valorarán de acuerdo con lo dispuesto en el presente apartado.

Se considera que un pasivo financiero se posee para negociar cuando:

a) Se emita principalmente con el propósito de readquirirlo a corto plazo.

b) Forme parte de una cartera de instrumentos financieros identificados y gestionados conjuntamente, con el objeto de obtener ganancias a corto plazo.

c) Sea un instrumento financiero derivado, siempre que no sea un contrato de garantía financiera ni haya sido designado como instrumento de cobertura.

Los activos financieros mantenidos para negociar se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada. Los gastos de transacción que les sean directamente atribuibles se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio.

Tratándose de instrumentos de patrimonio formará parte de la valoración inicial el importe de los derechos preferentes de suscripción y similares que, en su caso, se hubiesen adquirido.

3.1.1. Valoración posterior.

Los pasivos financieros mantenidos para negociar se valorarán por su valor razonable, ya sea a través del valor de mercado o de otro procedimiento, no teniéndose en cuenta los gastos de transacción en que se pudiera incurrir en su enajenación.

Por tanto, en la determinación del valor razonable de un pasivo financiero, no se deducirán los costes de transacción en los que se incurriría para intercambiar o liquidar el instrumento financiero.

Cabe resaltar que aunque estos costes pueden ser relativamente insignificantes para instrumentos negociados en mercados organizados y líquidos, los mismos pueden ser importantes para otro tipo de instrumentos. A título de ejemplo de estos costes podemos citar los impuestos y aranceles, las comisiones y corretajes pagados a los agentes, asesores, intermediarios, así como las tasas a pagar a los organismos reguladores del mercado o a las Bolsas de valores.

Los cambios que se produzcan en el valor razonable se imputarán en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio.

3.2. Derivados considerados pasivos financieros.

El Borrador define qué se entiende por un derivado en las definiciones de la cuenta 175 «Pasivos por derivados financieros a largo plazo», y dice que un derivado financiero es un instrumento financiero que cumple las características siguientes:

1. Su valor cambia en respuesta a los cambios en variables tales como los tipos de interés, los precios de instrumentos financieros o los tipos de cambio.
2. No requiere una inversión inicial o bien requiere una inversión inferior a la que requieren otro tipo de contratos en los que se podría esperar una respuesta similar ante cambios en las condiciones de mercado.
3. Se liquida en una fecha futura.

En su origen, los instrumentos financieros derivados dan a una de las partes:

- El derecho contractual a intercambiar activos financieros con la otra parte, bajo condiciones que serán potencialmente favorables.
- O bien una obligación contractual a intercambiar activos financieros con la otra parte; en este caso bajo condiciones que serán potencialmente desfavorables.

Algunos instrumentos incorporan tanto el derecho como el deber de hacer el intercambio. Puesto que las condiciones para el intercambio se fijan en el momento del nacimiento del instrumento derivado, y los precios en los mercados financieros están variando constantemente, tales condiciones pueden volverse favorables o desfavorables según los casos.

Una opción, de compra o de venta, para intercambiar instrumentos financieros da al comprador o tenedor de la misma el derecho a obtener potenciales beneficios económicos futuros, asociados con los cambios en el valor razonable del instrumento financiero subyacente al contrato. A la inversa, el emisor de la opción asume la obligación de desprenderse de potenciales beneficios económicos futuros, o cargar con potenciales pérdidas, asociados en ambos casos con cambios en el valor razonable

del instrumento financiero subyacente. El derecho contractual del tenedor y la obligación del emisor cumplen la definición de un activo financiero y un pasivo financiero, respectivamente. El instrumento financiero subyacente a un contrato de opción puede ser un activo financiero, como por ejemplo una acción o un instrumento que genere intereses. Para el emisor, la opción puede suponer una exigencia de emitir un instrumento de pasivo, en lugar de transferir un activo financiero, pero el instrumento subyacente a la opción seguiría siendo un activo financiero para el tenedor si la opción fuera ejercida. El derecho del tenedor a intercambiar los activos en condiciones potencialmente favorables, así como la obligación del emisor a intercambiar los activos en condiciones potencialmente desfavorables, son diferentes de los activos que se intercambiarían en el caso de que se ejercitase la opción. La naturaleza del derecho del tenedor y de la obligación del emisor no quedan afectadas por la posibilidad de que la opción sea ejercida.

Sin embargo, una opción, de compra o venta, sobre un activo no financiero (tal como una mercancía), no da lugar al nacimiento de un activo o un pasivo de tipo financiero, porque no cumple los requisitos establecidos en las definiciones para la recepción o la entrega de activos financieros, ni para el intercambio de instrumentos financieros.

Otro ejemplo de instrumento financiero derivado es un contrato a plazo o *forward*, que debe liquidarse en tres meses, en el cual una de las partes (el comprador) promete entregar 100.000 euros en efectivo a cambio de 100.000 euros de valor nominal de bonos del Estado, mientras que la otra parte (el vendedor) promete entregar 100.000 euros de valor nominal de bonos del Estado a cambio de 100.000 euros de efectivo. Durante los tres meses, ambas partes tienen un derecho contractual y una obligación contractual de intercambiar instrumentos financieros. Si el precio de mercado de los bonos del Estado sube por encima de 100.000 euros, las condiciones serán favorables para el comprador, y desfavorables para el vendedor, pero si el precio de mercado cae por debajo de 100.000 euros, la situación será precisamente la contraria. El comprador tiene tanto un derecho contractual (un activo financiero, similar al derecho que le otorgaría poseer una opción de compra) como una obligación contractual (un pasivo financiero, similar a la obligación que tendría si hubiera emitido una opción de venta). El vendedor, por su parte, tiene tanto un derecho contractual (un activo financiero, similar al derecho que le otorgaría poseer una opción de venta) como una obligación contractual (un pasivo financiero, similar a la obligación que tendría de haber emitido una opción de compra). Como tales opciones, tales derechos y obligaciones contractuales constituyen activos y pasivos financieros, respectivamente, separados y distintos de los instrumentos financieros subyacentes (los bonos y el dinero a intercambiar).

La diferencia más significativa entre un contrato a plazo y un contrato de opción es que, en el primero de ellos, ambas partes tienen la obligación de ejecutarlo en el momento convenido, mientras que en el segundo, el intercambio sólo tiene lugar si el tenedor decide ejercer la opción y se realiza en el momento en que decida ejecutarla.

Muchos otros tipos de instrumentos derivados incorporan el derecho o la obligación de realizar un intercambio futuro, por ejemplo, los *swaps* de divisas o de tipos de interés, los *Cap*, *Floor*, *Piras*, etc. Un contrato de permuta de tasas de interés (IRS) puede ser contemplado como una variante de un contrato a plazo, en el que las partes acuerdan hacer una serie de intercambios futuros de efectivo, en la que unos importes se calculan con referencia a una tasa de interés variable y otros con referencia a una tasa de interés fijo.

Los contratos de futuros son otra variante de los contratos a plazo, de los que se diferencian fundamentalmente en que están estandarizados y se negocian en mercados organizados.

3.3. Otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

En esta categoría se incluirán los pasivos financieros híbridos a los que hace referencia el último párrafo del apartado 5.1 de la norma de valoración 9.ª del Borrador de julio de 2007.

También se podrán incluir los pasivos financieros que designe la empresa en el momento del reconocimiento inicial para su inclusión en esta categoría. Dicha designación sólo se podrá realizar si resulta en una información más relevante, debido a que:

a) Se eliminan o reducen de manera significativa inconsistencias en el reconocimiento o valoración (también denominadas asimetrías contables) que en otro caso surgirían por la valoración de activos o pasivos o por el reconocimiento de las pérdidas o ganancias de los mismos con diferentes criterios.

b) El rendimiento de un grupo de pasivos financieros o de activos y pasivos financieros se gestione y evalúe sobre la base de su valor razonable de acuerdo con una estrategia documentada.

En la valoración de los pasivos financieros incluidos en esta categoría se aplicarán los criterios señalados para los pasivos mantenidos para negociar.

3.4. Débitos y partidas a pagar.

Esta categoría está concebida como un «cajón de sastre» por la norma, de manera que en ella se clasificarán, salvo que sea aplicable lo dispuesto en los apartados 2.1 y 2.2 anteriores, los:

a) Débitos por operaciones comerciales, que son aquellos pasivos financieros que se originan en la compra de bienes y servicios por operaciones de tráfico de la empresa.

b) Débitos por operaciones no comerciales, que son aquellos pasivos financieros que, no siendo instrumentos derivados, no tienen origen comercial, incluidos los débitos representados por valores negociables y los resultantes de la compra de activos no corrientes.

3.4.1. Valoración inicial.

Los pasivos financieros incluidos en esta categoría se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación recibida ajustado por los gastos de transacción que les sean directamente atribuibles.

No obstante lo señalado en el párrafo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año y que no tengan un tipo de interés contractual, incluidos los débitos con las Administraciones Públicas, se podrán valorar por su valor nominal, cuando el efecto de no actualizar los flujos de efectivo no sea significativo (tendremos que esperar a la normativa de desarrollo del Borrador para saber cuándo el efecto es significativo o no).

3.4.2. Valoración posterior.

Los pasivos financieros incluidos en esta categoría se valorarán por su coste amortizado. Los intereses devengados se contabilizarán en la cuenta de Pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

A estos efectos, las aportaciones recibidas como consecuencia de un contrato de cuentas en participación y similares, se valorarán al coste, incrementado o disminuido por el beneficio o la pérdida, respectivamente, que deba atribuirse a los partícipes no gestores.

No obstante lo anterior, los débitos por operaciones comerciales con vencimiento no superior a un año que, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado anterior se valoren inicialmente por su valor nominal, continuarán valorándose por dicho importe.

EJEMPLO 1:

«VIFERPE, SA» formaliza, el 1 de enero de 2008, un préstamo con su banco, por un importe de 1 millón de euros, al 10% de interés anual, amortizable de una vez a los cinco años de su concesión. Los gastos de formalización del préstamo ascienden a 100.000 euros.

Solución

Se trata de un débito no comercial que se clasifica en la cartera de «débitos y partidas a pagar».

Se valorarán inicialmente por el valor razonable de la contraprestación recibida ajustado por los gastos de transacción que les sean directamente atribuibles, esto es 900.000 euros.

Y posteriormente se valora por su coste amortizado, llevando los intereses a Pérdidas y ganancias, aplicando el método del tipo de interés efectivo.

El tipo de interés efectivo (*tie*) surge de la ecuación:

$$900.000 = 100.000 \times a_{5\neg\, tie} + \frac{1.000.000}{(1+tie)^5}$$

…/…

…/…

El cuadro de imputación de gastos financieros sería el siguiente:

Años	D. inicial	Int. dev.	Pagos	D. final
2008	900.000,00	115.483,17	100.000,00	915.483,17
2009	915.483,17	117.469,88	100.000,00	932.953,05
2010	932.953,05	119.711,53	100.000,00	952.664,58
2011	952.664,58	122.240,80	100.000,00	974.905,38
2012	974.905,38	125.094,62	1.100.000,00	0,00

Los asientos contables serían:

——————— 01-01-2008 ———————

900.000,00	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*900.000,00*

——————— 31-12-2008 ———————

115.483,17	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*15.483,17*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——————— 31-12-2009 ———————

117.469,88	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*17.469,88*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——————— 31-12-2010 ———————

119.711,53	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*19.711,53*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——————— x ———————

…/…

…/…

——— 31-12-2010 ———

122.240,80	*Intereses de deudas (6620)*			
		a	*Deudas a l/p con entidades de crédito (170)*	*22.240,80*
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*100.000,00*

——— x ———

974.905,38	*Deudas a l/p con entidades de crédito (170)*			
		a	*Deudas a c/p con entidades de crédito (520)*	*974.905,38*

——— 31-12-2012 ———

125.094,62	*Intereses de deudas (6620)*			
		a	*Deudas a l/p con entidades de crédito (170)*	*25.094,62*
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*100.000,00*

——— x ———

1.000.000,00	*Deudas a c/p con entidades de crédito (520)*			
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*1.000.000,00*

——— x ———

EJEMPLO 2:

La sociedad «VIFERPE, SA» compra, el 1 de enero de 20X8, 1.000 kilos de mercaderías a 5 euros el kilo, financiando la compra los proveedores a un plazo de 180 días. El tipo de interés de mercado para operaciones similares es del 5% anual pero no hay ningún interés pactado contractualmente.

——— 01-01-20X8 ———

5.000,00	*Compra de mercaderías (600)*			
		a	*Proveedores (400)*	*5.000,00*

…/…

…/…

——— 01-07-20X8 ———

5.000,00	*Proveedores (400)*		
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*5.000,00*

——— x ———

¿Qué ocurriría si la financiación es a un año y medio?

Solución

$5.000 \times (1,05)^{-1,5} = 4.647,14$ euros

——— 01-01-20X8 ———

4.647,14	*Compra de mercaderías (600)*		
		a Proveedores (400)	*4.647,14*

——— 31-12-20X8 ———

232,36	*Intereses de deudas (662)*		
		a Proveedores (400)	*232,36*

——— 01-07-20X9 ———

120,50	*Intereses de deudas (662)*		
		a Proveedores (400)	*120,50*

——— x ———

5.000,00	*Proveedores (400)*		
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*5.000,00*

——— x ———

3.5. Reclasificación de pasivos financieros.

La empresa no podrá reclasificar ningún pasivo financiero incluido inicialmente en la categoría de mantenidos para negociar o a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias a otras categorías, ni de estas a aquellas.

3.6. Bajas de pasivos financieros.

La empresa dará de baja un pasivo financiero cuando la obligación se haya extinguido.

Si se produjese un intercambio de instrumentos de deuda entre un prestamista y un prestatario, siempre que éstos tengan condiciones sustancialmente diferentes, se registrará la baja del pasivo financiero original y se reconocerá el nuevo pasivo financiero que surja. De la misma forma se registrará una modificación sustancial de las condiciones actuales de un pasivo financiero.

La diferencia entre el valor en libros del pasivo financiero o de la parte del mismo que se haya dado de baja y la contraprestación pagada, en la que se incluirá asimismo cualquier activo cedido diferente del efectivo o pasivo asumido, se reconocerá en la cuenta de Pérdidas y ganancias del ejercicio en que tenga lugar.

En el caso de un intercambio de instrumentos de deuda que no tengan condiciones sustancialmente diferentes, el pasivo financiero original no se dará de baja del balance. El coste amortizado del pasivo financiero se determinará aplicando el tipo de interés efectivo, que será aquel que iguale el valor en libros del pasivo financiero en la fecha de modificación con los flujos de efectivo a pagar según las nuevas condiciones.

A estos efectos, las condiciones de los contratos se considerarán sustancialmente diferentes cuando el valor actual de los flujos de efectivo del nuevo pasivo financiero, incluyendo las comisiones netas cobradas o pagadas, sea diferente, al menos en un 10 por 100 del valor actual de los flujos de efectivo remanentes del pasivo financiero original, actualizados ambos al tipo de interés efectivo de este.

EJEMPLO 3:

La sociedad «VIFERPE, SA» acuerda con el acreedor intercambiar el préstamo del citado ejemplo al final del año 3, por un pagaré con vencimiento dentro de tres años y de nominal 1.330.000 euros.

Solución

1. Lo primero que debemos preguntarnos es si tienen los dos instrumentos condiciones sustancialmente diferentes. Para contestar a esto debemos:

a) Calcular el valor actual de los flujos pendientes al final del año 3 que es de 952.664,58 euros.

b) Calcular el valor actual de los flujos del nuevo instrumento al *tie* del préstamo inicial.

$$VA = 1.330.000 \times (1 + 0{,}1283)^{-3}$$
$$VA = 925.893{,}29$$

…/…

…/…

c) Comparar la diferencia entre ambos (952.664,58 – 925.893,29 = 26.771,19) con el 10% de 952.664,58 euros (95.266,46) para ver si los contratos son sustancialmente diferentes.

Como la diferencia es inferior al 10% calculado, los contratos no son sustancialmente diferentes.

2. Al no ser los contratos sustancialmente diferentes no se da de baja el pasivo y el nuevo coste amortizado se calcula con un nuevo *tie*:

Valor actual del préstamo = Valor actual de los flujos nuevo instrumento

$$952.664{,}58 = 1.330.000 \times (1 + tie)^{-3}$$

Nuevo *tie* = 11,76%

3. Cuadro de imputación de intereses completo tras la modificación:

Años	D. inicial	Int. dev.	Pagos	D. final
2008	900.000,00	115.483,17	100.000,00	915.483,17
2009	915.483,17	117.469,88	100.000,00	932.953,05
2010	932.953,05	119.711,53	100.000,00	952.664,58
2011	952.664,58	112.076,21	–	1.064.740,79
2012	1.064.740,79	125.261,41	–	1.190.002,20
2013	1.190.002,20	139.997,80	1.330.000,00	0,00

4. Asientos a realizar:

——— 01-01-2008 ———

900.000,00	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*900.000,00*

——— 31-12-2008 ———

115.483,17	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*15.483,17*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

…/…

…/…

——— 31-12-2009 ———

117.469,88	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*17.469,88*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——— 31-12-2010 ———

119.711,53	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*19.711,53*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——— 31-12-2011 ———

112.076,21	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*112.076,21*

——— 31-12-2012 ———

125.261,41	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*125.261,41*

——— x ———

1.190.002,20	*Deudas a l/p con entidades de crédito (170)*		
		a Deudas a c/p con entidades de crédito (520)	*1.190.002,20*

——— 31-12-2013 ———

139.997,80	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*139.997,80*

——— x ———

1.330.000,00	*Deudas a c/p con entidades de crédito (520)*		
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*1.330.000,00*

——— x ———

EJEMPLO 4:

La sociedad «VIFERPE, SA» acuerda con el acreedor intercambiar el préstamo del citado ejemplo al final del año 3, por un pagaré con vencimiento dentro de tres años y de nominal 1.600.000 euros, siendo el tipo de interés de mercado para este tipo de pagarés del 10%.

Solución

1. Lo primero que debemos preguntarnos es si tienen los dos instrumentos condiciones sustancialmente diferentes. Para contestar a esto debemos:

a) Calcular el valor actual de los flujos pendientes al final del año 3 que es 952.664,58 euros.

b) Calcular el valor actual de los flujos del nuevo instrumento al *tie* del préstamo inicial.

$$VA = 1.660.000 \times (1 + 0{,}1283)^{-3}$$
$$VA = 1.155.671{,}29$$

c) Comparar la diferencia entre ambos (952.664,58 – 1.155.671,29 = – 203.006,71) con el 10% de 952.664,58 euros (95.266,46) para ver si los contratos son sustancialmente diferentes.

Como la diferencia es superior al 10% calculado, los contratos son sustancialmente diferentes.

2. Al ser los contratos sustancialmente diferentes se da de baja el pasivo anterior y se da de alta el nuevo por su valor razonable que, en este caso, es el valor de los flujos actualizado al tipo de interés de mercado:

Valor actual del préstamo = Valor actual de los flujos nuevo instrumento

$$\text{Importe del nuevo pasivo} = 1.660.000 \times (1 + 0{,}10)^{-3}$$
$$\text{Importe del nuevo pasivo} = 1.247.182{,}57$$

La valoración posterior del nuevo pasivo se realizará a su coste amortizado, coincidiendo en este caso su *tie* con el tipo de mercado (10%).

3. Cuadros de amortización:

	Años	D. inicial	Int. dev.	Pagos	D. final
Pasivo inicial	2008	900.000,00	115.483,17	100.000,00	915.483,17
	2009	915.483,17	117.469,88	100.000,00	932.953,05
	2010	932.953,05	119.711,53	100.000,00	952.664,58

…/…

…/…

	Años	D. inicial	Int. dev.	Pagos	D. final
Pasivo nuevo	2011	1.247.182,57	124.718,26	-	1.371.900,83
	2012	1.371.900,83	137.190,08	-	1.509.090,91
	2013	1.509.090,91	150.909,09	1.660.000,00	-

4. Los asientos contables serían:

——————— 01-01-2008 ———————

900.000,00	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*900.000,00*

——————— 31-12-2008 ———————

115.483,17	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*15.483,17*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——————— 31-12-2009 ———————

117.469,88	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*17.469,88*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——————— 31-12-2010 ———————

119.711,53	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*19.711,53*
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*100.000,00*

——————— x ———————

952.664,58	*Deudas a l/p con entidades de crédito (170)*		
294.517,99	*Pérdidas en participaciones y* valores representativos *de deuda (666)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*1.247.182,57*

…/…

…/…

	31-12-2011		
124.718,26	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*124.718,26*
	31-12-2012		
137.190,08	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*137.190,08*
	x		
1.509.090,91	*Deudas a l/p con entidades de crédito (170)*		
		a Deudas a c/p con entidades de crédito (520)	*1.509.090,91*
	31-12-2013		
150.909,09	*Intereses de deudas (6620)*		
		a Deudas a l/p con entidades de crédito (170)	*150.909,09*
	x		
1.660.000,00	*Deudas a c/p con entidades de crédito (520)*		
		a Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)	*1.660.000,00*
	x		

4. INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO PROPIO

4.1. Concepto.

Un instrumento de patrimonio es cualquier negocio jurídico que evidencia, o refleja, una participación residual en los activos de la empresa que los emite una vez deducidos todos sus pasivos.

Son ejemplos de instrumentos de patrimonio las acciones ordinarias, ciertos tipos de acciones preferentes, así como las opciones u otro tipo de derechos o bonos para la suscripción o compra de acciones ordinarias de la empresa.

La obligación, por parte de la empresa, de emitir sus propios instrumentos de patrimonio a cambio de activos financieros poseídos por terceros, no se considera potencialmente desfavorable, puesto que da como resultado un incremento de los fondos propios y, por ello, no produce pérdidas para la empresa. La posibilidad de que ciertos titulares de intereses en el patrimonio neto de la empresa puedan encontrarse con una reducción en el valor razonable de sus títulos, no convierte la obligación en desfavorable para la empresa en sí misma.

Una opción, u otro instrumento similar, adquirido por la empresa, que le da derecho a recomprar sus propios instrumentos de patrimonio, no es un activo financiero para tal empresa. La empresa no va a recibir ni efectivo ni otro activo financiero cuando ejercite la opción. Por ello, el ejercicio de la opción no es potencialmente favorable para la empresa, puesto que produce una disminución en los fondos propios, a la vez que una salida de activos. Cualquier cambio en el patrimonio neto registrado por la empresa, tras recomprar y cancelar sus propios instrumentos de patrimonio, representa una transferencia entre los antiguos poseedores de los citados instrumentos, que los han vendido, y los que todavía conservan intereses en los fondos propios de la entidad. Por esto, no da lugar a una pérdida ni a una ganancia para la empresa.

Las acciones preferentes pueden incorporar diferentes tipos de derechos con preferencia a las demás. Para clasificar una acción preferente como parte del pasivo o del patrimonio neto, la empresa evaluará los derechos particulares que incorpora, con el fin de determinar si posee las características fundamentales de un pasivo financiero o no. Por ejemplo, una acción preferente que contempla la recompra en una fecha dada, o la recompra a voluntad del tenedor, cumple la definición de pasivo financiero, siempre que el emisor tenga la obligación de transferir activos financieros al tenedor de la acción. Una eventual imposibilidad, por parte del emisor, de satisfacer la deuda correspondiente al rescate de la acción preferente, cuando sea requerido contractualmente para ello, ya sea por motivos de falta de fondos o por restricciones legales, no niega el carácter de pasivo de la obligación contraída. Sin embargo, la existencia de una hipotética opción, que pudiera ejercer el emisor de rescatar las acciones, no satisface la definición de pasivo financiero, porque el emisor no tiene la obligación presente de transferir activos financieros a los accionistas, al depender la recompra de las acciones únicamente de la voluntad del emisor.

Cuando las acciones preferentes sean del tipo no rescatable, la clasificación apropiada se determinará considerando otros derechos que puedan llevar incorporados. En el caso de que las distribuciones de dividendos a los tenedores de las acciones preferentes –ya tengan el carácter de acumulativas o no– sean a voluntad del emisor, dichas acciones se consideran como instrumentos de patrimonio.

Normalmente, los instrumentos de deuda perpetua, tales como obligaciones, bonos y pagarés perpetuos, dan al tenedor el derecho contractual de recibir pagos en concepto de interés en fechas prefijadas, que se extienden indefinidamente en el futuro; incluso, en ciertas ocasiones, no existe el derecho de reembolso del principal o existe en unas condiciones que son improbables o se darán en un futuro muy lejano. Por ejemplo, una empresa puede emitir un instrumento financiero que contemple pagos anuales, a perpetuidad, iguales al 4 por 100 del nominal o del principal, que es igual a 1.000 euros. Suponiendo que la tasa de interés de mercado, al emitir el instrumento, sea un 4 por 100, el

emisor asume una obligación contractual de realizar una serie de pagos por intereses futuros que tienen un valor razonable (valor presente neto) de 1.000 euros. El tenedor y el emisor del instrumento tienen, respectivamente, un activo y un pasivo financiero por importe de 1.000 euros, al que corresponde un ingreso y un gasto financiero, también respectivamente, por importe de 40 euros cada año, con duración perpetua.

4.2. Autocartera.

En el caso de que la empresa realice cualquier tipo de transacción con sus propios instrumentos de patrimonio, el importe de estos instrumentos se registrará en el patrimonio neto, minorando los fondos propios, y en ningún caso podrán ser reconocidos como activos financieros de la empresa, ni se registrará resultado alguno en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

Los gastos derivados de estas transacciones, incluidos los gastos de emisión de estos instrumentos, tales como honorarios de letrados, notarios, y registradores; impresión de memorias, boletines y títulos; tributos; publicidad; comisiones y otros gastos de colocación, se registrarán como menores reservas, conjuntamente con la transacción sobre instrumentos de patrimonio propio.

No obstante lo anterior, los gastos derivados de una transacción de patrimonio propio, de la que se haya desistido o se haya abandonado, se reconocerán en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

4.3. Tratamiento de los intereses y dividendos.

Los intereses, dividendos, pérdidas y ganancias relativos a un instrumento clasificado como pasivo financiero, o a una de sus partes integrantes, deben ser calificados en el estado de resultados como gastos o ingresos. Las distribuciones hechas a los tenedores de un instrumento financiero clasificado como de patrimonio deben ser adeudadas, por parte del emisor, directamente contra el patrimonio neto.

La clasificación concreta de cada instrumento financiero en el balance de situación general determinará si los intereses, dividendos, pérdidas o ganancias relativos al mismo, se han de considerar como gastos o ingresos al presentar el estado de resultados. Así, los pagos de dividendos de acciones clasificadas como pasivos financieros se registran como gastos, de la misma forma que se haría con los intereses de las obligaciones, y se presentan como tales gastos en el estado de resultados. De manera similar, las pérdidas y ganancias asociadas con la recompra o refinanciación de instrumentos clasificados como pasivos financieros, se registrarán y presentarán en el estado de resultados, mientras que las que proceden del rescate de instrumentos clasificados como de capital se registrarán y presentarán como movimientos en las partidas del patrimonio neto.

Los dividendos clasificados como gastos pueden ser presentados, en la cuenta de Pérdidas y ganancias, bien como el resto de los intereses de otras deudas, bien como partidas separadas.

La presentación de los intereses y dividendos está regulada en las normas internacionales de contabilidad (NIC) en:

- La NIC 1 relativa a la presentación de estados financieros.
- La NIC 30 relativa a informaciones a revelar en los estados financieros de bancos e instituciones financieras similares.
- La NIC 39 sobre instrumentos financieros: reconocimiento y valoración.

En ciertas circunstancias, debido a las diferencias significativas entre intereses y dividendos en materias tales como la deducibilidad fiscal, puede ser deseable presentar por separado las dos partidas en el estado de resultados. La presentación de las partidas que reflejan el efecto impositivo, se hará de acuerdo con la norma de valoración 13.ª del Borrador de julio de 2007 del Plan General Contable, Impuesto sobre beneficios.

5. INSTRUMENTOS FINANCIEROS ESPECIALES

5.1. Instrumentos financieros híbridos.

El apartado 5.1 de la norma de valoración 9.ª del Borrador de julio de 2007 del Plan General Contable, define los instrumentos financieros híbridos como aquellos que combinan un contrato principal no derivado y un derivado financiero, denominado derivado implícito, que no puede ser transferido de manera independiente y cuyo efecto es que algunos de los flujos de efectivo del instrumento híbrido varían de forma similar a los flujos de efectivo del derivado considerado de forma independiente.

En esencia, los instrumentos híbridos son agrupaciones de instrumentos financieros separados, adquiridos y mantenidos para, de forma conjunta, poder emular las características de otro instrumento distinto. Por ejemplo, un préstamo de interés variable, junto con un *swap* de tipos de interés (IRS) que suponga recibir cobros variables y hacer pagos fijos es, en síntesis, un préstamo con un tipo de interés fijo.

La norma establece el criterio para determinar cuándo ambos componentes deben registrarse y valorarse por separado y cuáles son los pasos que deben seguirse cuando esto no sea posible.

5.1.1. ¿Cuándo deben separarse?

La empresa reconocerá, valorará y presentará por separado el contrato principal y el derivado implícito, cuando se den *simultáneamente* las siguientes circunstancias:

a) Las características y riesgos económicos inherentes al derivado implícito no están estrechamente relacionados con los del contrato principal.

b) Un instrumento independiente con las mismas condiciones que las del derivado implícito cumpliría la definición de instrumento derivado.

c) El instrumento híbrido no se valora por su valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

d) Esta evaluación solo se realizará en el momento del reconocimiento inicial, a menos que se haya producido una variación en los términos del contrato que modifique de forma significativa los flujos de efectivo que se producirán, en cuyo caso deberá realizarse una nueva evaluación.

Por tanto, si la empresa decidiera, en el inicio de la operación, valorar el instrumento híbrido en su conjunto por su valor razonable y registrar los cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias, no tendría que proceder a la separación de sus componentes.

5.1.2. Valoración.

En el caso de que se proceda a reconocer, valorar y presentar por separado el contrato principal y el derivado implícito, este último se tratará contablemente como un instrumento financiero derivado y el contrato principal se contabilizará según su naturaleza y la categoría en que sea clasificado, atendiendo a las opciones que ofrece la norma de valoración 9.ª.

El derivado implícito se valorará por su valor razonable; no obstante, si la empresa no pudiera determinar con fiabilidad el valor razonable del derivado implícito, éste será la diferencia entre el valor razonable del instrumento híbrido y el del contrato principal, si ambos pudieran ser determinados con fiabilidad.

En el caso de que la empresa no fuese capaz de valorar el derivado implícito de forma separada o no pudiese determinar de forma fiable su valor razonable, ya sea en el momento de su adquisición, ya sea en una fecha posterior, tratará, a efectos contables, el instrumento financiero híbrido en su conjunto como un activo financiero, o un pasivo financiero, incluido en la categoría de otros activos (o pasivos) financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

5.2. Instrumentos financieros completos.

El apartado 5.2 de la norma de valoración 9.ª del Borrador de Plan General Contable de julio de 2007 los define como un *instrumento financiero no derivado* que incluye *componentes de pasivo* y de *patrimonio simultáneamente*.

En relación con su clasificación, la norma establece que el emisor de un instrumento financiero que contenga simultáneamente un elemento de pasivo y otro de patrimonio, debe clasificar cada parte del instrumento por separado.

Así pues, la norma exige presentar por separado, en el balance del emisor, los elementos de pasivo y de patrimonio neto creados a partir de un único instrumento financiero. La imagen patrimonial del emisor quedará representada más fielmente presentando por separado, y de acuerdo con su naturaleza, los componentes de pasivo y de patrimonio contenidos en el instrumento financiero compuesto, puesto que, por un lado, normalmente, el hecho de que el elemento de pasivo y el de patrimonio hayan sido creados en un solo instrumento es un asunto más de forma que de fondo y, por otro lado, podrían haberse utilizado dos o más instrumentos independientes.

El emisor reconocerá por separado las partes componentes de un instrumento financiero que, simultáneamente, crea un pasivo financiero para el emisor y otorga al tenedor del instrumento la opción de convertirlo en otro instrumento de patrimonio del emisor.

Un ejemplo de lo anterior son las obligaciones convertibles, a voluntad del tenedor, en instrumentos de patrimonio del emisor. Desde la perspectiva del emisor, tal instrumento tiene dos componentes:

1. Un pasivo financiero (un acuerdo contractual para entregar dinero u otro activo financiero).
2. Un instrumento de patrimonio (una opción de adquisición, dando al tenedor, por un cierto período de tiempo, el derecho a convertirlo en acciones ordinarias del emisor).

El efecto económico de emitir tal instrumento será, esencialmente, el mismo que si hubiera emitido, de forma simultánea, un instrumento de pasivo con vencimiento cierto, y un conjunto de opciones para la adquisición de acciones. De acuerdo con lo anterior, tanto en este caso como en otros similares, el emisor presentará en su balance de situación general, por separado, los elementos de pasivo y los de patrimonio neto.

Una vez realizada la clasificación inicial de los componentes de pasivo y patrimonio de un instrumento convertible, ésta no se revisará como consecuencia de un cambio en la probabilidad de que una opción de conversión sea ejercitada, incluso cuando el eventual ejercicio de la opción pueda parecer que se ha vuelto económicamente ventajoso para algunos tenedores. Además, aunque las posibilidades de conversión pueden cambiar con el tiempo, la obligación por parte del emisor de hacer pagos futuros permanece vigente hasta que se extingue por conversión, vencimiento o cualquier otra transacción que lo cancele.

5.2.1. Valoración inicial.

La norma impone un método para asignar un valor en libros a los elementos de pasivo y de patrimonio neto, que estén contenidos en un único instrumento. Así se establece que la empresa distribuirá el valor inicial en libros de acuerdo con los siguientes criterios:

a) Asignará al componente de pasivo el valor razonable de un pasivo similar que no lleve asociado el componente de patrimonio.

b) Asignará al componente de patrimonio la diferencia entre el importe inicial y el valor asignado al componente de pasivo.

c) En la misma proporción distribuirá los gastos de transacción.

Este método constituye, en cierta medida, una excepción al principio del valor razonable, ya que si bien el componente de pasivo resulta bien valorado, no ocurre lo mismo con el componente de patrimonio cuya valoración se realiza de forma residual, sin ninguna referencia a su valor razonable.

Como crítica podemos señalar que, siendo este método, en cierta medida, razonable para los casos en los que el componente de patrimonio (generalmente una opción de compra) no pudiese ser valorado con fiabilidad, no parece la mejor opción en aquellos casos en que ambos componentes tienen un valor de mercado fiable. En estos casos quizá resultase más ajustado a la filosofía que impregna toda la reforma de la legislación mercantil, medir por separado los componentes de pasivo y de patrimonio neto y, en la medida necesaria, ajustar tales importes prorrateando la diferencia de manera que la suma de ambos iguale el valor del instrumento considerado en su conjunto.

Continuando con la valoración inicial de los instrumentos compuestos en el Borrador, la suma de los valores en libros asignados, en el momento del reconocimiento inicial, a los componentes de pasivo y de patrimonio neto del instrumento financiero será igual al valor en libros que tendría el instrumento en su conjunto. Por tanto, no se derivarán de esta valoración ni ganancias ni pérdidas debidas al reconocimiento y presentación, por separado, de los componentes del instrumento en cuestión.

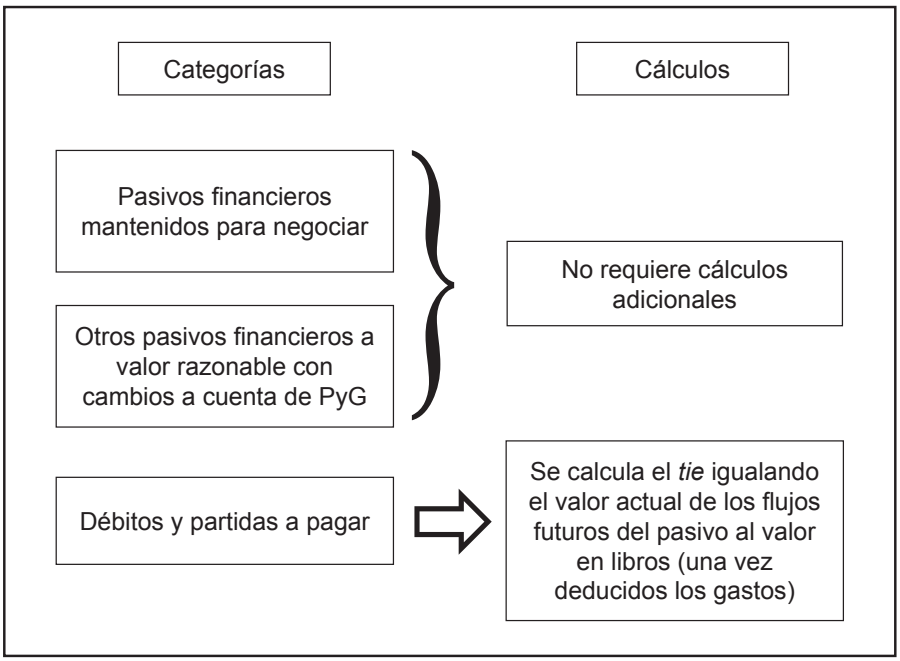
Así pues, el emisor de una obligación convertible en acciones determinará:

- En primer lugar, el valor en libros del pasivo financiero descontando la corriente de pagos futuros, compuesta de los intereses y el principal, al tipo de interés vigente en el mercado para obligaciones similares que no tengan asociado el componente de convertibilidad.
- A continuación, determinará el valor del instrumento de patrimonio, que representa la opción de conversión en acciones, restando al importe total del instrumento considerado en su conjunto el valor actual calculado para el pasivo financiero en el paso anterior.
- Una vez obtenidos los respectivos valores de los componentes de pasivo y de patrimonio, se procede a distribuir los gastos de transacción en la proporción que representen uno y otro respecto del valor del instrumento en su conjunto.

Llegados a este punto, la entidad dispone de sendos importes que constituirán el valor en libros de cada uno de los componentes.

Por último, mientras el *instrumento de patrimonio* no requiere de cálculos posteriores, procediendo a su registro contable en el patrimonio neto, el *componente de pasivo* sí puede requerir de algunos cálculos posteriores en función de la categoría en la que sea clasificado.

El tratamiento en función de la categoría sería el siguiente:



5.2.2. Valoración posterior.

Una vez realizada la valoración inicial de los componentes del instrumento compuesto, la valoración posterior de los mismos se realiza conforme a la naturaleza del componente y la categoría en que se clasifique, en su caso.

El componente considerado *instrumento de patrimonio* no verá alterado su valor con independencia de que las opciones de convertibilidad sean ejercidas por los tenedores de las mismas o no.

En relación con el componente de *pasivo*, se valorará posteriormente atendiendo a la categoría en que se clasifique:

- Si se clasifica en débitos y partidas a pagar, que será la opción más habitual, implicará valorar el pasivo, en cada fecha de formulación de balances, por el método del coste amortizado, utilizando para ello el tipo de interés efectivo (*tie*) calculado en el momento

de la valoración inicial y registrando como gastos financieros los intereses resultantes de aplicar el *tie*.

- Si se clasifica en cualquier otra categoría, se valorará por su valor razonable, calculado en cada fecha de formulación de balances, y se registrarán los cambios que se produzcan en el mismo como un ingreso o un gasto en la cuenta de Pérdidas y ganancias.

EJEMPLO 5:

Una empresa emite 10.000 bonos convertibles al comienzo del año 2008. Los bonos son a cuatro años y se emiten a la par con un valor nominal de 100 euros por título, lo que supone un importe total emitido de 1.000.000 de euros. El tipo de interés anual es del 5%. Cada bono es convertible, en el momento del vencimiento, en 20 acciones ordinarias. La emisión de los bonos ha generado unos gastos de 15.000 euros.

Cuando los bonos se emiten, la tasa de interés vigente para un título de deuda similar, pero sin opción de conversión, es del 6%.

Solución

Según el método establecido en el Borrador, el componente de pasivo se valora primero. Obtenido éste, la diferencia entre los fondos obtenidos por los bonos y el valor razonable del pasivo se asigna como valor del componente de capital.

El valor actual neto del componente de pasivo se calcula usando una tasa de descuento del 6%, que es la tasa de interés para bonos similares sin derecho de conversión, como se muestra en el cálculo incluido a continuación.

Fechas	Pagos		Valor actual	
	Intereses	Principal	Intereses	Principal
31-12-2008	40.000		37.735,85	
31-12-2009	40.000		35.599,86	
31-12-2010	40.000		33.584,77	
31-12-2011	40.000	1.000.000	31.683,75	792.093,66
Totales	**160.000**	**1.000.000**	**138.604,22**	**792.093,66**

El valor actual total del componente de pasivo es el resultado de sumar los valores actuales de los intereses y del principal, en este caso, 930.697,89 euros; y el componente de patrimonio se valora por la diferencia con el importe obtenido en la emisión, esto es 69.302,11 euros (1.000.000 – 930.697,89).

Una vez valorados ambos componentes, se procede a distribuir los gastos en la misma proporción en que se ha distribuido el valor de instrumento compuesto:

…/…

…/…

Al *componente de patrimonio*, cuyo valor de 69.302,11 euros, lo que representa un 6,93% del valor total del instrumento, se le imputan 1.039,53 euros de gastos (15.000 × 0,0693).

Al *componente de pasivo*, cuyo valor de 930.697,89 euros, lo que representa un 93,07% del valor total de instrumento, se le imputan 13.960,47 euros de gastos (15.000 × 0,9307).

Así el valor en libros final de cada uno de los componentes será:

Componentes	Importes	Gastos	Valor en libros
Patrimonio	69.302,11	1.039,53	68.262,58
Pasivo	930.697,89	13.960,47	916.737,42
Total instrumento	**1.000.000,00**	**15.000,00**	**985.000,00**

Una vez realizada esta fase de valoración, hay que calcular el tipo de interés efectivo para valorar el pasivo por el método del coste amortizado.

El tipo de interés efectivo es aquel que iguala el valor en libros del pasivo financiero al valor actual de los flujos futuros de los bonos (pagos por intereses y por amortización).

$$916.737,42 = 40.000\ a_{4\neg\, tie} + \frac{1.000.000}{(1+tie)^4}$$

El *tipo de interés efectivo* resultante de la ecuación anterior es el *6,426%*, que en los años sucesivos será el tipo aplicado para el cálculo de los gastos financieros devengados por los bonos. Así, el valor en libros de los bonos se actualizará siguiendo el método del coste amortizado, siendo los valores los reflejados en el siguiente cuadro:

Fechas	Valor en libros a 1 de enero	Intereses devengados	Pagos realizados	Valor en libros a 31 de diciembre
31-12-2008	916.737,42	58.913,13	40.000	935.650,55
31-12-2009	935.650,55	60.128,57	40.000	955.779,00
31-12-2010	955.779,12	61.422,11	40.000	977.201,00
31-12-2011	977.201,23	62.798,77	1.040.000,00	0,00

A continuación detallamos los asientos contables que conforme al Borrador del Plan General de Contabilidad deberían realizarse a lo largo de la vida de la operación:

- Por la emisión de las obligaciones:

985.000,00 *Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*
(1.000.000 – 15.000)

…/…

…/…

		a	*Patrimonio neto por emisión de instrumentos financieros compuestos (111)*	*68.262,58*
		a	*Obligaciones y bonos convertibles (177)*	*916.737,42*

x

- Por el devengo de los intereses:

31-12-2008

58.913,13	*Intereses de obligaciones y bonos a l/p, otras empresas (6613)*			
		a	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*	*40.000,00*
		a	*Obligaciones y bonos convertibles (177)*	*18.913,13*

x

- Por el pago del cupón:

40.000,00	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*			
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*40.000,00*

31-12-2009

- Por el devengo de los intereses:

60.128,57	*Intereses de obligaciones y bonos a l/p, otras empresas (6613)*			
		a	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*	*40.000,00*
		a	*Obligaciones y bonos convertibles (177)*	*18.913,13*

x

- Por el pago del cupón:

40.000,00	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*			
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*40.000,00*

x

…/…

…/…

31-12-2010

- Por el devengo de los intereses:

61.422,11	*Intereses de obligaciones y bonos a l/p, otras empresas (6613)*			
		a	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*	*40.000,00*
		a	*Obligaciones y bonos convertibles (177)*	*21.422,11*

x

- Por el pago del cupón y la reclasificación:

40.000,00	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*			
		a	*Tesorería (57)*	*40.000,00*

x

977.201,23	*Obligaciones y bonos convertibles (177)*			
		a	*Obligaciones y bonos convertibles a c/p (501)*	*977.201,23*

31-12-2011

- Por el devengo de los intereses:

62.708,77	*Intereses de obligaciones y bonos a l/p, otras empresas (6613)*			
		a	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*	*40.000,00*
		a	*Obligaciones y bonos convertibles a corto plazo (501)*	*22.708,77*

x

- Por el pago del cupón:

40.000,00	*Intereses de empréstitos y otras emisiones análogas (506)*			
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*40.000,00*

x

…/…

…/…

- Por la amortización en efectivo:

1.000.000,00	*Obligaciones y bonos convertibles a c/p (501)*			
		a	*Bancos e instituciones de crédito c/c vista, euros (572)*	*1.000.000,00*

x

- Por la amortización a través de la conversión:

68.262,58	*Patrimonio neto por emisión de instrumentos financieros compuestos (111)*			
1.000.000,00	*Obligaciones y bonos convertibles a c/p (501)*			
		a	*Capital social (100)*	*1.000.000,00*
		a	*Prima de emisión o asunción (110)*	*68.262,58*

x

5.2.3. Cancelación anticipada del instrumento compuesto.

Una cuestión que el Borrador del Plan General de Contabilidad no contempla es el cómo debe realizarse el registro contable de la cancelación anticipada de un instrumento compuesto mediante su recompra a los tenedores por parte del emisor. Y dado que, lo normal es que el valor del instrumento compuesto en el momento de su cancelación no coincida con el valor en libros, habrá que ver cómo debe hacerse la imputación de aquél entre los distintos componentes.

En estos casos, siguiendo el criterio establecido en la Guía de Aplicación de la NICE 32, el emisor deberá distribuir los importes pagados de manera consistente con el método empleado en la distribución inicial de los componentes de pasivo y patrimonio.

5.3. Contratos de garantía financiera.

5.3.1. Concepto.

La norma de valoración 9.ª al regular los contratos de garantía financiera, se refiere exclusivamente a las garantías concedidas. De tal forma que define un contrato de garantía financiera como

aquel que exige que el emisor efectúe pagos específicos para reembolsar al tenedor por la pérdida en la que incurre cuando un deudor específico incumpla su obligación de pago de acuerdo con las condiciones, originales o modificadas, de un instrumento de deuda, tal como una fianza o un aval.

En esta categoría hemos de incluir también, necesariamente, a los derivados de garantía emitidos. Y esto es así en la medida en que, por un lado, la referencia que la citada norma hace a la fianza o los avales *no* es limitativa, sino que son meros ejemplos y, por otro, a lo largo de toda la norma de valoración 9.ª, los derivados de garantía son excluidos sistemáticamente del trato dispensado a los instrumentos derivados.

Sin ánimo de ser exhaustivos, y con referencia tan sólo a las operaciones más habituales, un derivado de crédito puede definirse como un contrato financiero privado y bilateral en virtud del cual:

- Una parte, el comprador del derivado, que soporta un riesgo de crédito por haber concedido a un tercero deudor (tercero o entidad de referencia) cualquier tipo de financiación, incluida la compra de un título de renta fija emitido por dicho tercero de referencia.
- Paga un precio a la otra parte del derivado, el vendedor del derivado (vendedor de protección), que es una persona distinta del tercero o entidad de referencia.
- Asumiendo a cambio el vendedor del derivado, la obligación de compensar al comprador de protección las consecuencias económicas negativas que le ocasione un «evento de crédito» en el tercero de referencia, según se defina dicho evento en el contrato (pudiendo comprender el impago, demora, repudia, bajada de *rating* o *downgrade*, etc.).

Por tanto, en el derivado de crédito concurren tres partes:

1. El comprador del derivado, que compra protección sobre unos créditos o bonos que posee y que sigue manteniendo en su poder, es decir, el derivado de crédito no supone la transmisión de los créditos o bonos.
2. Un tercero deudor (o varios), denominado entidad de referencia, al cual el comprador de protección generalmente ha concedido financiación, denominada obligación de referencia (en forma de préstamos, saldos comerciales, bonos emitidos por el tercero deudor y adquiridos por el comprador del derivado, etc.).
3. El vendedor del derivado de crédito (vendedor de protección), que en caso de que los préstamos o bonos del tercero o entidad de referencia pierdan valor a causa del deterioro de su nivel de crédito o cualquier otro evento de crédito recogido en el contrato, abonará al comprador una cantidad según lo pactado en el mismo.

A través de los derivados de crédito se separa el riesgo de crédito de otros riesgos como son los de mercado, de divisa, etc. Estas operaciones tienen la naturaleza de derivado, pues las obligaciones

de pago del vendedor son inciertas y vienen determinadas por la pérdida de valor en el mercado que experimenten los préstamos, bonos o financiaciones a un tercero de referencia, siempre que tal pérdida se deba al deterioro crediticio de la entidad de referencia en los términos definidos en el contrato.

Los derivados de crédito se pueden agrupar en tres categorías:

1. Productos *default*: el vendedor de protección paga al comprador cuando se presenta un «evento crediticio» (*default*), en los términos definidos en el contrato derivado. Los principales productos de esta categoría son los siguientes:

   a) *Credit default swap* (CDS), que es el instrumento que canaliza casi el 90 por 100 de las transacciones en forma de derivado de crédito.

   b) Por su relación con los CDS se describen también las *credit linked notes* (CLN), que estructuran en un solo contrato una operación de renta fija y la transferencia del riesgo de crédito de un activo de referencia (subyacente).

   c) Del mismo modo los *collateralized debt obligations* (CDO) estructuran una operación de renta fija y la transferencia del riesgo de crédito, en este caso referido a una cartera de activos.

2. Productos *spread*: en estos productos una de las partes contratantes del derivado de crédito paga a la otra cuando el diferencial de un valor de renta fija respecto de la deuda pública (o cualquier otro valor de referencia, que se suele denominar valor *benchmark*) aumenta o disminuye respecto del diferencial existente al contratar el derivado. Los principales productos de esta categoría son:

   a) *Spread forward*, de funcionamiento similar a los futuros estándares sobre acciones.

   b) *Spread option*, de funcionamiento similar a las opciones estándares sobre acciones.

3. Productos *total return*: estos productos otorgan a sus compradores protección o compensación tanto ante el riesgo de crédito, como ante el riesgo de mercado. Es decir, el vendedor del derivado compensa al comprador de la pérdida de valor del bono emitido por un tercero, tanto si dicha pérdida se deriva de un deterioro del riesgo de crédito del tercero, como de un movimiento adverso de los tipos de interés, aunque no concurra un deterioro de la calidad de riesgo del tercero emisor del bono.

   Estos tipos de derivados de crédito se pueden calificar como derivados de crédito básicos. Cabe señalar que continuamente están creándose nuevos derivados de crédito, que se suelen conocer como de segunda generación. Dentro de los derivados de crédito de segunda generación podríamos señalar a título de ejemplo los productos cesta *first to default*, las opciones de convertibilidad, las opciones *default* binarias y las opciones de primera, segunda... y enésima pérdida.

5.3.2. Valoración inicial y posterior.

Los contratos de garantía financiera se valorarán inicialmente por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será igual a la prima recibida o al valor actual de las primas a recibir.

Con posterioridad al reconocimiento inicial, y salvo que se trate de pasivos financieros clasificados como otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de Pérdidas y ganancias o surjan por la cesión de activos financieros que no cumplan los requisitos para su baja de balance, se valorarán por el mayor de los importes siguientes:

a) El que resulte de acuerdo con lo dispuesto en la norma relativa a provisiones y contingencias.

b) El inicialmente reconocido, menos, cuando proceda, la parte del mismo imputada a la cuenta de Pérdidas y ganancias porque corresponda a ingresos devengados.

5.4. Contratos que se mantengan con el propósito de recibir o entregar un activo no financiero.

En relación con los contratos que se mantengan con el propósito de recibir o entregar un activo no financiero de acuerdo con las necesidades de compra, venta o utilización de dichos activos por parte de la empresa, cuando existan desembolsos, se reconocerán y valorarán, según su naturaleza, como anticipos a cuenta de compras o ventas.

En esencia, los contratos que contemplan su liquidación únicamente por medio de la recepción o la entrega de un activo físico no son instrumentos financieros. Muchos contratos sobre mercancías son de este tipo. Incluso algunos tienen formatos estandarizados y se negocian en mercados organizados, de la misma forma que los instrumentos financieros derivados. Sin embargo, la posibilidad de comprar o vender un contrato de mercancías a cambio de efectivo, la facilidad con la que puede ser comprado o vendido y la posibilidad de negociar el cobro en efectivo en lugar de recibir o entregar la mercancía física, no alteran el carácter fundamental del contrato, en lo que se refiere a si se crea o no con el mismo un instrumento financiero. Por ejemplo, un contrato de futuro sobre mercancías puede estar diseñado para comprarse y venderse a cambio de una contrapartida en efectivo, porque se cotiza en Bolsa y puede cambiar de titular muchas veces. Y sin embargo, las partes que compran y venden el contrato están, efectivamente, *comerciando con la mercancía subyacente*.

En consecuencia, un contrato que implica la recepción o entrega de activos físicos no da lugar ni a un activo financiero para una de las partes, ni a un pasivo financiero para la otra, a no ser que el pago correspondiente se demore hasta después de que tenga lugar la transferencia de los activos físicos. Tal es el caso de la compra o venta a crédito de existencias; en este caso, se estaría ya en el ámbito de los créditos y débitos por operaciones comerciales.

No obstante, la norma de valoración establece que se aplicará el tratamiento previsto para los instrumentos financieros derivados a aquellos contratos que se puedan liquidar por diferencias, en efectivo o en otro instrumento financiero, o bien mediante el intercambio de instrumentos financieros o, aun cuando se liquiden mediante la entrega de un activo no financiero, la empresa tenga la práctica de venderlo en un período de tiempo corto e inferior al período normal del sector en que opere la empresa con la intención de obtener una ganancia por su intermediación o por las fluctuaciones de su precio, o el activo no financiero sea fácilmente convertible en efectivo.

Lo anterior significa que en la práctica, salvo que la empresa utilice las mercancías en un proceso de producción o lo atesore con la intención de mantenerlo a largo plazo, deberá tratar este tipo de contratos como instrumentos derivados.

Núm.
77/2007

EL GRUPO II (INMOVILIZADO) DEL NUEVO PGC: ANÁLISIS COMPARATIVO EN RELACIÓN AL PGC DEL AÑO 1990

Francisco J. López Corrales
Mercedes Mareque Álvarez-Santullano
Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.
Universidad de Vigo

Extracto:

Con la entrada en vigor para el próximo año de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base a la normativa de la Unión Europea, los cambios que se avecinan en la contabilidad de las empresas van a ser importantes, de ahí que sea nuestra intención, con este artículo y posteriores, ir analizando estos cambios que se van a producir cuando el 1 de enero del año 2008 entre en vigor el nuevo Plan General Contable.

En el número anterior de la *Revista Contabilidad y Tributación*, analizamos las diferencias significativas existentes entre el Nuevo Plan General de Contabilidad (NPGC) y el Plan General Contable del año 1990 (PGC 90), relacionadas con el grupo 1 (Financiación Básica). En este, analizaremos el grupo 2 (Inmovilizado) comentando también los aspectos más relevantes que hemos observado en nuestro estudio.

Palabras clave: inmovilizado, instrumentos financieros, deterioro de valor y tasa efectiva.

Sumario

1. Introducción.

2. Novedades introducidas en el grupo 2 (Inmovilizado) del Nuevo Plan General Contable.

3. Subgrupo 20. Inmovilizaciones intangibles en el NPGC.

4. Subgrupo 21. Inmovilizaciones materiales en el NPGC.

5. Subgrupo 23. Inmovilizaciones materiales en curso.

6. Subgrupo 24. Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas.

7. Subgrupo 25. Otras inversiones financieras a largo plazo en el NPGC y otras inversiones financieras permanentes en el PGC 90.

8. Subgrupo 26. Fianzas y depósitos constituidos a largo plazo.

9. Subgrupo 27. Gastos a distribuir en varios ejercicos en el PGC 90.

10. Subgrupo 28. Amortizacion acumulada del inmovilizado.

11. Subgrupo 29. Deterioro del valor del inmovilizado en el NPGC y provisiones de inmovilizado en el PGC 90.

12. Casos prácticos.

Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

Con la publicación en el BOE de la Ley 16/2007, de 4 de julio, **de Reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea**, que entrará en vigor el 1 de enero de 2008, tal como se recoge en su disposición transitoria y únicamente a efectos de elaboración de las cuentas anuales, en dicha fecha, las empresas estarán obligadas a elaborar un balance de apertura al comienzo de dicho ejercicio de acuerdo con las normas establecidas en la propia ley.

La citada ley, que modifica diversos artículos del Código de Comercio, Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada, Texto Refundido del Impuesto sobre Sociedades, etc., en su disposición final primera, autoriza al Gobierno para que mediante Real Decreto apruebe el Plan General de Contabilidad, así como sus modificaciones y normas complementarias; en concreto, las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas. Todo ello, de conformidad con lo dispuesto en las Directivas Comunitarias y teniendo en consideración las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por los Reglamentos de la Unión Europea.

De la lectura de la disposición final primera, en su apartado a), deducimos que además de un nuevo Plan General de Contabilidad existirá, y como norma complementaria de este, un Plan General de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Empresas con normas de registro y valoración adaptadas a este tipo de empresas. Asimismo, y para las empresas de muy reducida dimensión, también se establecerán normas que simplifiquen el proceso contable, en particular, relacionadas con operaciones de arrendamiento financiero, impuesto sobre sociedades, etc.

En consonancia con lo anterior, se puede afirmar que al Plan General Contable del año 1990, actualmente en vigor, le queda poco tiempo de vida, de ahí que este artículo creemos puede ser de utilidad para ir conociendo los cambios que se avecinan en materia contable, algunos ya comentados en el número anterior de la *Revista Contabilidad y Tributación*, y otros, serán tratados en este número y siguientes.

El objetivo que pretendemos con este trabajo es hacer un estudio comparativo, analizando los aspectos más relevantes, entre el contenido del grupo 2 (Inmovilizado) del Nuevo Plan General Contable y el del Plan del año 1990. Para ello, hemos estructurado este artículo en dos partes diferenciadoras, la primera de contenido teórico, analizando los distintos grupos y, en la segunda, comentamos

aspectos prácticos que creemos serán de utilidad para una mejor comprensión de lo analizado en la primera parte.

2. NOVEDADES INTRODUCIDAS EN EL GRUPO 2 (INMOVILIZADO) DEL NUEVO PLAN GENERAL CONTABLE

La definición del grupo dedicado al inmovilizado que contempla el Nuevo Plan General Contable (NPGC) difiere de la prevista en el Plan General Contable del año 1990 (PGC 90), destacando la supresión en el NPGC de toda referencia a los «Gastos de establecimiento» y a los «Gastos a distribuir en varios ejercicios», así como la incorporación en la definición de las inversiones que realicen las empresas en actividades inmobiliarias. También se hace constar la delimitación entre el corto y el largo plazo señalando que en el grupo 2 y, con carácter general, se incluyen las inversiones financieras cuyo vencimiento, enajenación o realización se espera habrá de producirse en un plazo superior al año.

Del análisis de la composición de los distintos subgrupos que componen el grupo dedicado al inmovilizado, se deducen las siguientes diferencias significativas recogidas todas ellas en el **cuadro n.º 1**:

CUADRO N.º 1

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
20. Inmovilizaciones intangibles	20. Gastos de establecimiento
21. Inmovilizaciones materiales	21. Inmovilizaciones inmateriales
22. Inversiones inmobiliarias	22. Inmovilizaciones materiales
23. Inmovilizaciones materiales en curso	23. Inmovilizaciones materiales en curso
24. Inversiones financieras en partes vinculadas	24. Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas
25. Otras inversiones financieras a largo plazo	25. Otras inversiones financieras permanentes
26. Fianzas y depósitos constituidos a largo plazo	26. Fianzas y depósitos constituidos a largo plazo
	27. Gastos a distribuir en varios ejercicios
28. Amortización acumulada del inmovilizado	28. Amortización acumulada del inmovilizado
29. Deterioro del valor del inmovilizado	29. Provisiones de inmovilizado

1. Desaparece el subgrupo 20. Gastos de establecimiento. Los gastos que se integraban en dicho subgrupo en el PGC 90 (gastos de notaría, registro, publicidad de lanzamiento, etc.), dejan de ser amortizables, para pasar a ser tratados como gastos del ejercicio, figurando en cuentas del grupo 6.

2. Se incorpora un nuevo subgrupo dedicado a recoger las inversiones inmobiliarias, terrenos y construcciones, siempre que de tales inversiones se obtengan rentas y/o plusvalías.

3. Los gastos activados a distribuir en varios ejercicios, tales como los gastos financieros diferidos u otros derivados de la financiación externa desaparecen del activo.

4. El concepto de «provisiones» que figura en el grupo 2 del PGC 90, es sustituido por el de «deterioro». Tal como afirma el profesor GONZALO ANGULO (*Expansión*, 2007) la vieja expresión «Provisión por depreciación de…» se ha sustituido por otra más exacta, con la que se destierra una utilización equívoca «proveer», ya que si un activo vale menos no hay que realizar ninguna provisión, sino meramente corregir su valor y asignarlo al que resulte recuperable en ese momento, y este es el origen de todas las cuentas correctoras de activo.

   Según la definición contenida en la norma de valoración 2.2. Deterioro de valor, se producirá una pérdida por deterioro de valor de un elemento de inmovilizado cuando su valor contable supere a su importe recuperable, entendiendo por este como el mayor importe entre su valor razonable menos los costes de venta y su valor de uso [1]. La valoración debe hacerse al menos al cierre para cada bien individual, si es posible o para la unidad generadora de efectivo (grupo más pequeño de activos que genera entradas de efectivo).

5. El NPGC incorpora en la norma de registro y valoración número 9, dedicada a los instrumentos financieros, toda una casuística para el cálculo de la pérdida por deterioro, que será distinto según el instrumento financiero que se analice. Así por ejemplo, para los préstamos y partidas a cobrar, la pérdida por deterioro del valor de estos activos financieros será la diferencia entre su valor en libros [2] y el valor actual de los flujos de efectivo futuros que se estima va a generar, descontados al tipo de interés efectivo calculado en el momento de su reconocimiento inicial.

6. Otra novedad a destacar es el cambio de título y registro contable de las cuentas que integran el subgrupo 24, dedicado a las inversiones financieras. Tal como se observa en el cuadro n.º 1, se sustituyen los conceptos de inversiones en empresas del grupo y asociadas del PGC 90 por el de inversiones financieras en partes vinculada, concepto que es definido en la norma 15.ª de la tercera parte del NPGC, dedicada a las cuentas anuales.

7. También es interesante reseñar el cambio de título del subgrupo 25, en donde se sustituye el concepto de inversiones permanentes por el de inversiones a largo plazo.

---

1 El valor en uso de un activo o de una unidad generadora de efectivo es el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados, a través de su utilización en el curso normal del negocio, teniendo en cuenta su estado actual y actualizados a un tipo de descuento adecuado, ajustado por los riesgos específicos del activo que no hayan ajustado las estimaciones de flujos de efectivo futuros. Las proyecciones de flujos de efectivo se basarán en hipótesis razonables y fundamentadas; normalmente la cuantificación o la distribución de los flujos de efectivo está sometida a incertidumbre, debiéndose considerar ésta asignando probabilidades a las distintas estimaciones de flujos de efectivo. En cualquier caso, esas estimaciones deberán tener en cuenta cualquier otra asunción que los participantes en el mercado considerarían, tal como el grado de liquidez inherente al activo valorado.

2 El valor contable o en libros es el importe neto por el que un activo o un pasivo se encuentra registrado en balance una vez deducida, en el caso de los activos, su amortización acumulada y cualquier corrección valorativa por deterioro acumulada que se haya registrado.

3. SUBGRUPO 20. INMOVILIZACIONES INTANGIBLES EN EL NPGC

Además del cambio de título y de código, tal como queda reflejado en el **cuadro n.º 2**, las novedades más relevantes que se incorporan al NPGC son las siguientes:

CUADRO N.º 2

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
20. INMOVILIZACIONES INTANGIBLES	21. INMOVILIZACIONES INMATERIALES
200. Gastos de investigación y desarrollo	210. Gastos de investigación y desarrollo
	2100. Gastos de investigación y desarrollo en proyectos no terminados
	2101. Gastos de investigación y desarrollo en proyectos terminados
201. Concesiones administrativas	211. Concesiones administrativas
202. Propiedad industrial	212. Propiedad industrial
203. Fondo de comercio	213. Fondo de comercio
204. Derechos de traspaso	214. Derechos de traspaso
205. Aplicaciones informáticas	215. Aplicaciones informáticas
	217. Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero
209. Anticipos para inmovilizaciones intangibles	219. Anticipos para inmovilizaciones inmateriales

1. Para el reconocimiento de un activo de naturaleza intangible, además de cumplir la definición de activo y los criterios de registro o reconocimiento contemplados en el Marco Conceptual del NPGC [3], es necesario otro criterio más, previsto en nuestro ordenamiento contable que es el de «identificabilidad». El cumplimiento de esta nueva característica por el activo intangible, implica que de él surja una serie de derechos legales o contractuales y que sea separable, es decir, susceptible de ser vendido, cedido, arrendado, etc.

2. Los criterios generales de valoración de los activos intangibles son los siguientes:

   - Precio de adquisición.
   - Coste de producción.
   - Valor razonable.

[3] Al igual que otros activos, los intangibles cumplen los tres criterios generales siguientes:
a) Cumplimiento de la definición de activo.
b) Que sea probable la obtención de beneficios económicos futuros.
c) Su valor puede determinarse de forma fiable.

Con carácter general se aplicará el precio de adquisición o coste de producción. El precio de adquisición cuando la compra de los activos se realice a terceros y el coste de producción cuando los activos se generen internamente por la empresa, y podrán ser activados cuando se cumplan las normas previstas en el NPGC.

La valoración de los activos intangibles aplicando el valor razonable se aplicará en los siguientes casos:

- En operaciones de permuta, que tengan carácter comercial.
- En la valoración de aportaciones no dinerarias de capital.
- En las donaciones o subvenciones de carácter no comercial.

3. Otra novedad relevante en este subgrupo es el tratamiento contable del arrendamiento financiero que, tal como se recoge en el **cuadro n.º 3** desaparece del grupo de inmovilizado inmaterial, representado por la cuenta 217. Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero, pasando a formar parte en el NPGC del inmovilizado material.

4. En el NPGC se contempla también como novedad la posibilidad de que un activo intangible tenga una vida útil definida o indefinida. Cuando la vida útil es definida el inmovilizado intangible se amortizará en función de ésta y, si la vida útil es indefinida (no existe un límite probable para el período durante el que se generarán flujos de efectivo) no se amortizará, pero cada año se hará un test de deterioro.

5. En relación al Fondo de comercio, su contabilización presenta importantes novedades en relación al PGC 90.

   - El reconocimiento como activo solo se podrá realizar cuando su valor se ponga de manifiesto en virtud de una combinación de negocios.
   - Su importe se determinará por diferencia entre el precio pagado y el valor razonable de los activos identificables y pasivos asumidos adquiridos y deberá asignarse desde la fecha de adquisición entre cada una de las unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo de la empresa, sobre los que se espere que recaigan los beneficios de las sinergias de la combinación de negocios.
   - Al considerarse el Fondo de comercio un activo intangible de vida útil indefinida no se amortizará, pero se someterá anualmente a un test de deterioro de valor, no existiendo la posibilidad de reversión en ejercicios posteriores (pérdida de valor). En el supuesto excepcional de que el valor de los activos identificables adquiridos menos el de los pasivos asumidos fuese superior al valor razonable de la contraprestación, el exceso será considerado como un ingreso.

6. En relación a los gastos de investigación y desarrollo, el NPGC diferencia entre aquellos gastos correspondientes a la fase de investigación y los que hacen referencia a la fase de desarrollo, permitiendo en ambos casos su capitalización siempre que se cumplan una serie de condiciones relacionadas con el éxito técnico y la rentabilidad económico-financiera del proyecto.

4. SUBGRUPO 21. INMOVILIZACIONES MATERIALES EN EL NPGC

El subgrupo 21 en el NPGC incluye los inmovilizados materiales, como aparece en el **cuadro n.º 3**, subgrupo que incorpora como novedades las siguientes:

CUADRO N.º 3

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
21. INMOVILIZACIONES MATERIALES 210. Terrenos y bienes naturales 211. Construcciones 212. Instalaciones técnicas 213. Maquinaria 214. Utillaje 215. Otras instalaciones 216. Mobiliario 217. Equipos para procesos de información 218. Elementos de transporte 219. Otro inmovilizado material	22. INMOVILIZACIONES MATERIALES 220. Terrenos y bienes naturales 221. Construcciones 222. Instalaciones técnicas 223. Maquinaria 224. Utillaje 225. Otras instalaciones 226. Mobiliario 227. Equipos para procesos de información 228. Elementos de transporte 229. Otro inmovilizado material

1. Como hemos comentado con anterioridad, el tratamiento contable del arrendamiento financiero ha cambiado, y según norma de valoración y registro número 8, apartado 1.1, a la hora de reconocer un activo en régimen de arrendamiento financiero, prevalece la sustancia sobre la forma, citando el NPGC una serie de casos que tienen que darse para considerar un contrato como de arrendamiento financiero, independientemente de la forma jurídica del contrato y de la existencia o no de la opción de compra.

   Por lo que respecta a la valoración de la deuda, el NPGC contempla que será la menor entre el valor razonable del activo y el valor actual de los pagos acordados durante el contrato, con exclusión de las cuotas de carácter contingente y del coste de los impuestos y servicios repercutibles por el arrendador. Como consecuencia los gastos por intereses diferidos no se reconocen como activo en el momento de la firma del contrato, tal como figura en el PGC 90, y se van imputando a resultados a medida que se van devengando.

Activo (Inmovilizado material) = Pasivo financiero	Valor razonable o Valor actual de los pagos si es menor

Por otra parte el NPGC indica cuál debe ser la contabilidad para el arrendador, aspecto que no figuraba en el PGC 90, así como otros tipos de arrendamiento tales como el operativo y

la venta con arrendamiento financiero posterior (*lease-back*), en el que no se reconocerá beneficios ni pérdidas, y la carga financiera se imputará según se vaya devengando, aplicando el método del tipo de interés efectivo; además, no se modifica la calificación del activo y el importe recibido es considerado como un pasivo financiero.

2. Otra novedad es la inclusión obligatoria de los gastos financieros devengados en el precio de adquisición o coste de producción antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del inmovilizado material, con el límite de valor razonable del inmovilizado material en el que se integren como mayor valor.

3. Respecto a la valoración inicial del inmovilizado, la novedad más relevante es la inclusión en la estimación inicial del valor actual de las obligaciones asumidas derivadas del desmantelamiento o retiro y otras asociadas al citado activo, tales como los costes de rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, siempre que esta obligación dé lugar al registro de provisiones.

   Las disminuciones en el importe de la provisión, distinta a la actualización financiera, motivarán un abono a la cuenta correspondiente del inmovilizado, lo que lleva consigo una revisión periódica del cálculo de la cuota de amortización.

VALORACIÓN INICIAL

Precio de adquisición o Coste de producción + Gastos financieros devengados hasta la puesta en funcionamiento + Valor actual costes de desmantelamiento, retiro, rehabilitación	<	Valor razonable

4. También encontramos novedades en el tratamiento contable de las permutas, ya que según la norma de registro y valoración 1.3, y al igual que la normativa internacional se contemplan dos tipos de permutas:

   - Permutas de carácter comercial.
   - Permutas sin carácter comercial.

   La valoración de las permutas de carácter comercial [4] se realizará según su valor razonable. Cuando la permuta no tenga carácter comercial [5] o cuando no pueda estimarse su valor razo-

[4] Tiene carácter comercial si:
a) La configuración (riesgo, calendario e importe) de los flujos de efectivo del inmovilizado recibido difiere de la configuración del entregado.
b) El valor actual de los flujos de efectivo de la empresa que permuta se ve modificado como consecuencia de la operación.

[5] Se presumirá no comercial toda permuta de activos de la misma naturaleza y uso para la empresa.

nable de una forma fiable, el inmovilizado recibido se valorará por el valor contable del bien entregado más, en su caso, las contrapartidas monetarias que se hubieran entregado a cambio, con el límite del valor razonable del inmovilizado recibido si este fuese menor.

En resumen:

	Valoración
Permutas de carácter comercial	Valor razonable
Permutas sin carácter comercial	Valor contable < Valor razonable

5. En relación a las aportaciones de capital no dinerarias, recibidas en bienes del inmovilizado material, se valorarán por su valor razonable. Para el aprobante de dichos bienes se aplicaran las normas de valoración sobre permutas explicada en el apartado anterior.

6. En la norma de registro y valoración 7.1, sobre el tratamiento de los activos no corrientes mantenidos para la venta [6] nos dice que la valoración de éstos se hará por el menor importe entre su valor neto contable y su valor razonable menos los costes de venta. Mientras que un activo sea considerado como no corriente mantenido para la venta no se amortizará, debiendo dotarse las oportunas correcciones valorativas, de forma que el valor contable no exceda al valor razonable menos los costes de venta.

7. Por último el subgrupo 22 hará referencia a las inversiones inmobiliarias, dicho subgrupo no existía en el PGC 90, y cuyos criterios de valoración son idénticos a los explicados para el inmovilizado material.

CUADRO N.º 4

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
22. INVERSIONES INMOBILIARIAS 220. Terrenos y bienes naturales 221. Construcciones	Sin contenido

[6] La norma 7.1. considera que un activo no corriente tiene la consideración de mantenido para la venta cuando se cumplan los siguientes requisitos:

a) El activo ha de estar disponible en sus condiciones actuales para su venta inmediata, sujeto a los términos usuales y habituales para su venta; y

b) Su venta ha de ser altamente probable, porque concurran las siguientes circunstancias:

b1) La empresa debe encontrarse comprometida por un plan para vender el activo y haber iniciado un programa para encontrar comprador y completar el plan.

b2) La venta del activo debe negociarse activamente a un precio adecuado en relación con su valor razonable actual.

b3) Se espera completar la venta dentro del año siguiente a la fecha de clasificación del activo como mantenido para la venta, salvo que, por hechos o circunstancias fuera del control de la empresa, el plazo de venta se tenga que alargar y exista evidencia suficiente de que la empresa siga comprometida con el plan de disposición del activo.

b4) Las acciones para completar el plan indiquen que es improbable que haya cambios significativos en el mismo o que vaya a ser retirado.

5. SUBGRUPO 23. INMOVILIZACIONES MATERIALES EN CURSO

Tal como se deduce del **cuadro n.º 5** no se observan diferencias significativas dignas de mención en este subgrupo dedicado a las inmovilizaciones materiales en curso.

CUADRO N.º 5

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
23. INMOVILIZACIONES MATERIALES EN CURSO 230. Adaptación de terrenos y bienes naturales 231. Construcciones en curso 232. Instalaciones técnicas en montaje 233. Maquinaria en montaje 237. Equipos para procesos de información en montaje 239. Anticipos para inmovilizaciones materiales	23. INMOVILIZACIONES MATERIALES EN CURSO 230. Adaptación de terrenos y bienes naturales 231. Construcciones en curso 232. Instalaciones técnicas en montaje 233. Maquinaria en montaje 237. Equipos para procesos de información en montaje 239. Anticipos para inmovilizaciones materiales

6. SUBGRUPO 24. INVERSIONES FINANCIERAS EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS

Una de las novedades que presenta el NPGC en relación a este subgrupo es el cambio del título, tal como figura en el **cuadro n.º 6**: «Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas» es sustituida por «Inversiones financieras en partes vinculadas». La norma 15.ª de la tercera parte del plan, dedicada a las cuentas anuales, define lo que se considera «parte vinculada», concepto que incluye, además de las empresas del grupo, asociadas o multigrupo [7], otros tipos de relaciones entre «personas físicas» y «empresas», ausentes en el PGC 90.

CUADRO N.º 6

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
24. INVERSIONES FINANCIERAS EN PARTES VINCULADAS 240. Participaciones a l/p en partes vinculadas 2403. Participaciones a l/p en empresas del grupo	24. INVERSIONES FINANC. EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS 240. Participaciones en empresas del grupo

…/…

[7] La norma 13.ª de la tercera parte del NPGC contiene las definiciones de empresa del grupo, asociada y multigrupo, que presenta novedades, entre otras el concepto de «influencia notable».

…/…	
2404. Participaciones a l/p en empresas asociadas 2405. Participaciones a l/p en otras partes vinculadas	
241. Valores representativos de deuda a l/p de partes vinculadas 2413. Valores representativos de deuda a l/p de empresas del grupo 2414. Valores representativos de deuda a l/p de empresas asociadas 2415. Valores representativos de deuda a l/p de otras partes vinculadas	241. Participaciones en empresas asociadas
242. Créditos a l/p a partes vinculadas 2423. Créditos a l/p a empresas del grupo 2424. Créditos a l/p a empresas asociadas 2425. Créditos a l/p a otras partes vinculadas	242. Valores de renta fija de empresas del grupo
243. Intereses a l/p de inversiones financieras en partes vinculadas 2433. Intereses a l/p de inversiones financieras en empresas del grupo 2434. Intereses a l/p de inversiones financieras en empresas asociadas 2435. Intereses a l/p de inversiones financieras en otras partes vinculadas	243. Valores de renta fija de empresas asociadas
	244. Créditos a l/p a empresas del grupo 245. Créditos a l/p a empresas asociadas 246. Intereses a l/p de inversiones financieras en empresas del grupo 247. Intereses a l/p de inversiones financieras en empresas asociadas
248. Desembolsos pendientes sobre participaciones a l/p en partes vinculadas 2483. Desembolsos pendientes sobre participaciones a l/p en empresas del grupo 2484. Desembolsos pendientes sobre participaciones a l/p en empresas asociadas 2485. Desembolsos pendientes sobre participaciones a l/p en otras partes vinculadas	248. Desembolsos pendientes sobre acciones de empresas del grupo
	249. Desembolsos pendientes sobre acciones de empresas asociadas

El NPGC en lugar de hacer una clasificación de los activos financieros según naturaleza, ha optado por otra en función del destino que se dé a las mimas. En esta línea, la norma de registro y valoración 9.ª, clasifica los activos financieros en:

1. Préstamos y partidas a cobrar.
2. Inversiones mantenidas hasta el vencimiento.
3. Activos financieros mantenidos para negociar.
4. Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.
5. Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas.
6. Activos financieros disponibles para la venta.

Los títulos representativos de la propiedad contenidos en este subgrupo, cuenta 240. Participaciones a largo plazo en partes vinculadas, seguirán las normas de valoración, inicial y posterior, contempladas en el punto 5 de la clasificación anterior dedicada a las «Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas».

CUADRO N.º 7

Valoración inicial y posterior de las distintas categorías de activos financieros				
Categorías	**Clase**	**Valor inicial**	**Valor posterior**	**Ejemplos**
Préstamos y partidas a cobrar	Derechos de cobro y títulos de deuda (D)	Valor razonable	Coste amortizado. Intereses devengados se imputan a la cuenta de PyG aplicando el método del tipo de interés efectivo	Operaciones comerciales: clientes y deudores. Operaciones no comerciales (siempre que no se negocien en un mercado activo): - Créditos concedidos - Créditos por venta de activos no corrientes
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	D	Valor razonable	Coste amortizado. Intereses devengados se imputan a la cuenta de PyG aplicando el método del tipo de interés efectivo	Obligaciones, bonos, pagarés de empresa, letras del tesoro
Activos financieros mantenidos para negociar	Títulos de deuda o derechos de cobro. Títulos de propiedad o derivados	Valor razonable. Los intereses explícitos se contabilizan de forma independiente	Valor razonable con cambios imputables a la cuenta de PyG	Acciones y títulos de deuda. Instrumentos derivados (opciones y futuros)
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de PyG	Títulos de propiedad. Derechos de cobro y Títulos de deuda	Valor razonable. Los gastos de la transacción se reconocerán en la cuenta de PyG	Valor razonable con cambios imputables a la cuenta de PyG	Activos financieros híbridos (obligaciones convertibles en acciones)
Inversiones en el patrimonio de empresa del grupo, multigrupo y asociadas	Títulos de propiedad	Coste	Coste menos correcciones acumuladas valorativas por deterioro	Acciones y participaciones en empresas del grupo, asociadas y multigrupo
Activos financieros mantenidos para la venta	Títulos de propiedad	Valor razonable	Valor razonable con cambio en el neto patrimonial	Activos financieros no clasificados en ninguna de las categorías anteriores

Su valoración inicial se hace al coste, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los gastos de transacción que les sean directamente atribuibles. La valoración posterior de este tipo de inversiones en el patrimonio se hará por su coste menos, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por deterioro de valor.

Los valores representativos de deuda a largo plazo de partes vinculadas podrán figurar en la categoría de las «Inversiones mantenidas hasta el vencimiento» [8], en cuyo caso su valoración inicial se hará por su valor razonable, que, salvo evidencia en contrario, será el precio de la transacción, que equivaldrá al valor razonable de la contraprestación entregada más los gastos que le sean directamente atribuibles.

La valoración posterior de este tipo de activos financieros se hará por su coste amortizado y los intereses devengados, aplicando el método del tipo de interés efectivo, contabilizándose en la cuenta de pérdidas y ganancias.

También podrán figurar estos activos financieros en la categoría de «Activos financieros mantenidos para negociar», «Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias» o «Activos financieros disponibles para la venta». La valoración inicial de estas tres categorías de activos se hará por su valor razonable; en cuanto a los cambios debidos a valoraciones posteriores, en las dos primeras categorías de activos financieros citados, se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias, y en el caso de los activos financieros disponibles para la venta, las sucesivas variaciones de valor se llevan a cuentas del grupo 8 y 9 respectivamente.

Los créditos a largo plazo a partes vinculadas figurarán inicialmente en la categoría de «Préstamos y partidas a cobrar» y su valoración inicial será por su valor razonable, y la valoración posterior de estos activos financieros será por su coste amortizado.

En el **cuadro n.º 7** queda reflejado lo anteriormente expuesto, además de una serie de ejemplos representativos de cada una de las categorías de activos financieros.

7. SUBGRUPO 25. OTRAS INVERSIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO EN EL NPGC Y OTRAS INVERSIONES FINANCIERAS PERMANENTES EN EL PGC 90

Lo más novedoso de este subgrupo, además de lo comentado en el subgrupo anterior, como se aprecia en el **cuadro n.º 8**, es lo referente a la contabilización de derivados financieros con valoración favorable para la empresa [9].

[8] Se incluirán en esta categoría los valores representativos de deuda, que no sean derivados, con una fecha de vencimiento fijada, cobros de cuantía determinada o determinable y que la empresa tenga la intención efectiva y la capacidad de conservarlas (norma de valoración 9.ª, apartado 2.2).

[9] Cuando la valoración es desfavorable se utiliza la cuenta 175. Pasivos por derivados financieros a l/p,

CUADRO N.º 8

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
25. DEUDAS A LARGO PLAZO CON CARACTERÍSTICAS ESPECIALES	25. OTRAS INVERSIONES FINANCIERAS PERMANENTES
250. Inversiones financieras a l/p en instrumentos de patrimonio	250. Inversiones financieras permanentes en capital 2500. Inversiones financieras permanentes en acciones con cotización en un mercado secundario organizado 2501. Inversiones financieras permanentes en acciones 2502. Otras inversiones financieras en capital
251. Valores representativos de deuda a l/p	251. Valores de renta fija
252. Créditos a l/p	252. Créditos a l/p
253. Créditos a l/p por enajenación del inmovilizado	253. Créditos a l/p por enajenación de inmovilizado
254. Créditos a l/p al personal	254. Créditos a l/p al personal
255. Activos por derivados financieros a l/p	
256. Intereses a l/p de valores representativos de deuda	256. Intereses a l/p de valores de renta fija
257. Intereses a l/p de créditos	257. Intereses a l/p de créditos
258. Imposiciones a l/p	258. Imposiciones a l/p
259. Desembolsos pendientes sobre instrumentos del patrimonio	259. Desembolsos pendientes sobre acciones

La definición que el NPGC contempla sobre derivados financieros es la siguiente:

«**Un derivado financiero es un instrumento financiero que cumple las siguientes características:**

1. **Su valor cambia en respuesta a los cambios en variables tales como los tipos de interés, posprecios de instrumentos financieros o los tipos de cambio.**

2. **No requieren una inversión inicial o bien requieren una inversión inferior a lo que requiere otro tipo de contratos en los que se podría esperar una respuesta similar ante un cambio en las condiciones de mercado.**

3. **Se liquidan en una fecha futura.**»

Como ejemplo de derivados podemos mencionar: los futuros, las opciones, las permutas financieras, etc. Su tratamiento contable se encuadra dentro de los «Instrumentos financieros mantenidos para negociar», existiendo en el NPGC unas reglas especiales cuando el derivado realiza una función de cobertura (norma de registro y valoración 6.ª).

Todos los derivados se reconocen inicialmente por su valor razonable que, salvo evidencia en contrario, vendrá dado por las cantidades entregadas (inversión financiera) o recibidas (deudas), que en el caso particular de las opciones coincidirá con las primas pagadas o cobradas, respectivamente. Los gastos iniciales de la transacción que les sean directamente atribuibles se reconocerán en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En la valoración posterior, los derivados se medirán por su valor razonable, sin deducir los gastos de la transacción en que se pudieran incurrir para su liquidación final. Las diferencias que surjan se llevarán a resultados; si el derivado no es de cobertura, figurará en la cuenta de pérdidas y ganancias en el apartado de «Variaciones de valor razonable en instrumentos financieros» dentro de los resultados financieros.

En alguna operación de cobertura, por ejemplo, «Cobertura de inversión neta en negocios en el extranjero», la diferencia de valor razonable de la partida de cobertura se aplicará al patrimonio neto, hasta que se liquide la inversión, figurando en el balance dentro del apartado «Ajustes por cambio de valor».

También queremos hacer constar, en lo referente a la valoración inicial, que si algunos derivados (futuros, *swaps*, etc.) no tienen valor, o en el caso de no poder calcularlo, se informará en la Memoria, en la medida que supongan un riesgo para la entidad.

Por último, si forman parte de un instrumento financiero cuyas partes son diferentes de los mismos, se separarán y se contabilizarán por separado (derivados implícitos). Por ejemplo, un bono sin intereses cuyo principal se devuelve cierto número de años más tarde indexado con la evolución del IBEX, o una obligación con *warrant*, etc.

8. SUBGRUPO 26. FIANZAS Y DEPÓSITOS CONSTITUIDOS A LARGO PLAZO

La única novedad que presenta este subgrupo, como aparece en el **cuadro n.º 9**, está relacionada con el movimiento de la cuenta 260. Fianzas constituidas a largo plazo.

CUADRO N.º 9

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
26. FIANZAS Y DEPÓSITOS CONSTITUIDOS A L/P 260. Fianzas constituidas a l/p 265. Depósitos constituidos a l/p	26. FIANZAS Y DEPÓSITOS CONSTITUIDOS A L/P 260. Fianzas constituidas a l/p 265. Depósitos constituidos a l/p

Cuando se produce un incumplimiento de la obligación afianzada que conlleva pérdidas en la fianza, en le NPGC el asiento que se debe realizar es el siguiente:

Otras pérdidas en gestión corriente (659)
a Fianzas constituidas a l/p (260)
x

En el PGC 90 el asiento era:

Gastos extraordinarios (678)
a Fianzas constituidas a l/p (260)
x

Este cambio se debe a que los gastos de naturaleza extraordinaria no tienen cabida en la nueva estructura de la cuenta anual de pérdidas y ganancias.

9. SUBGRUPO 27. GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS EN EL PGC 90

Como se puede apreciar en el **cuadro n.º 10**, este subgrupo no figura en el NPGC. Los conceptos que formaban parte de las cuentas que lo integraban (gastos de emisión y modificación de valores de renta fija, gastos de formalización de deudas, diferencias entre los valores de reembolso y emisión de títulos de renta fija, etc.), se llevan, en algunos casos directamente a cuentas del grupo 6, y otros se imputan a resultados a medida que se devengan, aplicando el método de interés efectivo.

CUADRO N.º 10

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
Sin contenido	27. GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS 270. Gastos de formalización de deudas 271. Gastos por intereses diferidos en valores negociables 272. Gastos por intereses diferidos

10. SUBGRUPO 28. AMORTIZACIÓN ACUMULADA DEL INMOVILIZADO

La novedad principal radica en la inclusión de la cuenta 282. Amortización acumulada de la inversión inmobiliaria, debido a la incorporación en el grupo 2 de las inversiones inmobiliarias que se tienen para obtener rentas y/o plusvalías.

Tal como recoge el **cuadro n.º 11**, no figuran en el nuevo plan las subcuentas 2813. Amortización acumulada de fondo de comercio y 2817. Amortización acumulada de derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero, el motivo ya ha sido explicado en apartados anteriores cuando se hizo referencia al inmovilizado material e intangible.

CUADRO N.º 11

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
28. AMORTIZACIÓN ACUMULADA DEL INMOVILIZADO	28. AMORTIZACIÓN ACUMULADA DEL INMOVILIZADO
280. Amortización acumulada del inmovilizado intangible	281. Amortización acumulada del inmovilizado inmaterial
2800. Amortización ac. gastos de I+D	2810. Amortización ac. gastos de I+D
2801. Amortización ac. de concesiones administrativas	2811. Amortización ac. concesiones administrativas
2802. Amortización ac. propiedad industrial	2812. Amortización ac. propiedad industrial
	2813. Amortización ac. fondo comercio
2804. Amortización ac. derechos de traspaso	2814. Amortización ac. derechos de traspaso
2805. Amortización ac. aplicaciones informáticas	2815. Amortización ac. aplicaciones informáticas
	2817. Amortización ac. derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero
281. Amortización acumulada del inmovilizado material	282. Amortización acumulada del inmovilizado material
2811. Amortización ac. construcciones	2821. Amortización ac. construcciones
2812. Amortización ac. instalaciones técnicas	2812. Amortización ac. instalaciones técnicas
2813. Amortización ac. maquinaria	2823. Amortización ac. maquinaria
2814. Amortización ac. utillaje	2824. Amortización ac. utillaje
2815. Amortización ac. otras instalaciones	2825. Amortización ac. otras instalaciones
2816. Amortización ac. mobiliario	2826. Amortización ac. mobiliario
2817. Amortización ac. equipos para procesos de información	2827. Amortización ac. equipos para procesos de información
2818. Amortización ac. elementos de transporte	2828. Amortización ac. elementos de transporte
2819. Amortización ac. de otro inmovilizado material	2829. Amortización ac. de otro inmovilizado material
282. Amortización acumulada de las inversiones inmobiliarias	

11. SUBGRUPO 29. DETERIORO DEL VALOR DEL INMOVILIZADO EN EL NPGC Y PROVISIONES DE INMOVILIZADO EN EL PGC 90

La diferencia fundamental en este subgrupo, como podemos observar en el **cuadro n.º 12**, es el cambio, ya comentado, de la expresión «Deterioro del valor del…» en lugar de «Provisión por depreciación del...».

CUADRO N.º 12

Grupo 2-Inmovilizado	
NPGC	**PGC 90**
29. DETERIORO DEL VALOR DEL INMOVILIZADO	29. PROVISIONES DE INMOVILIZADO
290. Deterioro del valor del inmovilizado intangible	
2900. Deterioro del valor de gastos de investigación y desarrollo	
2901. Deterioro del valor de concesiones administrativas	
2902. Deterioro del valor de propiedad industrial	
2903. Deterioro del valor del fondo de comercio	
2904. Deterioro del valor de derechos de traspaso	
2905. Deterioro del valor de aplicaciones informáticas	
291. Deterioro del valor del inmovilizado material	291. Provisión por depreciación del inmovilizado inmaterial
2910. Deterioro del valor de terrenos y bienes naturales	
2911. Deterioro del valor de construcciones	
2912. Deterioro del valor de instalaciones técnicas	
2913. Deterioro del valor de maquinaria	
2914. Deterioro del valor de utillaje	
2915. Deterioro del valor de otras instalaciones	
2916. Deterioro del valor de mobiliario	
2917. Deterioro del valor de equipos para procesos de información	
2918. Deterioro del valor de elementos de transporte	

…/…

…/…

292. Deterioro del valor de las inversiones inmobiliarias	292. Provisión por depreciación del inmovilizado inmaterial
2920. Deterioro del valor de los terrenos y bienes naturales	
2921. Deterioro del valor de construcciones	
293. Deterioro del valor de participaciones a l/p en partes vinculadas	293. Provisión por depreciación de valores negociables a l/p de empresas del grupo
	2930. Provisión por depreciación de participaciones en capital a l/p de empresas del grupo
2933. Deterioro del valor de participaciones a l/p en empresas del grupo	
2934. Deterioro del valor de participaciones a l/p en empresas asociadas	
2935. Deterioro del valor de participaciones a l/p en otras partes vinculadas	2935. Provisión por depreciación de valores de renta fija a l/p de empresas del grupo
294. Deterioro de los valores representativos de deuda a l/p de partes vinculadas	294. Provisión por depreciación de valores negociables a l/p en empresas asociadas
	2941. Provisión por depreciación de participaciones en capital a l/p de empresas asociadas
2943. Deterioro de los valores representativos de deuda a l/p de empresas del grupo	
2944. Deterioro de los valores representativos de deuda a l/p de de empresas asociadas	
2945. Deterioro de los valores representativos de deuda a l/p de otras partes vinculadas	
	2946. Provisión por depreciación de valores de renta fija a l/p de empresas asociadas
295. Deterioro de valor de créditos a l/p a partes vinculadas	295. Provisión para insolvencias de créditos a l/p a empresas del grupo
2953. Deterioro del valor de créditos a l/p a empresas del grupo	
2954. Deterioro del valor de créditos a l/p a empresas asociadas	
2955. Deterioro del valor de créditos a l/p a otras partes vinculadas	
296. Deterioro del valor de participaciones en el patrimonio neto a l/p	296. Provisión para insolvencias de créditos a l/p a empresas asociadas
297. Deterioro del valor de valores representativos de deuda a l/p	297. Provisión por depreciación de valores negociables a l/p
298. Deterioro del valor de créditos a l/p	298. Provisión para insolvencias de créditos a l/p

En la norma de registro y valoración 2.ª, apartado 2.2. se señala que se producirá una pérdida por deterioro del valor de un elemento del inmovilizado material cuando su valor contable supere a su importe recuperable, entendiendo por este último, el mayor importe entre su valor razonable menos costes de venta y su valor de uso.

Al cierre del ejercicio, la empresa evaluará si existen indicios de que algún inmovilizado material o, en su caso, alguna unidad generadora de efectivo puedan estar deteriorados, en cuyo caso, deberá estimar los importes recuperables efectuando las correcciones valorativas que procedan.

Los cálculos del deterioro de los elementos de inmovilizado material se efectuarán elemento a elemento de forma individualizada. Si no fuese posible estimar el importe recuperable de cada bien individual, se determinará el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que pertenezca cada elemento de inmovilizado.

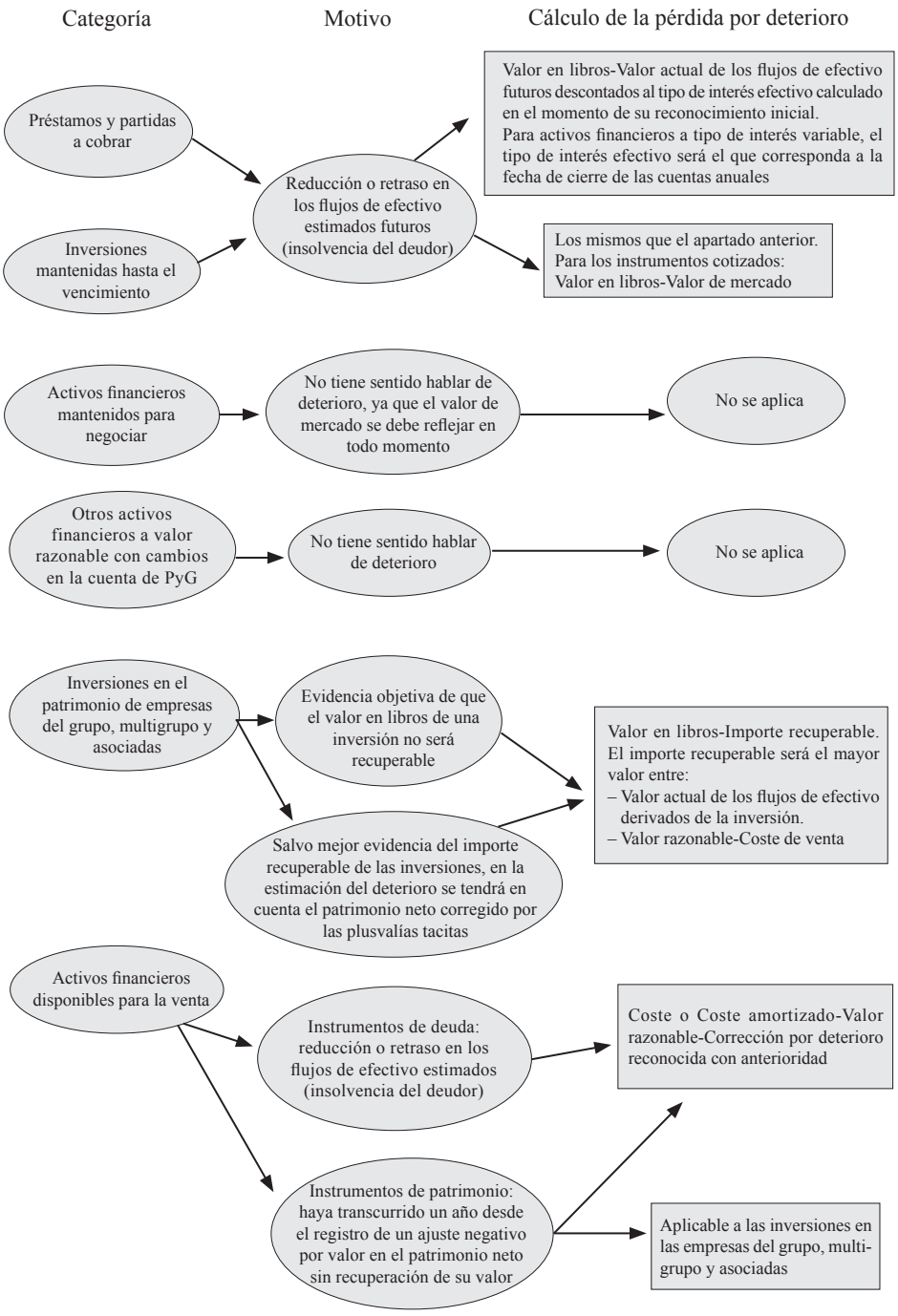
Las correcciones valorativas por deterioro de los elementos de inmovilizado material, así como su reversión cuando las circunstancias que las motivaron dejen de existir, se llevarán a la cuenta de pérdidas y ganancias. La reversión del deterioro tendrá como límite el valor contable del inmovilizado que estaría reconocido en la fecha de reversión si no se hubiese registrado el deterioro de valor.

Para los elementos del inmovilizado intangible las correcciones valorativas por deterioro se harán según lo especificado en las normas generales (norma de registro y valoración 6.ª).

En el **esquema n.º 1** reflejamos de forma resumida los motivos y el cálculo por deterioro para cada una de las distintas categorías de activos financieros que contiene el NPGC.

ESQUEMA N.º 1

Deterioro de valor Activos Financieros



12. CASOS PRÁCTICOS

CASO PRÁCTICO NÚM. 1

ARRENDAMIENTO FINANCIERO

ENUNCIADO

La sociedad «DECASA» suscribe el 1 de enero del año X un contrato de arrendamiento financiero para la utilización de un equipo informático con las siguientes características:

- Valor (sin IVA): 22.479,25 €.
- Tipo de interés nominal anual pagadero mensualmente $J_{12} = 0{,}0325$.
- Duración del contrato 4 años.
- Cuotas mensuales prepagables.
- Comisión de apertura: 0,50%.
- Opción de compra: coincide con la cuota y se ejercerá el mes después del pago de la última cuota.
- Amortización del bien linealmente en 4 años.

SE PIDE:

1. Calcular la cuota a pagar mensualmente.

2. Elaborar el cuadro de amortización del *leasing*.

3. Calcular la tasa efectiva.

4. Contabilizar las operaciones suponiendo que:

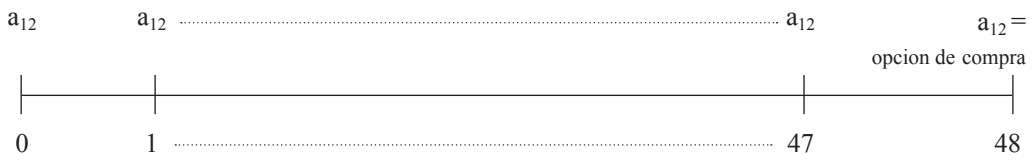
4.1. El valor razonable coincide con el valor actual de los pagos.

4.2. El valor razonable no coincide con el valor actual de los pagos:

Supongamos que el valor razonable del activo asciende a 22.000 € y el valor actual de los pagos coincide con el anteriormente descrito, es decir, 22.479,25 €.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 1

1. Cálculo de la cuota mensual a pagar:



$22.479{,}25 = a_{12} \times \ddot{a}\ 48\ \neg\ i_{12} + a_{12} \times (1+ i12)^{-48}$

$22.479{,}25 = a_{12} \times \ddot{a}\ 48\ \neg\ 0{,}0027083 + a_{12} \times (1 + 0{,}0027083)^{-48}$

$a_{12} = 489{,}17\ €$

$$i_{12} = \frac{J_{12}}{12} = \frac{0{,}0325}{12} = 0{,}0027083$$

2. Cuadro de amortización:

Cuota N.º	Recuperación del coste	Capital vivo	Carga financiera	Cuota neta	Impuestos	Total por cuota
0	489,17	21.990,08		489,17	78,27	567,44
1	429,61	21.560,47	59,56	489,17	78,27	567,44
2	430,78	21.129,69	58,39	489,17	78,27	567,44
3	431,94	20.697,75	57,23	489,17	78,27	567,44
4	433,11	20.264,63	56,06	489,17	78,27	567,44
5	434,29	19.830,35	54,88	489,17	78,27	567,44
6	435,46	19.394,88	53,71	489,17	78,27	567,44
7	436,64	18.958,24	52,53	489,17	78,27	567,44
8	437,82	18.520,42	51,35	489,17	78,27	567,44
9	439,01	18.081,41	50,16	489,17	78,27	567,44
10	440,20	17.641,21	48,97	489,17	78,27	567,44
11	441,39	17.199,81	47,78	489,17	78,27	567,44
12	442,59	16.757,23	46,58	489,17	78,27	567,44
13	443,79	16.313,44	45,38	489,17	78,27	567,44
14	444,99	15.868,45	44,18	489,17	78,27	567,44
15	446,19	15.422,26	42,98	489,17	78,27	567,44
16	447,40	14.974,86	41,77	489,17	78,27	567,44
17	448,61	14.526,25	40,56	489,17	78,27	567,44

…/…

…/…

18	449,83	14.076,42	39,34	489,17	78,27	567,44
19	451,05	13.625,37	38,12	489,17	78,27	567,44
20	452,27	13.173,10	36,90	489,17	78,27	567,44
21	453,49	12.719,61	35,68	489,17	78,27	567,44
22	454,72	12.264,89	34,45	489,17	78,27	567,44
23	455,95	11.808,94	33,22	489,17	78,27	567,44
24	457,19	11.351,75	31,98	489,17	78,27	567,44
25	458,43	10.893,32	30,74	489,17	78,27	567,44
26	459,67	10.433,66	29,50	489,17	78,27	567,44
27	460,91	9.972,74	28,26	489,17	78,27	567,44
28	462,16	9.510,58	27,01	489,17	78,27	567,44
29	463,41	9.047,17	25,76	489,17	78,27	567,44
30	464,67	8.582,50	24,50	489,17	78,27	567,44
31	465,93	8.116,58	23,24	489,17	78,27	567,44
32	467,19	7.649,39	21,98	489,17	78,27	567,44
33	468,45	7.180,94	20,72	489,17	78,27	567,44
34	469,72	6.711,22	19,45	489,17	78,27	567,44
35	470,99	6.240,22	18,18	489,17	78,27	567,44
36	472,27	5.767,95	16,90	489,17	78,27	567,44
37	473,55	5.294,40	15,62	489,17	78,27	567,44
38	474,83	4.819,57	14,34	489,17	78,27	567,44
39	476,12	4.343,46	13,05	489,17	78,27	567,44
40	477,41	3.866,05	11,76	489,17	78,27	567,44
41	478,70	3.387,35	10,47	489,17	78,27	567,44
42	480,00	2.907,35	9,17	489,17	78,27	567,44
43	481,30	2.426,06	7,87	489,17	78,27	567,44
44	482,60	1.943,46	6,57	489,17	78,27	567,44
45	483,91	1.459,55	5,26	489,17	78,27	567,44
46	485,22	974,34	3,95	489,17	78,27	567,44
47	486,53	487,80	2,64	489,17	78,27	567,44
48	489,17			489,17	78,27	567,44

3. Cálculo de la tasa efectiva:

$22.479,28 - 0,50\% \times 22.479,25 = 489,17 \times \ddot{a}\ 48+1\ \urcorner\ i_{12}$ ⇒ $i_{12} = 0,29229\%$

Tasa efectiva anual = $(1 + 0,0029229)^{12} - 1 = 0,0356$

4. Contabilizar las operaciones suponiendo que:

4.1. El valor razonable coincide con el valor actual de los pagos.

a) 1-1-X: A la firma del contrato:

22.591,65	*Equipos para procesos de información (217)* (22.479,25 + comisión de apertura 0,50% s/22.479,25 = 112,40)			
		a	*Proveedores del inmovilizado a l/p (173)*	*16.757,23*
		a	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*	*5.722,02*
		a	*Tesorería (57)*	*112,40*

x

b) 1-1-X: Pago de la 1.ª cuota:

489,17	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*			
78,27	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*567,44*

x

c) 1-2-X: Pago de la 2.ª cuota:

429,61	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*			
59,56	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 429,61 × 0,0027083 = 1,16) [(l/p = 21.990,08 – 429,61) × × 0,0027083 = 58,40]			
78,27	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*567,44*

x

d) Del 1-3-X al 31-12-X pago de las cuotas 3.ª a 12.ª según cuadro del apartado 2.

e) 31-12-X: Amortización del inmovilizado y reclasificación de la deuda de largo a corto plazo:

5.647,91	*Amortización del inmovilizado material (681)* (22.591,65 / 4)			
		a	*Amortización acumulada de equipos para procesos de información (2817)*	*5.647,91*
	x			
5.405,48	*Proveedores del inmovilizado a l/p (173)*			
		a	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*	*5.405,48*
	x			

f) Desde el 1-1-X1 al 31-12-X4 y con las cantidades que aparecen en el cuadro del punto 2 repetiremos los asientos c) y e).

4.2. El valor razonable no coincide con el valor actual de los pagos.

22.000,00	*Equipos para procesos de información (217)*			
591,65	*Pérdidas en pasivos financieros a valor razonable con cambios en patrimonio neto (801)*			
		a	*Proveedores del inmovilizado a l/p (173)*	*16.757,23*
		a	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*	*5.722,02*
		a	*Tesorería (57)*	*112,40*
	x			

Comentario: El importe que figura en la cuenta 801. Pérdidas en pasivos financieros a valor razonable con cambios en patrimonio neto, se irá traspasando al cierre a la cuenta 1331. Ajustes por valoración en pasivos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto, para determinar el saldo que debe figurar en el balance.

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

COMPRA DE INMOVILIZADO CON PAGO APLAZADO

ENUNCIADO

La sociedad «DECASA» compra el 31 de diciembre del año X un equipo informático por valor de 500.000 €. Las condiciones de financiación son las siguientes:

- 100.000 € al contado.
- 3 letras iguales con vencimientos 12, 24 y 36 meses, respectivamente.
- Tipo de interés del 8% anual.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 2

$500.000 = 100.000 + x \times a\ 3\ ┐\ 0{,}08 \Rightarrow x = 155.213{,}406$

Años	Anualidad	Intereses	Amortización	Capital amortizado	Capital vivo
0					400.000,00
1	155.213,46	32.000,00	123.213,46	123.213,46	276.786,54
2	155.213,46	22.142,92	133.070,54	256.284,00	143.716,00
3	155.213,46	11.497,28	143.716,18	400.000,00	0

1. 31-12-X: En el momento de la compra:

500.000,00	*Equipos para procesos de información (217)*		
		a Efectos a pagar a l/p (174)	*276.786,54*
		a Efectos a pagar a c/p (524)	*123.213,46*
		a Tesorería (57)	*100.000,00*

x

2. 31-12-X1: 1.er pago y reclasificación de la deuda de largo a corto plazo:

123.213,46	*Efectos a pagar a c/p (524)*			
32.000,00	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 9.857,08) (l/p = 22.142,92)			
		a	*Tesorería (57)*	*155.213,46*
		x		
133.070,54	*Efectos a pagar a l/p (174)*			
		a	*Efectos a pagar a c/p (524)*	*133.070,54*
		x		

3. 31-12-X2: 2.º pago y reclasificación de la deuda de largo a corto plazo:

133.070,54	*Efectos a pagar a c/p (524)*			
22.142,92	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 10.695,64) (l/p = 11.497,28)			
		a	*Tesorería (57)*	*155.213,46*
		x		
143.716,18	*Efectos a pagar a l/p (174)*			
		a	*Efectos a pagar a c/p (524)*	*143.716,18*
		x		

4. 31-12-X3: 3.er y último pago:

143.716,18	*Efectos a pagar a c/p (524)*			
11.497,28	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 11.497,28)			
		a	*Tesorería (57)*	*155.213,46*
		x		

CASO PRÁCTICO NÚM. 3

ADQUISICIÓN DE INMOVILIZADO CON GASTOS VARIOS

ENUNCIADO

La sociedad «DECASA» adquirió a principios del año X1 una maquinaria en las siguientes condiciones:

- Precio de adquisición: 35.000 €.
- Descuento en factura por pronto pago del 3%.
- Gastos de instalación y montaje hasta la puesta en funcionamiento de la máquina: 2.000 €.
- Vida útil estimada: 10 años (amortización lineal).
- Los gastos de desmantelamiento al final de la vida útil se estima ascenderán a 3.000 €.
- El tipo de interés de mercado a la fecha de compra es del 4% efectivo anual.

Otra información:

Pasados dos años desde la fecha de adquisición se produce un aumento del tipo de interés efectivo, pasando a ser el 5% anual.

SE PIDE: Contabilizar las operaciones que se deriven de la información aportada.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 3

1. 1-1-X1: Por la adquisición de la maquinaria y dotación de la provisión correspondiente por los gastos de desmantelamiento:

$35.000 - 0{,}03 \times 35.000 + 2.000$

X — X10

3.000

2.026,69 — $(1 + 0{,}04)^{-10}$

37.976,69	*Maquinaria (213)* [35.000 – 0,03 × 35.000 + 2.000 + + 3.000 × (1 + 0,04) $^{-10}$]			
		a	*Tesorería (57)*	*35.950,00*
		a	*Provisión por desmantelamiento del inmovilizado (143)* [3.000 × (1 + 0,04) $^{-10}$]	*2.026,69*

x

Comentario: La norma de registro y valoración contemplada en la segunda parte del NPGC (norma 2.ª, apartado 1) establece que el precio de adquisición incluye, además del importe facturado por el vendedor después de deducir cualquier descuento o rebaja en el precio, todos los gastos adicionales y directamente relacionados que se produzcan hasta la puesta en funcionamiento del bien. Además, formará parte del precio de adquisición la estimación inicial del valor actual de las obligaciones asumidas derivadas del desmantelamiento.

2. 31-12-X1: Por la amortización de la máquina:

3.797,67	*Amortización del inmovilizado material (681)* (37.976,69 / 10)			
		a	*Amortización acumulada de maquinaria (2813)*	*3.797,67*

x

3. 1-1-X3: Por la actualización financiera de la provisión de desmantelamiento:

161,55	*Intereses de deudas (662)*			
		a	*Provisión por desmantelamiento del inmovilizado (143)* [3.000 × (1 + 0,04) $^{-8}$ – 3.000 × (1 + 0,05) $^{-8}$]	*161,55*

x

CASO PRÁCTICO NÚM. 4

CREACIÓN DE UNA PÁGINA WEB

ENUNCIADO

La sociedad «DECASA» ha encargado para el ejercicio 2007 a la empresa «CAROSA», la creación de una página web con el fin de dar a conocer en el mercado su amplia gama de productos.

Una vez finalizado el trabajo, a principios de julio de 2007, la empresa «CAROSA» le remite a la sociedad «DECASA», la factura por el diseño y contenido de la página web, cuyo importe asciende a 2.500 € (IVA 16%).

Por otra parte, a finales de julio de 2007 el personal de la empresa «DECASA» ha recibido un curso de formación con el objeto de familiarizarse con el funcionamiento de esta página, cuyo coste ha ascendido a 300 € (IVA 16%).

«DECASA» deberá pagar anualmente un contrato de mantenimiento (dominio, actualización de contenidos, etc.) por importe de 600 € (IVA 16%).

A principios del mes de julio de 2008 «DECASA» paga a la sociedad «CAROSA» una ampliación de los contenidos de la página web (foros, publicaciones, sistemas de noticias, etc.) por importe de 1.000 € (IVA 16%).

La amortización se realizará de forma lineal en el plazo máximo legal previsto.

SE PIDE: Contabilizar el registro y valoración de las operaciones, teniendo en cuenta que estas se pagan al contado.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 4

1. 1-7-2007: Por el diseño y contenido de la página web:

2.500	*Aplicaciones informáticas (205)*			
400	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*2.900*
		x		

La creación de una página web tiene el tratamiento de inmovilizado intangible contabilizándose en la cuenta 205. Aplicaciones informáticas.

2. 31-7-2007: Por el curso de formación impartido al personal:

300	*Otros servicios (629)*			
48	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*348*
		x		

Los costes de personal deben ser considerados como gastos del ejercicio.

3. 31-12-2007: Por el contrato de mantenimiento:

600	*Arrendamientos y cánones (621)*			
96	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*696*

x

En el apartado d) sobre las normas particulares del inmovilizado intangible nos dice que en ningún caso podrán figurar en el activo los gastos de mantenimiento de las aplicaciones informáticas.

4. 31-12-2007: Por la amortización:

250	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* (2.500 × 6/12 × 1/5)			
		a	*Amortización acumulada de aplicaciones informáticas (2805)*	*250*

x

En el apartado d) sobre las normas particulares del inmovilizado intangible nos dice que se aplicarán los mismos criterios de registro y amortización que los establecidos para los gastos de desarrollo, es decir, se amortizarán durante su vida útil, que no podrá ser superior a cinco años.

5. 1-7-2008: Por la ampliación de los contenidos de la página:

1.000	*Aplicaciones informáticas (205)*			
160	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*1.160*

x

Comentario: Las ampliaciones o mejoras, siempre que se puedan identificar de forma específica o individualmente, serán consideradas como un activo.

6. 31-12-2008: Por la amortización:

600	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* (2.500 × 1/5 + 1.000 × 1/5 × 6/12)			
		a	*Amortización acumulada de aplicaciones informáticas (2805)*	*600*

x

CASO PRÁCTICO NÚM. 5

PERMUTA DE ACTIVOS DE LA MISMA NATURALEZA Y USO (PERMUTA NO COMERCIAL)

ENUNCIADO

La sociedad «CAROSA» cuenta entre su inmovilizado con un vehículo cuyo precio de adquisición había sido de 30.000 € y que estaba amortizado en 18.000 €.

«CAROSA» decide la renovación del vehículo cambiando el antiguo por uno nuevo, cuyo precio de mercado (valor razonable) es de 40.000 €. El concesionario valora el vehículo usado en 25.000 €, pagando la sociedad la diferencia al contado.

SE PIDE: Contabilizar las operaciones que se deriven del enunciado.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 5

Valoración: La norma 1.3 dice que el inmovilizado se valorará por el valor contable del bien entregado más la contrapartida monetaria que se hubiera entregado a cambio, con el límite de valor razonable del inmovilizado recibido si este fuera menor.

Valor IM recibido = Valor contable del bien entregado + Contrapartida monetaria (límite valor razonable del inmovilizado recibido)

Valor IM recibido = Valor neto contable + Diferencia monetaria = (30.000 – 18.000) + (40.000 – – 25.000) = 27.000 €

Por lo tanto: Valor IM recibido = 27.000 € < Valor razonable del activo recibido = 40.000 €

27.000	*Aplicaciones informáticas (205)*			
18.000	*Amortización acumulada de elementos de transporte (2818)*			
		a	*Elemento de transporte (218)*	*30.000*
		a	*Tesorería (57)* (40.000 – 25.000)	*15.000*

x

CASO PRÁCTICO NÚM. 6

PERMUTA COMERCIAL

ENUNCIADO

La empresa «RASPUTÍN, S.A.» ha decidido intercambiar un elemento de transporte por una máquina, para lo cual nos proporciona los siguientes datos:

Elementos de transporte:

Precio de adquisición: 60.000 €.

Depreciación hasta la fecha: 15.000 €.

Valor razonable: 50.000 €.

Máquina:

Valor razonable: 50.000 €.

Con esta permuta la sociedad espera que los flujos de caja que le va a generar la máquina sean superiores a los que está produciendo el vehículo.

SE PIDE: Contabilizar las operaciones que se deriven del enunciado.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 6

Se trata de una permuta de carácter comercial, pues cumple las condiciones enumeradas en la norma de valoración y registro (apartado 1.3).

Valor IM recibido = Valor razonable del activo entregado

50.000	*Maquinaria (213)*			
15.000	*Amortización acumulada de elementos de transporte (2818)*			
		a	*Elementos de transporte (218)*	*60.000*
		a	*Beneficio procedente del inmovilizado material (771)* (VR = 50.000 > VNC = 60.000 – 15.000)	*5.000*

x

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 7

LEASE-BACK

ENUNCIADO

Una empresa atraviesa una situación trascendente de desajuste de tesorería que podría llegar a una situación prevista en la ley concursal y entre otras operaciones realiza una de *lease-back*, a principios del año X1, con unas construcciones, con las siguientes características:

- Precio de venta: 240.000 € (IVA 16%).
- Precio de adquisición: 300.000 €.
- Amortización acumulada: 90.000 €.
- Duración del contrato de arrendamiento: 10 años.
- Tipo de interés: 5% anual.
- Opción de compra: 2.000 € (IVA no incluido) a pagar con la décima cuota.
- Cuotas pagaderas a final de año.
- Vida útil de las construcciones 40 años.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 7

Cálculo de la cuota:

$240.000 = x \times a\ 10\ \neg\ 0{,}05 + 2.000 \times (1+0{,}05)^{-10} \Rightarrow x = 30.922{,}09$

Cuota N.º	Recuperación del coste	Capital vivo	Carga financiera	Cuota neta	Impuestos	Total por cuota
1	18.922,09	221.077,91	12.000,00	30.922,09	4.947,53	35.869,62
2	19.868,19	201.209,72	11.053,90	30.922,09	4.947,53	35.869,62
3	20.861,60	180.348,11	10.060,49	30.922,09	4.947,53	35.869,62
4	21.904,68	158.443,43	9.017,41	30.922,09	4.947,53	35.869,62
5	22.999,92	135.443,51	7.922,17	30.922,09	4.947,53	35.869,62
6	24.149,91	111.293,59	6.772,18	30.922,09	4.947,53	35.869,62
7	25.357,41	85.936,18	5.564,68	30.922,09	4.947,53	35.869,62
8	26.625,28	59.310,90	4.296,81	30.922,09	4.947,53	35.869,62
9	27.956,54	31.354,36	2.965,55	30.922,09	4.947,53	35.869,62
10	29.354,37	1.999,99	1.567,72	30.922,09	4.947,53	35.869,62

1. X1: Por el reconocimiento de la deuda:

240.000	*Tesorería (57)*			
		a	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*	*18.922,09*
		a	*Proveedores del inmovilizado a l/p (173)*	*221.077,91*

x

Comentario: La norma de registro y valoración 8.ª en su apartado 3 nos dice que para este tipo de contratos no se reconocerán ni beneficios ni pérdidas.

La carga financiera total se distribuirá a lo largo del plazo del arrendamiento, y se imputará a la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se devengue, aplicando el método del tipo de interés efectivo, que en nuestro caso particular al no existir gastos coincide con el tipo de interés estipulado en el contrato.

2. 31-12-X1: Pago de la anualidad, reclasificación de la deuda y amortización del inmovilizado:

18.922,09	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*			
12.000,00	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 946,10) (l/p = 11.053,90)			
4.947,53	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*35.869,62*

x

19.868,19	*Proveedores del inmovilizado a l/p (173)*			
		a	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*	*19.868,19*

x

7.500,00	*Amortización del inmovilizado material (681)* (300.000 / 40)			
		a	*Amortización acumulada de construcciones (2811)*	*7.500,00*

x

Comentario: En la memoria de las cuentas anuales se dará la debida información acerca de esta operación de arrendamiento financiero, haciendo constar que aunque el inmovilizado material (Construcciones) esté en el activo del balance está sometido a una operación de arrendamiento financiero por *lease-back* y por lo tanto, no es propiedad de la empresa, aunque se seguirá amortizando al mismo ritmo.

3. 31-12-X2: Pago de la anualidad, reclasificación de la deuda y amortización del inmovilizado:

19.868,19	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*			
11.053,90	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 993,45) (l/p = 10.060,45)			
4.947,53	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*35.869,62*
		x		
7.500,00	*Amortización del inmovilizado material (681)* (300.000 / 40)			
		a	*Amortización acumulada de construcciones (2811)*	*7.500,00*
		x		

4. Desde el 31-12-X3 al 31-12-X9 se repetirán los asientos de pago de la anualidad y reclasificación de la deuda según cuadro, así como la amortización de las construcciones.

5. 31-12-X10: Pago de la anualidad, amortización del inmovilizado y registro de la opción de compra y amortización:

29.354,37	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*			
1.567,72	*Intereses de deudas (662)* (c/p = 1.567,72)			
4.947,53	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*35.869,62*
		x		

7.500,00	*Amortización del inmovilizado material (681)* (300.000 / 40)			
		a	*Amortización acumulada de construcciones (2811)*	*7.500,00*
		x		
2.000,00	*Proveedores del inmovilizado a c/p (523)*			
320,00	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*2.320,00*
		x		

Comentario: Una vez contabilizada la cuota de opción de compra las construcciones volverán a ser propiedad de la empresa y se seguirán amortizando al mismo ritmo.

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 8

DERECHOS SOBRE ACTIVOS ARRENDADOS

ENUNCIADO

La empresa «MUCHASA» adquiere a principios del año X el traspaso de un local comercial pagando al contado 20.000 €. La duración del contrato será de 10 años.

La citada sociedad antes de iniciar sus actividades ha realizado una serie de inversiones (instalación de baños, hilo musical, aire acondicionado, etc.) que se espera incremente la productividad del negocio. El importe total de la inversión realizada asciende a 6.000 €, y la vida útil estimada será de 5 años.

SE PIDE: Realizar los asientos correspondientes a la operación anteriormente descrita teniendo en cuenta que el negocio comienza a generar ingresos el 1 de diciembre del año X.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 8

1. 1-1-X: Por el traspaso del local:

20.000	*Derechos de traspaso (204)*			
		a	*Tesorería (57)*	*20.000*
		x		

2. Por la activación de los gastos incurridos:

6.000	*Derechos sobre activos arrendados (206)*			
		a	*Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado intangible (730)*	*6.000*

x

Comentario: Según la norma 6.ª, apartado f, las inversiones realizadas por la empresa arrendataria se consideran un activo intangible.

3. 31-12-X: Por la amortización:

266,67	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* - Por el derecho de traspaso = (20.000/10 × 1/12 = 166,67) - Por el derecho sobre activos = (6.000/5 × 1/12 = 100)			
		a	*Amortización acumulada de derechos de traspaso (2804)*	*166,67*
		a	*Amortización acumulada de derechos sobre activos arrendados (2806)*	*100,00*

x

Comentario: La amortización de los derechos se realizará en función de la vida útil de las inversiones realizadas o de la duración del contrato de arrendamiento si este fuese menor (norma de registro y valoración 6.ª, apartado f).

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 9

GASTOS DE I+D

ENUNCIADO

La sociedad «DECASA», dedicada a la industria farmacéutica, comienza en el ejercicio X un proyecto de I+D cuyo objetivo consiste en el desarrollo de un nuevo medicamento.

La fase de investigación tiene lugar a lo largo de los años X y X+1, incurriendo en dicho período en los siguientes gastos (en €):

Años	Sueldos	Materiales	Otros gastos
X	18.000	2.000	10.000
X+1	20.000	10.000	10.000

Al cierre de cada ejercicio se cumplen todas las condiciones establecidas en el BNPGC para que los gastos en los que hemos incurrido sean activados (norma de registro y valoración 6.ª).

Transcurrida esta primera fase de investigación, la empresa «DECASA» comienza una segunda fase de desarrollo del nuevo medicamento que tiene lugar a lo largo de los años X+2 y X+3, siendo los costes incurridos de 20.000 € y 30.000 €, respectivamente.

Tras esta segunda fase, la dirección de la empresa evalúa de forma positiva la viabilidad técnica, financiera y comercial del nuevo producto.

A finales de los años X+4 «DECASA» registra el medicamento en el Registro de la Propiedad Industrial incurriendo en unos gastos de 300 €.

Los gastos de I+D se amortizan linealmente dentro del plazo máximo permitido en el NPGC.

SE PIDE: Contabilizar las operaciones que se deriven de los hechos contables reflejados en el enunciado.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 9

1. Año X: Contabilización de los diversos gastos:

18.000	*Sueldos y salarios (640)*			
2.000	*Compra de otros aprovisionamientos (602)*			
10.000	*Otros servicios (629)*			
		a	*Tesorería (57)*	*30.000*

x

2. 31-12-X: Activación de los gastos de investigación por cumplirse todas las condiciones necesarias para ello:

30.000	*Gastos de I+D (200)*			
		a	*Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado intangible (730)*	*30.000*

x

3. Año X+1: Contabilización de los diversos gastos:

20.000	*Sueldos y salarios (640)*			
10.000	*Compra de otros aprovisionamientos (602)*			
10.000	*Otros servicios (629)*			
		a	*Tesorería (57)*	*40.000*

x

4. 31-12-X+1: Activación de los gastos de investigación por cumplirse todas las condiciones necesarias para ello:

40.000	*Gastos de I+D (200)*			
		a	*Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado intangible (730)*	*40.000*

x

5. 31-12-X+1: Amortización de los gastos de investigación, en el plazo legalmente previsto en el NPGC (5 años):

6.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* (30.000 / 5)			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*6.000*

x

6. Año X+2: Pago de los gastos incurridos de desarrollo 20.000 € (no sabemos el desglose de estos gastos, pero su contabilización sería similar a la realizada en el primer asiento).

7. 31-12-X+2: Por la activación de los gastos de desarrollo:

20.000	*Gastos de I+D (200)*			
		a	*Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado intangible (730)*	*20.000*

x

8. 31-12-X+2: Por la amortización de los gastos de investigación:

14.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* (30.000 / 5 + 40.000 / 5)			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*14.000*

x

9. 31-12-X+2: Por la amortización de los gastos de investigación:

30.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)*			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*30.000*

x

10. 31-12-X+3: Por la amortización de los gastos de investigación:

14.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)*			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*14.000*

x

11. 31-12-X+3: Por la amortización de los gastos de desarrollo:

4.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* (20.000 / 5)			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*4.000*

x

12. 31-12-X+4: Por la amortización de los gastos de investigación:

14.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)*			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*14.000*

x

13. 31-12-X+4: Por la amortización de los gastos de desarrollo:

10.000	*Amortización del inmovilizado intangible (680)* (20.000 / 5 + 30.000 / 5)			
		a	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*	*10.000*

x

14. 31-12-X+4: Registro del nuevo medicamento:

58.300	*Propiedad industrial (202)*			
62.000	*Amortización acumulada de gastos de I+D (2800)*			
		a	*Gastos de I+D (200)*	*120.000*
		a	*Tesorería (57)*	*300*

x

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 10

FONDO DE COMERCIO

ENUNCIADO

La sociedad «VICTORSA» adquiere a principios del año X la totalidad de la propiedad de la empresa «RASPUTÍN», por un importe de 10 millones de euros.

El balance de la sociedad «RASPUTÍN» antes de ser absorvida por «VICTORSA» es el siguiente:

Activo		**Pasivo**	
Activo no corriente		Capital y reservas	7.240.000
Propiedad industrial	240.000	Pasivo corriente	1.000.000
(patentes, marcas y licencias)		Pasivo no corriente	2.000.000
Inmovilizado material	8.000.000		
Activo corriente	2.000.000		
TOTAL	**10.240.000**	**TOTAL**	**10.240.000**

Información complementaria relacionada con la valoración de los activos y pasivos:

- El valor razonable del conjunto de los activos intangibles (patentes, marcas y licencias) registrados en la contabilidad procedentes de la sociedad adquirida asciende a 625.000 €.
- Además, existen otros activos identificables a los que se ha podido estimar su valor de forma fiable (base de datos de clientes y una marca no registrada) en 375.000 €.

SE PIDE:

1. Con los datos anteriores calcular el fondo de comercio y contabilizar el asiento de compra por la sociedad adquirente.

2. Si la sociedad «VICTORSA» estimase que a finales del año X el valor recuperable estimado para la unidad generadora de efectivo, a la que pertenece el Fondo de comercio, ascendiese a 9 millones de euros, calcular la pérdida que sufriría y el asiento a realizar.

3. Contabilizar el asiento de compra por parte de la sociedad adquirente, suponiendo que el valor de la compra en lugar de ser 10 millones de euros fuese de 7,5 millones de euros.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 10

1. Cálculo del Fondo de comercio (FC) y contabilización del mismo:

FC = Coste de la combinación de negocios en la fecha de adquisición

(–) Valoración de los activos y pasivos a valor razonable

Valoración de los activos y pasivos a valor razonable

	625.000	(Nueva valoración de las patentes, marcas y licencias)
(+)	375.000	(Valoración razonable de la base de datos de clientes y marca no registrada)
(+)	8.000.000	(Inmovilizado material)
(+)	2.000.000	(Activo corriente)
(–)	1.000.000	(Pasivo corriente)
(–)	2.000.000	(Pasivo no corriente)
	8.000.000	

FC = 10.000.000 – 8.000.000 = 2.000.000

El Fondo de comercio procedente de la operación de adquisición fue asignado en su totalidad a una unidad generadora de efectivo, directamente relacionada con una línea de negocio de la compañía.

El asiento contable a realizar por la sociedad adquirente es el siguiente:

1.000.000	*Propiedad industrial (202)*			
8.000.000	*Inmovilizado material (21)*			
2.000.000	*Activo corriente*			
2.000.000	*Fondo de comercio (203)*			
		a	*Pasivo corriente*	*1.000.000*
		a	*Pasivo no corriente*	*2.000.000*
		a	*Tesorería (57)*	*10.000.000*

x

2. Cálculo de la pérdida y asiendo a realizar.

El valor en los libros de la unidad generadora de efectivo asciende a un total de 10 millones de euros, de los cuales 2 millones corresponden al Fondo de comercio. Si estimamos que a finales del año X el valor recuperable estimado de la unidad generadora de efectivo es 9 millones de euros, la sociedad sufre una pérdida de 1 millón de euros, que tendrá que asignar en su totalidad al Fondo de comercio.

1.000.000	*Pérdidas por deterioro del inmovilizado intangible (690)*			
		a	*Fondo de comercio (203)*	*1.000.000*

x

Comentario: En el caso excepcional de que el valor de los activos intangibles adquiridos menos los pasivos asumidos fuese superior al valor razonable de la contraprestación entregada, el exceso se contabilizaría en la cuenta de pérdidas y ganancias como un ingreso (norma de registro y valoración 2.5).

3. El asiento contable a realizar por la sociedad adquirente es el siguiente:

1.000.000	*Propiedad industrial (202)*			
8.000.000	*Inmovilizado material (21)*			
2.000.000	*Activo corriente*			
		a	*Pasivo corriente*	*1.000.000*
		a	*Pasivo no corriente*	*2.000.000*
		a	*Tesorería (57)*	*7.500.000*
		a	*Diferencia negativa en combinaciones de negocios (774)*	*500.000*

x

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 11

OBLIGACIONES Y BONOS

ENUNCIADO

La sociedad «DECASA» compró a principios del año X, obligaciones del Estado por importe de 15 millones de euros (15.000 obligaciones de 1.000 € cada una), que devengan un 4% de interés pospagable.

Es intención de la sociedad «DECASA» mantener la inversión hasta su vencimiento, que tendrá lugar dentro de 5 años.

En julio del año X+1 la sociedad ante la necesidad de obtener liquidez, piensa vender las obligaciones antes de su vencimiento, por lo que procede a la reclasificación del activo financiero como disponible para la venta, siendo el valor razonable en ese momento de 15.100.000 €.

A principios de octubre del año X+2 vende las obligaciones del Estado por 15.150.000 €.

SE PIDE: Contabilizar las operaciones que se derivan de los hechos contables que figuran en el enunciado.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 11

1. 1-1-X: Por la compra de las obligaciones del Estado:

15.000.000	*Valores representativos de deuda a l/p (251)*			
		a	*Tesorería (57)*	*15.000.000*
	x			

2. 31-12-X: Por el devengo de los intereses:

600.000	*Intereses a l/p de valores representativos de deuda (256)* (15.000.000 × 0,04)			
		a	*Ingresos de valores representativos de deuda (761)*	*600.000*
	x			

3. 1-1-X+1: Por el cobro:

600.000	*Tesorería (57)*			
		a	*Intereses a l/p de valores representativos de deuda (256)*	*600.000*

x

4. 1-7-X+1: Por la reclasificación de los títulos:

15.100.000	*Valores representativos de deuda a c/p (541)*			
		a	*Valores representativos de deuda a l/p (251)*	*15.000.000*
		a	*Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)*	*100.000*

x

5. 31-12-X+1:

a) Por la determinación del saldo que debe figurar en el balance:

100.000	*Beneficios en activos financieros disponibles para la venta (900)*			
		a	*Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (133)*	*100.000*

x

b) Por el devengo de intereses:

600.000	*Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)*			
		a	*Ingresos de valores representativos de deuda (764)*	*600.000*

x

c) Por el cobro:

600.000	*Tesorería (57)*			
		a	*Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)*	*600.000*

x

6. 1-10-X+2:

a) Por el devengo de los intereses:

450.000	*Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)* (15.000.000 × 0,04 × 9/12)			
		a	*Ingresos de valores representativos de deuda (761)*	*450.000*

x

b) Por la venta de los títulos:

15.150.000	*Tesorería (57)*			
150.000	*Pérdidas en participaciones y valores representativos de deuda (666)*			
		a	*Valores representativos de deuda a c/p (541)*	*15.100.000*
		a	*Intereses a c/p de valores representativos de deuda (546)*	*200.000*

x

c) Por el saldo acumulado en el patrimonio neto que se incorpora a la cuenta de pérdidas y ganancias:

100.000	*Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)*			
		a	*Beneficios disponibles para la venta (7632)*	*100.000*

x

d) Para determinar el saldo que debe figurar en el balance:

100.000	*Ajustes por valoración en activos financieros disponibles para la venta (133)*			
		a	*Transferencia de beneficios en activos financieros disponibles para la venta (802)*	*100.000*

x

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 12

ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA

ENUNCIADO

La sociedad «CADESA» ha adquirido a principios del año X diversa maquinaria sofisticada por un importe de 300.000 €. La vida útil de la maquinaria ha sido estimada en 10 años, sin valor residual.

A principios del mes de julio del año X+2 decide, por cambio de actividad empresarial, poner la maquinaria en venta, siendo el valor razonable en esos momentos de 203.000 €, y los costes estimados para la venta ascienden a 3.000 €.

En el mes de febrero del año X+3 se produce la venta por un importe de 180.000 €, siendo los gastos de venta 4.000 €.

SE PIDE: Contabilizar las operaciones relacionadas con los hechos contables citados en el enunciado.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 12

1. Enero-X: Por la compra de la maquinaria:

300.000	*Maquinaria (213)*			
48.000	*H.ª P.ª, IVA soportado (472)*			
		a	*Tesorería (57)*	*348.000*
		x		

2. 31-12-X: Por la amortización:

30.000	*Amortización del inmovilizado material (681)* (300.000 / 10)			
		a	*Amortización acumulada de maquinaria (2813)*	*30.000*
		x		

3. 31-12-X+1: Por la amortización:

30.000	*Amortización del inmovilizado material (681)* (300.000 / 10)			
		a	*Amortización acumulada de maquinaria (2813)*	*30.000*
		x		

4. 1-7-X+2:

a) Por la amortización:

15.000	*Amortización del inmovilizado material (681)* (300.000 / 10 × 6 / 12)			
		a	*Amortización acumulada de maquinaria (2813)*	*15.000*

x

b) Por la reclasificación de la maquinaria:

65.000	*Amortización acumulada de maquinaria (2813)*			
200.000	*Inmovilizado (580)*			
35.000	*Pérdidas procedentes del inmovilizado material (671)*			
		a	*Maquinaria (213)*	*300.000*

x

Comentario: Por una parte, y según la norma de valoración y registro 7.ª, apartado 1, los activos no corrientes mantenidos para la venta se valorarán en el momento de su clasificación, por el menor de los siguientes importes:

- Valor contable.
- Valor razonable – Costes de venta.

Por lo tanto en nuestro ejemplo:

- VC = 300.000 – 65.000 = 235.000
- VR – Costes de venta = 203.000 – 3.000 = 200.000

Por otra parte, hay que tener en cuenta que a 31-12-X+2 no procede realizar ningún asiento de amortización, ya que según la citada norma de valoración, mientras un activo se clasifica como no corriente mantenido para la venta no se amortizará, debiendo dotarse, en su caso, las oportunas correcciones valorativas, de forma que el valor contable no exceda del valor razonable menos los costes de venta.

5. Febrero-X+3: Por la venta:

176.000	*Tesorería (57)* (180.000 – 4.000) .			
24.000	*Pérdidas procedentes del inmovilizado material (671)*			
		a	*Inmovilizado (580)*	*200.000*

x

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 13

COBERTURAS DEL VALOR RAZONABLE

ENUNCIADO [10]

Un inversor tiene acciones que cotizan en bolsa, catalogadas como disponibles para la venta, y contrata en el MEFF opciones de venta del índice IBEX 35, a 14 meses con un precio de ejercicio de 10.800 €.

Datos a tener en cuenta (en €):

Fecha	Cotizaciones	Cotización/Valor razonable de 10 opciones de venta	Valor índice IBEX 35
1-1-06	107.500	7.350 [12]	10.769
31-12-06	102.900	9.000	10.300
31-12-07	94.850 [11]	13.000 [13]	9.500

SE PIDE:

a) Contabilizar las operaciones relacionadas con los hechos contables citados en el enunciado.

b) Suponiendo que el precio de adquisición de las acciones fue de 102.900 €, el asiento que refleja la venta.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 13

a) Operaciones a contabilizar en cada fecha:

1. 31-3-06: Por la compra de la opción de venta:

7.350	*Activos por derivados financieros a l/p (255)*			
		a	*Tesorería (57)*	*7.350*

x

[10] El enunciado de este supuesto figura en el libro citado en la bibliografía *Las normas internacionales de información financiera: análisis y aplicación*, capítulo 9 dedicado a los instrumentos financieros y redactado por los profesores J.A. GONZALO ANGULO y Felipe HERRANZ MARTÍN. La solución propuesta adaptada al NPGC es nuestra.

[11] Precio de venta.

[12] Compra de las opciones de venta.

[13] Liquidación de las opciones (10.800 – 9.500) × 10 = 13.000.

2. 31-12-06: Instrumento de cobertura:

1.650	*Activos por derivados financieros a l/p (255)* (9.000 – 7.350)			
		a	*Beneficios de instrumentos de cobertura (7633)*	*1.650*

x

3. 31-12-07: Venta del derivado:

13.000	*Tesorería (57)*			
		a	*Activos por derivados financieros a l/p (255)*	*9.000*
		a	*Beneficios de instrumentos de cobertura (7633)*	*4.000*

x

b) Asiento de venta:

94.850	*Tesorería (57)*			
8.050	*Pérdidas en participaciones y valores representativos de deuda (666)*			
		a	*Inversiones financieras temporales en instrumentos del patrimonio (540)*	*102.900*

x

De los asientos n.º 3 se deduce que los resultados de los cambios de valor razonable se compensan con los producidos por el derivado.

SUPUESTO PRÁCTICO NÚM. 14

COBERTURAS DE FLUJOS DE EFECTIVO

ENUNCIADO

Una sociedad española tiene que pagar una póliza de seguros en fecha futura por un importe de 1.000 $. Por lo que, a principios del año X contrata la operación a plazo, que se liquidará al cabo de 14 meses por 1.000 $ (1 $ = 0,834 €).

A finales del año X la cotización a plazo del dólar con el euro es de 1 $ = 0,844 €.

Al vencimiento (1 marzo del X+1), se liquida el contrato a plazo y se paga la póliza de seguros. En ese momento la cotización de contado es de 1 $ = 0,847 €.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 14

1. 1-1-X: Al realizar la contratación de la compra a plazo no procede hacer asiento alguno.

7.350	*Activos por derivados financieros a l/p (255)*			
		a	*Tesorería (57)*	*7.350*
	x			

2. 31-12-X: Para reflejar la valoración favorable para la empresa, por el efecto del tipo de cambio:

10	*Activos por derivados financieros a l/p (255)* [1.000 $ × (0,844 – 0,834)]			
		a	*Beneficios por coberturas de flujos de efectivo (910)*	*10*
	x			

- **Al cierre:**

10	*Beneficios por coberturas de flujos de efectivo (910)*			
		a	*Cobertura de flujos de efectivo (1340)*	*10*
	x			

3. 1-3-X+1: Pago de la póliza de seguros:

847	*Primas de seguros (625)* (1.000 $ × 0,847)			
		a	*Tesorería (57)*	*847*
	x			

- **Liquidación del contrato:**

13	*Tesorería (57)* [1.000 $ × (0,847 – 0,834)]			
		a	*Tesorería (57)*	*10*
		a	*Beneficios de instrumentos de cobertura (7633)*	*3*
	x			

- **Imputación del valor del derivado:**

10	*Transferencia de beneficios por coberturas de flujos de efectivo (812)*			
		a	*Beneficios de instrumentos de cobertura (7633)*	*10*
	_____	x	_____	
10	*Cobertura de flujos de efectivo (1340)*			
		a	*Transferencia de beneficios por coberturas de flujos de efectivo (812)*	*10*
	_____	x	_____	

Bibliografía

Alonso Pérez, A. y Pousa Soto, R. [2006]: *Casos prácticos del Nuevo Plan General de Contabilidad: Borrador.*

Cañibano Calvo, L. y Mora, A. [2006]: *Las normas internacionales de información financiera: análisis y aplicación.*

López Corrales, F.J. [1991]: *Novo Plan Xeral de Contabilidade. Análise comparativa: Plan de 1973 –Plan de 1991– Casos prácticos*.

Borrador del Nuevo Plan General de Contabilidad [2006].

Colección de artículos nuevas normas contables. Realizada por AECA para el Diario *Expansión*, en el marco de colaboración establecido (10 al 27 abril de 2007):

Gonzalo Angulo, J.A. Artículo n.º 6 «Activos financieros en el Borrador del NPGC».

Larriba Díaz-Zorita, A. Artículo n.º 11 «Provisiones y contingencias».

Cañibano Calvo, L. y Gisbert, A. Artículo n.º 5 «El tratamiento de los activos intangibles».

Mora, A. Artículo n.º 4 «El tratamiento del inmovilizado material».