

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 2006 – NÚMERO 285

DIRECTOR

Roque de las Heras Miguel

COORDINADORES

M.^a José Leza Angulo

(Abogada. Máster en Tributación)

Sotero Amador Fernández

(Economista. Máster en Dirección Económico-Financiera)

CONSEJO ASESOR

- Eduardo Abril Abadín
(Presidente del Tribunal Económico-Administrativo Central)
- Roberto Alonso Alonso
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Juan Arrieta Martínez de Pisón
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Inocencio Carazo González
(Auditor de Cuentas)
- Gabriel Casado Ollero
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- José Luis Cea García
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- María Antonia García Benau
(Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad)
- José Ramón González García
(Presidente del ICAC)
- Lorenzo de las Heras Miguel
(Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- Alejandro Larriba Díaz Zorita
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- Javier Lasarte Álvarez
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Antonio Longas Lafuente
(Vocal del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid)
- Juan Antonio Maroto Acín
(Catedrático de Economía Financiera)
- Francisco José Palacio Ruiz de Azagra
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Carlos Palao Taboada
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Valentín Pich Rosell
(Presidente del REAF)
- Javier Romano Aparicio
(Profesor del CEF)
- Jesús Ruiz Huertas Carbonell
(Catedrático de Economía Aplicada)
- María Asunción Salvo Tambo
(Magistrada de la Audiencia Nacional)
- Andrés Sánchez Pedroche
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario)
- Eduardo Sanz Gadea
(Inspector de Hacienda del Estado)
- José Tovar Jiménez
(Profesor del CEF)
- Jesús Urías Valiente
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- María Teresa del Val Núñez
(Catedrática del Área de Dirección de Empresas)

SUMARIO

	Página
TRIBUTACIÓN	
76/2006 Apuntes sobre el tratamiento de las bases impositivas negativas en los impuestos sobre la renta (Eva María Cordero González) PREMIO ESTUDIOS FINANCIEROS 2006	3
77/2006 Procedimientos de gestión y recaudación (supuesto general) (José M. ^a Díez-Ochoa y Azagra)	41
TRIBUTACIÓN Y CONTABILIDAD	
78/2006 El Impuesto sobre Sociedades y los derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero (Iñaki Bilbao Estrada y Ana Isabel Mateos Ansótegui)	83
79/2006 La influencia de la dualidad de consolidaciones (contable y fiscal) en la determinación del gasto por Impuesto de Sociedades (José Ramón Mariño Castro, Josep Vallverdú Calafell y Francisco Javier Castillo Navarro)	129
CONTABILIDAD	
80/2006 Lo que la verdad esconde: ¿importa el tamaño en la gestión de los Fondos de Inversión? (Juan Carlos Matallín Sáez) PREMIO ESTUDIOS FINANCIEROS 2006	183
81/2006 Pruebas selectivas para el ingreso en el Cuerpo de Gestión de la Administración de la Seguridad Social (especialidad Auditoría y Contabilidad) (Inmaculada de Benito Cámara)	217

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

REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN

- REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:

C/ Viriato, 52 - 28010 MADRID

Telf.: 914 444 920

- EDITA:

Centro de Estudios Financieros, S.L.

- IMPRIME:

Artes Gráficas Coyve, S.A.

Avda. Córdoba, 21 - 2.º 1.ª

28026 MADRID

- ISSN: 1138-9613

- DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2006) 125,00 € (IVA no incluido)

Comprende dos volúmenes:

1.º Legislación, Consultas, Jurisprudencia.

2.º Comentarios y Casos prácticos.

- SUSCRIPCIÓN ANUAL (2006) 182,70 € (IVA no incluido)

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

- NÚMEROS SUELTOS (Completo):

– Suscriptores 14,43 € (IVA no incluido)

– No suscriptores 19,24 € (IVA no incluido)

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

EVA MARÍA CORDERO GONZÁLEZ

Profesora Ayudante Doctor.

Universidad Nacional de Educación a Distancia

Este trabajo ha obtenido el **Accésit «Premio Estudios Financieros 2006»** en la Modalidad de **TRIBUTACIÓN**.

El Jurado ha estado compuesto por: don Eduardo ABRIL ABADÍN, don Juan ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, don Gabriel CASADO OLLERO, don JAVIER LASARTE ÁLVAREZ, don JESÚS RUIZ HUERTAS CARBONELL y doña María Asunción SALVO TAMBO.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato de la autora.

Extracto:

TANTO el impuesto sobre sociedades como el impuesto sobre la renta de las personas físicas incluyen entre sus elementos de cuantificación la deducción de las bases o rentas negativas que el sujeto pasivo hubiera experimentado en los períodos precedentes. Partiendo de su fundamento en el principio de capacidad económica –como medio para la estimación plurianual de la renta– este artículo aborda diversas cuestiones de su régimen jurídico que se encuentran pendientes de clarificación en nuestro ordenamiento. Desde su naturaleza jurídica como exención y su calificación como «opción tributaria» en el impuesto sobre sociedades, hasta la extensión de las potestades de comprobación sobre las bases negativas procedentes de períodos prescritos. La autora mantiene la posibilidad de verificar la existencia y cuantía de las bases negativas en tanto que no prescriba el derecho a liquidar la deuda a la que se incorporan como elemento de cuantificación. El estudio finaliza con el análisis de la transmisibilidad de este derecho en los supuestos de sucesión universal, tras el fallecimiento de la persona física o la disolución sin liquidación de una sociedad con bases negativas pendientes de deducción.

NOTA: Con posterioridad a la concesión del accésit, y por petición expresa del Centro de Estudios Financieros, el presente trabajo ha sido objeto de la correspondiente revisión y actualización normativa.

Sumario:

1. Introducción.
2. Fundamento. La deducción de bases imponibles negativas como resultado de la ponderación de principios constitucionales.
3. Naturaleza jurídica.
 - 3.1. Repaso de las diversas hipótesis. Su calificación como exención.
 - 3.2. ¿Es un derecho del obligado? Su calificación como opción tributaria en el impuesto sobre sociedades.
 - 3.3. Rectificación de la autoliquidación en la que se ejercita la opción.
4. Magnitud a deducir: la noción de pérdida y de base imponible negativa.
5. Plazo de deducción y prescripción del derecho a comprobar las bases imponibles negativas.
 - 5.1. Planteamiento.
 - 5.2. Evolución de la interpretación administrativa y jurisprudencial.
 - 5.3. Actual marco normativo.
 - 5.4. ¿Comprobación de la base negativa procedente de períodos prescritos o mera actividad probatoria?
 - 5.5. Valoración de la solución legislativa.
6. Aspectos subjetivos: breves consideraciones.
 - 6.1. El principio de identidad. La sucesión de las personas físicas en el derecho a la deducción.
 - 6.2. La sociedad como titular del derecho.
 - a) Alteración en la composición de la entidad. Efectos.
 - b) La transmisión del derecho a la deducción ante la disolución sin liquidación de la sociedad.

NOTA: Este trabajo se enmarca dentro de la investigación realizada por la autora en el *Max Planck Institut* de Derecho Tributario de Munich durante el año 2004. La autora agradece al Instituto y, en particular a su director, el profesor W. SCHÖN, la financiación otorgada para el desarrollo del proyecto, así como las valiosas observaciones realizadas sobre su contenido.

1. INTRODUCCIÓN

Los impuestos sobre la renta constituyen una de las piedras angulares de los sistemas tributarios contemporáneos ¹. La obtención de renta se considera, en efecto, como una de las manifestaciones más sobresalientes de riqueza y, en consecuencia, como uno de los criterios principales de reparto de la carga tributaria. La definición de lo que ha de considerarse renta a efectos tributarios se ha construido en los impuestos modernos a partir de las teorías patrimonialistas elaboradas por las disciplinas económicas a finales del siglo XIX y principios de XX. Así, tanto el impuesto sobre la renta de las personas físicas como el impuesto sobre sociedades tratan de aprehender el enriquecimiento patrimonial neto experimentado por un sujeto en un determinado período de tiempo ². Frente a la imposición de producto que imperó en otras épocas, los principios constitucionales de capacidad económica y la exigencia de que el sistema tributario se halle inspirado por el principio de progresividad exigen partir de esta noción global de renta neta, sin perjuicio de que, por diversas razones técnicas, existan todavía hoy ciertos impuestos que gravan de forma aislada la obtención esporádica de rentas de fuente determinada, como el impuesto sobre sucesiones y donaciones.

Los impuestos sobre la renta global constituyen el ejemplo paradigmático de impuestos periódicos ³. No sólo porque se reiteren año a año, sino porque la propia noción de renta no puede concebirse sin período. Se grava el resultado de una actividad, la obtención de ingresos y realización de gastos, que exige de manera ineludible la referencia a un período ⁴. La mayoría de los sistemas de

¹ Así lo ha señalado el Tribunal Constitucional en diversas Sentencias, como la 134/1996, de 22 de julio, y la 182/1997, de 28 de octubre, en las que atribuye al impuesto sobre la renta el calificativo de «figura central de la imposición directa» y pieza básica del sistema tributario.

² La primera formulación de la tesis patrimonialista de renta se atribuye a un autor alemán, G. SCHMOLLER, «Die Lehre von Einkommen in ihren Zusammenhang mit den Grundprinzipien der Steuerlehre», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 1893, pág. 52 y a su discípulo G. VON SCHATZ, en su trabajo «Der Einkommen und die Einkommenssteuergesetze», traducido al español en «El concepto de renta y las leyes reguladoras del impuesto sobre la renta», *HPE*, núm. 3/1970, págs. 155 y ss. Dicha tesis fue desarrollada con posterioridad en Estados Unidos por los economistas R. HAIG, «The Concept of Income: Economic and Legal Aspects», en R. HAIG (dir.) *The Federal Income Tax*, Columbia University Press, New York, 1921, págs. 7-27 y H.C. SIMONS, «Personal Income Taxation», University of Chicago, Press, Chicago, 1938, pág. 50. Frente a esta tesis, la llamada teoría de la fuente, que propugnaba un concepto de renta más restringido, limitado a la procedente de ciertas fuentes generadoras de ingresos regulares, fue defendida en Alemania por B. FUISTING. *Vid.* «Die preussischen direkten Steuern», *Grundzüge der Steuerlehre*, 1902, pág. 110.

³ Sobre la distinción entre tributos periódicos e instantáneos *vid.*, por todos, SAINZ DE BUJANDA, «Análisis jurídico del hecho imponible», *Hacienda y Derecho*, T. IV, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1966, págs. 385 y ss. y VICENTE-ARCHE DOMINGO, «Consideraciones sobre el hecho imponible», *RDFyHP*, núm. 39, 1960, págs. 573-574.

⁴ Así lo advierte VICENTE-ARCHE DOMINGO para quien la renta es la diferencia entre una situación inicial y final en el patrimonio del sujeto, de modo que para determinarla «no es posible acudir a un solo momento, como ocurre en el caso del patrimonio, sino necesariamente a dos momentos distintos que delimitan el período de formación de la misma». «Elementos cuantitativos de la obligación tributaria», *RDFyHP*, núm. 60, 1965, pág. 948. El carácter del período como

nuestro entorno y el nuestro propio gravan la renta anual o la que se hubiera obtenido en el ejercicio económico de la entidad si se trata de una persona jurídica pero prevén, a la vez, un mecanismo que tiene por finalidad flexibilizar dicho período y estimar la riqueza del individuo en un lapso temporal más amplio. Se trata de la *compensación de las bases impositivas negativas* que permite, en el caso de que se hubieran obtenido pérdidas en los ejercicios anteriores, trasladarlas a los siguientes para reducir la deuda tributaria o incluso llevarlas a los períodos precedentes, para obtener la devolución de lo ingresado. Así, en el impuesto sobre sociedades las bases negativas pueden deducirse de las rentas positivas que se obtengan en los quince períodos siguientes, mientras que en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, en el que como se verá posteriormente no puede hablarse con propiedad de una única base imponible negativa sino de ciertas pérdidas específicas que pueden trasladarse hacia el futuro, la compensación se extiende a los cuatro siguientes.

Tras su aparente sencillez, el estudio de esta figura esconde una gran riqueza de contenidos y una enorme dificultad, en especial, en el impuesto sobre sociedades. Su entronque con los principios constitucionales de capacidad económica e igualdad así como las perspectivas de armonización abiertas en los últimos años en torno a su régimen jurídico, la han convertido en objeto de debate reciente entre la doctrina europea⁵. Este trabajo pretende ser una reflexión sobre alguno de sus aspectos más polémicos, en un intento por ofrecer propuestas que sirvan para esclarecer o perfeccionar su regulación en nuestro ordenamiento. Así, tras una breve referencia a su fundamento constitucional y naturaleza jurídica, se abordan otros problemas que, a pesar de su indudable relevancia práctica, se encuentran aún hoy pendientes de clarificación: el primero, la relación entre el plazo de compensación y el de prescripción o, lo que es lo mismo, la extensión de las potestades administrativas de comprobación sobre las bases impositivas negativas procedentes de períodos prescritos, que se incorporan como elemento de cuantificación de una deuda tributaria no prescrita. En segundo término, se analizan ciertos aspectos relacionados con la configuración subjetiva de esta figura, como la transmisibilidad del derecho a compensar o su articulación subjetiva en el impuesto sobre sociedades.

aspecto «consustancial» del elemento objetivo del hecho imponible de los impuestos sobre la renta fue también destacado por SAINZ DE BUJANDA. Cfr. «Análisis jurídico del hecho imponible», ob. cit., págs. 386 y ss. *Vid.* también sobre esta distinción, M.D. PIÑA GARRIDO, *El devengo y el período impositivo*, Colex, Madrid, 1997, págs. 213 y ss.

⁵ Los primeros intentos de armonización de este aspecto de la imposición societaria datan del año 1984, con la publicación por la Comisión de la Propuesta de Directiva COM (84) 404 (DOCE 1984 C253/5 y ss.), que no llegó, sin embargo, a aprobarse. Dicha propuesta fue modificada en el año 1985 [Propuesta COM (85) 319 DOCE 1985 C170/3 y ss.], sin mayores éxitos. La reciente propuesta de establecimiento de unas reglas comunes para el cálculo de una base imponible común y consolidada para las empresas que operen en el ámbito comunitario incluye también este aspecto de la base imponible y abre, en consecuencia, nuevas perspectivas de armonización en torno al mismo. La deducción de bases negativas ha cobrado también protagonismo a raíz de la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 13 de diciembre de 2005, en el caso Marks&Spencer. En ella se declara que la imposibilidad de incluir a las filiales extranjeras en el régimen de tributación consolidada de los grupos de sociedades, con la deducción de las pérdidas de la filial de los beneficios de la matriz, es contraria a la libertad de establecimiento reconocida en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea cuando tales pérdidas no pudieran ser objeto de deducción en el Estado de la residencia de la filial, por haberse agotado, por ejemplo, el plazo de compensación en él existente. El debate sobre el tratamiento fiscal de las bases negativas ha sido especialmente intenso en Alemania, a raíz quizás de la crisis económica allí vivida en los últimos años. Éste fue el objeto del XV Simposio de Derecho Internacional Tributario celebrado en Munich en junio de 2003, que trató también las implicaciones constitucionales y nacionales de este aspecto de la imposición societaria, y cuyos resultados fueron publicados en M. LEHNER, (Hrs.) *Verluste im nationalen und Internationalen Steuerrecht*, C.H. BECK, München, 2004. Así como del XXIX Congreso de la Asociación Alemana de Juristas de Derecho Tributario, celebrado en el año 2004, cuyo contenido fue publicado en la obra colectiva R. VON GROLL (Hrs.) *Verluste im Steuerrecht*, Dr. OTTO SHMIDT, Köln, 2005. Ya con anterioridad había sido el objeto del Congreso de la Internacional Fiscal Association (IFA) de 1998 [*Vid. Cahiers de Droit Fiscal International* Vol. LXXXIIIa (1998)].

2. FUNDAMENTO. LA DEDUCCIÓN DE BASES IMPONIBLES NEGATIVAS COMO RESULTADO DE LA PONDERACIÓN DE PRINCIPIOS CONSTITUCIONALES

La compensación de bases imponibles negativas constituye un elemento esencial dentro de la estructura temporal de los impuestos sobre la renta. El análisis de su fundamento y extensión exige una reflexión previa sobre la justificación del gravamen anual de la renta. ¿Por qué se grava la renta anual? ¿Es realmente dicha renta indicativa de la riqueza del individuo? ¿Está el legislador obligado a permitir en todo caso la compensación de las pérdidas de ejercicios anteriores y con qué extensión?

La respuesta a estas cuestiones no es fácil pues se trata, en definitiva, de concretar el significado de un principio constitucional, el de capacidad económica, cuyo contenido indeterminado no permite extraer fórmulas exactas, a la vez que otorga un amplio margen de decisión al legislador en dicha tarea ⁶. Quizás por ello, cuestiones como la aptitud del período anual para la estimación de la capacidad económica del contribuyente y la extensión de la libertad del legislador en la regulación de esta figura, apenas han llegado a suscitarse en nuestro país. Sí, en cambio, entre la doctrina y jurisprudencia alemana que ha mantenido un interesante y reciente debate al respecto. Una parte importante de esta doctrina mantiene que el fraccionamiento de la renta en períodos tan breves está justificado por razones técnicas o recaudatorias, pero no permite ofrecer una visión realista de la riqueza del individuo que sólo podría estimarse correctamente teniendo en cuenta su «renta vital» ⁷. Lo irrealizable de este planteamiento no le resta eficacia pues constituye, al entender de esta doctrina, un *ideal de justicia* que obliga al legislador a establecer algún mecanismo corrector que permita estimar la renta de la manera más extensa posible en el tiempo, ya sea a través de una *compensación de las bases imponibles negativas de manera ilimitada en el tiempo* o de la *ampliación del período impositivo* a un plazo de tres o cuatro años, manteniendo la recaudación a base de ingresos a cuenta. Al final de este período habrían de sumarse y restarse entre sí la totalidad de los ingresos y los gastos realizados, con la deducción de los pagos a cuenta efectuados y la solicitud, en su caso, de la devolución correspondiente ⁸.

Desde nuestro punto de vista, este planteamiento no puede compartirse. Primero porque el período impositivo, tal y como hoy lo concebimos, no responde sólo a razones técnicas o recaudatorias, sino también a razones materiales ligadas al principio de seguridad jurídica. La ampliación del período impide conocer con claridad cuáles son las normas aplicables a los hechos gravados, propicia

⁶ El carácter indeterminado de este principio así como del resto de los principios de justicia tributaria enunciados en el artículo 31 de la Constitución ha sido destacado por el Profesor RODRÍGUEZ BEREJO para quien resulta más sencillo señalar aquello que los contradice que lo que los cumple o realiza plenamente. Cfr. «Los principios de la imposición en la jurisprudencia constitucional española», *CREDF*, núm. 100, 1998, pág. 595.

⁷ *Id.* en este sentido, K. TIPKE, *Die Steuerrechtsordnung*, Bd. 2, 2003, págs. 756 y ss.; J. LANG, *Die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer*, 1988, pág. 189 y ss. y, del mismo autor, «Prinzipien und Systeme der Besteuerung von Einkommen», en *DStJG* Bd. 24, 2001, pág. 49; R. VON GROLL, «Die Verlustkompensation im System des deutschen Einkommensteuerrechts», en *VV.AA., Verluste im nationalen und Internationalen Steuerrecht*, C.H. BECK, München, 2004, pág. 23.

⁸ Cfr. K. TIPKE, *Die Steuerrechtsordnung*, ob. cit., págs. 756 y ss.

la aparición de supuestos de retroactividad impropia e impide, en definitiva, prever el gravamen⁹. Sólo un período impositivo breve permite, por otra parte, planificar la actividad financiera pública y proteger el interés financiero de la colectividad, de modo que los ingresos obtenidos adquieran carácter definitivo y no constituyan meras prestaciones a cuenta susceptibles de devolución.

Las primeras leyes que en el siglo XIX regularon los impuestos sobre la renta en Europa contemplaban ciertamente un período impositivo más amplio para la estimación de algunas rentas, las de carácter empresarial por ejemplo, pero ello estaba en consonancia con el papel más reducido del Estado en aquella época y la menor importancia de los ingresos tributarios en su funcionamiento¹⁰. Todavía hoy existen ciertos Estados, como Suiza, que contemplan en el impuesto sobre la renta de las personas físicas un período impositivo bianual, con una liquidación a cuenta de carácter anual¹¹. Su extensión más allá de este plazo resulta, desde nuestro punto de vista, inviable por las razones antes apuntadas.

Resulta dudoso, por otra parte, que el principio de capacidad económica exija establecer en todo caso una *deducción de bases negativas ilimitada en el tiempo y en su cuantía*. Nuestro ordenamiento parte de una noción de capacidad económica «actual» que se manifiesta en aspectos diversos de la regulación de los tributos como la prescripción, por ejemplo. La propia noción de tributo como instrumento financiero al servicio y con fundamento en el *deber de solidaridad* lleva implícita dicha noción «presente» de riqueza. La misma solidaridad que impone el deber de contribuir a quien hoy tiene riqueza para sostener las necesidades financieras del Estado, permite también a quien carece de ella —a ese mismo sujeto, llegado el caso—, disfrutar de los servicios y demás prestaciones públicas¹². Compar-timos, así pues, la opinión de LASARTE ÁLVAREZ cuando señala que la idea del gravamen conforme a la renta vital parece más bien «una reducción al absurdo del principio de capacidad económica que un desarrollo lógico del mismo». «La referencia académica a toda la vida del contribuyente como marco temporal idóneo para el conocimiento de su capacidad económica es sólo válida —añade este autor— como llamada de atención sobre las cuestiones que pueden derivarse de una percepción de la renta de manera irregular en el tiempo»¹³.

⁹ La vinculación del período impositivo con el principio de seguridad jurídica ha sido puesta de manifiesto por el Tribunal Constitucional alemán en su Sentencia de 22 de julio de 1991 al examinar la constitucionalidad de ciertas limitaciones temporales a la compensación de bases imponibles negativas (1 BvR 313/88). Sobre el contenido del principio de seguridad jurídica en nuestra jurisprudencia constitucional, *vid.*, entre otras, las Sentencias 27/1981, de 20 de julio, 99/1987, de 11 de junio, y 150/1990, de 4 de octubre y, entre la doctrina, C. GARCÍA NOVOA, *El principio de seguridad jurídica en materia tributaria*, Marcial Pons, Madrid-Barcelona, 2000. En cuanto a la admisibilidad de la retroactividad «impropia» de las normas tributarias, *vid.* las Sentencias 126/1987, de 16 de julio, 197/1992, de 19 de noviembre, y 182/1997, de 28 de octubre.

¹⁰ *Vid.*, así el parágrafo § 30, párrafo 2 de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente en Prusia en el año 1851 (Einkommensteuergesetz 1851Pr. GS 1851, 193).

¹¹ *Vid.* el artículo 40 de la Ley Federal de Impuestos Directos de 14 de diciembre de 1990 (*Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer*—DBG—). No así en el impuesto sobre sociedades, en el período impositivo se hace coincidir con el ejercicio social de la entidad. *Vid.* el artículo 79 de la Ley citada.

¹² El Profesor RODRÍGUEZ BEREJO ha resaltado recientemente el papel del deber de contribuir como «deber de solidaridad social», que se conecta, lógica e ideológicamente, con la cláusula de Estado social y democrático de Derecho y con los derechos económicos y sociales que se consagran en la Constitución. Cfr. «El deber de contribuir como deber constitucional. Su significado jurídico», *CREDF*, núm. 125/2005, págs. 27 y ss.

¹³ «Período de imposición y devengo del impuesto», *Comentarios a la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Civitas, Madrid, 1983, págs. 22-23.

El gravamen de la renta debe realizarse, por lo tanto, en un período prudente de tiempo que trate de aprehender la capacidad económica del contribuyente en un presente razonable. Evidentemente, los ingresos obtenidos por una sociedad tras *dos años de pérdidas consecutivas* más que renta, constituyen una reposición del patrimonio perdido que no puede gravarse sin *efectos confiscatorios*¹⁴. La exención de estas rentas viene exigida también por el *principio de igualdad*, dado el diferente gravamen que habría de soportar una misma renta según la forma en que se hubieran distribuido los ingresos y los gastos a lo largo de los distintos ejercicios¹⁵. Su exoneración se encuentra ligada, así mismo, con el principio de neutralidad como referente económico que, según la Exposición de Motivos del impuesto sobre sociedades, ha de regir dicho impuesto. La adopción estricta del período para el cálculo de la renta de la sociedad perjudica, en efecto, a quienes desarrollan empresas más arriesgadas frente a las que proporcionan ingresos más regulares¹⁶.

La deducción de bases impositivas negativas es, en definitiva, una exigencia constitucional pero la concreción de cuál deba ser su extensión y circunstancias corresponde al legislador, que debe ponderar distintos valores y principios al regularla a través del juicio de proporcionalidad y establecer, en su caso, límites a su disfrute¹⁷. Entre la negación del principio de capacidad económica en aras

¹⁴ El principio de capacidad económica, tal y como ha sido interpretado por la doctrina y la jurisprudencia constitucional, exige la toma en consideración de la riqueza cierta y efectiva del contribuyente para determinar su contribución al sostenimiento de los gastos públicos, sin que puedan someterse a gravamen rentas inexistentes o ficticias (*vid.*, entre otras, en las Sentencias 150/1990, de 4 de octubre, 221/1992, de 11 de diciembre, y 194/2000, de 19 de julio). A pesar de su pleno valor normativo y la unanimidad existente en su consideración como fundamento, límite y medida de la imposición, todas las elaboraciones doctrinales en torno al citado principio han estado marcadas por la dificultad existente para la concreción de su contenido. Para ello nos remitimos, entre otras, a las obras de C. PALAO TABOADA, «Los principios de capacidad económica e igualdad en la jurisprudencia del Tribunal constitucional español», *CREDF*, núm. 88, 1995, págs. 629-642 y «Nueva visita al principio de capacidad contributiva», *CREDF*, núm. 24/2004, pág. 767; G. CASADO OLLERO, «El principio de capacidad y el control constitucional de la imposición indirecta (I) y (II)», *CREDF*, núms. 32 y 34, 1981 y 1982, págs. 541-574 y 185-236, respectivamente; J.M. MARTÍN DELGADO, «Los principios de capacidad económica e igualdad en la Constitución española de 1978», *HPE*, núm. 60, 1979, pág. 66 y P.M. HERRERA MOLINA, *Capacidad económica y sistema fiscal. Análisis del ordenamiento español a la luz del Derecho alemán*, Marcial Pons, Madrid, 1998.

¹⁵ Sobre el significado de este principio en la jurisprudencia constitucional, *vid.* las SSTC 1/2001, de 15 de enero, y 47/2001, de 15 de febrero, entre otras muchas.

¹⁶ En contra de esta tesis, el Tribunal Constitucional Alemán ha advertido en diversas Sentencias que «el legislador tributario no está obligado por razones constitucionales a permitir, en general, la compensación», pudiendo optar, además, por establecerla sólo para determinadas fuentes de renta, «siempre que dicha distinción se encuentre materialmente motivada» y no se incurra en arbitrariedad. Los principios de seguridad jurídica y el llamado «principio interperiférico neto», constituyen valores fundamentales del Estado de Derecho cuya ponderación corresponde al legislador para atribuir, en su caso, preferencia al uno sobre el otro. Así lo afirma en sus Sentencias de 8 de marzo de 1978 y 22 de julio de 1991 (*BVerfG, Beschluß vom 22.07.1991 - 1 BvR 313/88*). En el mismo sentido se ha pronunciado P. KIRCHHOF, en consonancia con su peculiar visión del impuesto sobre la renta, como contraprestación a la colectividad por su papel en la obtención de dicha renta. El Estado pone a disposición del ciudadano un mercado organizado que garantiza la eficacia de sus derechos, protege su propiedad, establece un sistema bancario, le proporciona fuerza del trabajo, etc., lo que le otorga –según esta tesis– el derecho a participar, a través de tributos, en el éxito que contribuye a generar. Cfr. *Einkommensteuergesetz-Kompaktcommentar*, 2002, §2 RNrn. 17 y ss. La consideración de la compensación interperiférica de bases negativas como exigencia constitucional es, sin embargo, mayoritaria entre la doctrina germana. *Vid.*, en este sentido, entre otros, R. VON GROLL «§10d», Rz. C2 en P. KIRCHHOF, H. SÖHN, *Einkommensteuergesetz Kommentar*, Band 10, CF. Müller (Marzo 2004), Rdnr. A11 y M. KRÖNER, «Überlegungen zur Verlustnutzung vor dem Hintergrund des Erlassentwurfs zu §§ 8 Abs. 4 KStG und 12 Abs.3 Satz 2 UmwStG», *Deutsche Steuerrecht*, 1998, pág. 1.495.

¹⁷ El principio de proporcionalidad ha sido invocado por la doctrina como instrumento clave para la armonización de los distintos valores contrapuestos que integran el Ordenamiento jurídico. A él ha recurrido en ocasiones el TC ponderar el

de la seguridad jurídica y viceversa, existe una amplia zona gris en la que se mueve la libertad del legislador para dar mayor virtualidad a uno u otro principio. En dicha ponderación caben también razones diversas de política económica. Así, las distintas propuestas de Directiva formuladas hasta el momento para la armonización de este aspecto de la imposición societaria conciben la compensación como un elemento capaz de favorecer la competitividad de las empresas europeas. Para ello prevén la supresión de los límites temporales a la compensación y la introducción de una compensación retrospectiva durante los tres periodos precedentes, con la obtención en su caso de la devolución de lo ingresado ¹⁸. Aun sin haberse llegado a aprobar estas normas, la primera opción ha sido adoptada por diversos Estados comunitarios –Bélgica, Inglaterra, Francia u Holanda, entre otros–. La segunda alternativa despierta, sin embargo, mayores reticencias por razones evidentes de orden presupuestario, ligadas también al principio de seguridad jurídica al que antes nos referíamos. Aun así, también ha sido acogida en toda su extensión por determinados países, como Francia u Holanda ¹⁹.

3. NATURALEZA JURÍDICA

La naturaleza jurídica de la compensación de bases negativas dista de estar clara entre la doctrina. La obtención de una base imponible negativa o de una «pérdida» en el impuesto sobre la renta de las personas físicas le otorga, se afirma, el *derecho* a compensarla con las rentas positivas de los periodos siguientes, minorando la base del periodo y con la consiguiente reducción de la prestación tributaria. Tras la aparente sencillez de esta afirmación se esconde, como antes señalábamos, una figura compleja cuya naturaleza jurídica no resulta fácil de precisar. Así, en las escasas aportaciones doctrinales existentes en la materia se recurre a una multiplicidad de conceptos para designarla, como

principio de capacidad económica con otros valores constitucionales. *Vid.*, entre otras, las Sentencias 146/1994, de 12 de mayo, 214/1994, de 14 de julio, y 194/2000, de 19 de julio. Sobre esta técnica *vid.* también, E. ALIAGA AGULLÓ, *El derecho fundamental a ser gravado conforme a la propia capacidad económica*, Trabajo de investigación inédito, 2004, págs. 79, 90 y 191 y ss. Entre la doctrina alemana, conciben la compensación de bases imponibles negativas como resultado de la ponderación, de acuerdo con el criterio de proporcionalidad, entre los principios de capacidad económica y seguridad jurídica K-D. DRÜEN, *Periodengewinn und Totalgewinn*, Duncker&Humboldt, Berlín, 1999, págs. 91 y ss y R. ECKHOFF, «Verluste im Einkommensteuerrecht», en R. VON GROLL, *Verluste im Steuerrecht*, ob. cit., págs. 32 y ss.

¹⁸ Si la inexistencia de límites a la compensación se observaba hasta el momento como un aspecto positivo del régimen tributario de un país, capaz junto con otros elementos de atraer la inversión extranjera, tal consideración puede variar a raíz del pronunciamiento del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 13 de diciembre de 2005, en el caso Marks&Spencer. Tal Resolución considera, como antes señalábamos, contraria a la libertad de establecimiento la regulación nacional que impide incluir a las filiales no residentes en el régimen fiscal de los grupos de sociedades, a los efectos de saldar sus pérdidas con los beneficios obtenidos por la matriz cuando tales pérdidas no sean tomadas en consideración en el Estado de la residencia de la filial. La vulneración de la libertad de establecimiento se produce, dicho de forma sencilla, en la medida en que se perjudica la inversión exterior frente a la meramente interna. Según este planteamiento, la existencia de restricciones temporales a la compensación en el Estado de residencia de la filial (limitada, por ejemplo, a los dos años siguientes a la obtención de las pérdidas) puede favorecer la compensación intersubjetiva y transfronteriza en el seno del grupo fiscal, evitando el coste financiero de tener que esperar a su futuro aprovechamiento. Así lo han advertido, entre la doctrina alemana, I. DÖRR «EuGH Entscheidung Marks&Spencer», *Europäisches Wirtschafts-und Steuerrecht*, Heft 1/2006, pág. 35.

¹⁹ En Alemania e Inglaterra la compensación se limita al periodo anterior, mientras que en Estados Unidos la deducción abarca los cinco años precedentes. Para una visión comparada de los distintos plazos existentes *vid.* A. MARTÍNEZ SERRANO, «La compensación de bases imponibles negativas: valoración crítica y propuestas de reforma a la luz del derecho comparado», *Impuestos*, núm. 9, 2005, págs. 10 y ss.

los de crédito fiscal, beneficio fiscal, derecho potestativo, compensación de créditos, etc., diversidad que se observa también en la Jurisprudencia dictada al respecto.

Las dificultades en la delimitación de su naturaleza jurídica se derivan, a nuestro juicio, de dos circunstancias. La primera viene dada por constituir la compensación un elemento perturbador en la estructura ordinaria del tributo desde el punto de vista temporal. La configuración temporal del hecho imponible se ve alterada por la introducción entre los elementos de cuantificación de la prestación tributaria de una magnitud ajena al mismo, procedente de otro período impositivo. En segundo término, la compensación de bases negativas aparece, en particular en el impuesto sobre sociedades, como un mecanismo en el que la voluntad del contribuyente adquiere cierta relevancia en la configuración de alguno de los elementos esenciales del tributo. Los contornos de esta figura deben precisarse, así pues, valiéndose de categorías poco asentadas aun en un sector del ordenamiento dominado por el carácter *ex lege* de la obligación y la presencia de situaciones de gravamen.

El intento de clarificar la naturaleza jurídica del llamado derecho a compensar exige contemplar esta institución desde dos perspectivas. La primera, desde el punto de vista objetivo, trataría de determinar su papel y posicionamiento dentro de la estructura del tributo. La segunda llevaría a plantear si, considerada subjetivamente la facultad de compensar, constituye algún tipo de poder jurídico atribuido al administrado en el marco de la prestación tributaria. Además de su importancia teórica, la respuesta a estas cuestiones adquiere una enorme relevancia práctica pues, como seguidamente veremos, constituye una premisa ineludible para afrontar otros aspectos que también se abordan en este trabajo, como la posibilidad de subrogarse en el derecho a compensar bases negativas de otro sujeto o de instar la rectificación de la autoliquidación en la que se practica la compensación.

3.1. Repaso de las diversas hipótesis. Su calificación como exención.

Una primera hipótesis a rechazar en la determinación de la naturaleza jurídica de esta figura es su reconducción a la categoría de *crédito de impuesto*, entendido como aquel derecho frente a la Hacienda Pública cuyo contenido fundamental consiste en la restitución de determinados ingresos de naturaleza tributaria a fin de restablecer el equilibrio patrimonial por ellos alterado ²⁰. En dicha categoría se incluyen, como es sabido, el derecho a la deducción de las retenciones en los impuestos sobre la renta o de las cantidades soportadas en el IVA ²¹. Aunque el reflejo contable de las bases impositivas negativas como «crédito por pérdidas a compensar» pudiera conducir a equívocos, en un sistema de compensación como el adoptado por nuestro ordenamiento, resulta evidente la falta de concurrencia de las notas definitorias del crédito de impuesto ²². La base imponible negativa no se corresponde con un ingreso previo a deducir de la prestación tributaria final o cuya devolución

²⁰ J.J. HINOJOSA TORRALVO, *Los créditos de impuesto en el sistema tributario español*, Cedecs, Barcelona, 1995, pág. 27.

²¹ *Ibidem*, pág. 40.

²² El reflejo contable de las bases negativas constituye una consecuencia de los principios de prudencia e imagen fiel. Precisamente por ello, sólo tendrá lugar cuando exista una «alta probabilidad de compensación» por haberse producido como consecuencia de un hecho no habitual en la gestión de la empresa, siempre que razonablemente se considere que las causas que la originaron han desaparecido, como advierten las Resoluciones del ICAC de 30 de abril de 1992 y de 9 de octubre de 1997.

pueda solicitarse. Implica sencillamente una disminución patrimonial o magnitud negativa que ha de tenerse en cuenta en la determinación de la deuda tributaria, con la finalidad de realizar una estimación interanual de la capacidad económica del contribuyente ²³.

Por las mismas razones, resulta también improcedente la asimilación de esta figura con la *compensación de deudas tributarias*. Ésta constituye una forma de extinción de la obligación que exige la presencia dos créditos contrapuestos, el tributario y el del particular frente a la Hacienda Pública, que se anulan en la cantidad concurrente ²⁴. En la compensación de bases imponibles negativas, ni existe una deuda tributaria previa a la compensación, por integrarse aquélla dentro de los elementos de cuantificación de la obligación, ni concurre derecho de crédito alguno frente a la Hacienda Pública. La distinción parece tan evidente que sorprende su confusión en diversos pronunciamientos jurisprudenciales, entre otros, las Sentencias del Tribunal Supremo de 8 de julio de 1983 (RJ 1983/3924) y de 27 de diciembre de 1990 (RJ 1991/1701) ²⁵.

En contra de la calificación realizada por alguna norma positiva, la generalidad de la doctrina ha rechazado también la consideración de la compensación como *beneficio fiscal*, entendido como medida tributaria de apoyo o estímulo instrumental ²⁶. Examinando las notas que definen tales beneficios parece evidente, en efecto, que no se dan en la figura aquí estudiada. Siguiendo a VELARDE ARAMAYO, los beneficios tributarios suponen una sustracción total o parcial de la carga tributaria a fin de potenciar conductas constitucionalmente protegidas estando, por ello, dotados normalmente de carácter coyuntural y sometidos a límites temporales o territoriales ²⁷. El anclaje de la compensación de bases negativas en el principio de capacidad económica impide, así pues, su consideración como beneficio fiscal de carácter contingente, aunque no obsta a que su naturaleza pueda explicarse desde

²³ El rechazo a la calificación de esta figura como crédito de impuesto ha sido unánime entre la doctrina. *Vid.* en este sentido, C. GARCÍA NOVOA, «La imputación temporal de ingresos y gastos. Compensación de pérdidas en el IS», en YEBRA MARTUL-ORTEGA, P.; GARCÍA NOVOA, C. y LÓPEZ DÍAZ, A. (coord.), *Estudios sobre el Impuesto de Sociedades*, Comares, Granada, 1998, pág. 254 y J.M. MERINO ANTIGÜEDAD, «La compensación fiscal de pérdidas», *Impuestos*, 1988, I.

²⁴ *Vid.* sobre esta forma de extinción de la deuda tributaria, A.J. GARCÍA GÓMEZ, *La compensación de las deudas tributarias. Régimen general y Cuenta corriente fiscal*, Aranzadi, Pamplona, 2000 y E.M. CORDERO GONZÁLEZ, *La compensación como forma de extinción de la deuda tributaria*, Lex Nova, Valladolid, 2002.

²⁵ El error del Tribunal Supremo fue enmendado en posteriores pronunciamientos, en los que rechaza la equiparación entre ambas instituciones. *Vid.*, en este sentido, su Sentencia de 9 de octubre de 1998 (RJ 1998/7561). La confusión de ambas figuras se ha producido también en alguna Resolución de la Audiencia Nacional [Sentencia de 1 de marzo de 1994 (JT 1994/199)] y, más recientemente, en la Sentencia del TSJ de Cataluña de 3 de marzo de 2004 (JT 2004/836). En idéntico error ha incurrido en ocasiones la doctrina. *Vid.* A. MARTÍNEZ LAFUENTE, «Compensación tributaria y otras técnicas compensatorias», *CT*, núm. 50, 1984, págs. 178-179.

²⁶ Así el artículo 7 de la Ley 76/1980, de 26 de diciembre, sobre el régimen fiscal de las fusiones de empresa, calificaba de intransferible el derecho a la compensación de pérdidas, como excepción a la regla general de transmisibilidad de otros «beneficios fiscales». Sobre la noción del beneficio fiscal como medida de apoyo o estímulo instrumental. *Vid.* M.T. SOLER ROCH, *Incentivos a la inversión y justicia tributaria*, Civitas, Madrid, 1983, pág. 20. En cuanto a la imposibilidad de reconducir la compensación a esta categoría, *vid.* GARCÍA NOVOA, «La imputación temporal de ingresos y gastos. Compensación de pérdidas en el IS», *ob. cit.*, pág. 253 y MERINO ANTIGÜEDAD, «La compensación fiscal de pérdidas», *ob. cit.*, pág. 673. La misma tesis sigue la doctrina alemana, que afirma de forma unánime que la deducción de pérdidas, como allí se denomina, no es un beneficio fiscal, por tener su fundamento en el principio de capacidad económica. Así, K. TIPKE, en *Die Steuerrechtsordnung*, *ob. cit.*, pág. 780 y V. GROLL «§10d», *Rdnr. A42*, *ob. cit.*, pág. 42.

²⁷ *Cfr.* M.S. VELARDE ARAMAYO, *Beneficios y minoraciones en Derecho Tributario*, Marcial Pons, Madrid, 1997, págs. 52-53.

la categoría más amplia de la exención. Ésta es la tesis sostenida por GARCÍA-OVIES SARANDESES, para quien la posibilidad de minorar la renta del ejercicio una vez producido el hecho imponible con pérdidas procedentes de periodos anteriores encaja perfectamente en la descripción general de la exención ²⁸.

Las modernas teorías sobre la exención la definen, en efecto, como «un conjunto de técnicas configuradoras del tributo que permiten modular la incidencia del gravamen, bien excluyendo supuestos especiales, bien reduciendo en ciertas hipótesis la cuantía del débito» ²⁹. Si el «efecto desgravatorio» constituye la sustancia jurídica de la exención ³⁰, su finalidad principal es, en palabras de LOZANO SERRANO, la de precisar que en ciertos supuestos comprendidos en la definición genérica del hecho imponible no se da la manifestación de capacidad económica que se pretende gravar o concurre en menor medida ³¹. La exención opera una «auténtica redefinición de la capacidad económica sujeta a gravamen que, si a la hora de fijar el hecho imponible del tributo se incluye en su totalidad, va a verse posteriormente recortada» a través de mínimos exentos, reducciones en la base, bonificaciones y deducciones para lograr una «más ajustada percepción» de la riqueza del contribuyente ³².

Desde esta perspectiva, frente a las exenciones que constituyen «beneficios tributarios», la deducción de las bases negativas constituye una «minoración estructural» del tributo, entendida como especificación del contenido y límites de la capacidad para contribuir ³³. A partir de la formulación general del hecho imponible, la obtención de renta en el período, se contempla un supuesto específico en el que, pese a darse esta circunstancia, no llega a surgir la obligación. El precepto que permite la deducción de las bases negativas viene a señalar que la renta obtenida tras uno o varios periodos de pérdidas no se considera renta gravable sino mero restablecimiento patrimonial, por lo que se deja libre de tributar en la medida en que coincida con aquéllas. Sin alterar la definición genérica del hecho imponible (obtención de renta en el período) ni ampliar el período impositivo, la deducción de las bases negativas se limita a liberar de gravamen la renta del ejercicio, sin que por su aplicación pueda surgir una nueva base negativa imputable al período. Entendemos, por ello, que es reconducible a la categoría genérica de exención total o parcial, según su cuantía.

²⁸ Cfr. I. GARCÍA-OVIES SARANDESES, *Los gastos deducibles en el Impuesto sobre Sociedades*, Lex Nova, Valladolid, 1992, pág. 37.

²⁹ Cfr. P.M. HERRERA MOLINA, *La exención tributaria*, Colex, Madrid, 1991, pág. 83

³⁰ *Ibidem*, pág. 72.

³¹ Cfr. *Exenciones tributarias y derechos adquiridos*, Tecnos, Madrid, 1988, págs. 25-26 y 38-39.

³² *Ibidem*, págs. 25 y 26. Su función esencial es, por tanto, la de acabar de completar la definición del hecho imponible que, a partir de su formulación general, contempla diversas modalidades en su realización, a alguna de las cuales libera de la carga tributaria. *Ibidem*, pág. 54. Esta función de las exenciones como codefinidoras del hecho imponible ya había sido puesta de manifiesto por SAINZ DE BUJANDA en «Teoría jurídica de la exención tributaria», *Hacienda y Derecho*, T. III, Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1963, págs. 427 y 450.

³³ Sobre la definición y el contenido de esta categoría *vid.* M.S. VELARDE ARAMAYO, *Beneficios y minoraciones en el Derecho tributario*, ob. cit., págs. 58-59, quien advierte que, lejos de constituir un tratamiento preferencial, este tipo de minoraciones tienden a plasmar en el tributo los criterios de justicia que deben presidir su actuación, aunque puedan perseguir también, con carácter secundario, finalidades extrafiscales. *Ibidem*, pág. 57.

3.2. ¿Es un derecho del obligado? Su calificación como opción tributaria en el impuesto sobre sociedades.

En el intento de determinar la naturaleza jurídica de esta figura se hace preciso examinar también sus implicaciones subjetivas para decidir si constituye, como así parece afirmarse a primera vista, algún tipo de poder jurídico para su titular. El parecer doctrinal mayoritario es que la compensación supone un derecho del particular, entendido como ámbito de obrar lícito reconocido por el ordenamiento ³⁴. En sentido similar se ha pronunciado la Jurisprudencia, entre la que es unánime la referencia a la compensación como derecho ³⁵.

Desde nuestro punto de vista, sin embargo, aunque se aluda comúnmente al derecho a deducir las bases impositivas negativas, no siempre puede hablarse con propiedad de un auténtico derecho subjetivo si por tal entendemos aquella situación en la que norma jurídica reconoce un «ámbito de libre actuación», en el que se otorga a un sujeto «una serie de posibilidades de acción» junto con «la correspondiente protección o tutela para su defensa» ³⁶. La mayoría de la doctrina ha rechazado que en el caso de las exenciones nos encontremos ante tal poder jurídico. La exención no atribuye un derecho a no pagar o a pagar menos. Constituye, más bien, un elemento objetivo del tributo que impide el surgimiento de la obligación tributaria o implica su nacimiento por menor cuantía ³⁷.

Así ocurre con la deducción de pérdidas de ejercicios anteriores en el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Los artículos 39 y 40 del Texto Refundido de la Ley del IRPF, aprobado por el Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo, establecen una deducción *ope legis* de ciertas

³⁴ Cfr., en su aplicación en el impuesto sobre sociedades, C. GARCÍA NOVOA, «La imputación temporal de ingresos y gastos. Compensación de pérdidas en el IS», ob. cit., págs. 255-256. En contra, S. MONTESINOS OLTRA, que rechaza, en cambio, la configuración de la compensación como derecho subjetivo. *La compensación de bases impositivas negativas*, Aranzadi, Elcano, 2000, pág. 355.

³⁵ A título de ejemplo puede citarse la Sentencia del TSJ de Andalucía de 26 de enero de 2001 en la que afirma que constituye en el Impuesto sobre Sociedades «un derecho material a favor del sujeto pasivo ejercitable a su voluntad (...) consistente en un crédito fiscal a su favor y que puede ejercitar dentro de los cinco años siguientes según su propio interés». Esta Sentencia es representativa de una corriente jurisprudencial muy extendida sobre la naturaleza jurídica de esta figura, reiterada en las Sentencias del mismo tribunal de 26 de enero de 2001 (JT 2001/367), 9 de febrero de 2001 (JT 2001/569) y de 8 de junio de 2001 (JT 2002/149). *Vid.* también, la Resolución del TSJ de Navarra de 30 de septiembre de 2000 (JT 2000/1799). Entre la doctrina administrativa, *vid.* la Resolución del TEAC de 23 de mayo de 2003 (JT 2003/1133) que resuelve un recurso extraordinario de alzada para la unificación de criterio.

³⁶ L. DIEZ-PICAZO y A. GULLÓN, *Sistema de Derecho Civil*, Vol. I. Tecnos, Madrid, 2001, pág. 403.

³⁷ La polémica sobre la naturaleza jurídica de las exenciones como derecho subjetivo se suscitó entre nuestra doctrina a raíz de la formulación del antiguo artículo 15 de la antigua LGT en conexión con la Sentencia del Tribunal Constitucional de 4 de febrero de 1983 (RTC 6/1983). Niegan la consideración de la exención como derecho subjetivo, entre otros, C. PALAO TABOADA: «La disminución retroactiva de bonificaciones fiscales y los Decretos-Leyes en materia tributaria», *CT*, núm. 43, 1982, págs. 163 y ss.; C. LOZANO SERRANO, *Exenciones tributarias y derechos adquiridos*, ob. cit. pág. 94 y P. M. HERRERA MOLINA, *La exención tributaria*, ob. cit., págs. 83-84. Si el hecho imponible se realiza en su modalidad exenta —señala LOZANO SERRANO— «impedirá el nacimiento de aquel derecho para la Administración, pero no a través del surgimiento de otro derecho que venga a contrarrestarlo y de contenido antitético, operándose entre ambos una suerte de compensación automática». *Idem.* Tal conclusión contrasta con la mantenida en los primeros estudios jurídicos sobre esta figura, que conferían el carácter de derecho subjetivo a cierta clase de exenciones, las temporales y las de tipo subjetivo, las cuales ofrecían, en opinión de SAINZ DE BUJANDA, cierta resistencia a su supresión durante el periodo de su vigencia. Cfr. «Teoría jurídica de la exención tributaria», ob. cit. págs. 452 y 458.

pérdidas, a practicar en los cuatro años siguientes a su obtención «en la cuantía máxima que permita» cada período, sin que esta previsión se vea alterada en el nuevo Proyecto de Ley del impuesto aprobado por el Congreso con fecha de 2 de noviembre de 2006. La compensación se configura aquí como un elemento objetivo dentro de la estructura del tributo que impide el nacimiento de la obligación tributaria o provoca la minoración de su cuantía, sin que el obligado puede decidir nada sobre el modo en que configura dicha relación jurídica. Sólo cabe aquí hablar de un derecho en el sentido reaccional o impugnatorio al que alude el profesor GARCÍA DE ENTERRÍA, como derecho a responder frente a la conducta ilegal de la Administración que no respetara dicha situación jurídica³⁸. En este sentido es en el que puede hablarse, de forma amplia, del derecho a la deducción de bases negativas.

En el *impuesto sobre sociedades* la configuración de esta figura es, sin embargo, distinta, pudiendo calificarse de auténtico derecho subjetivo. En dicho impuesto se otorga la facultad al obligado tributario de decidir no sólo si compensa o no, sino también en qué cuantía lo hace dentro de cada período. Es la conclusión que se extrae del artículo 25 del Texto Refundido de la Ley del impuesto, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004 que, en términos muy parcos, señala que las bases impositivas negativas «podrán ser compensadas con las rentas positivas de los períodos impositivos que concluyan en los quince años inmediatos y sucesivos»³⁹. Ante la ausencia de mayores precisiones, se entiende, como hemos señalado, que el importe de la compensación podrá ser decidido cada año por el contribuyente, de manera que aun obteniendo rentas, puede optar por reservar las bases negativas para el futuro, por contar, por ejemplo, con otras reducciones o deducciones que impidan el nacimiento de la obligación tributaria⁴⁰.

Cada período que se obtiene renta se realiza, así pues, el presupuesto de hecho de la exención, cuya efectiva aplicación se deja, sin embargo, a la voluntad del contribuyente. La relevancia de la voluntad del obligado en la configuración de las exenciones, como de la obligación tributaria en general, ha sido siempre objeto de polémica entre la doctrina⁴¹. Lo cierto es que hoy se admite sin mayores problemas que la voluntad del interesado, cuando es llamada por la propia Ley, sí puede tener relevancia en la determinación de la obligación tributaria. Ejemplo palmario de lo anterior es la posibilidad de renuncia a ciertas exenciones contemplada en el Impuesto sobre el Valor Añadido, con la correlativa sujeción al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.

³⁸ La tesis del derecho subjetivo reaccional o impugnatorio como derecho a eliminar la actuación ilegal de la Administración para el restablecimiento de la integridad de sus intereses ha sido desarrollada por E. GARCÍA DE ENTERRÍA y T.R. FERNÁNDEZ. Cfr. *Curso de Derecho Administrativo*, T. II., Civitas, Madrid, 2004, pág. 45.

³⁹ El artículo 156 del antiguo Reglamento de 1982 del Impuesto sobre Sociedades, Real Decreto 2631/1982, de 15 de octubre, era más explícito en este sentido, al establecer que la compensación se practicaría «... distribuyendo la cuantía en la proporción que el sujeto estime conveniente».

⁴⁰ El Proyecto de Ley del impuesto sobre la renta de las personas físicas y de modificación parcial del impuesto sobre sociedades aprobado en noviembre de este año tampoco contempla novedades sustanciales en el tratamiento de esta figura en el impuesto societario.

⁴¹ Por todos conocida es la discusión mantenida al respecto por BERLIRI y SAINZ DE BUJANDA. Mientras que el primero admitía la relevancia de la voluntad del obligado en las exenciones de carácter rogado, el segundo insistía en resaltar el papel de la Ley como fuente de la exención. Cfr. respectivamente, *Principi di Diritto tributario*, Milano, Giuffrè, 1957, vol. II pág. 209 y «Análisis jurídico del hecho imponible», ob. cit., págs. 314-315. En realidad, tal y como ha puesto de manifiesto HERRERA MOLINA, la postura de SAINZ DE BUJANDA se acerca más de lo que parece a primera vista al planteamiento de BERLIRI que tampoco veía en la solicitud la fuente de la exención Cfr. *La exención tributaria*, ob. cit., pág. 299.

Esta última hipótesis, al igual que el régimen de compensación de bases negativas constituyen ejemplos de lo que ha venido a calificarse de *opciones tributarias*, entendidas como facultades de optar que la norma tributaria concede expresamente a los obligados tributarios para la configuración de su régimen jurídico ⁴². Esta figura ha empezado a abrirse camino como categoría dogmática en los últimos años, aunque los ejemplos de regímenes de este tipo abundan ya desde hace tiempo en nuestro ordenamiento. Piénsese en el régimen de tributación conjunta en el IRPF, en la estimación objetiva en el mismo impuesto o en la tributación consolidada en el impuesto sobre sociedades ⁴³. La Ley confiere, en todos ellos, la posibilidad al interesado de decidir aspectos importantes de su régimen tributario, incluyendo la determinación de algunos de los elementos esenciales del tributo o incluso la propia existencia de la obligación.

El tradicional rechazo a la eficacia de la voluntad en materia tributaria quiebra en estos casos, sin que por ello llegue a resentirse el carácter *ex lege* de la obligación, al ser la propia norma la que delimita las posibilidades de actuación del particular e incorpora de forma implícita las distintas opciones de configuración de la obligación tributaria a que puede dar lugar su decisión. En lugar de la determinación rígida e inderogable del contenido de la obligación, como sostenía la doctrina tradicional, la Ley contempla más bien, en estos casos, un mero criterio de determinabilidad para que sea el propio interesado quien acabe de completar la definición de su régimen jurídico ⁴⁴.

La configuración como opción de la compensación de bases imponibles negativas pretende favorecer a aquellos contribuyentes que, aun habiendo obtenido renta en el período, no lleguen a devengar deuda alguna, por aplicación de distintas deducciones o bonificaciones. La justificación de la opción reside, a nuestro juicio, en la voluntad de que la compensación no interfiera en tales incentivos, en la medida en que promocionan conductas que se consideran beneficiosas para la colectividad. Siendo éste el fundamento de su existencia, su limitación al impuesto sobre sociedades debe ponerse en tela de juicio pues el mismo papel habría de cumplir el régimen optativo en el marco del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

⁴² Vid. sobre este concepto M. SIMÓN MATAIX, *Las opciones fiscales en el IRPF*, Tesis Doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1998. Se trata de una categoría reconocida también por la doctrina francesa, que la ha definido como aquel «derecho concedido por la ley fiscal al contribuyente que se encuentra en una situación jurídica determinada en relación con el impuesto, de ejercer libremente una elección que le compromete y se impone a la Administración». Cfr. A. AGOSTINI, *Les options fiscales*, LGDJ-Montchrestien, 1983, págs. 8 y 9.

⁴³ Son varios los autores que califican tales regímenes como supuestos de opción. Así, NAVAS VÁZQUEZ respecto de la tributación conjunta y la estimación objetiva en el IRPF, cfr. «Opción respecto de la tributación conjunta», en E. SIMÓN ACOSTA (coord.) *Comentarios al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y al Impuesto sobre el Patrimonio. Homenaje a L. Mateo Rodríguez*, Aranzadi, Pamplona, 1995, pág. 1.293 y C. GARCÍA NOVOA también en este último caso. Cfr. «Elementos de cuantificación de la obligación tributaria», en R. CALVO ORTEGA (dir.) y J.M. TEJERIZO LÓPEZ (coord.) *La nueva LGT*, Civitas, Madrid, 2004 págs. 220-221. Otorga también esta calificación al régimen de tributación conjunta, R. FALCÓN Y TELLÁ, Cfr. «La atribución al particular de la facultad de configurar parcialmente su régimen tributario: especial referencia a la opción por la tributación conjunta en el IRPF», *QF*, núm. 20/1998, pág. 5.

⁴⁴ Cfr. SIMÓN MATAIX, *Las opciones fiscales...*, ob. cit., págs. 25 y ss. En el mismo sentido, entiende NAVAS VÁZQUEZ que este tipo de regímenes opcionales no implican la apertura de este sector normativo al principio de autonomía de la voluntad. Cfr. «Opción por la tributación conjunta», ob. cit., pág. 1.293.

3.3. Rectificación de la autoliquidación en la que se ejercita la opción.

La distinta forma de actuar la compensación en el IRPF y en el impuesto sobre sociedades y la calificación de este último como opción adquiere una extraordinaria relevancia a efectos prácticos. Así, en el primero de los impuestos citados, al ser la compensación un elemento objetivo de cuantificación de la prestación tributaria, aun sin llegar a practicarse en el período siguiente a la obtención de la pérdida, siempre será posible instar, dentro del plazo de prescripción, la rectificación de la autoliquidación para incluirla, de acuerdo con lo previsto en el artículo 120 de la Ley General Tributaria (LGT). En el impuesto sobre sociedades, en cambio, si la opción no se ejercita en el período siguiente, se considera que existe una declaración de voluntad de reservar las bases negativas para períodos futuros, siendo las posibilidades de rectificación, más restringidas.

La LGT de 2003 ha ofrecido, por primera vez, una regulación genérica de estas situaciones jurídicas, adoptando el principio general de la inmutabilidad de las opciones una vez ejercitadas. Su artículo 119.3 establece, en efecto, que «las opciones que según la normativa tributaria se deban ejercitar, solicitar o renunciar con la presentación de una declaración no podrán rectificarse con posterioridad a este momento, salvo que la rectificación se presente en el período reglamentario de declaración»⁴⁵. Ello significa que, una vez presentada una autoliquidación compensando las pérdidas en un determinado importe, o renunciando a su aplicación en ese período, las posibilidades de alterar dicha opción no se extienden, como a primera vista pudiera pensarse, en tanto que no prescriba el derecho para determinar la deuda tributaria, sino sólo hasta el fin del período voluntario para declarar.

El carácter irrevocable de las opciones tributarias se ha justificado partiendo del principio de seguridad jurídica y de la doctrina de los actos propios⁴⁶. La imposibilidad de modificar el ejercicio de una opción viene justificada para NAVAS VÁZQUEZ por la máxima que impide *venire contra factum proprium* ligada al principio de buena fe⁴⁷. Para otros autores, sin embargo, es la propia esencia de la opción como declaración de voluntad la que justifica su carácter irrevocable, por entrañar en sí misma la vinculación del declarante a lo manifestado⁴⁸.

En la mayoría de los supuestos en los que el obligado pudiera tener interés en alterar el ejercicio de su opción, rectificando o practicando la compensación que no hubiera hecho, es más que dudosa, sin embargo, la aplicabilidad de esta doctrina. Lo más habitual es, en efecto, que el cambio de la opción

⁴⁵ La nueva LGT, como en otros muchos de sus preceptos, se ha limitado a recoger y elevar a la categoría de regla general lo que ya venían contemplando algunas leyes tributarias. Así, el carácter definitivo de la opción por la tributación conjunta se estableció ya, en términos similares, en la Ley del IRPF de 1991, hoy recogido en el artículo 85 del vigente Real Decreto Legislativo 3/2004, de 5 de marzo. Respecto de la opción por la tributación consolidada, *vid.* también en el mismo sentido el artículo 70.5 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, y respecto del régimen de estimación objetiva en el IRPF el artículo 31 del Real Decreto 1775/2004, de 30 de julio.

⁴⁶ A dichos argumentos acudían tanto Administración como Jurisprudencia para rechazar la alteración del régimen de tributación elegido en el IRPF, antes de introducción de una norma expresa en su ley reguladora. *Vid.* la Consulta de la DGT de 25 de abril de 1996, la Resolución del TEAC de 7 de junio de 1994, la STSJ de Canarias de 4 de mayo de 1993, la STSJ de Madrid de 8 de febrero de 1996, la STSJ de Asturias de 11 de junio de 1996 y la STSJ de Cataluña de 27 de marzo de 1997.

⁴⁷ Cfr. R. NAVAS VÁZQUEZ, «Opción por la tributación conjunta», *ob. cit.*, pág. 1.301.

⁴⁸ Cfr. M. SIMÓN MATAIX, *Las opciones fiscales...*, *ob. cit.*, pág. 178. *Vid.* también en este sentido Díez PICAZO quien rechaza la aplicación de la doctrina de los actos propios cuando la conducta inicial es una declaración de voluntad, vinculante por su propia naturaleza. *La doctrina de los propios actos*, Bosch, Barcelona, 1963, págs. 196 y 197.

venga motivado por la alteración de alguna de las circunstancias que se tuvieron en cuenta a la hora de decidir sobre su ejercicio ⁴⁹. Para llevarla a cabo, el contribuyente habrá considerado los diversos elementos que configuran su situación tributaria en aquel momento, siendo probable que, de haber variado alguna de ellas, hubiera actuado de otra forma. Un caso relativamente frecuente tiene lugar cuando, a raíz de una actuación inspectora, se descubren nuevas rentas relativas al período de compensación. Sin perjuicio de las sanciones que procedan en estos casos, parece lógico ofrecer al contribuyente la posibilidad de instar su compensación en el marco de la propuesta de regularización. No existe aquí contradicción con la doctrina de los actos propios, ni se vulnera el carácter vinculante de las declaraciones de voluntad, al haberse producido un cambio en las circunstancias valoradas para emitirla ⁵⁰.

La posibilidad de modificar la opción no sólo viene exigida por tales consideraciones, sino también por razones de justicia tributaria. Así se desprende de la Jurisprudencia del Tribunal Supremo que, en una Sentencia de 5 de febrero de 1980 (RJ 1180/550), indica que «girar a una Sociedad que sufrió pérdidas una liquidación provisional, cuando es evidente que los benéficos declarados o imputados son muy inferiores a las pérdidas (...) es privarla de los derechos concedidos en un precepto con rango de ley, puesto que pudiera darse la circunstancia de que, en los ejercicios sucesivos, la sociedad solamente experimentara pérdidas y, por lo tanto, (...) se le privaría no de un beneficio tributario, sino de algo que es consustancial de la justicia tributaria, como es el de abonar las cargas públicas en proporción a los ingresos». Al margen de la farragosa redacción, queda claro el razonamiento del Tribunal: si existen pérdidas, impedir su compensación en estos casos puede vulnerar el principio de capacidad económica si en el futuro no volvieran a obtenerse rentas ⁵¹.

La argumentación del Tribunal es lo suficientemente elocuente como para exigir una interpretación correctiva del vigente artículo 119.3 de la LGT, a pesar de lo taxativo de su redacción. En la línea propuesta por algunas de las enmiendas formuladas en el proceso de elaboración de la Ley, no hubiera estado de más una referencia expresa a esta excepción ⁵². Y ello a pesar de que de otros preceptos de la LGT pueda deducirse de forma implícita la posibilidad de alterar el sentido de la opción cuando se descubran, en el marco de un procedimiento de comprobación o investigación, nuevas rentas no declaradas por el contribuyente. Así se desprende del artículo 195 que, al tipificar la infracción tributaria por «determinar o acreditar improcedentemente partidas positivas o negativas o créditos tributarios aparentes», advierte que: «También se incurre en esta infracción cuando se declare incorrectamente la renta neta, las cuotas repercutidas, las cantidades o cuotas a deducir o los incentivos fiscales de un período impositivo sin que se produzca falta de ingreso u obtención indebida de devoluciones por

⁴⁹ Cabe también el error de hecho en su ejercicio si el sujeto se equivocara, por ejemplo, a la hora de consignar la cifra de la base imponible negativa. Se trata, no obstante, de supuestos marginales, pudiendo además, en muchos casos, enmendarse el error en los períodos siguientes, practicando la compensación con las rentas que se obtengan. Para estos supuestos se ha propuesto la aplicación en nuestro ordenamiento de la tesis imperante entre la Jurisprudencia italiana, según la cual se considera probado el error y se permite, en consecuencia, la rectificación de la opción si se aprecia la falta de motivación del sujeto para efectuar la elección que se pretende modificar. Cfr. SIMÓN MATAIX, *Las opciones fiscales...*, ob. cit., págs. 186 y ss.

⁵⁰ Así lo entiende NAVAS VÁZQUEZ en relación con el régimen de tributación conjunta. Cfr. «Opción por la tributación conjunta», ob. cit., pág. 1.303.

⁵¹ La tesis del Tribunal Supremo no siempre ha sido respaldada por otros órganos jurisdiccionales. Así, por ejemplo, la Sentencia de la Audiencia Nacional de 2 de marzo de 1993 (JT 1993, 218) rechaza esta posibilidad partiendo de un argumento formalista ligado a las competencias atribuidas a la Inspección.

⁵² Vid. la enmienda núm. 319 del Grupo Parlamentario Catalán (BOCG de 16 de septiembre de 2003, Congreso de los Diputados, Serie A, Núm. 155-7), que se reitera en el Senado con el número 285 (BOCG de 21 de octubre de 2003, Senado, Serie II, núm. 157).

haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, deducción o aplicación». Trata esta norma de impedir que el obligado tributario se arriesgue a dejar de declarar las rentas de un período a fin de prolongar de hecho el plazo de compensación, sabiendo que, de ser descubierto, no llegará a cometer infracción alguna, por tener todavía bases impositivas pendientes de compensar. En lo que aquí interesa, lo relevante es que dicha norma admite de forma evidente la posibilidad de alterar el sentido de la opción para solicitar la compensación en el procedimiento de comprobación en el que se descubren las rentas no declaradas.

La rectificación de la opción resulta más dudosa en el supuesto de que la regularización derive de una declaración complementaria presentada por el propio sujeto, en la que incremente las bases impositivas de ejercicios posteriores. ¿Es posible en estos casos modificar también la opción? A nuestro juicio debería ser también posible, no sólo porque la declaración complementaria puede referirse a hechos que eran desconocidos por el interesado en el momento del ejercicio de la opción, sino también por las mismas razones de justicia antes apuntadas.

4. MAGNITUD A DEDUCIR: LA NOCIÓN DE PÉRDIDA Y DE BASE IMPOSITIVA NEGATIVA

Otra de las cuestiones que presenta diferencias importantes en el régimen de estas figuras en los impuestos sobre la renta es la configuración de la «renta negativa» a deducir en cada uno de ellos. En el impuesto sobre sociedades, el objeto de la deducción no son, como ocurrió en otras épocas, pérdidas concretas obtenidas por el sujeto pasivo en el ejercicio de su actividad sino, de acuerdo con la noción de renta definida en este impuesto, la base impositiva negativa en bloque⁵³. Tampoco la base impositiva negativa puede identificarse con las pérdidas que hubiera padecido la sociedad en el terreno económico y se encontraran reflejadas en su contabilidad pues, como es sabido, el resultado contable no coincide con la base impositiva del impuesto. Es posible por ello que, habiendo obtenido la sociedad una pérdida en terreno contable, no exista una base impositiva negativa y viceversa⁵⁴. Tal discrepancia resulta, sin embargo, coherente con el concepto de renta del que parte este tributo.

⁵³ La primera regulación de la compensación de pérdidas en el impuesto sobre sociedades a través de la Ley 41/1964 la limitaba a las pérdidas derivadas de la actividad que constituyera el objeto de la entidad y siempre que no derivaran de enajenaciones patrimoniales ni de amortizaciones por coeficientes superiores a los máximos establecidos en la Ley. Sobre los importantes problemas de interpretación que planteaba esta norma, así como las dudosas razones de orden recaudatorio que justificaban su existencia, *vid.* J. GARCÍA AÑOVEROS, «Algunos problemas de la compensación de pérdidas en el Impuesto sobre Sociedades», *CREDF*, núm. 1, 1974, págs. 62-63 y A. GOTA LOSADA «La compensación de pérdidas en el impuesto de sociedades», *HPE*, núm. 5/1970, ob. cit., págs. 65 y ss.

⁵⁴ Sobre la falta de equiparación entre bases impositivas negativas y pérdidas de la sociedad, *vid.* el estudio empírico realizado por E. FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, en «La compensación de bases impositivas negativas: análisis de su uso», *Partida Doble*, núm. 133, 2002, pág. 31. Entre la doctrina, algún autor se ha mostrado crítico con la denominación «base impositiva negativa» por entender que la base impositiva, en cuanto medida del hecho imponible, ha de ser siempre positiva o, en caso contrario, igual a cero. *Cfr.* I. GARCÍA-OVIES SARANDESES, *Los gastos deducibles en el impuesto sobre sociedades*, Lex Nova, Valladolid, 1992, pág. 33. Aunque tal denominación encierra, en efecto, una contradicción en sus propios términos, encontrar una alternativa que la sustituya con mayor rigor no es fácil. Podría pensarse en la de «pérdidas tributarias» pero, por su afinidad con la de pérdida recaudatoria, podría resultar equívoca. La denominación actual refleja, a nuestro modo de ver, de manera más precisa la realidad que pretende designar: el resultado de la aplicación al caso concreto de las normas que conforman la base impositiva normativa.

En el impuesto sobre la renta de las personas físicas, la situación es justamente la contraria. La fragmentación de la base imponible –iniciada poco después de aprobarse un impuesto que nació en el año 1978 con vocación de sintético–, impide hablar con propiedad de una base imponible negativa a trasladar a los siguientes períodos ⁵⁵. La base imponible se divide, como es sabido en dos compartimentos estancos, la parte general y la parte especial, cuya compensación entre sí resulta imposible ⁵⁶. Esta fragmentación se mantiene en el nuevo Proyecto de ley reguladora del impuesto, cuyo artículo 47 distingue, como secciones también incomunicadas, entre base imponible general y base imponible del ahorro, integrada por ciertas ganancias patrimoniales y rendimientos del capital mobiliario. Como resultado, las restricciones a la compensación de rentas dentro del período pueden motivar, en ambos casos, la tributación de ciertos rendimientos aun cuando en conjunto no se hubiera obtenido renta. Así, por ejemplo, cuando se obtiene una pérdida patrimonial irregular que ha de llevarse forzosamente a los períodos siguientes. Se fuerza así una deducción interperiódica de pérdidas «contra natura» ⁵⁷ que puede plantear importantes dudas desde el punto de vista del principio de capacidad económica, sobre todo si en los cuatro años siguientes no se obtienen ganancias del mismo tipo ⁵⁸.

También dentro de la definición de la magnitud a compensar en el impuesto sobre la renta, llama la atención la exclusión de entre las pérdidas a trasladar al futuro, las que resulten de aplicar los mínimos personal y familiar sobre las rentas del período. La reducción de los mínimos personal y familiar no podrá dar lugar en ningún caso, señala el artículo 41 del Real Decreto Legislativo 3/2004, a una pérdida computable en los períodos siguientes. Entre la doctrina, MARTÍN FERNÁNDEZ considera que se trata de una previsión lógica de la Ley, «si tenemos en cuenta que el mínimo personal y familiar se aplica cada ejercicio, con base en las circunstancias personales y familiares vigentes en el momento del devengo del tributo». Como su cuantía «viene determinada en referencia a un concreto ejercicio, va en contra de su naturaleza que su aplicación permita exportar parte de dicha cuantía a otro distinto ⁵⁹. Desde nuestro punto de vista, el que las circunstancias que dan lugar al cálculo del mínimo se tomen en consideración en uno u otro momento no resulta relevante a efectos de la valoración de la bondad de esta norma. También las pérdidas que se llevan a los períodos siguientes se han calculado conforme a las circunstancias y elementos existentes en el período en que se generaron. Coincidimos, por el contrario, con HERRERA MOLINA en la necesidad de permitir la compensación interperiódica de la magnitud negativa que resulte de su aplicación, por entender que «aquellas personas que se sitúen por debajo

⁵⁵ El artículo 21 de la Ley 44/1978 señalaba que «Si en virtud de las normas aplicables para la determinación de la base imponible ésta resultase negativa, su importe podrá ser compensado dentro de los cinco ejercicios siguientes en la cuantía que el sujeto pasivo estime conveniente». La fragmentación de la base se iniciaría, sin embargo, poco después, a través de la Ley 48/1985, de 27 de diciembre. Sobre esta evolución, *vid.*, entre otros, M. FERNÁNDEZ JUNQUERA, *Los incrementos de patrimonio y el concepto de renta*, Lex Nova, Valladolid, 1988.

⁵⁶ *Id.* en este sentido, los artículos 38 a 40 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

⁵⁷ Cfr. MONTESINOS OLTRA, *La compensación de bases imponibles negativas*, ob. cit., pág. 315.

⁵⁸ En el mismo sentido, *vid.* L.M. CAZORLA PRIETO y J.L. PEÑA ALONSO, *El impuesto sobre la renta de las personas físicas. Ley 40/1998 y su Reglamento*, Aranzadi, Pamplona, 1999, pág. 238.

⁵⁹ J. MARTÍN FERNÁNDEZ, «Regulación en España», en VV.AA., *El mínimo personal y familiar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Marcial Pons, 2000, pág. 24. Véase en el mismo sentido CENCERRADO MILLÁN, *El mínimo exento en el sistema tributario español*, Marcial Pons, Madrid, 1999, pág. 164.

de dicho umbral deberán acudir al consumo de sus ahorros o al endeudamiento para financiar una existencia mínimamente digna»⁶⁰.

La actual configuración de estos mínimos, tras la reforma llevada a cabo por la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, resulta, por otra parte, incongruente. Con ella, lo que antes se consideraban mínimos –la deducción por hijos menores de tres años, la reducción por ascendientes o la reducción en atención a la edad del contribuyente, por ejemplo–, se configuran como reducción para hallar la base liquidable, de la que sí puede resultar una cantidad negativa a compensar en los períodos siguientes, según se desprende del artículo 50 del Real Decreto Legislativo 3/2004.

Es necesario destacar, en cualquier caso, que la entrada en vigor de la nueva Ley del impuesto prevista para el año 2007 abrirá nuevas perspectivas en el tratamiento de este aspecto de la imposición sobre la renta, al sustituirse la reducción en la base de los mínimos por circunstancias personales y familiares por el establecimiento de un tipo cero para el primer tramo de la tarifa.

5. PLAZO DE DEDUCCIÓN Y PRESCRIPCIÓN DEL DERECHO A COMPROBAR LAS BASES IMPONIBLES NEGATIVAS

5.1. Planteamiento.

Otro aspecto de esta figura que difiere en cada uno de los impuestos sobre la renta es el del plazo para llevar a cabo la deducción. Su amplia extensión en el impuesto sobre sociedades –durante los períodos impositivos que concluyan en los quince años siguientes– frente a los cuatro períodos en el impuesto sobre la renta, se justifica en atención a la mayor capacidad de endeudamiento que tienen los entes colectivos. En cualquiera de estos casos, el extenso plazo existente para compensar plantea el problema de determinar cuál es su relación con el plazo cuatrienal de prescripción. Dicho de forma sencilla: ¿es posible comprobar las bases imponibles negativas que proceden de períodos prescritos por el hecho de incorporarse, como elemento de cuantificación, a una deuda tributaria para cuya determinación y cobro conserva la Administración intactas sus potestades?

Se trata de una cuestión que surgió ya en los primeros años de aplicación de esta figura y que se plantea también en el impuesto sobre la renta de las personas físicas porque aunque ambos plazos, el de deducción y el de prescripción sean de cuatro años, cabe dudar igualmente si el último para deducir es también el último para comprobar la pérdida declarada o si dicha comprobación puede extenderse mientras no prescriba la nueva deuda. Se trata de un tema complejo que no admite una respuesta sencilla y cuya resolución va ligada a la concepción que se adopte sobre el objeto de la prescripción en materia tributaria, tema controvertido ya en su primera regulación en la LGT de 1963.

⁶⁰ Cfr. P. HERRERA MOLINA, «El mínimo existencial en el Impuesto sobre la renta», en *Reflexiones en torno al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas*, Civitas, Madrid, 1999, pág. 116. También a favor de la posible compensación en períodos futuros se ha pronunciado D. MARÍN BARNUEBO-FABO, «Artículo 40. Mínimo personal y familiar», *Los nuevos Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas y sobre la Renta de No Residentes*, Madrid, McGraw-Hill, 1999, pág. 308.

Partía esta norma de la distinción entre prescripción de derechos y acciones de la Administración tributaria y del obligado tributario, incluyendo entre los primeros, el *derecho* de la Administración a determinar la deuda tributaria mediante la oportuna liquidación y las *acciones* para exigir el pago de las deudas ya liquidadas. La nueva LGT ha suprimido la referencia a la prescripción de las *acciones*, de contenido procesal y claramente inapropiado, pero ha mantenido en su vigente artículo 66 la calificación de *derechos* para referirse a las potestades administrativas de liquidación y recaudación de las deudas liquidadas. La coincidencia doctrinal de que tanto el derecho a liquidar como el derecho a exigir la deuda líquida constituyen auténticas potestades y no derechos subjetivos, planteó durante muchos años la cuestión de la naturaleza de estos plazos. O bien se trataba de plazos de caducidad, por ser las potestades imprescriptibles según la clásica doctrina administrativa o bien, como advertía FALCÓN Y TELLA, habría que convenir que lo que prescribía era algo diferente ⁶¹. A la vista del régimen jurídico contemplado en la Ley, gran parte de la doctrina se inclinó por afirmar que se trataba de un plazo de prescripción aunque de carácter híbrido, por incorporar algunas de las notas tradicionales de la caducidad. Su objeto no era la potestad en sí misma, sino la obligación tributaria, el derecho de crédito, cuya prescripción impide, no obstante, el ejercicio de aquéllas ⁶². Siguiendo esta tesis, aplicada al tema que nos ocupa, parece lógico pensar que las potestades administrativas de comprobación sobre la base imponible negativa podrán extenderse en tanto que no prescriba la obligación tributaria a la que se incorporan. En el período en que se origina la pérdida nada puede prescribir, puesto que no existe obligación.

La doctrina administrativa más reciente ha admitido, sin embargo, la posibilidad de concebir plazos de prescripción sobre el ejercicio concreto de potestades administrativas. La potestad, en cuanto poder genérico es, evidentemente, imprescriptible, no se desgasta ni se extingue por su falta de uso. No así, cuando su ejercicio se refiere a hechos concretos, en cuyo caso, sí es posible someterla, a elección del legislador a un plazo de prescripción o de caducidad ⁶³. En la regulación que de la prescripción que

⁶¹ Cfr. *La prescripción en materia tributaria*, La Ley, Madrid, 1992, pág. 44. La clásica doctrina de la imprescriptibilidad de las obligaciones parte de su origen legal y carácter genérico, habiendo sido desarrollada primordialmente por S. ROMANO, *Fragmentos de un diccionario jurídico*, Traducción española, Buenos Aires, 1964, págs. 121 y ss. Partiendo de esta circunstancia, y ante la redacción de la LGT algunos autores entendieron que lo que se estaba estableciendo realmente era un plazo de caducidad. *Vid.*, entre otros, E. ESEVERRI MARTÍNEZ, «Apuntes sobre la prescripción tributaria», *CREDF*, núm. 57/1988, pág. 21. Sobre la evolución de la discusión doctrinal en este sentido, nos remitimos a la exposición realiza por M. VEGA HERRERO en *La prescripción de la obligación tributaria*, Lex Nova, Valladolid, 1990, págs. 19 y ss.

⁶² Las posiciones varían, sin embargo, sobre sus efectos sobre la obligación. Mientras algunos afirman su extinción, otros entienden que, aun siendo éste el objeto de la prescripción, sus efectos se limitan a excluir el ejercicio de las potestades de autotutela declarativa y ejecutiva respecto de la obligación prescrita. *Vid.*, la primera tesis en VEGA HERRERO, *La prescripción de la obligación tributaria*, ob. cit., págs. 111 y ss. y la segunda en R. FALCÓN Y TELLA, *La prescripción en materia tributaria*, ob. cit., págs. 201 y ss.

⁶³ Un sector importante de la doctrina administrativa ha mantenido, en efecto, que «cada posible aplicación de la potestad» si puede y debe someterse a un límite temporal. «Pero tanto da que ese plazo sea de prescripción como de caducidad o, lo que es lo mismo, interrumpible o fatal, que es a lo que en definitiva remiten esas figuras. La elección por el legislador de una u otra opción, dentro del Derecho público, no tiene mayor trascendencia que la de esa nota de régimen jurídico, puesto que la caducidad-carga y la prescripción tienen efectos sustantivos, se aplican de oficio y son automáticas». Ambos son instrumentos al servicio de la seguridad jurídica que pueden ser utilizados de forma versátil e intercambiable por el legislador, sin que puedan relacionarse de forma excluyente con particulares posiciones activas o pasivas. Cfr. F. CABALLERO SÁNCHEZ, *Prescripción y caducidad en el ordenamiento administrativo*, McGraw-Hill, Madrid, 1999, págs. 358-360. En el mismo sentido, *Vid.* V. AGUADO I CUDOLÁ, *Prescripción y caducidad en el ejercicio de potestades administrativas*, Marcial Pons, Barcelona-Madrid, 1999, págs. 25 y 43. Un planteamiento similar parece desprenderse de la nueva Norma Foral 2/2005, General Tributaria del Territorio Histórico de Vizcaya que ha establecido dos plazos paralelos de prescripción y caducidad, según sean susceptibles de interrupción o suspensión, sobre el ejercicio de la potestad administrativa para determinar la deuda tributaria.

realiza la LGT resulta difícil de admitir que el objeto de la prescripción sea en todo caso el vínculo obligacional, al menos por lo que se refiere al derecho mencionado en el apartado a) del artículo 66. Y ello porque es evidente que, en ocasiones, la prescripción se limita a excluir el ejercicio de la potestad de comprobación, subsistiendo, sin embargo, la obligación tributaria. Así ocurre, por ejemplo, cuando hubiera mediado una liquidación provisional, en cuyo caso, el único efecto de la prescripción es convertirla en inalterable ⁶⁴. O, al revés, la prescripción impide, en otros casos, el ejercicio de las potestades administrativas de comprobación ligadas a la potestad liquidadora, con independencia de que hubiera existido o no obligación. Piénsese, por ejemplo, en la comprobación de los requisitos para disfrutar de una exención. El objeto de la prescripción se refiere, según esta doctrina, al ejercicio de la potestad, al menos en el supuesto enunciado en el apartado a) del artículo 66, con efectos sobre la obligación tributaria en su caso existente ⁶⁵. Conforme a esta tesis sí es posible, en consecuencia, mantener la prescripción de las potestades administrativas de comprobación de la base imponible negativa desde el fin del plazo para declararlas, aunque no hubiera existido obligación en dicho período y con independencia del régimen prescriptivo que siga la futura obligación a la que se incorporan.

5.2. Evolución de la interpretación administrativa y jurisprudencial.

La ausencia de una norma expresa que resolviera esta cuestión propició durante mucho tiempo una abundante litigiosidad incentivada por la aparición de pronunciamientos administrativos y jurisprudenciales de carácter contradictorio. En una primera etapa, durante la vigencia de la Ley 61/1978 y en los primeros años de aplicación de la Ley 43/1995, la tesis imperante dentro de la propia Administración tributaria era la de considerar que una vez prescrito el derecho para liquidar la deuda del período en que se originaron las pérdidas, se imposibilitaba su comprobación en el futuro ⁶⁶. Así lo estableció el TEAC en diversas resoluciones dictadas a lo largo de los años noventa, en las que con fundamento en la presunción de certeza de las declaraciones tributarias y en las normas sobre prescripción contempladas en la LGT, se afirmaba la intangibilidad de las bases impositivas negativas declaradas por el contribuyente cuando procedieran de un período prescrito, sin posibilidad de rectificación administrativa ⁶⁷.

⁶⁴ El propio FALCÓN Y TELLÁ, que identifica la obligación como el objeto de la prescripción tributaria, advierte, sin embargo, que su consumación no provoca en todo caso la extinción de aquella. Cfr. *La prescripción en materia tributaria*, ob. cit., pág. 175.

⁶⁵ En este sentido se pronuncia PÉREZ ROYO quien considera que la mención de la LGT a la prescripción de derechos no es correcta. Lo que prescribe es la «acción» que «arrastra a la del derecho». Cfr. *Derecho Financiero y Tributario. Parte General*, Thomson-Civitas, 2004, pág. 286. Vid. también, en parecidos términos S. MONTESINOS OLTRA, *La compensación de bases impositivas negativas*, ob. cit., págs. 282 y ss., que prefiere predicar los efectos de la prescripción tributaria en relación con las potestades administrativas y, subsiguientemente, su proyección sobre la eventual deuda tributaria.

⁶⁶ Vid. en este sentido, el Informe de la Dirección General de Inspección Financiera y Tributaria de 1987 citado por C. SÁNCHEZ RAMÍREZ, en «La prescripción en Derecho Tributario», *GF*, núm. 90/1991, págs. 161-162.

⁶⁷ La aplicación de la prescripción a las potestades de comprobación de la base se fundamentaba en el artículo 159 del entonces vigente Reglamento del Impuesto sobre Sociedades (RD 2631/1982, de 15 octubre), que exigía para la práctica de la compensación que se tratara de bases impositivas negativas de «carácter definitivo, bien por haber sido comprobadas por la Inspección, bien por haber ganado la prescripción». Vid. las Resoluciones de 10 de junio de 1992 (JT 1992/250), 6 de septiembre de 1994, 23 de octubre de 1996 (JT 1996, 1538) y 16 de abril de 1998 (JT 1998/818). Esta tesis fue respaldada por el TS en su Sentencia de 13 de marzo de 1999, relativa, no obstante, al régimen jurídico anterior, vigente la Ley de reforma de 26 de diciembre de 1957.

La imposibilidad de comprobar las bases imponible negativas fue mantenida por el TEAC incluso aunque no se hubiera presentado autoliquidación cuantificando su importe, al no existir todavía en aquel momento ninguna norma que estableciera de forma expresa tal requisito. En una sorprendente interpretación, el citado Tribunal sostuvo que, en estos casos, las pérdidas contables se convertían en la magnitud a compensar, ante la imposibilidad de aplicar ya los ajustes correspondientes para el cálculo de la base negativa ⁶⁸. De modo que sólo en el caso de que, aparte de la ausencia de autoliquidación, tampoco constaran los soportes contables que acreditaran la existencia de las pérdidas, quedaba la compensación imposibilitada ⁶⁹.

Los TSJ no compartieron la tesis del TEAC en cuanto a la posibilidad de compensar sin más pérdidas contables ⁷⁰. El TSJ de Navarra se basaba para ello en dos argumentos de gran interés. El primero, la distinta naturaleza de las pérdidas contables y las bases imponible negativas. La base imponible –señala en su Sentencia de 30 de septiembre de 2000 (JT 2000/1799)– es la expresión tributaria de los resultados (negativos o positivos) de la actividad del sujeto pasivo que exige, para su determinación, la existencia de un acto del propio sujeto pasivo (autoliquidación) o de la Administración tributaria (liquidación). «La compensación opera entre conceptos tributarios –añade– carácter que no tienen las pérdidas o cuenta de resultados, por reales que sean (...). Así como la base imponible negativa no se podría compensar con beneficios no declarados, las pérdidas no declaradas no se pueden compensar con bases imponible positivas». Por otra parte, y como segundo argumento, señala que sólo de haberse presentado la declaración habría tenido la Administración la posibilidad de verificar el resultado negativo alegado ⁷¹.

A la misma conclusión llegan otras Sentencias, en este caso, del TSJ de Sevilla, aunque con una argumentación diferente y menos afortunada. En ellas se parte de la noción de la compensación como derecho del particular, cuya efectividad requiere la presentación de dos declaraciones: la primera para «el nacimiento del crédito fiscal a favor del sujeto pasivo» y una posterior «para la realización de dicho derecho» ⁷². Sin compartir esta manera de configurar la compensación, lo relevante de esta jurisprudencia es la admisión implícita de la imposibilidad de comprobar las bases negativas correspondientes a períodos prescritos que hubieran sido objeto de autoliquidación, subsumiendo sin mayores problemas tal supuesto en el apartado a) del antiguo artículo 64 de la LGT («prescripción de la acción para determinar la deuda tributaria mediante la oportuna liquidación»).

Una tercera tesis en la evolución de la interpretación administrativa y jurisprudencial sobre este tema aparece en una Sentencia de la Audiencia Nacional, de 11 de marzo de 1999 (JT 1999/1475),

⁶⁸ «Si el ejercicio ha prescrito –señala la Resolución de 6 de septiembre de 1994–, la Administración no puede practicar en el beneficio contable los ajustes previstos en el Reglamento del Impuesto, con la consecuencia de que el beneficio contabilizado se transforma sin más en base imponible definitiva. Y en consecuencia en caso de pérdidas, las contabilizadas en un ejercicio prescrito son las compensables en los cinco ejercicios inmediatos siguientes».

⁶⁹ *Vid.* las Resoluciones de 26 de abril 1995 (JT 781/1995) y 21 de febrero de 1996 (JT 299/1996).

⁷⁰ A excepción de alguna Sentencia reciente en la que se mantiene todavía la vieja tesis del TEAC. *Vid.* la Sentencia del TSJ de la Comunidad Valenciana de 25 de noviembre de 2004 (JT 430/2005).

⁷¹ *Vid.* también, en términos parecidos, la STSJ de Navarra de 9 de febrero de 2001 (JT 2001/446).

⁷² Así lo establece la Sentencia de 23 de marzo de 2001 (JT 2001/1237), cuya doctrina se reitera en las Sentencias del mismo tribunal de 26 de enero de 2001 (JT 2001/367), 9 de febrero de 2001 (JT 2001/569) y 8 de junio de 2001 (JT 2002/149).

seguida con posterioridad por diversas Resoluciones del TEAC en las que dicho órgano se desdice de sus pronunciamientos anteriores ⁷³. La nueva interpretación admite la plena comprobación de existencia y cuantía de las bases negativas, aunque limitada al importe de las pérdidas declaradas, sin que pueda dar lugar a la liquidación de una deuda tributaria para el período prescrito ⁷⁴. La potestad administrativa de comprobación, desligada de una particular deuda tributaria, puede realizarse en todo momento sin sometimiento a plazo alguno, se afirma en la primera de las Resoluciones citadas. Y añade: «La actividad sujeta a prescripción es la determinación de la deuda tributaria mediante la correspondiente liquidación, así como la acción para exigir su pago, pero no la actividad de comprobación».

5.3. Actual marco normativo.

El problema de la relación entre los plazos de compensación y prescripción y su controvertida interpretación jurisprudencial ha preocupado al legislador tributario, que ha tratado de hacerle frente en dos modificaciones sucesivas de la Ley 43/1995. La primera de ellas tuvo lugar por Ley 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras normas tributarias, a través de la cual se añade un párrafo quinto al entonces artículo 23 de la Ley del impuesto. En él se establece el deber de acreditar la procedencia y cuantía de las bases imponibles negativas cuya compensación se pretenda, mediante la exhibición de la contabilidad y los oportunos soportes documentales, cualquiera que sea el ejercicio en que se originaron. La segunda modificación se llevó a cabo por la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, que incorpora la exigencia de que las bases imponibles negativas «hayan sido objeto de liquidación o autoliquidación» para poder compensarlas. Señalando, además, que el deber de acreditar la procedencia y cuantía de las bases abarca también la exhibición de la liquidación o autoliquidación ⁷⁵.

La nueva LGT, aprobada por Ley 58/2003 ha recogido en su articulado diversos preceptos que vienen a reproducir, con un ámbito de aplicación más extenso, las anteriores previsiones del impuesto sobre sociedades. El primero de ellos se encuentra entre las normas relativas a la prescripción de las obligaciones formales. El artículo 70.3 señala, a este respecto, que «la obligación de justificar la procedencia de los datos que tengan su origen en operaciones realizadas en períodos prescritos se mantendrá durante el plazo de prescripción del derecho para determinar las deudas tributarias afectadas por la operación correspondiente». Más que a la posible prescripción de las facultades administrativas en relación con aquellos períodos, se alude aquí a la de los deberes formales del obligado, que no prescriben hasta que no lo haga la deuda tributaria para cuya determinación resulten relevantes. Como consecuencia de lo anterior, el artículo 106 de la LGT relativo a las normas sobre medios y valoración de la prueba añade que: «en aquellos supuestos en que las bases o cuotas compensadas o pendientes de compensación o las deducciones aplicadas o pendientes de aplicación tuviesen su

⁷³ Poco después, la Audiencia Nacional varió su postura. Así, en las Sentencias de 14 de octubre de 1999 y en la de 3 de octubre de 2002 (JT 2003/58198), no duda en incluir la comprobación de las bases imponibles negativas dentro de la prescripción de la por entonces denominada acción para liquidar las deudas tributarias.

⁷⁴ Recogida entre otras en las Resoluciones de 7 de abril de 2000 (núm. de Resolución 00/9242/1996) y 22 de diciembre de 2000 (JT 2001/127).

⁷⁵ Ambos aspectos se mantienen inalterados en la reforma del impuesto prevista para principios del próximo año 2007.

origen en ejercicios prescritos, la procedencia y cuantía de las mismas deberá acreditarse mediante la exhibición de las liquidaciones o autoliquidaciones en que se incluyeron, la contabilidad y los oportunos soportes documentales».

5.4. ¿Comprobación de la base negativa procedente de períodos prescritos o mera actividad probatoria?

A pesar de estas normas, la relación del régimen de compensación con los plazos de prescripción establecidos en la Ley, suscita todavía hoy ciertas dudas. A la vista del artículo 25.5 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades parece claro que el contribuyente habrá de probar la existencia de las bases imponible negativas en el período de su compensación. Sin embargo, aparece inconclusa la cuestión del alcance de la actividad administrativa de comprobación sobre tales medios de prueba. Los problemas de interpretación se plantean por la formulación del citado precepto que sólo se refiere a la actividad a desarrollar por parte del interesado, que habrá de poner a disposición de la Administración la documentación señalada, pero no precisa cuáles son las facultades administrativas sobre la misma. ¿Hasta qué punto puede entrar a comprobarse si la base imponible reflejada en la contabilidad es la que corresponde de acuerdo con la Ley? O lo que es lo mismo, ¿puede la Administración tributaria verificar si los datos en ella contenidos son ciertos, si las operaciones contabilizadas lo están correctamente y si los ajustes que procede realizar sobre el resultado contable se han llevado a cabo conforme a la Ley? ¿Es posible, además, recurrir a otros medios distintos de los exhibidos por el propio obligado tributario para contrastar la veracidad de la documentación y datos aportados?

Sobre las potestades de comprobación de la documentación aportada, se han sostenido entre la doctrina dos tesis divergentes: la de quienes mantienen que la exhibición de la contabilidad y demás medios de prueba constituye una mera carga formal a los efectos de probar la existencia de la base negativa, sin que pueda procederse propiamente a su comprobación. Y la de quienes defienden la plena efectividad de la potestad comprobadora, aunque limitada al importe de las bases negativas, en tanto que no prescriba su derecho para liquidar la deuda del período en que se ejercita la compensación.

Como partidario de la primera tesis destacó SÁNZ GADEA, para quien la comprobación de las bases imponible negativas habría de realizarse en el marco de la de la declaración del período en que tienen su origen y no en la de aquel en el que se compensan. Y ello con fundamento, no tanto en la finalidad y razón de ser de la prescripción, como por motivos de orden práctico: «comprobar unos hechos producidos diez años atrás es, ciertamente, muy difícil en el plano práctico y ello supondría una carga muy pesada para los contribuyentes y la Administración tributaria», señala este autor ⁷⁶. Así, en el período de la compensación sólo procederá verificar que su importe es el que se deriva de la contabilidad y de la declaración presentada, pero no entrar a comprobar la veracidad de la primera, ni examinar si el resultado contable ha sido determinado correctamente por aplicación de las normas mercantiles ⁷⁷. La Administración habría incluso de admitir la compensación «por más

⁷⁶ Cfr. «Compensación de bases imponible negativas», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 192, 1999, pág. 20.

⁷⁷ Si de la declaración y de la contabilidad exhibidas por el sujeto pasivo –afirma– no se deduce la base imponible negativa que el sujeto pasivo pretende compensar, la Administración podrá rechazarla o modificarla en el importe apropiado. Cfr.

que pudiera advertir *prima facie* alguna irregularidad». Cuestión diferente –añade este autor– es que pueda considerarse que lo aportado por el interesado no llegue a cumplimentar la carga probatoria establecida en el artículo 25.5, por no reunir siquiera el aspecto externo de contabilidad, según las directrices exigidas por el Código de Comercio ⁷⁸. Aunque las situaciones que pueden darse en la práctica son variadas, la omisión de alguna de las cuentas anuales, la no llevanza de alguno de los libros obligatorios o la omisión de los justificantes motivarían, por ejemplo, su inadmisibilidad como medio de prueba ⁷⁹.

Recientemente, y a la vista de la nueva redacción dada a los preceptos de la LGT antes citados, el autor citado ha variado su postura. La ubicación sistemática del nuevo artículo 106, dentro de las disposiciones relativas a los procedimientos tributarios, le lleva a considerar que a partir de ahora «no se trata tan sólo de exhibir ante la inspección tributaria tales documentos sino de aportarlos como material probatorio al procedimiento de inspección tributaria» ⁸⁰. A nuestro juicio, sin embargo, la inclusión del artículo 106 dentro del capítulo II del Título relativo a la aplicación de los tributos, bajo el encabezamiento «Normas comunes sobre actuaciones y procedimientos tributarios», no varía la situación anterior a la nueva Ley. También antes había que sobrentender que el requerimiento para la acreditación de las bases se producía en el marco del procedimiento inspector para la comprobación de la deuda no prescrita. Por otra parte, el artículo 70.3 de la LGT tampoco añade nada nuevo respecto de lo que podía deducirse del artículo 25.5 de la LIS que ya aludía a la justificación de los datos a través de la contabilidad y «oportunos soportes documentales». Se admitía implícitamente, en fin, la pervivencia de estos deberes formales en tanto que no prescribiera la obligación relativa al período de compensación, aspecto este que se lleva ahora a la regulación general de la prescripción de las obligaciones formales. La LGT no ha supuesto, así pues, la introducción de novedades significativas en la materia, sino únicamente la recepción, de acuerdo con la sintonía general de esta nueva norma, de ciertos aspectos particulares regulados en la normativa especial de cada tributo.

A nuestro juicio, ya desde la modificación de la Ley del Impuesto sobre Sociedades en el año 1998 era posible afirmar la viabilidad de una comprobación en sentido propio de las bases negativas procedentes de períodos prescritos. Ciertamente es que el legislador no fue todo lo claro que debiera haberlo sido y que las dudas sobre la interpretación de esta norma son, cuanto menos, razonables. Sin embargo, sin entrar todavía a valorar lo acertado de la decisión legislativa, son varios los argumentos que avalan la interpretación de la plena subsistencia de las potestades de comprobación administrativa sobre las bases negativas:

La aportación como prueba de la referida documentación exige, siquiera para admitirla como tal, una ulterior actividad administrativa de verificación de que lo declarado coincide con los datos que

«Compensación de bases imponible negativas», ob. cit., págs. 15-18. En sentido parecido, LÓPEZ SANTACRUZ señala que la inspección no podrá entrar a comprobar la veracidad de la cuantía de la base imponible negativa por cuanto procede de un ejercicio prescrito, aunque sí comprobar la realidad de su existencia mediante el examen de los libros de contabilidad y declaraciones de este impuesto correspondiente al ejercicio en que se generaron». Cfr. «compensación de bases imponible negativas», VV.AA., *Guía del Impuesto sobre Sociedades*, CISS, Valencia, 1996, pág. 414.

⁷⁸ Cfr. «Compensación de bases imponible negativas», pág. 19.

⁷⁹ Idem.

⁸⁰ Cfr. *Impuesto sobre Sociedades (II). Comentarios y casos prácticos*, CEF, Madrid, 2004, pág. 1.516.

resultan de la contabilidad y, lo que es más importante, la documentación aportada. Ello implica ya una forma de comprobación, con el objeto de verificar si el resultado contable ha sido correctamente corregido conforme a las normas fiscales y contrastar si los datos que en ella aparecen tienen un soporte documental que acredite su existencia para, en su caso, rechazar la compensación o minorar su cuantía⁸¹. Existe, por tanto, una mínima actividad comprobatoria que no podría desarrollarse si estuviera afectada por la prescripción. En otro caso, la Administración habría de limitarse a constatar formalmente que el importe compensado coincide con la autoliquidación practicada en su momento, pero nada más⁸². Admitida la posibilidad de comprobar ciertos datos, debe sostenerse la pervivencia de esta potestad en toda su extensión, aunque limitada al importe de la base imponible negativa, con la posibilidad de realizar todas las actuaciones a que autoriza el artículo 142 de la LGT, cuando enumera las facultades de la inspección⁸³. Cuestión diversa es que, en la práctica, el desarrollo de estos poderes pueda verse dificultado por la prescripción de los deberes formales o de colaboración de terceros, vinculada, con carácter general, a la prescripción de sus propias obligaciones según establece el artículo 70 de la LGT. Por lo que, en cualquier caso, el grueso de la actividad comprobadora se referirá a las pruebas aportadas por el propio contribuyente.

La intención de la Ley parece haber sido, en fin, la de vincular el ejercicio de las potestades de comprobación y liquidación de las bases negativas al régimen de prescripción de la obligación tributaria a la que se incorporan. En apoyo de esta tesis resulta concluyente la redacción dada por Ley 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social, a la Ley reguladora del Régimen fiscal de las Cooperativas, cuyo artículo 24 señala con toda claridad que «a los solos efectos de determinar los importes compensables, la Administración tributaria podrá comprobar las declaraciones y liquidar las cuotas negativas correspondientes aunque haya transcurrido el plazo al que se refiere el artículo 64 de la LGT». La interpretación sistemática de ambas normas no ofrece dudas sobre el sentido a atribuir al artículo 25.5 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. No deja de causar sorpresa, sin embargo, que el problema se haya solucionado de manera tan sencilla en una norma sectorial, manteniendo en la Ley general del Impuesto una grave la ambigüedad en torno a las facultades administrativas de comprobación⁸⁴.

⁸¹ Al referirse la Ley a la contabilidad y oportunos soportes documentales, habrá que entender por tales los enumerados en el artículo 30 del Código de Comercio y reproducidos en el 133.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, en particular, los libros y justificantes concernientes al negocio, en tanto que sean relevantes para la determinación de la base imponible negativa.

⁸² La precisión que realiza la Ley en cuanto a la necesidad de exhibir la autoliquidación o liquidación, pudiera parecer a primera vista innecesaria por tratarse de un documento ya presentado y cuya existencia le consta a la Administración, de acuerdo con el artículo 34.1 h) de la LGT. La extensión del plazo para compensar justifica, sin embargo, la precisión legal.

⁸³ En el mismo sentido se había pronunciado MONTESINOS OLTRA, para quien la actividad que podrá desplegar la Administración es exactamente la misma que le permite la Ley del impuesto sobre sociedades para las actuaciones de comprobación e investigación de este impuesto en general. Cfr. *La compensación de bases impositivas negativas*, ob. cit., págs. 304 y 305.

⁸⁴ Idéntica solución recoge la Ley Foral 24/1996, de 30 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, que en su artículo 40 señala que, en el supuesto de practicarse la reducción de las bases impositivas negativas, «se considerará que no han prescrito los períodos impositivos a los que correspondan las bases liquidables negativas, a los solos efectos de cuantificar la reducción que proceda». La misma interpretación ha sido, finalmente, acogida por el TEAC en su Resolución de 13 de febrero de 2004, estando ya en vigor el apartado quinto del artículo 25 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. En ella señala que la prescripción no afecta al «derecho de la Administración a la investigación o comprobación de pruebas originadas en años anteriores que están prescritos, (...) si de ellos se derivan consecuencias tributarias a tener en cuenta en ejercicios en que no ha prescrito la acción comprobadora y liquidatoria». Núm. de Resolución: 00/4799/2002.

5.5. Valoración de la solución legislativa.

Una vez aclarado el sentido de la Ley, es preciso proceder a su valoración. ¿Es razonable mantener tan largo plazo de comprobación cuando ya desde el primer período en que se generan las pérdidas es posible comprobarlas en toda su intensidad? Teniendo en cuenta, además, que el deber de presentar una autoliquidación cuantificando su importe, advierte a la Administración tributaria de su existencia. Quien presenta la autoliquidación con una base negativa se expone a su posible comprobación, no así quien simplemente oculta rentas, aplicándose en este caso, sin mayores problemas, la prescripción una vez transcurrido el plazo de cuatro años ⁸⁵. Ciertamente, la conducta de autoliquidar una base imponible negativa falsa y luego compensarla puede tener mayor gravedad, que la simple omisión del deber de declarar, pero en cualquier caso, las potestades de comprobación en ambos supuestos presentan la misma extensión ⁸⁶.

Por ello, conforme a las modernas doctrinas que propugnan la posibilidad de concebir plazos de prescripción que afecten al ejercicio de la potestad podría defenderse la solución legislativa que contemplara la prescripción de las facultades administrativas de comprobación sobre las bases negativas desde el fin del plazo para declararlas en el impuesto sobre sociedades o desde el momento de la presentación de la autoliquidación si fuera posterior. La extensión de esta solución al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas habría de venir acompañada del establecimiento del deber de autoliquidar las bases negativas, hoy inexistente, pues de otro modo difícilmente podría desarrollarse con eficacia la actividad de comprobación.

Existe, sin embargo, un importante razonamiento que obstaculiza la puesta en práctica de esta solución y es la dificultad de articular, en paralelo, un sistema sancionador disuasorio para quienes declaren bases negativas falsas o inexactas. La incorrecta determinación de una base imponible negativa no puede sancionarse con la misma intensidad que la conducta de dejar de ingresar, que ocasiona un perjuicio económico inmediato y directo a la Hacienda Pública. Por ello precisamente, frente a la infracción tributaria por dejar de ingresar, que se sanciona con una multa proporcional de como mínimo el 50% de la cantidad no ingresada, la infracción por determinar o acreditar improcedentemente partidas negativas, se sanciona en el artículo 195 de la LGT 58/2003 con una multa pecuniaria proporcional del 15% de las partidas indebidamente determinadas ⁸⁷. Tal sanción podrá deducirse de la que posteriormente pudiera proceder por su compensación.

La relativa bondad de la sanción por declarar bases negativas falsas, unida a la posibilidad de consolidarlas una vez transcurridos cuatro años desde su declaración, puede incentivar

⁸⁵ La escasa doctrina que se ha pronunciado sobre este tema lo ha hecho para mostrar su opinión favorable a la comprobación. Así, GARCÍA NOVOA propone adoptar una especie de comprobación limitada de la base negativa, sin que de ello puedan derivarse otras consecuencias tributarias. Cfr. «La imputación temporal de ingresos y gastos. Compensación de pérdidas en el IS», ob. cit. págs. 259 y 261. En el mismo sentido, vid. S. MONTESINOS OLTRA, *La compensación de bases imponibles negativas*, ob. cit., págs. 271 y ss.

⁸⁶ Entre la doctrina COLMENAR VALDÉS insiste en las posibilidades de comprobación que tiene a su disposición la Administración tributaria en relación con el período en que se declaran las bases imponibles negativas. Cfr. «La compensación de bases imponibles negativas en el Impuesto sobre Sociedades», *Impuestos*, núm. 13/1997, pág. 107.

⁸⁷ Este argumento ha sido apuntado también por SANZ GADEA, quien bajo la vigencia de la antigua LGT advertía que, tal y como se encontraba tipificada la infracción, la sanción no tenía efectos disuasorios. Cfr. «Compensación de bases imponibles negativas», ob. cit., pág. 20.

el uso de esta técnica con ánimos defraudatorios. Simplemente habría que retrasar el ejercicio de la opción de compensar hasta el momento en que las partidas negativas ya no pudieran comprobarse. Aunque la defraudación, en cuanto menor ingreso, tuviera lugar en el período de la compensación, no sería posible sancionarla, ante la imposibilidad de verificar la veracidad de las bases negativas declaradas.

Por ello, entre el agravamiento de la sanción a la infracción, por así decir, «preparatoria» y la prolongación temporal de las facultades de comprobación, nos inclinamos por esta segunda opción, a pesar de la correlativa extensión de los deberes formales del obligado que la misma implica. La pervivencia de las potestades de comprobación durante tan amplio plazo presenta, en efecto, el inconveniente de la necesaria conservación de la documentación a lo largo del mismo.

6. ASPECTOS SUBJETIVOS: BREVES CONSIDERACIONES

6.1. El principio de identidad. La sucesión de las personas físicas en el derecho a la deducción.

Una de las cuestiones que presenta mayor interés y complejidad en relación con esta figura son sus aspectos subjetivos. Su naturaleza como medio de estimación plurianual de la renta, la vincula de forma directa al sujeto pasivo del impuesto. Es lo que la doctrina alemana denomina el *principio de identidad*⁸⁸. La facultad de compensar bases negativas sólo corresponde a quien las ha generado, pues su finalidad es valorar la capacidad económica individual de dicho sujeto más allá del marco anual. La renta del siguiente período se deja exenta porque previamente han existido pérdidas o rentas negativas que ponen de manifiesto que, a efectos del impuesto, las nuevas rentas no constituyen sino reposición del patrimonio perdido. Esta circunstancia y, ligada a ella, el carácter indisponible de la obligación tributaria, impiden la transmisión a terceros del llamado derecho a compensar. Pero ¿qué ocurre cuando desaparece el sujeto pasivo con derecho a la deducción? ¿Son las bases imponibles negativas uno de los elementos de la posición jurídico-tributaria del causante en los que se subroga el sucesor tributario?

Centrándonos en la sucesión de las personas físicas, se trata de una cuestión que apenas se ha suscitado en nuestro país. El artículo 39 de la LGT sólo se ocupa de regular el régimen de transmisión de las obligaciones tributarias que se encontraran pendientes a la muerte de los sujetos obligados. Partiendo del régimen de la sucesión universal que, según las normas de Derecho común, se produce en los supuestos de sucesión *mortis causa*, es común la afirmación de que el sucesor se coloca en la misma posición jurídico-tributaria que tenía el causante, siendo, por tanto, titular, de sus posiciones tanto activas como pasivas

⁸⁸ La afirmación de este principio es abundante en la Jurisprudencia del Tribunal Financiero Federal de Alemania (*Bundesfinanzhof*). Vid., entre otras las Sentencias de 23 de marzo de 1994 (I B134/93, BFH/NV 1994, 782, 783) y de 29 de octubre de 1986 (I R 202/82, BStBl. II 1987, págs. 308-309). Todos los comentaristas del impuesto sobre la renta afirman que el citado principio de identidad constituye una de las esencias de esta figura. Así, *vid.*, entre otros, ORTH en HERRMANN/HEUER/RAUPACH, *EstG-KStG*, §10d (1983) Rn 118; V. GROLL en KIIRCHHOF/SÖHN/MELLINGHOFF, *EstG Kommentar*, §10d *EstG* Rn B 105.

frente a la Hacienda Pública⁸⁹. La sucesión a título universal que se produce por la desaparición de la persona física no implica necesariamente, sin embargo, la continuidad de todas las relaciones jurídicas del causante. Así se desprende del artículo 659 del Código Civil, según el cual la herencia comprende «todos los bienes, derechos y obligaciones de una persona *que no se extingan con su muerte*». De modo que, aunque los derechos patrimoniales sean normalmente transmisibles, existen también otros que no lo son, a los que se añaden los de carácter personalismo⁹⁰. Las disposiciones anteriores, que rigen la sucesión en el Derecho común deben ser, no obstante, moduladas en atención a las peculiaridades propias del ordenamiento tributario. Los intereses, principios y valores que rigen en este sector del ordenamiento requieren, en efecto, una ulterior especificación para determinar, entre otras cosas, y en lo que aquí interesa, qué situaciones jurídicas son susceptibles de transmisión por esta vía⁹¹.

La transmisibilidad de las bases imponibles negativas pendientes de compensación a la muerte del contribuyente es un tema que en nuestro país apenas se ha suscitado. Sí existe alguna Resolución jurisprudencial aislada en la que se entiende que el derecho a deducir la disminución patrimonial en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas se transmite al cónyuge del causante, como un elemento más dentro de la sucesión universal que produce su fallecimiento⁹². Entre la doctrina alemana esta cuestión ha sido objeto, sin embargo, de un rico debate, a raíz de una polémica jurisprudencia del Tribunal Financiero Federal (Bundesfinanzhof- BFH) que, desde los años setenta del siglo pasado, ha mantenido en múltiples sentencias que el heredero puede hacer uso de las partidas negativas del causante pendientes de compensación en el momento del fallecimiento. De existir varios herederos, las partidas negativas habrán de repartirse en función de la cuota de participación de cada uno en el caudal relicto, con independencia de cuál de ellos hubiera percibido los bienes o derechos concretos en que tuvieran su origen⁹³.

⁸⁹ La sucesión en Derecho tributario se observa como una consecuencia más de la sucesión que se produce en el ámbito civil cuando, a la muerte del causante, el heredero sucede, según se desprende del artículo 659 del Código Civil, en la universalidad de las titularidades activas del causante, asumiendo también el conjunto de las titularidades pasivas que la afectaban en el momento de su muerte. Cfr. C. LASARTE ÁLVAREZ, *Principios de Derecho Civil*, VII. *Derecho de sucesiones*, Marcial Pons, Madrid-Barcelona, 2003, pág. 14. Vid. también, en el mismo sentido, J. PUIG BRUTAU, *Compendio de Derecho Civil*, Vol. IV. *Derecho de Familia. Derecho de Sucesiones*, Bosch, 1990, págs. 225-226. Sobre la concepción de la sucesión tributaria como una consecuencia de la sucesión civil, vid. entre otros, M. GONZÁLEZ SÁNCHEZ, *La sucesión en la deuda tributaria*, Aranzadi, Elcano, 1993, págs. 48 y ss. y A. RODRÍGUEZ BEREJO, «La sucesión en las relaciones tributarias», *RDFyHP*, núm. 57, 1965, págs. 25 y ss.

⁹⁰ Vid. sobre las posiciones jurídicas susceptibles de transmisión C. LASARTE ÁLVAREZ, *Principios de Derecho Civil*, VII. *Derecho de sucesiones*, ob. cit., pág. 11 y J. PUIG BRUTAU, *Compendio de Derecho Civil*, Vol. IV. *Derecho de Familia. Derecho de Sucesiones*, ob. cit., pág. 228.

⁹¹ Por ello señala el Profesor SAINZ DE BUJANDA que en la sucesión tributaria existe una confluencia de normas civiles y tributarias. Cfr. *Notas de Derecho financiero*, Seminario de Derecho Financiero de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1967, T. I, págs. 735 y ss.

⁹² Vid. la Sentencia de 26 de mayo de 2005 del TSJ de Cataluña, en la *Revista Información Fiscal*, núm. 72, 2005, pág. 147. Vid. también, aunque en sentido contrario, la Resolución del TEAC de 20 de abril de 1994 (JT 1994/652), que rechaza que las disminuciones patrimoniales pendientes de compensar en el IRPF del fallecido puedan considerarse como un «derecho de crédito» transmisible a sus herederos.

⁹³ Esta Jurisprudencia exige, no obstante, para que la transmisión pueda tener lugar que el heredero «hubiera soportado las pérdidas del causante», términos de significado controvertido pues, como señala, PAUS las deudas del causante siempre tienen cierta incidencia sobre los herederos, en la medida en que minoran el valor de la herencia. Así pues, a la vista de esta línea jurisprudencial, no se sabe muy bien si lo que se exige es que el heredero hubiera aceptado la herencia de forma simple o que hubiera abonado deudas del causante que tengan relación con la generación de la base imponible negativa. Cfr. PAUS, «Verlustabzug in Erbfällen», *Betriebs Berater*, 1999, págs. 2.484 y ss.

La transmisibilidad de la posibilidad de compensar se fundamenta en esta Jurisprudencia a partir de dos argumentos que han sido combatidos por un sector importante de la doctrina, a la vez que han comenzado a ponerse también en tela de juicio desde alguna sala del citado Tribunal. El primero, se fundamenta en los efectos ya comentados de la sucesión, que provoca la subrogación del sucesor en la posición jurídica global del causante, tanto material como procedimental. Entre la doctrina, este primer argumento ha sido objeto de críticas por resultar en exceso apegado al Derecho civil, cuando la valoración de cuáles de estas posiciones jurídicas son susceptibles de transmisión, sólo puede realizarse conforme a criterios y principios de carácter tributario ⁹⁴. Se ha señalado así, en la línea de lo que hemos defendido en este trabajo, que la expectativa de menor gravamen que implica la existencia de una pérdida en el periodo no puede calificarse ni como un derecho subjetivo patrimonial ni siquiera como una mera expectativa de derecho, articulándose más bien como un elemento de cuantificación de la renta dentro de la sistemática del impuesto. La simple previsión teórica de una posible ventaja fiscal depende, más que de la voluntad del obligado, de una pluralidad de factores de carácter eventual e imponderable, que no puede llegar a equipararse con una expectativa de derecho, se afirma ⁹⁵.

El segundo argumento al que recurre la Jurisprudencia del BFH para afirmar la transmisibilidad de la expectativa de compensación, tampoco resulta convincente. Las Sentencias más recientes del Tribunal Financiero Federal tratan de amparar la transmisión en el principio de capacidad económica, al entender que si las pérdidas no han podido compensarse, el causante habría sufrido un gravamen excesivo en los años previos a su fallecimiento. Por ello, para lograr una imposición de conjunto más justa, debe otorgarse al heredero la posibilidad de compensar la partida negativa en su propio impuesto personal. Este razonamiento ha sido objeto de importantes críticas. Primero, porque la compensación de pérdidas resulta independiente del historial tributario del contribuyente, pues de ella también se benefician quienes no hubieran tributado con anterioridad. De modo que el exceso de imposición al que alude el tribunal, no siempre habrá existido. Además, admitir la compensación por parte de los herederos supone un total desconocimiento del carácter del impuesto sobre la renta como impuesto individual, argumento que, desde nuestro punto de vista, resulta definitivo para rechazar la transmisión de las bases negativas pendientes de deducción ⁹⁶.

⁹⁴ Cfr. S. MÜLLER-FRANKEN, «Gesamtrechtsnachfolge durch Erbfall und einkommensteuerliche Verluste», *Steuer und Wirtschaft*, 2/2004, págs. 111-112. Tampoco la transmisibilidad de esta posición jurídica puede ampararse en el § 45. I de la Ordenanza Tributaria Alemana que sólo se refiere a la sucesión en los deberes y obligaciones tributarias del causante.

⁹⁵ Cfr. S. MÜLLER-FRANKEN, «Gesamtrechtsnachfolge durch Erbfall und einkommensteuerliche Verluste», ob. cit., pág. 112. En el mismo sentido, *vid.* B. KNOBBE-KEUK, para quien a los herederos sólo corresponden los valores patrimoniales sobre los que el causante podía disponer en el momento de la sucesión y no los que, en su caso, pudiera haber adquirido de haber permanecido en vida. *Bilanz- und Unternehmenssteuerrecht*, 10. Aufl. § 8 III. También desde el propio BFH, la Resolución de la Sala I de este Tribunal, de fecha de 9 de marzo de 2000, advierte que la titularidad de partidas negativas pendientes de compensación no constituye ni un valor patrimonial ni un crédito derivado de la relación jurídico-tributaria. Se trata, más bien, de una mera técnica impositiva, que determina qué ingresos deben ser sometidos a imposición en una determinada persona y cuáles no (I R 76/99, BStBl. II 2000, 622). En el mismo sentido de cuestionar al Tribunal la conveniencia de mantener esta doctrina *vid.* BFH Resolución de 10 de abril de 2003 (VIII ER-S-2/03).

⁹⁶ *Id.* estos argumentos en S. MÜLLER-FRANKEN, «Gesamtrechtsnachfolge durch Erbfall und einkommensteuerliche Verluste», ob. cit., págs. 117-119.

6.2. La sociedad como titular del derecho.

En el impuesto sobre sociedades, el análisis de los aspectos subjetivos de la compensación presenta perfiles propios y da lugar a una problemática mucho más rica de lo que en principio pudiera pensarse a partir de la afirmación general de que quien genera la base negativa es quien debe compensarla. Ello se debe a dos circunstancias muy ligadas entre sí: el carácter instrumental de la persona jurídica, principal sujeto pasivo del impuesto sobre sociedades, así como la concepción de este tributo como gravamen a cuenta del que incide sobre la renta de los socios ⁹⁷.

En principio, la configuración del impuesto sobre sociedades como un gravamen autónomo de la renta de la sociedad permite concebir la compensación como una técnica para lograr una estimación suprapериódica de dicha renta, a fin de adecuar la imposición a los principios constitucionales en materia tributaria. De la misma manera que la obtención de una renta por la sociedad no siempre significa una renta inmediata para el socio, la existencia de una base imponible negativa tampoco tiene por qué implicar la obtención de una pérdida para el partícipe. Primero, porque la base imponible negativa no se corresponde ineludiblemente con un resultado contable negativo. Y segundo porque, incluso de existir éste en un concreto ejercicio, ello no significa, en todo caso, una pérdida neta para el socio que sólo llegará a materializarse, en su caso, en el momento de transmitirse la participación, aunque de tratarse de socios personas jurídicas pudiera ya tener reflejo en el mismo ejercicio a través de la dotación, en determinadas circunstancias, de una provisión por depreciación de la participación. La obtención de una base imponible negativa y su posterior compensación quedan referidas, por lo tanto, a la sociedad misma como objeto de gravamen, con independencia de su concepción también como vehículo para la obtención de renta por parte de los socios ⁹⁸.

a) Alteración en la composición de la entidad. Efectos.

Partiendo de esta idea, la alteración en la composición de sus partícipes tras la obtención de una base imponible negativa, no habría de alterar el *iter* ordinario de la compensación. La aparición en los ordenamientos de nuestro entorno y en el nuestro propio de ciertas disposiciones que restringen la compensación cuando se produzca una variación relevante en la composición de sus socios exige analizar las

⁹⁷ En torno a la polémica sobre el establecimiento de un gravamen autónomo sobre la renta de las sociedades, *vid.* A. GOTA LOSADA, *Tratado del Impuesto sobre Sociedades*, T. I, Banco Exterior de España, Servicio de Estudios Económicos, Madrid, 1989, págs. 35-42. *Vid.*, también, sobre este tema, M.J. LAGARES CALVO, «Impuesto sobre Sociedades e Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas», *HPE*, núm. 2, 1970, págs. 51 y ss.

⁹⁸ Para un examen completo de la incidencia de las pérdidas de la sociedad en los impuestos sobre la renta de los socios, *vid.* J.A. LÓPEZ-SANTACRUZ MONTES, «Compensación de bases imponibles negativas: exceso de imposición», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 144, págs. 3 y ss. La doctrina alemana alude, en este sentido, al llamado «Principio de Separación» (*Trennungsprinzip*), según el cual la independencia jurídica de la sociedad ha de reflejarse en el ámbito tributario mediante la estricta distinción entre los distintos niveles del socio y la sociedad, de modo que, aunque las pérdidas puedan acaecer en ambos planos, su compensación sólo puede realizarse, por separado, en cada uno de ellos, sin que puedan mezclarse ganancias de la sociedad con pérdidas del socio o viceversa. *Cfr.* M. KRÖNER, *Verrechnungsbeschränkte Verluste im Ertragsteuerrecht*, Gabler, 1986, págs. 154 y ss. El principio de separación antes comentado tiene también su reflejo en sentido horizontal: las pérdidas de una sociedad no pueden utilizarse por otra, aunque ambas pertenezcan a los mismos socios. *Cfr.* N. HERZIG, «Verluste im Körperschaftsteuerrecht», en R. VON GRÖLL (coord.), *Verluste im Steuerrecht*, ob. cit., pág. 188.

razones que han llevado a trascender en estos casos de la forma societaria y vincular la compensación al mantenimiento de la identidad de sus partícipes. La aparición de esta norma tuvo lugar en nuestro país en la Ley 43/1995, que la introdujo siguiendo las directrices marcadas por el Informe para la Reforma del Impuesto sobre Sociedades emitido al efecto por el Ministerio de Economía y Hacienda ⁹⁹.

La nueva disposición incorporada en la Ley 45/1995 no llegó, sin embargo, a limitar la compensación ante cualquier cambio de socios, sino sólo cuando ésta viniera acompañada de otras circunstancias: a) que se hubiera transmitido la mayoría del capital social a un solo sujeto o a varios que mantengan entre sí una relación de vinculación; b) que tales personas no hubieran tenido, antes de la generación de la base imponible negativa, una participación significativa en la sociedad; c) que los anteriores socios hubieran sufrido una disminución patrimonial a consecuencia de la transmisión; y, finalmente, d) que la sociedad hubiera permanecido inactiva durante los seis meses anteriores a la transmisión que confiere la participación mayoritaria. Siendo así, la base imponible a compensar se reducirá, dicho de forma simple, en las pérdidas que hubiera hecho valer el antiguo socio en su impuesto personal. Sin entrar a analizar en detalle esta compleja norma, cuyo contenido en el vigente artículo 25.3 se ha mantenido inalterado, al igual que en el nuevo Proyecto de reforma del impuesto, interesa en este momento destacar su finalidad o, lo que es lo mismo, cuáles han sido los motivos que han llevado al legislador a discriminar este supuesto frente a la regla general que permite la deducción de las bases impositivas negativas aun cuando se haya producido un cambio en el sustrato personal de los socios.

El aprovechamiento de las pérdidas por parte de los socios no impide, en efecto, como regla general su uso en la sociedad. Algún autor se ha planteado si, cuando se transmiten participaciones de una sociedad, no sería conveniente privarla de la compensación de las bases negativas correspondientes a las pérdidas que hubiera hecho valer el antiguo socio, en la medida en que no han sido experimentadas por los nuevos y en atención a las ventajas que éstos obtienen de tal situación ¹⁰⁰. La posibilidad de restringir la compensación en estos casos plantea, no obstante, importantes inconvenientes que el propio autor de este planteamiento, SÁNZ GADEA, se ha encargado de resaltar. La hipotética limitación de la compensación perjudica, en primer término, a los socios que lo eran en el momento en que se generó la base imponible negativa y conservan la participación en el ejercicio en que vuelve a obtenerse renta. La imposibilidad de compensar daña a los antiguos socios que habrán de tributar a través de la sociedad ¹⁰¹. Aunque pudiera pensarse en un sistema que limitara la compensación en la medida en que la base imponible negativa se corresponda con pérdidas padecidas por los socios, su complejidad lo haría, en la práctica, inviable ¹⁰².

⁹⁹ El informe aconsejaba la restricción de la compensación «en el supuesto de adquisición de participaciones en entidades inactivas». Vid. *Informe para la Reforma del Impuesto sobre Sociedades*, Secretaría de Estado de Hacienda, 1994, págs. 127-128.

¹⁰⁰ Cfr. SÁNZ GADEA, cfr. *Impuesto sobre Sociedades (II)*, ob. cit., pág. 1.548.

¹⁰¹ E. SÁNZ GADEA, *Impuesto sobre Sociedades (II)*, CEF, 2004, págs. 1.550-1.551. Vid. también su argumentación en «Compensación de bases impositivas negativas», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 192, 1999, págs. 8 y ss.

¹⁰² En este sentido LÓPEZ SANTACRUZ señala que un modelo teórico en que se tuvieran en cuenta las pérdidas padecidas por los socios para reducir el importe de la base imponible a compensar «tendría serios inconvenientes de aplicación» dadas las dificultades de conocer las pérdidas generadas en el socio, excepto que se impusiera exclusivamente para transmisiones significativas de capital. Cfr. «Compensación de bases impositivas negativas: exceso de imposición», ob. cit., pág. 15.

El interés de la sociedad, en cuanto ente independiente, representante de intereses diversos que no siempre se identifican con los de los socios, también debe tenerse presente para la resolución de esta cuestión. Así lo deja traslucir SÁNZ GADEA cuando señala que «una sociedad activa, que desarrolla explotaciones económicas, aglutina no sólo el interés de los socios para la obtención del lucro repartible, sino también de todas las personas involucradas en las actividades económicas desarrolladas por la misma, señaladamente empleados, de manera tal que gravar a la sociedad cuando ella, en sí misma, no ha registrado un incremento del haber social perjudicaría injustificadamente dicho interés»¹⁰³.

Tal propuesta no concuerda, en definitiva, con el sistema adoptado en nuestro ordenamiento que, si bien concibe el impuesto como un gravamen a cuenta de las rentas que en última instancia habrán de obtener los socios, lo hace a través de la articulación de un impuesto autónomo sobre la renta de las sociedades. La idea de sustraer a la sociedad de la compensación cuando la pérdida ya se hubiera hecho valer por el socio en su impuesto personal equivale, como señala el autor citado, a una especie de transparencia fiscal inversa cuya enorme complejidad la hace inviable¹⁰⁴.

Lejos de este planteamiento, la disposición contenida en el artículo 25.3 del Impuesto sobre Sociedades, tiene por finalidad poner coto a una conducta —calificada de «abusiva»— por parte de quienes adquieren participaciones en «sociedades muertas», sin actividad empresarial y sin más patrimonio que la existencia de bases imponibles negativas pendientes de compensación¹⁰⁵. Se trata de una cláusula elusiva de carácter específico con la que trata de evitarse que los nuevos socios, con el dominio que adquieren en la sociedad, puedan utilizar el manto formal que ésta les ofrece para el desarrollo de nuevas actividades económicas, beneficiándose la sociedad de la exoneración de las rentas que se obtengan en los siguientes ejercicios y los nuevos socios del diferimiento de la tributación hasta el momento en que se proceda a su reparto o vuelvan a transmitir la participación¹⁰⁶.

La finalidad de esta norma se limita, por tanto, a restringir la compensación cuando se produce un uso abusivo de la personalidad jurídica con el fin de obtener una ventaja fiscal. Así ocurre en este supuesto, en el que la sociedad, aun manteniendo su forma jurídica, se encuentra ya desposeída de las notas que la definen como tal. La esencia de estos entes viene dada, siguiendo a DE CASTRO, por la conjunción de tres elementos: la existencia de una pluralidad de personas, de bienes y de un fin colectivo, notas que han desaparecido en buena medida en el supuesto descrito en el artículo 25 de la Ley¹⁰⁷. Cuando un solo socio o varios unidos por una relación de vinculación adquieren la participación mayoritaria en este tipo de entidades se presume que lo hacen para aprovechar las pérdidas pendientes, pérdidas que ni ellos han padecido ni deben reconocerse ya a una sociedad que ha perdido el sustrato personal y patrimonial que la caracterizaba cuando se generaron. Se utiliza en definitiva, como

¹⁰³ Cfr. *Impuesto sobre Sociedades* (II), pág. 1.551.

¹⁰⁴ Véase nota anterior.

¹⁰⁵ Cfr. J.A. LÓPEZ-SANTACRUZ, «Compensación bases imponibles negativas», ob. cit., pág. 427.

¹⁰⁶ Consideran que se trata de una cláusula antielusiva de carácter específico, entre otros, F. ALONSO MURILLO y otros, *Comentarios a la Ley del Impuesto sobre Sociedades*, McGrawHill, Madrid, 1996, pág. 91 y L.A. MALVÁREZ PASCUAL, *Impuesto sobre Sociedades. El régimen general*, CEF, Madrid, 1996, pág. 274.

¹⁰⁷ F. DE CASTRO Y BRAVO, *La Persona Jurídica*, Civitas, 1991, Madrid, págs. 277-279.

señalaba ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA respecto de la transparencia fiscal, la «sociedad-instrumento» para lograr tratamientos impositivos que las leyes han establecido para la «sociedad-institución», esto es, para «la autorizada u ofrecida a quienes se asocian para ejercicio de una actividad empresarial y para distribuirse las incertidumbres y los riesgos que son propios de esta última»¹⁰⁸.

La reacción del legislador, justificada por los principios de capacidad económica y generalidad, no difiere de la que se da en otros sectores del ordenamiento, cuando ante al abuso de la personalidad jurídica se acude a la doctrina del levantamiento del velo. De origen jurisprudencial, dicha doctrina viene a significar, en esencia, el desconocimiento del ente instrumental para otorgar relevancia a los sujetos individuales que lo integran¹⁰⁹. Significa, como señala DE ÁNGEL YÁGÜEZ, «despojar a la persona jurídica de su vestidura formal para comprobar qué es lo que bajo esa vestidura se halla o, lo que es lo mismo, desarrollar los razonamientos jurídicos como si no existiese la persona jurídica. Esto, desde luego, en aquellas hipótesis en que el intérprete llegue a la apreciación de que la persona jurídica se ha constituido con ánimo de defraudar o a la ley o a los intereses de terceros, o cuando –no como objetivo, sino como resultado– la utilización de la cobertura formal en que la persona jurídica consiste conduce a los mismos efectos defraudatorios»¹¹⁰. Ante estas circunstancias, definidas de modo objetivo en esta norma, el ordenamiento reacciona haciendo abstracción de la personalidad jurídica de la sociedad en cuanto centro de imputación de relaciones jurídicas y, en este caso, en su

¹⁰⁸ Cfr. C. ALBIÑANA GARCÍA-QUINTANA, «La personalidad jurídica societaria y el impuesto», en *Anales del C.U.N.E.F.* (curso 1978-1979), Madrid, 1979, pág. 28. Se trata, en definitiva, de una desnaturalización de la forma jurídica societaria que puede reconducirse a la categoría genérica del fraude de ley para algunos o de la elusión fiscal para otros, entendida como la «utilización abusiva del ordenamiento por el particular para conseguir sus objetivos económicos a través de formas o instituciones jurídicas que, objetivamente consideradas, no están al servicio de esos fines». Cfr. C. GARCÍA NOVOA, *La cláusula antielusiva en la nueva Ley General Tributaria*, Marcial Pons, Madrid, 2004, pág. 167. Identificando el «abuso de las formas jurídicas» en cuanto abuso del Derecho objetivo, con la figura del fraude de Ley, *vid.* C. PALAO TABOADA, «Algunos problemas que plantea la aplicación de la norma española sobre el fraude a la ley tributaria», *CT*, núm. 98/2001, págs. 127-128.

¹⁰⁹ Antes de la incorporación de una norma expresa en este sentido, la reacción frente a este tipo de conductas vino en otros ordenamientos por vía jurisprudencial. Así, en Alemania existió ya desde finales de los años cincuenta y principios de los sesenta una importante Jurisprudencia del *Bundesfinanzhof* que, amparándose en la cláusula antiabuso contenida en el precedente legislativo de la Ordenanza Tributaria, vino a restringir el disfrute de la compensación en supuestos similares. Así, en sus Sentencias de 8 de enero de 1958 y 27 de septiembre de 1961 (I 6/60 U, BStBl. III 1961, 540,542) rechaza la deducción por considerar que la adquisición de las participaciones no lo ha sido de la sociedad en cuanto tal sino del «revestimiento» o «cobertura» de su forma jurídica, sin mayor valor económico que las pérdidas fiscales pendientes de compensación. *Vid.* también, en sentido similar, las Sentencias de 15 de febrero de 1966 (I 112/63, BStBl. III 1966, 289), 17 de mayo de 1966 (I 141/63, BStBl. III 1966, 513), 19 de diciembre de 1973. La jurisprudencia anterior fue, sin embargo, abandonada por el Tribunal durante los años ochenta, en un radical cambio de criterio que le lleva a sostener que la identidad subjetiva que exigen las normas tributarias concurre siempre que se trate del mismo sujeto de derecho. Éste conservará la posibilidad de compensar con independencia de cuál sea su sustrato económico, mientras no sea disuelta y cancelada en el Registro Mercantil por inexistencia de patrimonio. *Vid.* las Sentencias de 29 de octubre de 1986 (IR 202/82, BStBl. II 1987, 308 e ir 318-319/83, BStBl. I 1987, 310). Como reacción a esta nueva Jurisprudencia, la *Steuerreformgesetz* (StRefG) 1990, de 25 de julio de 1988 (BGBl. I 1988, 1093), introdujo en la Ley del Impuesto sobre Sociedades un precepto (§ 8) que, con rasgos similares a nuestro artículo 25.3, trata de evitar este tipo de conductas.

¹¹⁰ *La doctrina del «levantamiento del velo» de la persona jurídica en la Jurisprudencia*, Civitas, Madrid, 1995, pág. 37. La fórmula del levantamiento del velo, surgida a principios del siglo XX, parte de una noción de la personalidad jurídica superadora de la concepción formalista vigente a lo largo del siglo anterior que, obviando su sustrato material, establece como único presupuesto necesario para su existencia la legitimidad de su acto constitutivo. Sobre esta doctrina, *vid.*, además de la obra antes citada, PUIG BRUTAU, *Apariencia y realidad en las sociedades mercantiles. El abuso de derecho por medio de la persona jurídica*, Barcelona, 1958 y C. BOLDÓ RODA, *Levantamiento del velo y persona jurídica en el Derecho Privado Español*, Aranzadi, Pamplona, 1997, págs. 29 y ss.

consideración como sujeto autónomo de gravamen, con una capacidad económica específica que las bases imponibles negativas contribuyen a calibrar.

El desconocimiento de la personalidad jurídica no es total, en este caso, ya que todavía pueden existir socios originarios. Por ello, la prohibición de compensar se limita en la medida en que corresponda a los socios que han transmitido su participación. La solución legal no se arbitra, por otra parte, a modo de presunción que admita prueba en contra de la inexistencia de ánimo elusivo, sino como un requisito más de la compensación. La existencia de una solución específica para atajar este tipo de abusos impide, en cualquier caso, tal y como ha entendido la doctrina, la aplicación de la cláusula general antielusiva, el conflicto en la aplicación de la norma tributaria, a supuestos similares que no encajan exactamente en dicho presupuesto de hecho, por ejemplo, en aquellos casos en los que la paralización de las actividades de la entidad ha tenido lugar durante un período no de seis, sino de cinco meses ¹¹¹.

b) La transmisión del derecho a la deducción ante la disolución sin liquidación de la sociedad.

El carácter instrumental de la sociedad exige plantearse, desde la perspectiva contraria, el régimen de compensación en aquellos casos en los que, aun habiendo desaparecido la sociedad, el trasfondo subjetivo y la empresa desarrollada halle continuidad en un ente distinto. Así, en los supuestos de fusión o escisión de sociedades, cuando se produce su disolución sin liquidación, es preciso dilucidar si las nuevas entidades surgidas de estas operaciones pueden continuar en el disfrute de las bases negativas que se encontraran pendientes de deducción ¹¹².

La solución a estas cuestiones queda en buena medida condicionada por el criterio que antes hemos adoptado respecto de la sucesión de las personas físicas. Las normas mercantiles contemplan como efecto esencial de las operaciones de fusión y escisión la sucesión a título universal de la sociedad o sociedades beneficiarias en la situación patrimonial de la sociedad que se extingue. Así se desprende de los artículos 233 y 252 del Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas que aluden, en ambos casos, a la «transmisión en bloque» de los patrimonios sociales. En lo que concierne a la obligación tributaria, la LGT ha asumido, de forma expresa, las consecuencias ordinarias de este tipo de operaciones en su artículo 40.3, al señalar que «en los supuestos de extinción o disolución sin liquidación, las obligaciones tributarias pendientes de las mismas se transmitirán a las personas o entidades que sucedan o que sean beneficiarias de la correspondiente operación». Pero la sucesión

¹¹¹ En estos casos, existe una clara voluntad del legislador, contenida en la previsión legal en la que se desarrolla el régimen oportuno para evitar el fraude. *Id.*, en este sentido R. FALCÓN Y TELLÁ, «El fraude a la Ley tributaria como un mecanismo para gravar determinadas economías de opción (II): límites a la utilización de esta figura», *QF*, núm. 18, 1995, pág. 7 y J. MARTÍN FERNÁNDEZ, «El negocio en fraude de ley tributaria», *Los negocios anómalos ante el Derecho Tributario español*, Boletín del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, núm. 16, 2000, pág. 149.

¹¹² Sobre la noción y el régimen jurídico de la fusión nos remitimos, entre otros, a A. ROJO, «La fusión de sociedades anónimas», en A. ROJO (dir.), *La reforma de la Ley de Sociedades Anónimas*, Civitas, Madrid, 1987. R. LARGO GIL, *La fusión de sociedades mercantiles. Fase preliminar; proyecto de fusión e informes*, Civitas, Madrid, 2000. Sobre el concepto de escisión, *vid.*, entre otros, OLEO BANET, F.: *La escisión de la sociedad anónima*, Civitas, Madrid, 1995 y CORTÉS DOMÍNGUEZ, L.J.: «La escisión de sociedades anónimas», en ROJO, A. (dir.), *La reforma de la Ley de Sociedades Anónimas*, Civitas, Madrid, 1987.

va más allá, de acuerdo con los efectos propios de la sucesión universal, hasta el punto de afirmar, como hace MENÉNDEZ GARCÍA que las sociedades beneficiarias «subentran» en la global posición jurídico-tributaria de la sociedad que se escinde y esta posición viene configurada no sólo por las situaciones de carácter obligacional, «sino también por otros elementos de heterogéneo contenido como expectativas de derechos, cumplimiento de requisitos relacionados con beneficios e incentivos fiscales, etc.»¹¹³. De ahí que se haya entendido que las bases impositivas negativas son una más de las situaciones jurídico-tributarias que se transmiten en el marco de la sucesión universal¹¹⁴.

De este razonamiento se extraen dos consecuencias importantes: la primera, el carácter superfluo del artículo 90.1 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades cuando señala que en los supuestos de sucesión a título universal –por el momento fusiones y escisiones totales– la entidad adquirente se subroga en los derechos y obligaciones tributarias de la transmitente. Dicho precepto se limita a recoger –se afirma– lo que ya se deduce de las normas mercantiles, en una innecesaria reiteración de las mismas¹¹⁵. Además de redundante, esta norma produce una percepción equivocada de los efectos del régimen tributario especial, al considerar la subrogación como una de las notas propias del mismo, cuando se trata en realidad de una consecuencia natural de este tipo de operaciones. De ello deriva una segunda conclusión: la transmisión de las bases impositivas negativas se produce cualquiera que sea el régimen tributario al que se acojan estas operaciones, por ser inherente a su efecto sucesorio¹¹⁶.

Desde nuestro punto de vista, sin embargo, la integración de las bases impositivas negativas como un elemento más dentro de la situación jurídico-tributaria que se transmite en el marco de estas operaciones no resulta conforme con la naturaleza y finalidad de esta figura. La deducción constituye un elemento de cuantificación de la renta asociada ineludiblemente al sujeto que la genera, pues su finalidad es realizar una estimación de la renta en un marco suprapериódico. Cuando el sujeto desaparece, aunque su patrimonio pase a integrarse a otro distinto y exista una cierta supervivencia de la sociedad en la sociedad absorbente o en la nueva que se crea tras la fusión, la compensación pierde

¹¹³ Las consideraciones anteriores las realiza este autor respecto de la escisión, aunque resultan plenamente trasladables también a los supuestos de fusión. Cfr. G. MENÉNDEZ GARCÍA, *Fiscalidad de la escisión de sociedades anónimas*, Tesis Inédita. Universidad Nacional de Educación a Distancia, 2003, pág. 205.

¹¹⁴ En sentido parecido se ha pronunciado MONTESINOS OLTRA, para quien «tanto si puede calificarse como auténtico derecho subjetivo como si se trata de una facultad, de un derecho potestativo o de una simple expectativa, el derecho a la compensación se integraría en el conjunto de relaciones o posiciones jurídicas en las que subentra la entidad». S. MONTESINOS OLTRA, *La compensación de bases impositivas negativas*, ob. cit., pág. 191. En similares términos, *vid.* también, MORILLO MÉNDEZ para quien la sucesión que se produce en los casos lleva a asumir todos los derechos «incluidos los que estén en curso de disfrute por la transmitente, bien porque han sido adquiridos y consolidados, y pueden ser ejercitados durante un plazo determinado (así como la compensación de bases negativas)». «Sucesiones y compensaciones de bases negativas en el régimen especial de fusiones y otras operaciones societarias. Un análisis del artículo 104 de la LIS», *Tribuna fiscal*, núm. 144, 2002, pág. 67.

¹¹⁵ Cfr. G. MENÉNDEZ GARCÍA, *Fiscalidad de la escisión...*, ob. cit., pág. 198, para quien el reconocimiento expreso de la subrogación en las obligaciones tributarias contenido en este precepto, no añade nada al régimen jurídico de esa operación. En sentido parecido, *vid.* M. NAVARRO EGEA, para quien, en el caso de aquellas operaciones que implican la desaparición de la entidad transmitente, el artículo 104.1 LIS «no hace más que concretar un efecto jurídico inherente a la fusión y escisión de sociedades». *Fiscalidad de la reestructuración empresarial. La fusión y la escisión*, Marcial Pons, Madrid, 1997, págs. 247 y 248.

¹¹⁶ Así lo entiende, G. MENÉNDEZ GARCÍA, *Fiscalidad de la escisión parcial*, ob. cit., pág. 222.

su marco personal de referencia. Se trata de una postura minoritaria que mantiene también entre la doctrina, COLMENAR VALDÉS. Para este autor, la facultad de compensar no se incorpora a los bienes o derechos a que da lugar la sucesión a título universal. «La facultad de compensar bases impositivas negativas es *res extra commercium*, de carácter personalísimo e intransferible salvo el caso en que el propio legislador lo autorice. Su carácter personalísimo deriva de pertenecer a la estructura de la obligación tributaria del sujeto pasivo que obtuvo bases impositivas negativas (...). Se trata de una facultad de la que sólo puede servirse su titular en el proceso de fijación de su base imponible». Y, añade también que «la intransferibilidad de la compensación de bases negativas resulta también como efecto lógico de la propia estructura de su presupuesto de hecho que sólo se completa mediante la obtención de beneficios»¹¹⁷.

Otra cosa es que, en el marco del régimen especial, con la finalidad de no perjudicar este tipo de operaciones, para que no se vean desincentivadas por razones fiscales, se permita la transferencia de este derecho al sucesor¹¹⁸. Dicho régimen, incorporado desde el año 1995 a la Ley del Impuesto sobre Sociedades, tiene como antecedente inmediato la Ley 29/1991, dictada para adecuar nuestra legislación tributaria a la Directiva 90/434/CEE del Consejo, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizadas entre sociedades de diferentes Estados miembros. Su finalidad se expresa en la Memoria del Antoproyecto de aquella norma: la regulación fiscal no debe incentivar este tipo de operaciones, pero tampoco obstaculizarlas, circunstancia que «determinará que únicamente se realicen aquellas que se sustenten en objetivos económicos racionales». El fin de este régimen es prioritariamente «extrafiscal»: facilitar la realización de operaciones de reestructuración en beneficio de la flexibilidad y competitividad de las empresas¹¹⁹. Dicha neutralidad se logra básicamente,

¹¹⁷ Y añade que «No existen razones inherentes a la naturaleza de la compensación de pérdidas que modifiquen la regla general de la intransferibilidad de la compensación de bases impositivas negativas en el caso de extinción de las sociedades que las generaron, pues como advertíamos falta el presupuesto mismo de la compensación que no tendrá ya lugar». Cfr. «La compensación de bases impositivas negativas en el Impuesto sobre Sociedades», ob. cit. págs. 98 y 112. También la doctrina alemana ha mantenido la misma postura. Vid. V. GROLL, §10d, ob. cit., Rn B 170; y SCHMITZ-HERSCHEIDT, *Beschränkung der Verlustberücksichtigung bei der Umstrukturierung von Körperschaften*, Schaker Verlag, Aachen, 2004, pág. 101.

¹¹⁸ Esta tesis, la de que sólo dentro del régimen especial tiene lugar la subrogación en las bases impositivas negativas pendientes de compensación, ha sido recientemente acogida por el TEAC. En su Resolución de 26 de noviembre de 2004, señala, en efecto, que de no haberse optado por dicho régimen no cabe la compensación en la entidad absorbente de las bases impositivas negativas generadas por la absorbida antes de la fusión. Así lo entiende también COLMENAR VALDÉS, para quien «la circunstancia de que el principio de subrogación real que acompaña a un fenómeno de sucesión universal no lleve consigo la transmisión obligada de bases negativas compensables no es incompatible con la existencia al tiempo de poderosas razones derivadas de la propia esencia de la fusión que aconsejen el reconocimiento de su transferibilidad. Es la fusión un fenómeno que supone la íntima y esencial conjunción de dos o más núcleos anteriormente independientes, de tal manera que puede decirse que el núcleo jurídico que formalmente desaparece en el proceso se reencarna en el ente que aparece o permanece después de consumado el mismo, se trate de una sociedad de nueva creación, sea una de las entidades existentes con anterioridad a la fusión. En este nuevo y único núcleo se encuentran todos los elementos personales y patrimoniales que antes correspondían a sociedades independientes». Cfr. «La compensación de bases impositivas negativas en el Impuesto sobre Sociedades», ob. cit., págs. 98 y 112.

¹¹⁹ El régimen especial, que se configura como una opción del sujeto para aquellas operaciones que reúnan ciertos requisitos, tiene un carácter incentivador —señala entre la doctrina MENÉNDEZ GARCÍA— porque evita que las consecuencias derivadas de la estructura normal de los tributos disuadan de realizar la reestructuración y, de este modo, facilita la misma, pero, al mismo tiempo, es congruente con el objetivo de neutralidad, porque la configuración de los requisitos de aplicación de los beneficios fiscales y el propio contenido de estos beneficios pretenden evitar que la reestructuración se realice con el fin exclusivo o principal de lograr esos beneficios u otras ventajas tributarias. Cfr. *Fiscalidad de la escisión de la Sociedad Anónima*, ob. cit., págs. 253-254.

en lo que a los impuestos directos atañe, a través de la exoneración de las plusvalías obtenidas, en su caso, por la transmisión del patrimonio a otra sociedad que, a efectos fiscales, habrá de computar los bienes adquiridos por los mismos valores que tenían en la entidad transmitente, a lo que se añade la exoneración también de ciertos impuestos indirectos ¹²⁰. Todas estas medidas fueron contempladas en la Ley 29/1991 que, además de transponer la norma comunitaria, extendió el citado régimen a las operaciones de carácter interno, realizadas sólo por sociedades residentes. Con la aprobación de la Ley 43/1995, el citado régimen fue incorporado al impuesto sobre sociedades, con una importante novedad: el reconocimiento expreso de la transmisibilidad de las bases imponibles negativas de las sociedades intervinientes en estas operaciones, posibilidad que hasta el momento había sido rechazada y que debe observarse, de acuerdo con lo que hemos mantenido, como una disposición incentivadora aplicable exclusivamente, en el marco de dicho régimen ¹²¹.

¹²⁰ Ello se completa con la exoneración, también, de las plusvalías obtenidas por los socios con ocasión de la atribución de valores de la entidad adquirente. Los valores recibidos se valorarán, según precisa el vigente artículo 88 de la LIS, por el mismo valor de los entregados.

¹²¹ El carácter intransmisible de este derecho en el marco de estas operaciones se deducía de forma explícita de los artículos 7 de la Ley 76/1980, de 26 de diciembre, sobre el régimen fiscal de las fusiones de empresas y 11.3 de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre. En Alemania, la evolución de este régimen ha sido similar a la de nuestro ordenamiento. Así, sólo la *Umwandlungsteuergesetz* de 1995 abrió por primera vez la posibilidad de transmitir las bases negativas. La finalidad de la nueva regulación del año 1995 fue, según declaraba su Exposición de Motivos, otorgar un tratamiento tributario neutral a las reestructuraciones, sin obstaculizarlas a través de medidas tributarias, permitiendo, entre otras cosas, la transmisión de este derecho.

JOSÉ M.^a Díez-Ochoa y Azagra

Inspector de Hacienda del Estado

Profesor del CEF

Extracto:

A continuación se reproduce un caso práctico en el que se analizan las diferentes implicaciones de los procedimientos de gestión y recaudación, con el objetivo de ofrecer al lector un análisis y comentario sobre las cuestiones más novedosas y relevantes. Comentar que se ha tenido en cuenta a la hora de solucionar el supuesto el Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria, pendiente de aprobación a la fecha de la redacción del mismo.

NORMATIVA

- **Ley 58/2003**, de 17 de diciembre, General Tributaria.
- **Real Decreto 520/2005**, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento general de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa.
- **Real Decreto 939/2005**, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación.
- **Real Decreto 2063/2004**, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario.
- **Proyecto de Reglamento** de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria.

ENUNCIADO

D. Edesio, administrador único de la Sociedad «Niunduro, S.A.» se presenta en tu despacho profesional el 24 de octubre de 2006 y te comenta que en los próximos meses se va a producir su relevo como administrador y asimismo te informa de las vicisitudes fiscales que concurren en su empresa y que son las que a continuación se exponen:

A) IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (PERÍODO 2003)

La Sociedad «Niunduro, S.A.» presentó con fecha 25 de julio de 2004 (último día del plazo de declaración e ingreso) la autoliquidación del año 2003, reconociendo una deuda de 200.000 euros, solicitando el aplazamiento de la deuda hasta el 25 de julio de 2006, siendo concedido el mismo por la Dependencia de Recaudación. En garantía del aplazamiento se aportó aval bancario.

Llegada dicha fecha no se efectuó el correspondiente ingreso, estando pendiente a la fecha de la visita el pago de la deuda.

Igualmente con fecha 20 de febrero de 2006 le fue notificada a la entidad el inicio de un *Procedimiento de comprobación limitada* en relación a dicho tributo y período, limitándose el objeto

de la comprobación a las deducciones de la cuota por determinados incentivos fiscales. Con fecha 10 de julio de 2006 la entidad presentó una autoliquidación complementaria reconociendo una deuda adicional por importe de 30.000 euros, que ingresó en el momento de la presentación de la autoliquidación y que deriva de la rectificación de las deducciones inicialmente declaradas.

La liquidación provisional que deriva de dicho procedimiento de comprobación limitada, firmada por el Jefe de Dependencia de Gestión Tributaria, es de fecha 31 de julio de 2006 si bien la notificación se efectuó el 4 de septiembre de 2006 y presenta el siguiente detalle:

Impuesto sobre Sociedades. Período 2003:

Concepto	Autoliquidación	Ajuste	Liquidación provisional
Base imponible	914.285,71 €	0	914.285,71 €
Cuota íntegra	320.000 €	0	320.000 €
Deducciones	- 70.000 €	+ 40.000	- 30.000 €
Cuota líquida	250.000 €		290.000 €
Retenciones e ingresos a cuenta	50.000 €	0	50.000 €
A ingresar	200.000 €		240.000 €
Ingresado en autoliquidación			- 230.000 € (200.000 + 30.000)
Cuota a ingresar			10.000 €
Intereses de demora			(determinar)
Total deuda			(determinar)

Contra dicha liquidación se interpuso reclamación económico-administrativa el 24 de septiembre de 2006, aportándose aval bancario a los efectos de la suspensión de la ejecución del acto administrativo.

Asimismo y con igual fecha (4 de septiembre de 2006) se le informa de la apertura de un expediente sancionador por la infracción tributaria tipificada en el artículo 191 de la Ley 58/2003, con el siguiente detalle:

- Tipificación: Leve.
- Base de la sanción: 40.000 €.
- Sanción propuesta: 20.000 €.
- Reducción por conformidad: 6.000 €.
- Sanción reducida: 14.000 €.

B) IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (PERÍODO 2004)

La entidad presentó con fecha 25 de julio de 2005 (último día del plazo de declaración e ingreso) la autoliquidación del año 2004, solicitando una devolución por importe de 20.000 euros.

Con fecha 8 de noviembre de 2005 le fue notificada a la entidad el inicio de un *Procedimiento de verificación de datos* en relación a dicho tributo y período, requiriéndole la aportación de los justificantes de las retenciones soportadas al existir discrepancias entre las declaradas por la entidad y los datos que la Administración tributaria tenía en su poder. El plazo concedido para la aportación de dichos justificantes fue de 10 días si bien la entidad solicitó una ampliación por un período de 5 días adicionales para cumplimentar dicho requerimiento. Una vez aportados los justificantes, la Dependencia de Gestión Tributaria dictó el 28 de abril de 2006 la resolución de dicho procedimiento reconociéndose la devolución de los 20.000 euros solicitados por la entidad, ordenándose el pago el 1 de junio de 2006, efectuándose la devolución el 15 de junio de 2006.

C) IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (PERÍODO 2005)

La entidad presentó con fecha 15 de julio de 2006 la autoliquidación del año 2005, solicitando una devolución por importe de 35.000 euros (último día del plazo de declaración e ingreso: 25 de julio de 2006).

A fecha 24 de octubre de 2006 dicha devolución no se ha hecho efectiva.

D) IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (2.º TRIMESTRE DE 2006)

La entidad presentó con fecha 20 de julio de 2006 (último día del plazo de declaración e ingreso) la autoliquidación de dicho tributo y período, reconociendo una deuda de 25.000 euros, solicitando la compensación con la devolución del Impuesto sobre Sociedades, año 2005.

Con fecha 15 de octubre de 2006 le fue notificada la resolución de la compensación solicitada, desestimando la misma por no tener la consideración de crédito compensable la devolución solicitada.

Por otro lado, a la Sociedad «Niunduro, S.A.» se le notificó con fecha 1 de septiembre de 2006 la resolución del Tribunal Económico-Administrativo Regional (en adelante, TEAR) de Madrid, de fecha 30 de junio de 2006, por la que se estimaba la reclamación interpuesta contra una liquidación por el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) por la que se le exigieron 35.000 euros y que fueron ingresados con fecha 1 de febrero de 2001. La resolución reconoce el derecho del sujeto pasivo a la devolución de la cantidad ingresada así como sus intereses de demora. Hasta la fecha 24 de octubre de 2006 no se ha efectuado la devolución de la citada cantidad.

SE PIDE:

D. Edesio, que quiere conocer la conducta a seguir, según tu criterio de avezado asesor fiscal cuya fama te precede, te formula las siguientes cuestiones:

- 1.º Consecuencias fiscales de la presentación de la autoliquidación originaria del año 2003, en relación al aplazamiento solicitado y al impago en la fecha convenida.
- 2.º Consecuencias fiscales que derivan del procedimiento de comprobación limitada respecto del Impuesto sobre Sociedades, período 2003, así como de la presentación de la autoliquidación complementaria del año 2003, presentada con fecha 10 de julio de 2006.
- 3.º Consecuencias fiscales que derivan del procedimiento de verificación de datos respecto del Impuesto sobre Sociedades, período 2004.
- 4.º Determinar las consecuencias fiscales que derivan de la devolución solicitada en relación con el Impuesto sobre Sociedades, período 2005.
- 5.º Determinar las consecuencias fiscales que derivan de la denegación de la solicitud de la compensación efectuada en relación al IVA, del 2.º trimestre de 2006.
- 6.º Pronunciarse sobre la posibilidad de efectuar la compensación de las deudas tributarias que derivan de los datos del enunciado con el crédito que tiene reconocido a su favor el sujeto pasivo.
- 7.º De todas las deudas anteriores: determinar el importe de las deudas que puedan exigírsele a D. Edesio, en función de qué artículos y qué tipo de responsabilidad, así como cuándo podría derivársele la responsabilidad, teniendo en cuenta que es administrador de la entidad desde el 1 de enero de 2004 y que hasta dicho momento el cargo de administrador lo ostentaba D. Nicereto.

SOLUCIÓN

NOTA: Los hechos y circunstancias descritos en el enunciado se producen después de la entrada en vigor de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria (en adelante, LGT), por lo que será dicha norma la que haya de tenerse en cuenta a la hora de la resolución del supuesto.

Por lo que se refiere a la normativa reglamentaria que ha de aplicarse en la tramitación de los diferentes procedimientos tributarios, hay que tener en cuenta la disposición derogatoria única de la citada Ley 58/2003, que dispone:

«2. Las normas reglamentarias dictadas en desarrollo de los textos derogados a los que se refiere el apartado anterior continuarán vigentes, en tanto no se opongan a lo previsto en esta ley,

hasta la entrada en vigor de las distintas normas reglamentarias que puedan dictarse en desarrollo de esta ley.»

Los diferentes reglamentos dictados en desarrollo de la Ley 58/2003 son:

- Real Decreto 2063/2004, de 15 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento general del régimen sancionador tributario. Entrada en vigor: 29 de octubre de 2004.
- Real Decreto 520/2005, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento general de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa. Entrada en vigor: 27 de mayo de 2005.
- Real Decreto 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación. Entrada en vigor: 1 de enero de 2006.

Asimismo, a la fecha de la redacción del supuesto está pendiente de aprobación el Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria, que será tenido en cuenta a la hora de la solución del mismo.

1.º Consecuencias fiscales de la presentación de la autoliquidación originaria del año 2003, en relación al aplazamiento solicitado y al impago en la fecha convenida.

La autoliquidación del Impuesto sobre Sociedades correspondiente al año 2003, presentada el 25 de julio de 2004, conlleva el reconocimiento de una deuda tributaria de 200.000 euros, respecto de la que se solicitó el oportuno aplazamiento hasta el 25 de julio de 2006, que fue concedido, por lo que, en consecuencia, se habrán devengado los Intereses de demora por el período del aplazamiento, de acuerdo con lo establecido en los artículos 26.1 y 65 de la LGT y artículos 48 a 58 del Real Decreto 1684/1990, de 20 de diciembre, antiguo Reglamento General de Recaudación (actualmente arts. 44 a 54 del RD 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el nuevo Reglamento General de Recaudación, entrada en vigor: 1 de enero de 2006).

Cálculo de los intereses de demora del aplazamiento concedido:

Para el cálculo de los intereses del período de aplazamiento hay que tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 26.6 de la Ley 58/2003, a tenor del cual:

«6. El interés de demora será el interés legal del dinero vigente a lo largo del período en el que aquél resulte exigible, incrementado en un 25 por 100, salvo que la Ley de Presupuestos Generales del Estado establezca otro diferente.

No obstante, en los supuestos de aplazamiento, fraccionamiento o suspensión de deudas garantizadas en su totalidad mediante aval solidario de entidad de crédito o sociedad de garantía recíproca o mediante certificado de seguro de caución, el interés de demora exigible será el interés legal.»

Por su parte, la disposición transitoria primera de la citada ley establece que:

«2. Lo dispuesto en los apartados 4 y 6 del artículo 26 y en el apartado 2 del artículo 33 en materia de interés de demora e interés legal será de aplicación a los procedimientos, escritos y solicitudes que se inicien o presenten a partir de la entrada en vigor de esta ley.»

En consecuencia, al haberse solicitado el aplazamiento con aportación de garantía del aplazamiento mediante aval bancario, una vez ha entrado en vigor la Ley 58/2003 (1 de julio de 2004), el tipo de interés de demora será el interés legal.

Cálculo del importe de la deuda aplazada:

Deuda aplazada	200.000 €
26 de julio de 2004 al 31 de diciembre de 2004	159 días al 3,75%
1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2005	365 días al 4%
1 de enero de 2006 al 25 de julio de 2006	206 días al 4%
Total intereses de demora	15.782,18 €
Total deuda aplazada	215.782,18 €

Garantías aportadas en el momento de la solicitud del aplazamiento.

De acuerdo con lo preceptuado en el artículo 82 de la Ley 58/2003 y en el artículo 48.2 del Reglamento General de Recaudación, las garantías aportadas deberán cubrir el importe de la cantidad aplazada, más los intereses de demora, más un 25 por 100 de ambas cantidades.

El importe de la garantía se calculará en relación al tipo de interés de demora (legal) vigente en el momento de la solicitud, que en 2004 era el 3,75 por 100.

Cantidad aplazada: 200.000 €.

Intereses de demora: 15.000 € ($200.000 \times 3,75\% \times 2$ años).

Importe total de las garantías aportadas: $215.000 \text{ €} \times 1,25 = 268.750 \text{ €}$.

Ahora bien, al no pagarse el día en que expiraba el aplazamiento y haberse éste solicitado en período voluntario, el 26 de julio de 2006 se inicia el período ejecutivo de forma inmediata, por lo que la deuda se exigirá en vía de apremio, tanto la deuda aplazada como los intereses de demora del aplazamiento así como el correspondiente recargo ejecutivo [art. 54.1 a) del Reglamento General de Recaudación].

De acuerdo con el enunciado, la deuda, aun estando en período ejecutivo desde el 26 de julio de 2006, está pendiente de ingreso, por lo que pueden darse las siguientes situaciones:

a) *Que se ingrese la deuda antes de la notificación de la providencia de apremio.*

En este caso, el recargo ejecutivo será:

$$5\% \text{ s/ } 215.782,18 \text{ €} = 10.789,11 \text{ €}$$

Por tanto, la deuda a ingresar ascenderá a 226.571,29 € (215.782,18 + 10.789,11).

b) *Que se ingrese la deuda una vez que se hubiera recibido la notificación de la providencia de apremio y dentro de los plazos establecidos en la misma.*

La notificación de la providencia de apremio conlleva la exigencia de la deuda en los plazos establecidos en el artículo 62.5 de la Ley 58/2003, esto es, si la notificación se efectúa del 1 al 15 de cada mes, hasta el 20 del mismo mes. Por el contrario, si se recibiera del 16 a fin de mes, el período de pago será hasta el 5 del mes siguiente.

En este caso se exigirá el recargo de apremio reducido, que será:

$$10\% \text{ s/ } 215.782,18 \text{ €} = 21.578,22 \text{ €}$$

Por tanto, la deuda a ingresar ascenderá a 237.360,40 € (215.782,18 + 21.578,22).

c) *Que se ingrese la deuda una vez que se hubiera recibido la notificación de la providencia de apremio y una vez transcurridos los plazos establecidos en la misma.*

En este caso, se exigirá el recargo de apremio ordinario que será del 20 por 100 sobre la deuda apremiada más el interés de demora desde la fecha de inicio del período ejecutivo (26 de julio de 2006) hasta la fecha en la que se realice el ingreso.

Ahora bien, en el caso c) anterior, una vez que hubieran transcurrido los plazos establecidos en el artículo 62.5 de la Ley 58/2003 sin que ésta se hubiera ingresado, antes de proceder al embargo de los bienes del deudor habrán de ejecutarse las garantías aportadas en el aplazamiento (art. 54.1 del RD 939/2005).

Dispone a estos efectos el artículo 168 de la Ley 58/2003 que:

«Si la deuda tributaria estuviera garantizada se procederá en primer lugar a ejecutar la garantía a través del procedimiento administrativo de apremio.

No obstante, la Administración tributaria podrá optar por el embargo y enajenación de otros bienes o derechos con anterioridad a la ejecución de la garantía cuando ésta no sea proporcionada

a la deuda garantizada o cuando el obligado lo solicite, señalando bienes suficientes al efecto. En estos casos, la garantía prestada quedará sin efecto en la parte asegurada por los embargos.»

Por su parte el artículo 74 del Real Decreto 939/2005 dispone que:

«1. Una vez iniciado el procedimiento de apremio, si la deuda estuviese garantizada y resultase impagada en el plazo al que se refiere el artículo 62.5 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, se procederá a ejecutar la garantía, salvo que sea de aplicación lo dispuesto en su artículo 168, segundo párrafo; en tal caso, con anterioridad a la ejecución de la garantía se podrá optar por el embargo y enajenación de otros bienes y derechos.

2. Si la garantía consiste en aval, fianza, certificado de seguro de caución u otra garantía personal, se requerirá al garante el ingreso de la deuda, incluidos los recargos e intereses que, en su caso, correspondan hasta el límite del importe garantizado, en el plazo establecido en el artículo 62.5 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. De no realizarlo, se procederá contra sus bienes en virtud de la providencia de apremio dictada en relación con el obligado al pago sin necesidad de nueva notificación.

3. (...)»

De todo lo anterior se desprende que la deuda pendiente del año 2003 por este concepto asciende a 215.782,18 euros más el correspondiente recargo ejecutivo, según lo expuesto anteriormente [5% si se paga antes de la notificación de la providencia de apremio; 10% si, una vez notificada la providencia de apremio, se paga en los plazos establecidos en el art. 62.5 de la Ley 58/2003 ó 20% sobre la deuda apremiada más el interés de demora, desde la fecha de inicio del período ejecutivo (26 de julio de 2006) hasta la fecha en la que se realice el ingreso].

2.º Consecuencias fiscales que derivan del procedimiento de comprobación limitada respecto del Impuesto sobre Sociedades, período 2003, así como de la presentación de la autoliquidación complementaria del año 2003, presentada con fecha 10 de julio de 2006.

2.A) Objeto del procedimiento. Motivos que originan la apertura de este procedimiento.

El procedimiento de comprobación limitada se encuadra dentro de los procedimientos de gestión si bien puede desarrollarse tanto por los órganos de gestión tributaria (Dependencia de Gestión Tributaria) como por los órganos de inspección (Dependencia de Inspección Financiera y Tributaria), teniendo por objeto la comprobación de los hechos, actos, elementos, actividades, explotaciones y demás circunstancias determinantes de la obligación tributaria.

Por tal razón y a los efectos de delimitar el objeto de las actuaciones de comprobación, el artículo 137 de la Ley 58/2003 establece que en la comunicación de inicio de las actuaciones de comprobación limitada deberá notificarse a los obligados tributarios la naturaleza y alcance de las mismas e informará sobre sus derechos y obligaciones en el curso de tales actuaciones.

No obstante, cuando los datos en poder de la Administración tributaria sean suficientes para formular la propuesta de liquidación, el procedimiento podrá iniciarse mediante la notificación de dicha propuesta.

Una vez concretado el objeto de las actuaciones del procedimiento de comprobación limitada en la comunicación de inicio, la resolución del mismo deberá versar sobre los resultados obtenidos en el mismo.

De ahí que el artículo 139.2 de la ley disponga que la resolución administrativa que ponga fin al procedimiento de comprobación limitada deberá incluir, al menos, el siguiente contenido:

- a) Obligación tributaria o elementos de la misma y ámbito temporal objeto de la comprobación.
- b) Especificación de las actuaciones concretas realizadas.
- c) Relación de hechos y fundamentos de derecho que motiven la resolución.
- d) Liquidación **provisional** o, en su caso, manifestación expresa de que no procede regularizar la situación tributaria como consecuencia de la comprobación realizada.

En consecuencia, de los datos del enunciado se desprende que el objeto del procedimiento de comprobación limitada referido a la entidad «Niunduro, S.A.» iniciado el 20 de febrero de 2006 versará exclusivamente sobre las deducciones de la cuota por determinados incentivos fiscales, debiendo especificarse expresamente en dicha comunicación qué tipo de deducciones van a ser objeto de comprobación.

Por lo que se refiere a los motivos que pueden dar lugar a la iniciación de este procedimiento, el artículo 162 del Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria, regula la *Iniciación del procedimiento de comprobación limitada* y dispone:

«Se podrá iniciar el procedimiento de comprobación limitada, entre otros, en los siguientes supuestos:

a) Cuando en relación con las autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones de datos o solicitudes presentadas por el obligado tributario, se adviertan errores en su contenido o discrepancias entre los datos declarados o justificantes aportados y los elementos de prueba que obren en poder de la Administración tributaria.

b) Cuando en relación con las autoliquidaciones, declaraciones, comunicaciones de datos o solicitudes presentadas por el obligado tributario se considere conveniente comprobar todos o algún elemento de la obligación tributaria.

c) Cuando, de acuerdo con los antecedentes que obren en poder de la Administración, se ponga de manifiesto la obligación de declarar o la realización de un hecho imponible sin que conste la presentación de la autoliquidación o declaración tributaria.»

2.B) Facultades de la Administración.

El procedimiento analizado presenta unas características bastante similares al procedimiento inspector, si bien las facultades que ostenta la Administración tributaria para su desarrollo están más limitadas que en éste.

Así, el artículo 136 de la ley dispone que la Administración tributaria podrá realizar **única-mente** las siguientes actuaciones:

- a) Examen de los datos consignados por los obligados tributarios en sus declaraciones y de los justificantes presentados o que se requieran al efecto.
- b) Examen de los datos y antecedentes en poder de la Administración tributaria que pongan de manifiesto la realización del hecho imponible o del presupuesto de una obligación tributaria, o la existencia de elementos determinantes de la misma no declarados o distintos a los declarados por el obligado tributario.
- c) Examen de los registros y demás documentos exigidos por la normativa tributaria y de cualquier otro libro, registro o documento de carácter oficial con excepción de la contabilidad mercantil, así como el examen de las facturas o documentos que sirvan de justificante de las operaciones incluidas en dichos libros, registros o documentos.
- d) Requerimientos a terceros para que aporten la información que se encuentren obligados a suministrar con carácter general o para que la ratifiquen mediante la presentación de los correspondientes justificantes.

Por otro lado, existe una limitación **legal** a las facultades de la Administración por cuanto en ningún caso se podrá requerir a terceros información sobre movimientos financieros (requerimientos de cuentas bancarias, origen y destino de fondos, etc.), si bien se puede solicitar al obligado tributario la justificación documental de operaciones financieras que tengan incidencia en la base o en la cuota de una obligación tributaria.

Por último, existe una limitación **física** en cuanto a los lugares en los que puede desarrollarse dicho procedimiento por cuanto dichas actuaciones no podrán realizarse fuera de las oficinas de la Administración tributaria. Dicha limitación le es aplicable tanto a los órganos de gestión que instruyan dicho procedimiento como a los órganos de inspección que, como se ha dicho, pueden igualmente desarrollarlo.

No obstante, dicha limitación física admite una excepción y es la referida a las actuaciones que procedan según la normativa aduanera o en los supuestos previstos reglamentariamente al objeto de realizar comprobaciones censales o relativas a la aplicación de métodos objetivos de tributación, en cuyo caso los funcionarios que desarrollen dichas actuaciones tendrán las facultades reconocidas en los apartados 2 y 4 del artículo 142 de la ley.

Por su parte, el artículo 163 del Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria regula la *Tramitación del procedimiento de comprobación limitada* y dispone:

«3. A los efectos de lo dispuesto en el artículo 136.4 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, cuando el procedimiento de comprobación limitada incluya comprobaciones censales o relativas a la aplicación de métodos objetivos de tributación, las actuaciones podrán realizarse en las oficinas, despachos, locales y establecimientos del obligado tributario en los supuestos en que sea necesario el examen físico de los hechos o circunstancias objeto de comprobación.»

2.C) Efectos de la regularización practicada en el procedimiento de comprobación limitada.

Al tratarse de un procedimiento en el que la Administración tributaria ostenta unas amplias facultades en relación al objeto de comprobación y en base al principio de seguridad jurídica es por lo que la propia ley (art. 140) establece una limitación a la facultad de comprobar nuevamente lo que ya hubiera sido objeto de comprobación mediante este procedimiento, de tal forma que, una vez dictada la resolución en un procedimiento de comprobación limitada, la Administración tributaria no podrá efectuar una nueva regularización en relación con el objeto comprobado, de ahí la importancia de delimitar correctamente en la comunicación de inicio del procedimiento el objeto del mismo.

Dicha limitación admite como excepción el supuesto en el que, como consecuencia del desarrollo de un procedimiento de comprobación limitada o inspección **posterior**, se descubran nuevos hechos o circunstancias que resulten de actuaciones distintas de las realizadas y especificadas en dicha resolución.

2.D) Duración del procedimiento. Consecuencias.

El plazo de duración de dicho procedimiento es de 6 meses de acuerdo con lo establecido en el artículo 104.1 de la LGT, contándose dicho plazo desde la fecha de notificación del acuerdo de inicio del mismo.

Por otro lado, hay que tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 104.2 de la Ley 58/2003, a tenor del cual:

«A los solos efectos de entender cumplida la obligación de notificar dentro del plazo máximo de duración de los procedimientos, será suficiente acreditar que se ha realizado un intento de notificación que contenga el texto íntegro de la resolución.»

Por su parte, el artículo 104.3 de la citada ley dispone que:

«3. En los procedimientos iniciados a instancia de parte, el vencimiento del plazo máximo sin haberse notificado resolución expresa producirá los efectos que establezca su normativa reguladora. A estos efectos, en todo procedimiento de aplicación de los tributos se deberá regular expresamente el régimen de actos presuntos que le corresponda.»

En consecuencia, al haberse iniciado el 20 de febrero de 2006 deberá concluir el 20 de agosto de 2006.

De los datos del enunciado se desprende que la liquidación provisional se produjo antes de la conclusión del citado plazo (31 de julio de 2006), si bien la notificación de la misma se produjo una vez que el plazo máximo de resolución ya ha transcurrido (4 de septiembre de 2006).

En consecuencia, al haberse sobrepasado el plazo de 6 meses (a contar desde la notificación de la comunicación de inicio hasta la notificación de la resolución del procedimiento), el efecto de dicho incumplimiento viene establecido en el propio artículo 139.1 de la LGT, que dispone:

«1. El procedimiento de comprobación limitada terminará de alguna de las siguientes formas:

(...)

b) Por caducidad, una vez transcurrido el plazo regulado en el artículo 104 de esta ley sin que se haya notificado resolución expresa, sin que ello impida que la Administración tributaria pueda iniciar de nuevo este procedimiento dentro del plazo de prescripción.»

Las consecuencias que derivan de la caducidad del procedimiento, de acuerdo con lo establecido en el artículo 104.5 de la Ley 58/2003, son:

- a) La caducidad será declarada, de oficio o a instancia del interesado, produciéndose el archivo de las actuaciones.
- b) La caducidad no producirá, por sí sola, la prescripción de los derechos de la Administración tributaria, pero las actuaciones realizadas en los procedimientos caducados no interrumpirán el plazo de prescripción.
- c) Las actuaciones de un procedimiento caducado no se considerarán requerimientos administrativos a los efectos previstos en el apartado 1 del artículo 27 de la Ley 58/2003 (recargo de extemporaneidad).
- d) No obstante, las actuaciones realizadas en el curso de un procedimiento caducado, así como los documentos y otros elementos de prueba obtenidos en dicho procedimiento, conservarán su validez y eficacia a efectos probatorios en otros procedimientos iniciados o que puedan iniciarse con posterioridad en relación con el mismo u otro obligado tributario.
- e) Si bien el procedimiento que caduca no interrumpe la prescripción del derecho de la Administración para determinar la deuda tributaria mediante la oportuna liquidación, la presentación de la autoliquidación complementaria sí que interrumpe la prescripción de dicho derecho, de acuerdo con lo establecido en el artículo 68.1 c) de la Ley 58/2003.

En consecuencia, la autoliquidación complementaria presentada el 10 de julio de 2006, en relación al Impuesto sobre Sociedades, año 2003, reconociendo una deuda de 30.000 euros, con ingreso simultáneo de la deuda, debe calificarse como una declaración extemporánea (presentada fuera del plazo reglamentario) y voluntaria (sin que se hubiera efectuado requerimiento administrativo alguno), por lo que será aplicable el recargo de extemporaneidad regulado en el artículo 27 de la Ley 58/2003, de acuerdo con los siguientes cálculos:

Magnitud	30.000 €
Retraso	25-07-04 al 10-07-06
Porcentaje del recargo: 20% s/ 30.000 €	6.000 €
Intereses de demora:	
26 de julio de 2005 al 31 de diciembre de 2005	159 días al 5%
1 de enero de 2006 al 10 de julio de 2006	191 días al 5%
Total intereses de demora	1.438,35 €
Total recargo de extemporaneidad	7.438,35 €

El ingreso del recargo de extemporaneidad habrá de efectuarse en los plazos establecidos en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, según la fecha en la que se notifique, circunstancia esta que, de acuerdo con los datos del enunciado, todavía no se ha producido.

Por otro lado, al haberse satisfecho la deuda que deriva de la autoliquidación complementaria el mismo día de su presentación, no se inicia el período ejecutivo de acuerdo con lo establecido en el artículo 161.1 de la Ley 58/2003, que dispone:

«1. El período ejecutivo se inicia:

(...)

b) En el caso de deudas a ingresar mediante autoliquidación presentada sin realizar el ingreso, al día siguiente de la finalización del plazo que establezca la normativa de cada tributo para dicho ingreso o, si éste ya hubiere concluido, el día siguiente a la presentación de la autoliquidación.»

2.E) Cuantificación del importe de la liquidación provisional.

Con relación a la liquidación provisional que deriva del procedimiento de comprobación limitada, el importe de la deuda total será el resultante de adicionar al importe de la cuota los intereses de demora, teniendo en cuenta que el día final del periodo de cálculo es diferente para el importe de la cuota autoliquidada extemporaneamente (30.000 €) y para el exceso de la deuda descubierta (10.000 €).

Cálculo:

Magnitud	Días	Magnitud	Días
30.000 €		10.000 €	
25-07-04 al 31-12-04	159 días al 4,75%	25-07-04 al 31-12-04	159 días al 4,75%
01-01-05 al 31-12-05	365 días al 5%	01-01-05 al 31-12-05	365 días al 5%
01-01-06 al 10-07-06	191 días al 5%	01-01-06 al 31-07-06	212 días al 5%
Intereses de demora	2.905,68 €	Intereses de demora	997,16 €

Total intereses de demora: 3.902,84 €.

Detalle de la liquidación:

Concepto	Autoliquidación	Ajuste	Liquidación provisional
Base imponible	914.285,71 €	0	914.285,71 €
Cuota íntegra	320.000 €	0	320.000 €
Deducciones	- 70.000 €	+ 40.000	- 30.000 €
Cuota líquida	250.000 €		290.000 €
Retenciones e ingresos a cuenta	50.000 €	0	50.000 €
A ingresar	200.000 €		240.000 €
Ingresado en autoliquidación			- 230.000 € (200.000 + 30.000)
Cuota a ingresar			10.000 €
Intereses de demora			3.902,84 €
Total deuda			13.902,84 €

No obstante, habría que recurrir la liquidación que deriva del procedimiento de comprobación limitada, además de por el motivo de la caducidad de dicho procedimiento, por la incorrección en el cálculo de los intereses de demora en relación a los 30.000 euros ingresados en la autoliquidación, ya que dichos intereses de demora van incluidos en la liquidación del recargo de extemporaneidad, que asciende al 20 por 100 más intereses de demora (desde el 26 de julio de 2005 al 10 de julio de 2006).

Por otro lado, y como consecuencia de la caducidad del procedimiento, habrá que añadir el importe de la liquidación del recargo de extemporaneidad regulado en el artículo 27 de la Ley 58/2003 por los motivos expuestos en el apartado anterior y que, como se ha dicho, deberá ser objeto de una liquidación independiente, notificada a la entidad y con su propio plazo de ingreso en período voluntario (art. 62.2 de la Ley 58/2003).

2.F) Período de ingreso de la deuda que deriva de la liquidación provisional.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, el período voluntario de pago de la deuda que deriva del acto de liquidación dependerá del día en el que se notifique la misma.

Dispone dicho artículo que:

«2. En el caso de deudas tributarias resultantes de liquidaciones practicadas por la Administración, el pago en período voluntario deberá hacerse en los siguientes plazos:

a) Si la notificación de la liquidación se realiza entre los días 1 y 15 de cada mes, desde la fecha de recepción de la notificación hasta el día 20 del mes posterior o, si éste no fuera hábil, hasta el inmediato hábil siguiente.

b) Si la notificación de la liquidación se realiza entre los días 16 y último de cada mes, desde la fecha de recepción de la notificación hasta el día 5 del segundo mes posterior o, si éste no fuera hábil, hasta el inmediato hábil siguiente.»

En consecuencia, habiéndose notificado el 4 de septiembre de 2006, el período voluntario de pago de la deuda finalizará el 20 de octubre de 2006. A partir del 21 de octubre de 2006 la deuda estaría en período ejecutivo, salvo que se hubiera solicitado el aplazamiento de la misma, compensación, o se hubiera suspendido la ejecución del acto administrativo como consecuencia de la interposición de recursos o reclamaciones mediante la aportación de garantías.

2.G) Recursos y reclamaciones contra el acto de liquidación.

Con relación a la liquidación provisional que deriva del procedimiento de comprobación limitada, hay que tener en cuenta que desde el 19 de agosto de 2006 podía haberse solicitado la declaración de la caducidad del procedimiento de comprobación limitada y consecuentemente el archivo de las actuaciones.

Ahora bien, al haberse notificado el 4 de septiembre de 2006 dicha liquidación sin que se hubiera solicitado previamente la caducidad del procedimiento, habrá que interponer o bien el recurso de reposición, o bien la reclamación económico-administrativa, ambos en el plazo de 1 mes a contar desde la notificación, de acuerdo con lo establecido en los artículos 223.1 y 235.1 de la Ley 58/2003, sin que se puedan simultanear ambas vías de impugnación.

En consecuencia, podrá interponerse cualquiera de los dos tipos de recurso hasta el 4 de octubre de 2006 fundamentándose el recurso precisamente en la caducidad del procedimiento.

No obstante, la interposición del recurso de reposición o de la reclamación económico-administrativa no suspenderá la ejecución del acto objeto de impugnación (ingreso de la deuda) por lo que, para evitar que se inicie el período ejecutivo, podrá realizarse alguna de las siguientes actuaciones:

- 1.º Ingresar su importe en período voluntario y en el caso de que la resolución del recurso fuera estimatoria (anulándose la liquidación) se procederá a la devolución de su importe más los intereses de demora a contar desde la fecha del ingreso hasta la fecha en la que se efectúe la ordenación del pago al obligado tributario (arts. 32 y 221 de la Ley 58/2003 y arts. 14 a 20 del RD 520/2005, de 13 de mayo).
- 2.º Suspender la ejecución del acto administrativo mediante la aportación de garantías en el recurso o reclamación que se hubiera interpuesto. En este caso, los intereses de demora que se devengarían durante todo el período en el que la deuda esté suspendida dependerán

de la garantía que se hubiera aportado y ello por cuanto el artículo 26.6 de la Ley 58/2003 dispone que:

«No obstante, en los supuestos de aplazamiento, fraccionamiento o suspensión de deudas garantizadas en su totalidad mediante aval solidario de entidad de crédito o sociedad de garantía recíproca o mediante certificado de seguro de caución, el interés de demora exigible será el interés legal.»

Ahora bien, en el caso de que la resolución del recurso fuera estimatoria (anulándose la liquidación) se procederá al reembolso de los costes de las garantías más el interés legal vigente a lo largo del período en el que se devengue sin necesidad de que el obligado tributario lo solicite. El interés legal se devengará desde la fecha debidamente acreditada en que se hubiese incurrido en dichos costes hasta la fecha en que se ordene el pago, más los intereses de demora a contar desde la fecha del ingreso hasta la fecha en la que se efectúe la ordenación del pago al obligado tributario (art. 33 de la Ley 58/2003 y arts. 72 a 79 del RD 520/2005, de 13 de mayo).

De los datos del enunciado se desprende que la entidad recurrió la liquidación el 24 de septiembre de 2006, aportándose como garantía un aval bancario. Por tanto, en el caso de que la reclamación se desestimase (confirmándose la liquidación), el interés de demora durante todo el tiempo que dure la suspensión se calculará a interés legal.

Por el contrario, en el caso de que la reclamación se estimase (anulándose la liquidación), la entidad tendrá derecho a la devolución de los costes de las garantías más el interés legal (arts. 72 a 79 del RD 520/2005, de 13 de mayo).

2.H) Consecuencias del desarrollo del procedimiento de comprobación limitada.

El procedimiento de comprobación limitada es uno de los procedimientos de gestión tributaria regulado en los artículos 136 a 140 de la Ley 58/2003, General Tributaria, estando pendiente de aprobación el desarrollo reglamentario del mismo. No obstante, la propia ley regula los efectos de la iniciación y resolución de dicho procedimiento en su artículo 140, pudiendo distinguirse, en función de la forma en la que hubiera concluido el mismo, las siguientes situaciones:

Finalización mediante resolución expresa.

En este caso, la resolución administrativa que ponga fin al procedimiento de comprobación limitada deberá incluir, al menos, el siguiente contenido:

- a) Obligación tributaria o elementos de la misma y ámbito temporal objeto de la comprobación.
- b) Especificación de las actuaciones concretas realizadas.
- c) Relación de hechos y fundamentos de derecho que motiven la resolución.

- d) Liquidación provisional o, en su caso, manifestación expresa de que no procede regularizar la situación tributaria como consecuencia de la comprobación realizada.

En este caso, una vez dictada la resolución del procedimiento de comprobación limitada, la Administración tributaria no podrá efectuar una nueva regularización en relación con el objeto comprobado al que se refiere el párrafo a), artículo 139 de la ley (Obligación tributaria o elementos de la misma y ámbito temporal objeto de la comprobación), salvo que en un procedimiento de comprobación limitada o inspección posterior se descubran nuevos hechos o circunstancias que resulten de actuaciones distintas de las realizadas y especificadas en dicha resolución.

Lógicamente, contra la resolución que ponga fin a este procedimiento cabe interponer recurso de reposición o reclamación económico-administrativa en los términos ya expuestos, si bien conviene tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 140.2 de la Ley 58/2003, a tenor del cual:

«2. Los hechos y los elementos determinantes de la deuda tributaria respecto de los que el obligado tributario o su representante haya prestado conformidad expresa no podrán ser impugnados salvo que pruebe que incurrió en error de hecho.»

En el caso del enunciado, el motivo de recurso estará basado en la caducidad del procedimiento ya que la misma no fue apreciada de oficio, así como en el incorrecto cálculo de los intereses de demora que incorpora la liquidación.

Finalización por caducidad.

En este caso, la resolución administrativa que ponga fin al procedimiento de comprobación limitada deberá contener una declaración del órgano administrativo reconociendo la caducidad del procedimiento y ordenando el archivo de las actuaciones, que podrá ser declarada bien de oficio, bien a instancia del interesado.

Ahora bien, aun cuando el procedimiento hubiera caducado, nada impedirá a la Administración tributaria que pueda iniciar de nuevo este procedimiento dentro del plazo de prescripción teniendo en cuenta que las actuaciones realizadas en el curso de un procedimiento caducado, así como los documentos y otros elementos de prueba obtenidos en dicho procedimiento, conservarán su validez y eficacia a efectos probatorios en otros procedimientos iniciados o que puedan iniciarse con posterioridad en relación con el mismo u otro obligado tributario (art. 104.5 de la LGT).

Finalización de este procedimiento por el inicio de un procedimiento inspector que incluya el objeto de la comprobación limitada.

En este supuesto el procedimiento de comprobación limitada concluirá mediante una resolución en la que se dé por finalizado el procedimiento de comprobación limitada sin entrar a resolver el fondo de la cuestión, comunicando al obligado tributario que se iniciará un procedimiento inspector en el que se comprobarán, entre otros extremos, los que inicialmente constituían el objeto del procedimiento de comprobación limitada.

Dispone a estos efectos el artículo **164** del Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección que regula la *Terminación del procedimiento de comprobación limitada* que:

«Cuando el procedimiento de comprobación limitada finalice como consecuencia del inicio de un procedimiento de inspección, será de aplicación lo previsto en el artículo 103.6 »

Por su parte, el artículo **103.6** del Proyecto de Reglamento al que se viene haciendo referencia establece que:

«6. Cuando un procedimiento de aplicación de los tributos finalice como consecuencia del inicio de otro procedimiento, a los solos efectos de entender cumplida la obligación de notificar la terminación del primer procedimiento dentro de su plazo máximo de duración, será suficiente haber realizado un intento de notificación de la comunicación de inicio del segundo procedimiento.

(...)

Las actuaciones realizadas en el curso de un procedimiento de aplicación de los tributos o de un procedimiento sancionador que hubiese terminado en la forma prevista en este apartado, así como los documentos y otros elementos de prueba obtenidos en dichos procedimientos, conservarán su validez y eficacia a efectos probatorios en otros procedimientos de aplicación de los tributos o sancionadores que puedan iniciarse con posterioridad en relación con el mismo u otro obligado tributario o con el mismo u otro sujeto infractor, siempre que su examen pueda realizarse de acuerdo con lo dispuesto en la normativa reguladora del procedimiento.»

2.1) Procedimiento sancionador que deriva del procedimiento de comprobación limitada.

Por último, de acuerdo con los datos del enunciado, la notificación del inicio del procedimiento sancionador se produjo el 4 de septiembre de 2006, es decir, dentro del plazo de los 3 meses siguientes a la fecha en la que se notifica el acto de liquidación de acuerdo con lo establecido en el artículo 209.2 de la Ley 58/2003, que dispone que:

«2. Los procedimientos sancionadores que se incoen como consecuencia de un procedimiento iniciado mediante declaración o de un procedimiento de verificación de datos, comprobación o inspección no podrán iniciarse respecto a la persona o entidad que hubiera sido objeto del procedimiento una vez transcurrido el plazo de tres meses desde que se hubiese notificado o se entendiese notificada la correspondiente liquidación o resolución.»

En el **período de alegaciones previo** al acuerdo de imposición de la sanción habrán de aducirse dos motivos de oposición:

- Por un lado, que el procedimiento de comprobación limitada ha caducado, por lo que no procede dictar el acto de liquidación que deriva del mismo (que, por otro lado, es objeto de recurso).

- Que, con independencia de lo anterior, la base de la sanción está mal cuantificada por cuanto al haberse excedido de los 6 meses que tiene el órgano liquidador para resolver el procedimiento de comprobación limitada, la autoliquidación complementaria presentada el 10 de julio de 2006 (declarando una cuantía adicional de 30.000 €) ha de considerarse extemporánea y voluntaria, esto es, sin haber mediado requerimiento administrativo, por lo que dicha cuantía no será sancionable y ello por cuanto lo que procede es la aplicación del recargo de extemporaneidad de acuerdo con lo establecido en el artículo 104.5 de la Ley 58/2003, a tenor del cual:

«5. Producida la caducidad, ésta será declarada, de oficio o a instancia del interesado, ordenándose el archivo de las actuaciones.

Dicha caducidad no producirá, por sí sola, la prescripción de los derechos de la Administración tributaria, pero las actuaciones realizadas en los procedimientos caducados no interrumpirán el plazo de prescripción ni se considerarán requerimientos administrativos a los efectos previstos en el apartado 1 del artículo 27 de esta ley.»

En consecuencia, al proceder la aplicación del recargo de extemporaneidad sobre la magnitud autoliquidada (30.000 €), no formará parte de la base de la sanción de acuerdo con lo establecido en el artículo 179.3 de la Ley 58/2003, que dispone:

«3. Los obligados tributarios que voluntariamente regularicen su situación tributaria o subsanen las declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos o solicitudes presentadas con anterioridad de forma incorrecta no incurrirán en responsabilidad por las infracciones tributarias cometidas con ocasión de la presentación de aquéllas.

Lo dispuesto en el párrafo anterior se entenderá sin perjuicio de lo previsto en el artículo 27 de esta ley y de las posibles infracciones que puedan cometerse como consecuencia de la presentación tardía o incorrecta de las nuevas declaraciones, autoliquidaciones, comunicaciones de datos o solicitudes.»

Por tanto, la sanción a imponer, en su caso, sería:

- Infracción tributaria presuntamente cometida (art. 191 de la Ley 58/2003).
- Base de la sanción: 10.000 €.
- Tipificación leve.
- Sanción propuesta: 5.000 €.

NOTA: La reducción de la sanción por conformidad con la propuesta de regularización se perdería al interponerse recurso de reposición o reclamación económico-administrativa contra la liquidación aduciendo la caducidad del procedimiento.

Por último, en el caso de que las alegaciones no se estimaran por parte del órgano competente para la imposición de la sanción y al final el acto de imposición de la misma se dictase, habría que interponer recurso o reclamación económico-administrativa contra el acto administrativo de imposición de la sanción, produciéndose los siguientes efectos:

- En relación con el ingreso de la sanción:

Artículo 161.2 de la Ley 58/2003:

*«La interposición de un recurso o reclamación en tiempo y forma **contra una sanción impedirá el inicio del período ejecutivo hasta que la sanción sea firme en vía administrativa y haya finalizado el plazo para el ingreso voluntario del pago.**»*

- En relación con la suspensión de la ejecución del acto administrativo:

Artículo 212.3 de la Ley 58/2003:

*«1. El acto de resolución del procedimiento sancionador podrá ser objeto de recurso o reclamación independiente. En el supuesto de que el **contribuyente impugne también la deuda tributaria, se acumularán ambos recursos o reclamaciones, siendo competente el que conozca la impugnación contra la deuda.***

2. (...)

3. La interposición en tiempo y forma de un recurso o reclamación administrativa contra una sanción producirá los siguientes efectos:

*a) La ejecución de las sanciones **quedará automáticamente suspendida en período voluntario sin necesidad de aportar garantías hasta que sean firmes en vía administrativa.***

*b) **No se exigirán intereses de demora por el tiempo que transcurra hasta la finalización del plazo de pago en período voluntario abierto por la notificación de la resolución que ponga fin a la vía administrativa.***

Por tanto, al haberse interpuesto reclamación económico-administrativa contra la liquidación provisional que deriva del procedimiento de comprobación limitada, deberá interponerse igualmente dicha reclamación contra el acto de imposición de la sanción en el plazo del mes a contar desde la notificación de dicho acuerdo de imposición.

3.º Consecuencias fiscales que derivan del procedimiento de verificación de datos respecto del Impuesto sobre Sociedades, período 2004.

La presentación de la autoliquidación con solicitud de devolución por parte del obligado tributario por importe de 20.000 euros da inicio al *procedimiento de gestión tributaria de devolución iniciado mediante autoliquidación, solicitud o comunicación de datos* regulado en los artículos 124 a 127 de la Ley 58/2003, General Tributaria y en los artículos 121 a 124 del Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria.

En este sentido, el artículo **122** del citado Proyecto de Reglamento regula la *Iniciación del procedimiento de devolución* en los siguientes términos:

«El procedimiento para la práctica de devoluciones derivadas de la normativa de cada tributo se iniciará a instancia del obligado tributario mediante la presentación de una autoliquidación de la que resulte cantidad a devolver; mediante la presentación de una solicitud o mediante la presentación de una comunicación de datos, de acuerdo con lo dispuesto en la normativa reguladora de cada tributo.»

Por tanto, una vez presentada la autoliquidación, solicitud o comunicación de datos se inicia el citado procedimiento de aplicación de los tributos, regulándose, en el artículo **123** del citado Proyecto de Reglamento, la *Tramitación del procedimiento de devolución* en los siguientes términos:

«1. Una vez recibida la autoliquidación, solicitud o comunicación de datos, la Administración examinará la documentación presentada y la contrastará con los datos y antecedentes que obren en su poder.

Si la autoliquidación, solicitud o comunicación de datos fuese formalmente correcta, se procederá, sin más trámite y, en su caso, de manera automática, al reconocimiento de la devolución solicitada.

2. Cuando se aprecie algún defecto formal en la autoliquidación, solicitud o comunicación de datos, error aritmético o posible discrepancia en los datos o en su calificación, o cuando se aprecien circunstancias que lo justifiquen, se podrá iniciar un procedimiento de verificación de datos, de comprobación limitada o de inspección.»

En todo caso, el plazo para practicar la devolución de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley 58/2003 será el plazo fijado en las normas reguladoras de cada tributo y, en todo caso, el plazo de 6 meses. Dicho plazo comenzará a contarse desde la presentación de la solicitud o desde la finalización del plazo previsto para la presentación de la comunicación de datos.

No obstante, en el caso de presentación fuera de plazo de autoliquidaciones de las que resulte una cantidad a devolver, el plazo al que se refiere el artículo 31 de esta ley para devolver se contará a partir de la presentación de la autoliquidación extemporánea.

Pues bien, de los datos del supuesto se desprende que, al haberse presentado la autoliquidación el 25 de julio de 2005, el plazo que tiene la Administración para ordenar el pago de la devolución solicitada finalizaría, en principio, el 25 de enero de 2006, por lo que a partir de dicha fecha la Administración estará obligada a abonar el correspondiente interés de demora sobre el importe que resulte a devolver.

En este sentido, el artículo 125.3 del Proyecto de Reglamento dispone que:

«3. transcurrido el plazo que establezca la normativa de cada tributo o, en su defecto, el plazo de 6 meses desde la finalización del plazo para la presentación de la autoliquidación, comuni-

cación de datos o solicitud, sin que se hubiese acordado la devolución o notificado el inicio de otro procedimiento, el obligado tributario podrá solicitar que se acuerde la devolución.

Cuando la autoliquidación, comunicación de datos o solicitud se presenten una vez finalizado el plazo establecido para ello, los plazos a que se refiere el párrafo anterior comenzarán a contarse a partir del día siguiente al de la presentación.»

Ahora bien, conviene tener en cuenta que el procedimiento de devolución puede finalizar, de acuerdo con lo establecido en el artículo 127 de la Ley 58/2003, de alguna de las siguientes formas:

- Por el acuerdo en el que se reconozca la devolución solicitada.
- Por caducidad en los términos del apartado 3 del artículo 104 de la ley.
- Por el inicio de un procedimiento de verificación de datos.
- Por el inicio de un procedimiento de comprobación limitada.
- Por el inicio de un procedimiento de inspección.

No obstante, sea cualquiera la forma de finalización de dicho procedimiento, se mantendrá la obligación de satisfacer el interés de demora sobre la devolución que finalmente se pueda practicar, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley 58/2003.

En este sentido, el artículo 125.2 del Proyecto de Reglamento dispone que:

«2. Cuando existan defectos, errores, discrepancias o circunstancias que originen el inicio de un procedimiento de verificación de datos, de comprobación limitada o de inspección, el procedimiento de devolución terminará con la notificación de inicio del correspondiente procedimiento, que será efectuada por el órgano competente en cada caso.

En el procedimiento iniciado de acuerdo con lo dispuesto en el párrafo anterior, se determinarán la procedencia e importe de la devolución y, en su caso, otros aspectos de la situación tributaria del obligado.»

Según se desprende de los datos del enunciado, la Administración tributaria inició el 8 de noviembre de 2005 un *Procedimiento de verificación de datos*, regulado en los artículos 131 a 133 de la Ley 58/2003.

El plazo de duración de dicho procedimiento es de 6 meses de acuerdo con lo establecido en el artículo 104.1 de la LGT, contándose dicho plazo desde la fecha de notificación del acuerdo de inicio del mismo.

En consecuencia, al haberse iniciado el 8 de noviembre de 2005, deberá concluir el 8 de mayo de 2006.

No obstante, a dicho plazo de 6 meses hay que añadirle las dilaciones imputables al obligado tributario, por lo que, al haberse solicitado por parte de la entidad una ampliación por un período de 5 días adicionales para cumplimentar el requerimiento de aportación de documentación, los 5 días de ampliación del plazo se adicionarán al plazo general de 6 meses, de acuerdo con lo previsto en el artículo 104.2 de la Ley 58/2003, que dispone:

«Los períodos de interrupción justificada que se especifiquen reglamentariamente y las dilaciones en el procedimiento por causa no imputable a la Administración tributaria no se incluirán en el cómputo del plazo de resolución.»

Por tanto, el plazo de duración del procedimiento de verificación de datos finalizará el 13 de mayo de 2006.

Ahora bien, al haberse dictado la resolución mediante la que se reconoce la devolución del importe solicitado (20.000 €) el 28 de abril de 2006, esto es, antes de que se hubiera producido la caducidad del mismo, procede abonar intereses de demora desde el 26 de enero de 2006 (fecha en la que finalizaba el plazo de 6 meses del procedimiento de devolución) hasta el 26 de mayo de 2006, es decir, la fecha en la que se ordena el pago de la devolución (1 de junio de 2006) menos los 5 días de dilaciones imputables al obligado tributario y ello en base a lo dispuesto en el artículo 127 de la Ley 58/2003, que dispone:

«En todo caso se mantendrá la obligación de satisfacer el interés de demora sobre la devolución que finalmente se pueda practicar, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31 de esta ley.»

Dispone a estos efectos el artículo 32 de la Ley 58/2003 que:

«Las dilaciones en el procedimiento por causa imputable al interesado no se tendrán en cuenta a efectos del cómputo del período a que se refiere el párrafo anterior.»

Por su parte, el artículo 125.4 y 5 del Proyecto del Reglamento dispone que:

«4. Cuando la Administración tributaria acuerde la devolución en un procedimiento de verificación de datos, de comprobación limitada o de inspección por el que se haya puesto fin al procedimiento de devolución, deberán satisfacerse los intereses de demora que procedan de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31.2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. Cuando el importe de la devolución sea objeto de compensación, el interés de demora se abonará hasta el momento de la extinción de la deuda, de acuerdo con lo previsto en el artículo 73.3 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. A efectos del cálculo de los intereses de demora no se computarán los períodos de dilación por causa no imputable a la Administración a que se refiere el artículo 104.4 de este reglamento y que se produzcan en el curso de dichos procedimientos.

5. Cuando el procedimiento de devolución finalice por el inicio de un procedimiento de verificación de datos o de comprobación limitada, y éstos finalizaran por caducidad, el obligado tributario podrá solicitar que se acuerde la devolución solicitada, lo que deberá efectuar el órgano

competente, sin perjuicio de los procedimientos de verificación de datos, de comprobación limitada o de inspección que puedan iniciarse con posterioridad.

Cuando el procedimiento de devolución finalice por el inicio de un procedimiento de inspección, y éste no haya finalizado en el plazo establecido en el artículo 150 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, el obligado tributario podrá solicitar que se acuerde la devolución solicitada, una vez transcurrido dicho plazo, lo que deberá efectuar el órgano competente, sin perjuicio de la resolución derivada de las actuaciones del procedimiento de inspección.»

En consecuencia, la liquidación de intereses de demora se efectuará de acuerdo con los siguientes cálculos:

Magnitud	Días
20.000 €	
26 de enero de 2006 al 26 de mayo de 2006	121 días al 5%
Intereses de demora	331,51 €

Total importe de la devolución a efectuar 20.331,51 €

4.º Determinar las consecuencias fiscales que derivan de la devolución solicitada en relación con el Impuesto sobre Sociedades, período 2005.

Como se expuso en la solución de la cuestión anterior, la presentación de la autoliquidación con solicitud de devolución por parte del obligado tributario por importe de 35.000 euros da inicio al procedimiento de gestión tributaria de *Devolución iniciado mediante autoliquidación, solicitud o comunicación de datos* regulado en los artículos 124 a 127 de la Ley 58/2003 y en los artículos 121 a 124 del Proyecto de Reglamento de las actuaciones y los procedimientos de Gestión e Inspección tributaria.

En todo caso, el plazo para practicar la devolución de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley 58/2003 será el plazo fijado en las normas reguladoras de cada tributo y, en todo caso, el plazo de 6 meses. Dicho plazo comenzará a contarse desde la presentación de la solicitud o desde la finalización del plazo previsto para la presentación de la comunicación de datos.

No obstante, en el caso de presentación fuera de plazo de autoliquidaciones de las que resulte una cantidad a devolver, el plazo al que se refiere el artículo 31 de esta ley para devolver se contará a partir de la presentación de la autoliquidación extemporánea.

En este sentido, el artículo **125** regula la *Terminación del procedimiento*, en los siguientes términos:

«1. Cuando proceda reconocer el derecho a la devolución solicitada, el órgano competente dictará acuerdo que se entenderá notificado por la recepción de la transferencia bancaria o, en su caso, del cheque.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 81.3 a) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, cuando la devolución reconocida sea objeto de retención cautelar total o parcial deberá notificarse la adopción de la medida cautelar junto con el acuerdo de devolución.

El reconocimiento del derecho a la devolución solicitada no impedirá la posterior comprobación de la obligación tributaria a través de los procedimientos de comprobación o investigación.

3. Transcurrido el plazo que establezca la normativa de cada tributo o, en su defecto, el plazo de seis meses desde la finalización del plazo para la presentación de la autoliquidación, comunicación de datos o solicitud, sin que se hubiese acordado la devolución o notificado el inicio de otro procedimiento, el obligado tributario podrá solicitar que se acuerde la devolución.

Cuando la autoliquidación, comunicación de datos o solicitud se presenten una vez finalizado el plazo establecido para ello, los plazos a que se refiere el párrafo anterior comenzarán a contarse a partir del día siguiente al de la presentación.»

Pues bien, de los datos del supuesto se desprende que, al haberse presentado la autoliquidación el 15 de julio de 2006, el plazo que tiene la Administración para ordenar el pago de la devolución solicitada finalizaría, en principio, el 26 de enero de 2007 (6 meses a contar desde la finalización del plazo reglamentario de declaración e ingreso, es decir, desde el 25 de julio de 2006), por lo que a partir de dicha fecha la Administración estará obligada a abonar el correspondiente interés de demora sobre el importe que resulte a devolver.

En consecuencia, de los datos del enunciado se desprende que, aun cuando a la fecha de 24 de octubre de 2006 no se hubiera procedido a la devolución de la cantidad solicitada, no se producen consecuencias fiscales siempre que la devolución se efectúe antes del 25 de enero de 2007 y ello sin perjuicio de que la Administración tributaria pueda iniciar, dentro de los 6 meses a los que se ha hecho referencia, alguno de los procedimientos de aplicación de los tributos a los que se ha hecho mención anteriormente.

5.º Determinar las consecuencias fiscales que derivan de la denegación de la solicitud de la compensación efectuada en relación al IVA, del 2.º trimestre de 2006.

De los datos del enunciado se desprende que la entidad presentó la autoliquidación del IVA, 2.º trimestre de 2006, el último día del plazo reglamentario de declaración (20 de julio de 2006), reconociendo una deuda por importe de 25.000 euros y acompañando a la misma la solicitud de compensación de dicha deuda con el importe que resulta a devolver en relación al Impuesto sobre Sociedades, año 2005 (35.000 €).

En todo caso hay que tener en cuenta que, como se dijo en la solución a la cuestión anterior, en defecto de un acto administrativo mediante el que se reconozca el derecho a la devolución solicitada correspondiente al Impuesto sobre Sociedades, año 2005 con anterioridad al 26 de enero de 2007, el obligado tributario no tiene derecho a la devolución solicitada. A partir del 26 de enero de 2007 lo tendría reconocido por haber transcurrido el plazo legal de 6 meses para proceder a su devolución.

En este sentido, el artículo **130** del citado Proyecto de Reglamento regula la *Ejecución de las devoluciones tributarias* en los siguientes términos:

«1. Cuando se haya reconocido el derecho a una devolución derivada de la normativa del tributo o una devolución de ingresos indebidos, se procederá a la ejecución de la devolución.

2. (...)»

Por su parte, el artículo **131.2** del citado Proyecto de Reglamento regula el *Pago o compensación de las devoluciones tributarias* en los siguientes términos:

*«2. Una vez reconocido el derecho a la devolución, **podrá procederse a su compensación a petición del obligado o de oficio** de acuerdo con el procedimiento y plazos establecidos en el Reglamento General de Recaudación, aprobado por Real Decreto 939/2005, de 29 de julio, y su normativa de desarrollo. En este caso, sobre el importe de la devolución que sea objeto de compensación, el interés de demora a favor del obligado tributario se devengará hasta la fecha en que se produzca la extinción del crédito como consecuencia de la compensación.»*

Pues bien, los efectos que tiene la solicitud de compensación de una deuda que se encuentra en período voluntario de ingreso vienen recogidos en el artículo 72 de la Ley 58/2003, que dispone:

«2. La presentación de una solicitud de compensación en período voluntario impedirá el inicio del período ejecutivo de la deuda concurrente con el crédito ofrecido, pero no el devengo del interés de demora que pueda proceder, en su caso, hasta la fecha de reconocimiento del crédito.»

En el mismo sentido se expresa el artículo 161.2 de la citada ley, a tenor del cual:

«2. La presentación de una solicitud de aplazamiento, fraccionamiento o compensación en período voluntario impedirá el inicio del período ejecutivo durante la tramitación de dichos expedientes.»

El desarrollo reglamentario de la compensación de deudas se encuentra recogido en los artículos 55 a 60 del Real Decreto 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación (fecha de entrada en vigor: 1 de enero de 2006).

Pues bien, de acuerdo con lo establecido en el artículo 56.5 del citado reglamento, a tenor del cual:

«Si la resolución dictada fuese denegatoria, los efectos serán los siguientes:

a) Si la solicitud fue presentada en período voluntario de ingreso, con la notificación del acuerdo denegatorio se iniciará el plazo de ingreso regulado en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

De no producirse el ingreso en dicho plazo, comenzará el período ejecutivo y deberá iniciarse el procedimiento de apremio en los términos previstos en el artículo 167.1 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

De realizarse el ingreso en dicho plazo, procederá la liquidación de los intereses de demora devengados a partir del día siguiente al del vencimiento del plazo de ingreso en período voluntario hasta la fecha del ingreso realizado durante el plazo abierto con la notificación de la denegación. De no realizarse el ingreso, los intereses se liquidarán hasta la fecha de vencimiento de dicho plazo, sin perjuicio de los que puedan devengarse con posterioridad conforme a lo dispuesto en el artículo 26 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.»

Por tanto, al haberse notificado la resolución desestimatoria de la compensación solicitada el 15 de octubre de 2006, se le requerirá el pago de la deuda correspondiente al IVA, 2.º trimestre de 2006 (25.000 €) en los plazos establecidos en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, esto es, podrá satisfacerse la deuda hasta el día 20 de noviembre de 2006.

De pagarse la deuda entre el 15 de octubre y el 20 de noviembre, se liquidarán posteriormente los intereses de demora desde el 21 de julio de 2006 hasta la fecha en la que se hubiera efectuado el pago.

La liquidación de dichos intereses de demora será efectuada por la Administración pudiéndose ingresar en los plazos regulados en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003.

Por el contrario, en el caso de que no se satisfaga la deuda antes del 20 de noviembre de 2006, el importe autoliquidado entrará en período ejecutivo a partir del día 21 de noviembre de 2006. Además, en este caso, se liquidarán intereses de demora desde el 21 de julio de 2006 hasta el 20 de noviembre de 2006.

La liquidación de dichos intereses de demora será efectuada por la Administración pudiéndose ingresar en los plazos regulados en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003.

6.º Pronunciarse sobre la posibilidad de efectuar la compensación de las deudas tributarias que derivan de los datos del enunciado con el crédito que tiene reconocido a su favor el sujeto pasivo.

La compensación es una de las modalidades de extinción de deudas tributarias regulada en los artículos 71 a 74 de la Ley 58/2003 y 55 a 60 del Real Decreto 939/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación.

Evidentemente, la compensación conlleva la existencia por un lado de una deuda tributaria y por otro lado la existencia de un crédito reconocido por acto administrativo a favor del mismo obligado, pudiendo ser dicha extinción total o parcial según el importe de una y otro.

Crédito a favor del Obligado tributario.

El artículo 71.1 de la Ley 58/2003 y el artículo 55 del Reglamento General de Recaudación han suprimido el requisito establecido en la normativa anterior (Ley 230/1963 y RD 1684/1990) referido a la firmeza del acto administrativo del que deriva el crédito a favor del sujeto pasivo.

La Resolución del TEAR de Madrid, de fecha 30 de junio de 2006 y notificada al obligado tributario el 1 de septiembre de 2006, reconoce a favor del sujeto pasivo la devolución de 35.000 euros, ingresados el 1 de febrero de 2001, más los correspondientes intereses de demora.

En este sentido, el artículo 66.5 del Real Decreto 520/2005, de 13 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento general de desarrollo de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, en materia de revisión en vía administrativa regula la *Ejecución de las resoluciones administrativas* y dispone que:

«5. Cuando la resolución estime totalmente el recurso o la reclamación y no sea necesario dictar un nuevo acto, se procederá a la ejecución mediante la anulación de todos los actos que traigan su causa del anulado y, en su caso, a devolver las garantías o las cantidades indebidamente ingresadas junto con los correspondientes intereses de demora.»

En consecuencia, procederá efectuar la ejecución de la resolución del TEAR de Madrid mediante la anulación del acto objeto de reclamación, ordenándose la devolución de su importe más los correspondientes intereses de demora al tener dicha devolución la consideración de ingreso indebido.

Dispone a estos efectos el artículo 32.2 de la Ley 58/2003 que:

*«2. Con la devolución de ingresos indebidos la Administración tributaria abonará el interés de demora regulado en el artículo 26 de esta ley, sin necesidad de que el obligado tributario lo solicite. A estos efectos, el interés de demora se devengará desde la fecha en que se hubiese realizado el ingreso indebido **hasta la fecha en que se ordene el pago** de la devolución.*

Las dilaciones en el procedimiento por causa imputable al interesado no se tendrán en cuenta a efectos del cómputo del período a que se refiere el párrafo anterior.»

Por su parte, el artículo 221 de la citada ley regula el *Procedimiento para la devolución de ingresos indebidos*, estando regulado el desarrollo reglamentario en los artículos 14 a 20 del Real Decreto 520/2005, de 13 de mayo.

Los supuestos que originan el reconocimiento del derecho a obtener una devolución de ingresos indebidos vienen recogidos en el artículo 221 de la Ley 58/2003 y en el artículo 15 del Real Decreto 520/2005, que dispone:

«1. El derecho a obtener la devolución de ingresos indebidos podrá reconocerse:

(...)

c) En virtud de la resolución de un recurso administrativo o reclamación económico-administrativa o en virtud de una resolución judicial firmes.»

La cantidad a devolver como consecuencia de un ingreso indebido estará constituida por la suma de las siguientes cantidades (art. 16 del RD 520/2005):

«a) El importe del ingreso indebidamente efectuado.

b) Las costas satisfechas cuando el ingreso indebido se hubiera realizado durante el procedimiento de apremio.

c) El interés de demora vigente a lo largo del período en que resulte exigible, sobre las cantidades indebidamente ingresadas, sin necesidad de que el obligado tributario lo solicite, de acuerdo con lo previsto en el artículo 32.2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre.»

Por tanto, el importe de la devolución del ingreso indebido con devengo de interés de demora se efectuará de acuerdo con el siguientes cálculo:

Magnitud	35.000 €
Día inicial	01-02-2001
Día final	24-10-2006 (*)
1 de febrero de 2001 al 31 de diciembre de 2001	334 días al 6,5%
1 de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2002	365 días al 5,5%
1 de enero de 2003 al 31 de diciembre de 2003	365 días al 5,5%
1 de enero de 2004 al 31 de diciembre de 2004	365 días al 4,75%
1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2005	365 días al 5%
1 de enero de 2006 al 24 de octubre de 2006	297 días al 5%
Total intereses de demora	10.772,81 €
Total importe a devolver	45.772,81 €

(*) Se calcula a la fecha de la visita, si bien deberá efectuarse el cálculo a la fecha de la ordenación del pago que se desconoce o a la fecha en la que se efectúe la solicitud de compensación de las deudas.

Por tanto, el crédito a favor de la entidad en concepto de devolución de ingresos indebidos asciende a **45.772,81 euros**.

El procedimiento para el reconocimiento del derecho a la devolución de ingresos indebidos se regula en los artículos 17 a 20 del Real Decreto 520/2005, y en el artículo 17 se recoge la iniciación de dicho procedimiento, de acuerdo con el cual:

«2. Cuando el procedimiento se inicie a instancia del interesado, la solicitud deberá dirigirse al órgano competente para resolver y, además de las menciones a que se refiere el artículo 2 de este reglamento, contendrá los siguientes datos:

a) Justificación del ingreso indebido. A la solicitud se adjuntarán los documentos que acrediten el derecho a la devolución, así como cuantos elementos de prueba considere oportunos a tal efecto. Los justificantes de ingreso podrán sustituirse por la mención exacta de los datos identificativos del ingreso realizado, entre ellos la fecha y el lugar del ingreso y su importe.

b) Declaración expresa del medio elegido por el que haya de realizarse la devolución, de entre los señalados por la Administración competente.

(...)

*c) En su caso, **una solicitud de compensación**, en los términos previstos en el Reglamento General de Recaudación, aprobado por el Real Decreto 1684/1990, de 20 de diciembre (actual RD 939/2005).»*

Deudas del obligado tributario.

Una vez determinado el crédito que la entidad tiene a su favor, podría efectuarse la extinción de algunas de las deudas tributarias que tiene contraídas con el importe de dicho crédito. El importe de dichas deudas, según los datos extraídos de las soluciones a las diferentes cuestiones son:

- Autoliquidación Impuesto sobre Sociedades año 2003: importe de la deuda aplazada: 215.782,18 euros.

Dicha deuda se encuentra en período ejecutivo desde el día 26 de julio de 2006, por lo que deberá adicionarse a la misma el recargo ejecutivo, según el momento en el que se efectúe el pago o la solicitud de compensación.

Por otro lado conviene recordar que sobre dicha deuda se aportó garantía por importe de 268.750 euros.

- Autoliquidación complementaria Impuesto sobre Sociedades año 2003: importe de la deuda: 30.000 euros.

Dicha deuda se ingresó el mismo día de la presentación de la autoliquidación (10 de julio de 2006).

- Liquidación provisional correspondiente al Impuesto sobre Sociedades año 2003: importe de la deuda: 13.902,84 euros.

Al haberse notificado la liquidación el 4 de septiembre de 2006, el período voluntario de pago de la deuda finalizará el 20 de octubre de 2006.

Como se expuso anteriormente, dicha liquidación debería haberse recurrido basándose en la caducidad del procedimiento de comprobación limitada y en la incorrecta cuantificación de los intereses de demora incorporados a la liquidación, recurso o reclamación que podría interponerse hasta el día 4 de octubre de 2006, suspendiéndose la ejecución del acto administrativo mediante la aportación de garantías.

De los datos del enunciado se desprende que el 24 de septiembre de 2006 se interpuso reclamación económico-administrativa, suspendiéndose la ejecución del acto mediante la aportación de garantías (aval bancario), por lo que queda en suspenso el inicio del período ejecutivo.

En caso contrario (interposición de una reclamación económico-administrativa sin la aportación de garantías), a partir del 21 de octubre de 2006 la deuda estaría en período ejecutivo, por lo que se habrían devengado los recargos ejecutivos.

- Recargo de extemporaneidad correspondiente a la autoliquidación Impuesto sobre Sociedades año 2003: importe: 7.438,35 euros.

El importe del recargo de extemporaneidad está pendiente de liquidar por parte de la Administración, por lo que, hasta que no se reciba la liquidación del mismo, no se iniciará el período voluntario del ingreso de dicha deuda. En consecuencia no es compensable.

- Sanción por la infracción tributaria que deriva del procedimiento de comprobación limitada, Impuesto sobre Sociedades, año 2003.

De acuerdo con el enunciado, la sanción propuesta contenía los siguientes datos:

- Infracción tributaria presuntamente cometida: artículo 191 de la Ley 58/2003.
- Base de la sanción: 40.000 €.
- Tipificación leve.
- Sanción propuesta: 20.000 €.
- Reducción por conformidad: 6.000 €.
- Sanción reducida: 14.000 €.

Como se dijo, dicha sanción sería objeto de recurso o reclamación económico-administrativa por dos motivos fundamentalmente:

- Caducidad del procedimiento de comprobación limitada que impediría la apertura del expediente sancionador.
- Incorrecta determinación de la base de la sanción.

Los efectos del recurso serían la suspensión automática de la ejecución del acto administrativo sin aportación de garantías, por lo que, de haberse recurrido la sanción, el importe no será compensable (al faltar el requisito de la ejecutividad).

- Autoliquidación IVA (2.º trimestre de 2006): importe de la deuda: 25.000 euros.

Como se exponía en la solución de la cuestión 5.^a anterior, en relación a dicha deuda se solicitó la compensación con la devolución correspondiente al Impuesto sobre Sociedades, año 2005, solicitud de compensación que fue desestimada el 15 de octubre de 2006, por lo que se le requirió el pago de la deuda correspondiente al IVA, 2.º trimestre de 2006 (25.000 €), en los plazos establecidos en el artículo 62.2 de la Ley 8/2003, esto es, podría satisfacerse la deuda hasta el día 20 de noviembre de 2006.

De pagarse la deuda entre el 15 de octubre y el 20 de noviembre, se liquidarán posteriormente los intereses de demora desde el 21 de julio de 2006 hasta la fecha en la que se hubiera extinguido la deuda.

Modalidades de compensación:

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 71.2 de la Ley 58/2003, la compensación se acordará de oficio o a instancia del obligado tributario, siendo los efectos jurídicos diferentes según quien lleve a cabo la iniciativa en la tramitación de este procedimiento.

Así:

- a) Compensación a instancia del obligado tributario.

El sujeto pasivo podrá solicitar la compensación total o parcial de las deudas tributarias, tanto respecto de las que están en período voluntario (25.000 €) como de las que están en período ejecutivo (215.782,18 €), si bien hay que tener en cuenta que:

- Los efectos de la solicitud sólo afectarán al importe coincidente entre crédito y deuda.
- La extinción de la deuda tributaria se producirá en el momento de la presentación de la solicitud o cuando se cumplan los requisitos exigidos para las deudas y los créditos, si este momento fuera posterior a dicha presentación.
- El acuerdo de compensación declarará dicha extinción (art. 72.3 de la Ley 58/2003).
- Si la solicitud de compensación se efectúa respecto de la **deuda en período voluntario**, en el caso de que la deuda fuera superior al crédito (que no es el caso del supuesto), la parte de exceso de deuda respecto del crédito seguirá su régimen general, esto es, deberá ingresarse dentro de los plazos de período voluntario originariamente establecidos (art. 59.2 del RD 939/2005).

En el caso de que la deuda fuera inferior al crédito (que es el caso del supuesto), la parte de exceso del crédito sobre la deuda seguirá su régimen general, esto es, se abonará la diferencia al interesado (art. 59.3 del RD 939/2005), por lo que en este caso, al tener la consideración de devolución de ingreso indebido, seguirá devengando intereses de demora hasta la fecha en la que se efectúe la ordenación de pago del exceso de crédito respecto de la deuda.

Por el contrario, y en relación a la parte coincidente, hasta tanto no resuelva expresamente sobre la concesión o denegación de la compensación, quedará en suspenso tanto el plazo de ingreso como el inicio del período ejecutivo (arts. 72.2 y 161.2 de la Ley 58/2003).

Si se admitiese la compensación, la deuda quedaría extinguida por dicha parte coincidente. El acuerdo de compensación será notificado al interesado y servirá como justificante de la extinción de la deuda (art. 59.1 del RD 939/2005).

Si se denegase la misma, se daría nuevo plazo de ingreso en los plazos establecidos en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003 respecto de la parte de deuda cuya compensación se solicitó. Dispone a estos efectos el artículo 56.5 a) del Real Decreto 939/2005 que:

«Si la resolución dictada fuese denegatoria, los efectos serán los siguientes:

a) Si la solicitud fue presentada en período voluntario de ingreso, con la notificación del acuerdo denegatorio se iniciará el plazo de ingreso regulado en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

De no producirse el ingreso en dicho plazo, comenzará el período ejecutivo y deberá iniciarse el procedimiento de apremio en los términos previstos en el artículo 167.1 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

De realizarse el ingreso en dicho plazo, procederá la liquidación de los intereses de demora devengados a partir del día siguiente al del vencimiento del plazo de ingreso en período voluntario hasta la fecha del ingreso realizado durante el plazo abierto con la notificación de la denegación. De no realizarse el ingreso, los intereses se liquidarán hasta la fecha de vencimiento de dicho plazo, sin perjuicio de los que puedan devengarse con posterioridad conforme a lo dispuesto en el artículo 26 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.»

Si la solicitud de compensación se efectúa respecto de las **deudas en período ejecutivo**, hay que tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 56.4 del Real Decreto 939/2005, que dispone:

«4. Cuando la solicitud se presente en período ejecutivo, podrán suspenderse las actuaciones de enajenación de los bienes o derechos.»

En consecuencia, la parte de exceso de deuda respecto del crédito (215.782,18 € – 45.772,81 € = 170.009,37 €) sigue su régimen general, esto es, se iniciará o proseguirá el procedimiento de apremio.

Por el contrario, en relación a la parte coincidente, hasta tanto no resuelva expresamente sobre la concesión o denegación de la compensación, podrá iniciarse o proseguir el procedimiento de apremio, si bien quedará en suspenso el procedimiento de enajenación de los bienes que hubieran podido embargarse.

Si se admitiese la compensación, la deuda quedaría extinguida por dicha parte coincidente.

Si se denegase la misma, hay que tener en cuenta lo dispuesto en el artículo 56.5 b) del Real Decreto 939/2005, a tenor de cual:

«Si la resolución dictada fuese denegatoria, los efectos serán los siguientes:

a) (...)

b) Si la solicitud fue presentada en período ejecutivo de ingreso, deberá iniciarse el procedimiento de apremio en los términos previstos en el artículo 167.1 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, de no haberse iniciado con anterioridad.»

De los datos anteriores se desprende que la mejor opción para el obligado tributario sería solicitar la compensación del crédito a favor del obligado tributario con la deuda que deriva de la autoliquidación del IVA, 2.º trimestre de 2006, antes del 20 de noviembre de 2006, compensación que alcanzaría al importe autoliquidado (25.000 €), más los intereses de demora devengados desde el 21 de julio de 2006 hasta la fecha en la que extinga la misma por compensación, ya que la deuda que deriva de la liquidación del procedimiento de comprobación limitada, al ser objeto de recurso o reclamación económico-administrativa, con aportación de garantías, en el caso de estimarse el mismo, el importe de las garantías aportadas serán devueltas a la entidad. Por su parte, el recurso interpuesto contra la sanción tributaria conllevará la suspensión automática sin aportación de garantías.

El exceso de crédito sobre la deuda cuya solicitud se efectúa podrá aplicarse a su vez para compensar la deuda que deriva de la autoliquidación del Impuesto sobre Sociedades, año 2003 (215.782,18 €), que ya está en período ejecutivo de cobro.

En consecuencia y teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, procedería la solicitud de compensación respecto de la siguiente deuda y por los siguientes importes:

- Fecha de la solicitud de compensación: 24 de octubre de 2006.
- Deuda cuya solicitud de compensación se realiza:

Autoliquidación IVA, 2.º trimestre de 2006 (25.000 €).

Intereses de demora desde el 21 de julio de 2006 al 24 de octubre de 2006.

(116 días al 5%). Total intereses de demora: 397,26 €.

- Total deuda a compensar: 25.397,26 €.
- Importe del crédito aplicado a la compensación: 19.422,06 €.
- Intereses de demora del crédito a favor del obligado tributario (desde el 1 de febrero de 2001 hasta el 24 de octubre de 2006).

Magnitud	19.422,06 €
Día inicial	01-02-2001
Día final	24-10-2006
1 de febrero de 2001 al 31 de diciembre de 2001	334 días al 6,5%
1 de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2002	365 días al 5,5%
1 de enero de 2003 al 31 de diciembre de 2003	365 días al 5,5%
1 de enero de 2004 al 31 de diciembre de 2004	365 días al 4,75%
1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2005	365 días al 5%
1 de enero de 2006 al 24 de octubre de 2006	297 días al 5%
Total intereses de demora	5.975,20 €
Total importe a compensar	25.397,26 €

La fecha de la compensación de la deuda se ha calculado a la fecha de la solicitud (24 de julio de 2006) de acuerdo con lo establecido en el artículo 72.3 de la Ley 58/2003, que dispone:

*«3. La extinción de la deuda tributaria se producirá en **el momento de la presentación de la solicitud** o cuando se cumplan los requisitos exigidos para las deudas y los créditos, si este momento fuera posterior a dicha presentación. El acuerdo de compensación declarará dicha extinción.»*

Exceso del crédito a favor de la entidad sobre la deuda compensada: 15.577,94 € (35.000 – 19.422,06).

Dicho importe devengará intereses de demora desde el 1 de febrero de 2001 hasta la fecha en la que se ordene el pago de dicha cantidad o, en su caso, se efectúe la solicitud de compensación del crédito con otra deuda tributaria.

El importe de los intereses de demora correspondientes al exceso de crédito que queda pendiente de devolución (o, en su caso, compensación) serían, hasta la fecha de 24 de julio de 2006, los siguientes:

Magnitud	15.577,94 €
Día inicial	01-02-2001
Día final	24-10-2006
1 de febrero de 2001 al 31 de diciembre de 2001	334 días al 6,5%
1 de enero de 2002 al 31 de diciembre de 2002	365 días al 5,5%
1 de enero de 2003 al 31 de diciembre de 2003	365 días al 5,5%
1 de enero de 2004 al 31 de diciembre de 2004	365 días al 4,75%
1 de enero de 2005 al 31 de diciembre de 2005	365 días al 5%
1 de enero de 2006 al 24 de octubre de 2006	297 días al 5%
Total intereses de demora	4.797,61 €
Total importe a favor de la entidad	20.375,55 €

Por otro lado, dicho importe (15.577,94 € más los correspondientes intereses de demora) puede aplicarse a compensar parte de la deuda tributaria que deriva de autoliquidación del Impuesto sobre Sociedades, año 2003, que como se ha dicho asciende a 215.782,18 euros.

De acuerdo con lo expuesto en la solución a la cuestión 1.^a hay que tener en cuenta que dicha deuda está en período ejecutivo desde el 26 de julio de 2006, estando garantizada la misma mediante la aportación de garantías (aval bancario). En consecuencia, el importe de la deuda tributaria ascenderá a 215.782,18 euros más el correspondiente recargo ejecutivo, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley 58/2003, según el cual:

«2. El recargo ejecutivo será del 5 por 100 y se aplicará cuando se satisfaga la totalidad de la deuda no ingresada en período voluntario antes de la notificación de la providencia de apremio.

3. El recargo de apremio reducido será del 10 por 100 y se aplicará cuando se satisfaga la totalidad de la deuda no ingresada en período voluntario y el propio recargo antes de la finalización del plazo previsto en el apartado 5 del artículo 62 de esta ley para las deudas apremiadas.

4. El recargo de apremio ordinario será del 20 por 100 y será aplicable cuando no concurran las circunstancias a las que se refieren los apartados 2 y 3 de este artículo.»

Por tanto, en el caso de solicitarse la compensación de parte de la deuda antes de la notificación de la providencia de apremio, al no alcanzar el importe total de la deuda, no será de aplicación el recargo ejecutivo del 5 por 100 (salvo que se extinguiere el importe restante de la deuda por cualquier otro medio).

En el caso de que se solicitase la compensación de parte de la deuda una vez que se hubiera efectuado la notificación de la providencia de apremio, y dentro de los plazos del artículo 62.5 de la Ley 58/2003, al no alcanzar el importe total de la deuda, no será de aplicación el recargo de apremio reducido del 10 por 100 (salvo que se extinguiere el importe restante de la deuda por cualquier otro medio).

Por último, en el caso de que se solicitase la compensación de parte de la deuda una vez que se hubiera efectuado la notificación de la providencia de apremio, y una vez que hubieran transcurrido los plazos del artículo 62.5 de la Ley 58/2003, será de aplicación el recargo de apremio ordinario del 20 por 100 más los correspondientes intereses de demora, pero en este caso habrá que distinguir entre:

- Por el importe de la deuda satisfecha mediante compensación: el período de cálculo de los intereses de demora en período ejecutivo será desde el 26 de julio de 2006 hasta la fecha en la que se solicite la compensación.
- Por el exceso de la deuda sobre el crédito: el período de cálculo de los intereses de demora en período ejecutivo será desde el 26 de julio de 2006 hasta la fecha en la que se efectúe el pago de la deuda mediante la ejecución de las garantías aportadas.

b) Compensación de oficio por parte de la Administración.

Con independencia de la compensación a instancia del interesado, la Administración puede proceder a la compensación de oficio de las deudas tributarias con el crédito que tenga reconocido a favor del interesado.

Ahora bien, con carácter general dicha compensación se efectuará con deudas que se encuentren en período ejecutivo (art. 73.1 de la Ley 58/2003).

De los datos del enunciado y de acuerdo con lo expuesto anteriormente, la única deuda que podría ser objeto de compensación será la correspondiente a la autoliquidación del Impuesto sobre Sociedades, año 2003, que, como se ha indicado, está garantizada mediante la aportación de aval bancario, por lo que no será probable que la Administración tributaria proceda a la compensación de oficio de dicha deuda.

Por otro lado, y como regla especial, está la posibilidad de compensar de oficio deudas tributarias que se encuentren en período de voluntario. Dispone a estos efectos el artículo 73.1 de la Ley 58/2003 que:

«Asimismo, se compensarán de oficio durante el plazo de ingreso en período voluntario las cantidades a ingresar y a devolver que resulten de un mismo procedimiento de comprobación limitada o inspección o de la práctica de una nueva liquidación por haber sido anulada otra anterior de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 5 del artículo 26 de esta ley.»

El desarrollo reglamentario se encuentra en el artículo 58.2 del Real Decreto 520/2005, de 29 de julio, por el que se aprueba el Reglamento General de Recaudación, a tenor del cual:

«2. No obstante, se compensarán de oficio durante el plazo de ingreso en período voluntario:

a) Las cantidades a ingresar y a devolver que resulten de un mismo procedimiento de comprobación limitada o inspección, debiéndose producir el ingreso o la devolución de la cantidad diferencial que proceda.

b) Las cantidades a ingresar y a devolver que resulten de la práctica de una nueva liquidación por haber sido anulada otra anterior. En este caso, en la notificación de la nueva liquidación se procederá a la compensación de la cantidad que proceda y se notificará al obligado al pago del importe diferencial para que lo ingrese en los plazos establecidos en el artículo 62.2 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. En este supuesto, procederá la liquidación de los intereses de demora devengados según lo dispuesto en el artículo 26.5 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, intereses que serán objeto de compensación en el mismo acuerdo.»

No obstante, dicho precepto no resulta de aplicación a los datos del supuesto por cuanto no se dan los supuestos fácticos que en el artículo se contemplan.

En otro orden de ideas, hay que tener en cuenta que la compensación a la que se ha hecho referencia en este apartado es diferente del sistema de cuenta corriente en materia tributaria, regulado por Real Decreto 1108/1999, de 25 de junio, que permite la compensación automática de créditos y débitos de naturaleza tributaria, al que pueden acogerse empresarios y profesionales que cumplan determinados requisitos (art. 3), si bien tan sólo podrá utilizarse respecto de las deudas existentes en período voluntario, por cuanto el artículo 3.1 c) 4.^a excluye de la posibilidad de utilizar este sistema de compensación en relación a las deudas que estén en período ejecutivo.

Dichos sistemas de compensación son incompatibles de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 71.3 de la Ley 58/2003, a tenor del cual:

«3. Los obligados tributarios podrán solicitar la compensación de los créditos y las deudas tributarias de las que sean titulares mediante un sistema de cuenta corriente, en los términos que reglamentariamente se determinen.»

Por su parte, el artículo 2 del Real Decreto 1108/1999 dispone que:

«La aplicación de este sistema de cuenta corriente es incompatible, en relación con los créditos y débitos acogidos al mismo durante el período de duración de la cuenta, con el procedimiento establecido para la compensación en el Reglamento General de Recaudación, aprobado por Real Decreto 1684/1990, de 20 de diciembre.» (debe entenderse efectuada la remisión al Real Decreto 520/2005)

7.º De todas las deudas anteriores: determinar el importe de las deudas que puedan exigírsele a D. Edesio, en función de qué artículos y qué tipo de responsabilidad, así como cuándo podría derivársele la responsabilidad, teniendo en cuenta que es administrador de la entidad desde el 1 de enero de 2004 y que hasta dicho momento el cargo de administrador lo ostentaba D. Nicereto.

Las deudas que derivan del enunciado se originan desde el Impuesto sobre Sociedades, año 2003, cuyo periodo de declaración es el mes de julio de 2004, lo que determina, por un lado, que la normativa aplicable es la Ley 58/2003 y, por otro lado, que el administrador al que, en su caso, podría derivarse la responsabilidad sería D. Edesio, que es el que ostenta la representación de la entidad.

Los preceptos que habilitan a la Administración tributaria para derivar la responsabilidad contra el administrador de la entidad son:

A) Responsabilidad Solidaria del administrador:

Artículo 42.1 a) de la Ley 58/2003:

«1. Serán responsables solidarios de la deuda tributaria las siguientes personas o entidades:

a) Las que sean causantes o colaboren activamente en la realización de una infracción tributaria. Su responsabilidad también se extenderá a la sanción.»

Artículo 182.1 de la Ley 58/2003:

«1. Responderán solidariamente del pago de las sanciones tributarias, derivadas o no de una deuda tributaria, las personas o entidades que se encuentren en los supuestos de los párrafos a) y c) del apartado 1 del artículo 42 de esta ley, en los términos establecidos en dicho artículo.»

Dichos artículos contemplan un supuesto de Responsabilidad Solidaria en el pago de la deuda y de la sanción exigida al deudor principal, pero para ello se requiere que el presunto responsable haya sido causante o colaborador activo en la comisión de la infracción tributaria realizada por el sujeto infractor (en este caso el administrador, pero dicho precepto es de aplicación a cualquier persona) por lo que tan sólo se le podría exigir la responsabilidad respecto de la cuota, los intereses de demora y la sanción que derivan de la liquidación provisional del Impuesto sobre Sociedades, año 2003, y que trae causa del procedimiento de comprobación limitada por importe de 13.902,84 euros, así como de la sanción que deriva de dicha liquidación y ello por cuanto en relación a los restantes ejercicios por dicho impuesto y por el IVA no se ha apreciado la comisión de infracciones tributarias.

Por el contrario, no se podría exigir responsabilidad tributaria ni respecto de los Recargos de Apremio en los que incurrió la sociedad aun cuando deriven de la liquidación que trae causa de la citada liquidación provisional, ni respecto de las restantes deudas (recargos del art. 27 de la LGT, cuotas reconocidas en las respectivas declaraciones-liquidaciones tanto presentadas en plazo como fuera de plazo o de los intereses de demora).

B) Responsabilidad Subsidiaria del administrador:

Artículo 43.1 a) de la Ley 58/2003:

«1. Serán responsables subsidiarios de la deuda tributaria las siguientes personas o entidades:

a) Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo a) del apartado 1 del artículo 42 de esta ley, los administradores de hecho o de derecho de las personas jurídicas que, habiendo éstas cometido infracciones tributarias, no hubiesen realizado los actos necesarios que sean de su incumbencia para el cumplimiento de las obligaciones y deberes tributarios, hubiesen consentido el incumplimiento por quienes de ellos dependan o hubiesen adoptado acuerdos que posibilitasen las infracciones. Su responsabilidad también se extenderá a las sanciones.»

Artículo 182.2 de la Ley 58/2003:

«2. Responderán subsidiariamente del pago de las sanciones tributarias las personas o entidades que se encuentren en el supuesto del párrafo a) del apartado 1 del artículo 43 de esta ley, en los términos establecidos en dicho artículo.»

Dichos artículos contemplan un supuesto de Responsabilidad Subsidiaria en el pago de la deuda y para ello, se requiere que el presunto responsable haya tenido un comportamiento «negligente» respecto de la conducta de la persona jurídica de la que es administrador y pueda apreciarse, como es el caso, la comisión de una infracción tributaria (en este artículo se exige que sea el administrador de hecho o de derecho).

Por lo que se refiere al alcance de la responsabilidad, y al igual que en el supuesto de responsabilidad solidaria, sólo se le podría exigir la responsabilidad respecto de la cuota, los intereses de demora y la sanción que derivan de la liquidación provisional del Impuesto sobre Sociedades, año 2003, que deriva del procedimiento de comprobación limitada por importe de 13.902,84 euros, así como de la sanción que deriva de dicha liquidación y ello por cuanto en relación a los restantes ejercicios por dicho impuesto y por el IVA no se ha apreciado la comisión de infracciones tributarias.

Al igual que en caso anterior, no se podría exigir responsabilidad tributaria ni respecto de los Recargos de Apremio en los que incurrió la sociedad aun cuando derive de la liquidación que traen causa del procedimiento de comprobación limitada, ni respecto de las restantes deudas (recargos del art. 27 de la LGT, cuotas reconocidas en las respectivas declaraciones-liquidaciones tanto presentadas en plazo como fuera de plazo o de los intereses de demora).

La diferencia sustancial entre un tipo de responsabilidad y otro estriba en que mientras que la **Responsabilidad Solidaria** permite dirigirse contra el responsable solidario una vez finalizado el período voluntario de pago del deudor principal (sujeto pasivo), si bien previo expediente de derivación de responsabilidad, en la **Responsabilidad Subsidiaria**, antes de poder derivar la responsabilidad al responsable (igualmente mediante expediente de derivación de responsabilidad) hay

que declarar previamente fallido al deudor principal (sujeto pasivo) y, en su caso (si los hubiere), a otros responsables solidarios.

Por otro lado, el tipo de conducta del presunto responsable entre un tipo de responsabilidad y otro es diferente, por cuanto el artículo 42.1 a) de la LGT exige un comportamiento activo en la comisión de la infracción (ser causante o colaborador de la misma), mientras que el artículo 43.1 a) de la LGT exige una conducta negligente (lo que ha venido a configurarse como una *culpa in vigilando*).

Evidentemente la prueba del tipo de conducta observada por el presunto responsable la ha de aportar la Administración tributaria.

No obstante lo cual, en el caso de que se hubiera interpuesto recurso o reclamación económico-administrativa **contra la sanción** que deriva de la liquidación provisional que trae causa del procedimiento de comprobación limitada, dicho recurso o reclamación impide el inicio del período ejecutivo del cobro de la sanción, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 161.2 de la Ley 58/2003, que dispone:

«La interposición de un recurso o reclamación en tiempo y forma contra una sanción impedirá el inicio del período ejecutivo hasta que la sanción sea firme en vía administrativa y haya finalizado el plazo para el ingreso voluntario del pago.»

Por otro lado, el artículo 212.3 de la citada ley dispone que:

«3. La interposición en tiempo y forma de un recurso o reclamación administrativa contra una sanción producirá los siguientes efectos:

a) La ejecución de las sanciones quedará automáticamente suspendida en período voluntario sin necesidad de aportar garantías hasta que sean firmes en vía administrativa.

b) No se exigirán intereses de demora por el tiempo que transcurra hasta la finalización del plazo de pago en período voluntario abierto por la notificación de la resolución que ponga fin a la vía administrativa.»

En consecuencia, al quedar suspendida la ejecución de la sanción, no podrá procederse a la derivación de responsabilidad hasta que sean firmes en vía administrativa.

En el caso de que la resolución del recurso o reclamación anulase la sanción (recordemos que el motivo era, por un lado, la caducidad del procedimiento de comprobación limitada y, por otro, el cálculo de la base de la sanción), no podría derivarse responsabilidad alguna contra el administrador por cuanto los artículos 42.1 a) y 43.1 a) de la Ley 58/2003 requieren la existencia de una infracción tributaria para poder derivar responsabilidad al administrador.

TRIBUTACIÓN	EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES Y LOS DERECHOS DE EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO	Núm. 78/2006
CONTABILIDAD		

IÑAKI BILBAO ESTRADA

Profesor de Derecho Financiero y Tributario.

Universidad CEU Cardenal Herrera

ANA ISABEL MATEOS ANSÓTEGUI

Profesora de Contabilidad.

Universidad CEU Cardenal Herrera

Ese trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Eduardo ABRIL ABADÍN, don Juan ARRIETA MARTÍNEZ DE PISÓN, don Gabriel CASADO OLLERO, don Javier LASARTE ÁLVAREZ, don Jesús RUIZ HUERTAS CARBONELL y doña María Asunción SALVO TAMBO.

Extracto:

MEDIANTE el presente trabajo, se pretenden plantear los diversos aspectos fiscales que se derivan del régimen de comercio de derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero. De esta forma y una vez analizados los principales aspectos de su régimen jurídico, realizaremos un breve esbozo de la problemática tributaria que los mismos conllevan en relación con el principio de reserva de ley, el Impuesto sobre el Valor Añadido y, por último, el Impuesto sobre Sociedades. De estas tres cuestiones, nos centraremos en el estudio de la incidencia de los derechos de emisión en el Impuesto sobre Sociedades, prestando especial atención a su contabilidad dada su íntima relación.

Sumario:

1. El Protocolo de Kyoto y el régimen de comercio de los derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero.
2. Régimen jurídico de los derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero.
 - 2.1. Objeto y ámbito de aplicación.
 - 2.2. Autorización de emisiones y agrupación de instalaciones.
 - 2.3. El Plan Nacional de Asignación.
 - 2.4. Los derechos de emisión.
 - 2.5. Obligaciones de información de las emisiones y control administrativo.
 - 2.6. El Registro Nacional de Emisiones.
 - 2.7. El Régimen sancionador.
3. Normativa contable.
 - 3.1. Las Normas Internacionales de Información Financiera en materia de derechos de emisión.
 - 3.2. La Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de 8 de febrero de 2006.
4. El Impuesto sobre Sociedades.
 - 4.1. Planteamiento.
 - 4.2. Asignación inicial, adquisición y generación. Valoración.
 - 4.3. Amortización de los derechos de emisión.
 - 4.4. Provisiones relativas a los derechos de emisión.
 - 4.5. Cancelación y entrega de los derechos de emisión.
 - 4.6. Sanciones.
 - 4.7. Enajenación de los derechos de emisión.

NOTA: Este trabajo se enmarca dentro del Proyecto de Investigación (GV05/278) «El comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Comunidad Valenciana: aspectos jurídicos y económicos», financiado por la Generalitat Valenciana, cuyo investigador principal es el doctor Gabriel DOMÉNECH PASCUAL.

1. EL PROTOCOLO DE KYOTO Y EL RÉGIMEN DE COMERCIO DE LOS DERECHOS DE EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO

Pasando a analizar el origen del comercio de derechos de emisión, cabe partir de la consideración de que hasta fechas relativamente recientes ha existido una disociación entre la actividad económica en el marco de las economías de mercado y el medio ambiente, razón por la cual las funciones que éste desempeñaba y su deterioro no eran tenidos en consideración por los agentes económicos en su proceso de toma de decisiones óptimas. De esta forma, el mercado de bienes y servicios no reflejaba el valor total de buena parte de los recursos ambientales que habían sido empleados para la producción. En este sentido, la contaminación atmosférica era identificada como un «fallo de mercado», pudiéndose calificar como externalidad al recaer el coste sobre un tercero –colectividad– que no había intervenido en el proceso productivo ¹. En cierta medida, se consideraba que, a efectos del desarrollo económico y del progreso de nuestra sociedad, era inevitable la contaminación. No obstante, esta tendencia se ha invertido ante el elevado nivel de polución atmosférica ² alcanzado en las últimas décadas por la totalidad de los países industrializados, lo cual ha provocado una seria advertencia por parte de la comunidad científica sobre los graves riesgos que representa el cambio climático. En consecuencia, se ha defendido la necesidad de «internalizar las externalidades

¹ Esta teoría parte de la base de que existen muchos bienes o elementos del medio ambiente que no tienen precio asignado, siendo su uso o explotación gratuita. En consecuencia, representan una economía y un ahorro para aquellos que se sirven de ellos, dado que, al no tener categoría de bienes económicos, todo agente económico puede utilizarlos sin que le suponga un coste interno. No obstante, cuando su uso provoca una degradación, se ocasiona un coste externo para la colectividad que resulta afectada por su deterioro, es decir, una «externalidad negativa de la producción». Las primeras aportaciones en este campo se deben a PIGOU, que ya hablaba de la necesidad de neutralizar mediante impuestos los costes externos de la producción y el consumo privado. Este planteamiento no fue asumido en la práctica hasta los años setenta, en los que se introdujeron las primeras tasas ecológicas, acuñándose el principio de «quien contamina, paga». PIGOU, A.C.: *The economics of welfare*, Macmillan, Londres, 1920.

² Llegados a este punto, podría pensarse que, dado que la atmósfera no está configurada normativamente ni como un bien de la totalidad de la colectividad ni como un bien de dominio público, los Estados no estarían legitimados para limitar la emisión de Gases de Efecto Invernadero (en adelante, GEI). En contra, SANZ RUBIALES, I.: «Una aproximación al nuevo mercado de derechos de emisión de gases de efecto invernadero», *REDA* núm. 125, 2004, págs. 34 y ss. No obstante, desde hace décadas ya existía una preocupación por el problema que representaba la contaminación atmosférica, *vid.* la Ley 38/1972, de 22 de diciembre, de Protección del Ambiente Atmosférico.

ambientales»³, es decir, la inclusión de los costes ambientales en el precio de los bienes o servicios, a fin de reducir la contaminación por parte de los agentes económicos. En definitiva, podemos resumir esta nueva concepción bajo la máxima de «quien contamina, paga»⁴.

Junto a este planteamiento meramente económico, no debe olvidarse, atendiendo a las diversas exigencias constitucionales, el deber que recae y recae sobre los poderes públicos de velar por la utilización racional de todos los recursos naturales con el fin de proteger y mejorar la calidad de vida y defender y restaurar el medio ambiente⁵. Pues bien, con este objetivo de lograr que los agentes económicos asumieran los costes derivados de la contaminación y, por tanto, se vieran obligados a reducir la misma, se han ido adoptando diversas políticas públicas nacionales. En concreto, ante el citado peligro de calentamiento global del planeta, los diferentes legisladores habían reaccionado fundamentalmente con políticas internas centradas tanto en la imposición de sanciones a los agentes económicos por la superación de determinados límites de polución como en el establecimiento de diversos tributos ambientales⁶ y, por último, en la previsión de instrumentos voluntarios como por ejemplo los sistemas de gestión medioambiental (normas ISO, etiquetas ecológicas, etc.) y los incentivos fiscales a la inversión en medio ambiente⁷. No obstante, y pese a esta toma de posiciones, estas medidas se han revelado insuficientes para reducir los niveles de contaminación y, en particular, para cambiar las actitudes de los agentes económicos respecto al medio ambiente⁸.

³ De esta forma, se pretende que estos costes derivados de la degradación del medio ambiente sean asumidos y contabilizados como costes internos de los que producen o contribuyen a su deterioro. Con ello, se pretende un cambio de mentalidad por parte del agente económico en cuestión, para que asuma que resulta más beneficioso no contaminar que contaminar. *Vid.* GUTIÉRREZ FRANCO, Y.: *El comercio de emisiones de Gases de Efecto Invernadero en la Unión Europea: efectos sobre el crecimiento económico y la calidad ambiental*, Universidad Complutense de Madrid, Tesis doctoral inédita, 2003, págs. 73 y ss.

⁴ BUÑUEL GONZÁLEZ, M.: «Tributos medioambientales frente a permisos de emisión negociables en la lucha de la Unión Europea contra el cambio climático: la Directiva sobre comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero», en la obra colectiva *Tributación medioambiental: teoría, práctica y propuestas*, Civitas, 2004, págs. 405 y ss.

⁵ *Vid.* el artículo 45 de nuestra Constitución, el artículo 3 de la Constitución Europea y, por último, el artículo II-37 de la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea. A este respecto y en relación con el problema de la contaminación, nuestro legislador ha dictado una norma específica, la Ley 16/2002, de 1 de julio, de prevención y control integrados de la contaminación.

⁶ La fiscalidad medioambiental ha sido empleada como un instrumento más al servicio de la protección de la política del medio ambiente, primando una finalidad extrafiscal. De esta forma, con el establecimiento de tributos ecológicos se pretende orientar los procesos productivos, estimulando e incentivando comportamientos más respetuosos con el entorno natural, al implicar la inclusión de los costes ambientales –tributo correspondiente– en el precio de los bienes o servicios. En nuestro ordenamiento, destacan los impuestos ecológicos andaluces, introducidos por la Ley 18/2003, de 29 de diciembre, del Parlamento de Andalucía, por la que se aprueban medidas fiscales y administrativas, y desarrollados por el Decreto 503/2004, de 13 de octubre, por el que se regulan determinados aspectos para la aplicación de los impuestos sobre emisión de gases a la atmósfera y sobre vertidos a las aguas litorales. En concreto, son el Impuesto sobre emisión de gases a la atmósfera, el Impuesto sobre vertidos a las aguas litorales, el Impuesto sobre depósito de residuos radiactivos y el Impuesto sobre depósito de residuos peligrosos. *Vid.* ORDÓÑEZ DE HARO, C. y RIVAS SÁNCHEZ, C.: «Los nuevos impuestos ecológicos andaluces.», *Revista Técnica Tributaria* núm. 71, 2005, págs. 49 y ss.

⁷ *Vid.* el artículo 39 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, de 5 de marzo de 2004, y su desarrollo reglamentario en los artículos 33 a 38 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

⁸ GIJÓN VON KLEIST, R. «Efectos del Protocolo de Kyoto y de la Directiva de Comercio de Emisiones sobre el sector productivo español», Información Comercial Española, ICE: *Revista de economía* núm. 822, 2005 (Ejemplar dedicado a: Protocolo de Kyoto: el difícil equilibrio entre medio ambiente y competitividad), págs. 79 y ss.; DEL RÍO GONZÁLEZ, P. «La directiva sobre el mercado de derechos de emisión en la UE y sus efectos sobre los sectores productivos españoles», *Revista de economía crítica* núm. 4, 2005, págs. 39 y ss.

A tenor del escaso éxito de estas medidas domésticas, se emprendieron acciones internacionales dirigidas a reducir la contaminación ambiental para luchar contra el cambio climático, destacando la Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 1992⁹ y su cristalización en la firma por parte de la inmensa mayoría de los países desarrollados del Protocolo de Kyoto en 1997. A este respecto, cabe subrayar cómo estas acciones parten de la premisa de la necesidad de coordinación de las respuestas al cambio climático con el desarrollo social y económico con miras a evitar efectos adversos sobre este último¹⁰. A mayor abundamiento y respecto a los países en vía de desarrollo, se insiste en sus necesidades prioritarias legítimas para el logro de un crecimiento económico sostenido y la erradicación de la pobreza¹¹. Pasando a analizar a grandes rasgos el contenido del citado Protocolo, cabe señalar que, mediante su ratificación, los diferentes países firmantes se comprometían a recortar en cantidades –en un porcentaje diferente en función del país en cuestión¹²– y plazos –2012– bien definidos sus emisiones de aquellos gases causantes del calentamiento global del planeta. En consecuencia, cada Estado deberá distribuir entre sus diversos agentes económicos contaminantes un determinado número de derechos para emitir Gases de Efecto Invernadero (en adelante, GEI¹³), cuya suma total coincide con la cantidad máxima fijada como objetivo de reducción.

Pues bien, a efectos de paliar el fallo de mercado que presenta la economía respecto al medio ambiente y la ineficiencia de otras medidas para reducir la contaminación, se han arbitrado diversos mecanismos llamados «instrumentos económicos de carácter flexible»¹⁴. En concreto, cabe

⁹ Asimismo, no deben olvidarse la Convención de Viena para la Protección de la Capa de Ozono, de 1985, el Protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono, de 1987, y la Declaración Ministerial de la Segunda Conferencia Mundial sobre el Clima, aprobada el 7 de noviembre de 1990.

¹⁰ La Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 1992 ya afirmaba que las respuestas al cambio climático deberían coordinarse de manera integrada con el desarrollo social y económico con miras a evitar efectos adversos sobre este último. En este sentido, en nuestro país ha saltado la alarma por los problemas que la implantación del Protocolo de Kyoto puede generar en los sectores afectados ante el riesgo de que puedan derivar en supuestos de falta de competitividad, recortes de empleo, aumento de costes, etc., que puedan conllevar la deslocalización de nuestras empresas o, incluso, a su cierre. *Vid.* al respecto la preocupación del Consejo Económico y Social en su Dictamen sobre el Proyecto de Real Decreto-Ley por el que se regula el Régimen del comercio de derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero (pág. 8).

¹¹ La Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 1992 señalaba que las emisiones per cápita en los países en desarrollo eran todavía relativamente reducidas y que la proporción del total de emisiones originada en esos países aumentaría en aras de permitirles satisfacer sus necesidades sociales y de desarrollo. Por esta razón, afirmaba que los países en desarrollo necesitaban aumentar su consumo de energía, teniendo en cuenta las posibilidades de lograr una mayor eficiencia energética y de controlar las emisiones de GEI en general, entre otras cosas, mediante la aplicación de nuevas tecnologías en condiciones que hagan que esa aplicación sea económica y socialmente beneficiosa. De hecho, en el Protocolo de Kyoto se ha introducido el instrumento llamado «Mecanismos de Desarrollo Limpio» que consiste en inversiones en proyectos de reducciones de emisiones en países en vía de desarrollo, permitiendo a estos últimos obtener financiación de los países desarrollados para proyectos destinados al desarrollo sostenible y a la reducción de emisiones.

¹² *Vid.* el artículo 3 del Protocolo de Kyoto, así como sus anexos I y II.

¹³ Estos gases son: Dióxido de carbono (CO₂), Metano (CH₄), Óxido nitroso (N₂O), Hidrofluorocarburos (HFC), Perfluorocarburos (PFC) y Hexafluoruro de azufre (SF₆).

¹⁴ La Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático de 1992 ya afirmaba que las diversas medidas para hacer frente al cambio climático podían justificarse económicamente por sí mismas y pueden ayudar también a resolver otros problemas ambientales. Llegados a este punto, cabe señalar que, si bien su calificación como instrumentos económicos obedece a la necesidad de ponderar los costes y beneficios de las distintas alternativas existentes, sirviéndose

destacar el comercio de los derechos de emisión de GEI, los Mecanismos de Desarrollo Limpio (en adelante, MDL) ¹⁵ y, por último, los Instrumentos de Aplicación Conjunta ¹⁶. La principal ventaja que se presupone a este nuevo sistema es la de asegurar el cumplimiento del objetivo fijado de manera eficiente, con el menor coste posible ¹⁷, dado que es el mercado el que pondera los costes y beneficios de las distintas alternativas existentes. Suponiendo que cada agente trata de maximizar su propia utilidad, el mercado acabará asignando los recursos –los derechos de emisión y, por lo tanto, las emisiones– de manera óptima: el precio de éstos coincidirá con el coste marginal de reducir las emisiones, que será el mismo para todos los emisores. Y las emisiones se reducirán allí donde menor coste económico conlleve la reducción. Así, cualquier empresa que pretenda emitir más gases de los que se le han asignado deberá adquirir o generar los correspondientes derechos de emisión de los que carezca. En cambio, toda aquella compañía que haya emitido gases por debajo de la cantidad asignada o que haya generado derechos en cuantía superior a la que necesitaba podrá transmitirlos a otros agentes económicos. Sin perjuicio de lo señalado, no debe perderse la posibilidad prevista en nuestro ordenamiento de que los derechos de emisión sean adquiridos por sujetos no contaminantes, con la exclusiva finalidad de especular.

de las valiosas aportaciones procedentes de la ciencia económica, los economistas, por su parte, no podrán dejar de tener en cuenta las restricciones impuestas por la compleja estructura normativa del mercado, es decir, lo que a los poderes públicos y a las empresas les está permitido hacer de acuerdo con el ordenamiento jurídico vigente. Por esta razón, debemos afirmar que, sin perjuicio de la citada denominación, no dejan de ser al mismo tiempo instrumentos jurídicos, dada la intensa regulación que acompaña a los mismos y la fijación de las conductas permitidas a los diversos agentes económicos. En definitiva, y a efectos de afrontar los problemas derivados de los altos niveles de contaminación alcanzados, debía aprovecharse la sinergia de indudable valor que podía aportar a quienes producen, estudian y aplican las normas jurídicas, los inestimables conocimientos proporcionados por la economía en materia de elecciones racionales dirigida a maximizar la utilidad de cada una de sus acciones en un mundo de recursos limitados en relación con las necesidades humanas. BARON, R.: «The Kyoto Mechanisms: How much flexibility do they provide?» en *Emissions trading and the Clean Development Mechanism: Resource transfers, project costs and investment incentives*, International Energy Agency, Bonn, 1999. Vid., asimismo, ESTEVE PARDO, J.: «El mercado de títulos administrativos: asignación objetiva, reasignación transparente», en la obra colectiva *Estudios de derecho público económico: libro homenaje al profesor Dr. D. Sebastián Martín-Retortillo*, Civitas, 2003, págs. 743 y ss.

¹⁵ Como aproximación, podríamos señalar que consisten en inversiones en proyectos de reducción de emisiones en países en vías de desarrollo a cambio de créditos para el cumplimiento de objetivos propios de reducción. Este mecanismo permite a los países en vías de desarrollo obtener financiación de los países desarrollados para proyectos destinados al desarrollo sostenible y a la reducción de emisiones y, a cambio, estos últimos países pueden añadir a su cuota de emisión las reducciones que se alcanzan en los primeros. BAUMERT, K. y KETE, N.: «El Mecanismo de Desarrollo Limpio: hacia un diseño que satisfaga las Necesidades de un Amplio Rango de Intereses.» WRI, Notas Sobre El Clima, Washington 2000, http://pdf.wri.org/cdm_design_espanol.pdf; DE QUINTO ROMERO y J. FERREIRA GÓMEZ, J.R.: «Instrumentos para el desarrollo de los MDL: una oportunidad para Latinoamérica», UNISCI Discussion Papers (2005), págs. 1 y ss.

¹⁶ Se trata de la ejecución de forma conjunta entre dos países de proyectos de reducción de emisiones de forma complementaria a las medidas locales. La aplicación conjunta se utiliza entre países desarrollados y permite la transferencia de tecnología entre países desarrollados así como la consiguiente transferencia de reducciones de emisión originadas por proyectos conjuntos. BARON, R.: «The Kyoto Mechanisms: How much flexibility do they provide?» en *Emissions trading and the Clean Development Mechanism: Resource transfers, project costs and investment incentives*, International Energy Agency, Bonn, 1999.

¹⁷ Algunos cálculos indican que el comercio comunitario entre los productores de energía y las industrias que constituyen sus principales clientes podría reducir en cerca de un quinto los costes que se derivan del cumplimiento de los compromisos de Kyoto asumidos por la Comunidad, en comparación con los que generaría la adopción de planes nacionales distintos en los que no esté previsto el comercio de derechos de emisión entre Estados miembros. Ello equivale a un ahorro potencial de 1.700 millones de euros al año. Vid. el *Libro Verde sobre el comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión Europea* (/COM/2000/0087 final *).

Frente a otros instrumentos alternativos, el comercio de derechos tiene la ventaja de que proporciona mayor certidumbre en cuanto a la consecución del concreto objetivo de reducción, por cuanto la suma total de las emisiones permitidas está limitada. En este sentido, los científicos han señalado que el calentamiento global de la Tierra depende de los niveles totales de concentración de GEI, con independencia de dónde se localicen las fuentes emisoras y dónde se produzcan las reducciones de las emisiones ¹⁸. De esta forma, se opta por la creación de un mercado de derechos de emisión para que sean los agentes económicos los que elijan el método más eficiente tanto para reducir sus emisiones de GEI y producir beneficios con los excedentes como para minorar los costes de producción que implica la adquisición o generación de nuevos derechos.

Como ya veremos, todo este planteamiento de reducción de la contaminación atmosférica gira en torno al instituto de los derechos de emisión de GEI a efectos de la producción de bienes y servicios e, incluso, de la mera especulación. No sólo trataremos su comercio en sentido genérico, sino, en concreto, diversas operaciones que se pueden realizar con ellos, como son su asignación, obtención, generación, adquisición, transmisión, cancelación, devolución, etc. Respecto a los Mecanismos de Desarrollo Limpio y los Instrumentos de Aplicación Conjunta, cabe destacar que, aunque no están directamente relacionados con el régimen de comercio, se trata de instrumentos que generan créditos homologables a derechos de emisión de GEI que pueden ser comercializados en el mercado internacional. En definitiva, la finalidad perseguida es la de estimular e incentivar comportamientos en los titulares de las empresas más respetuosos con el entorno natural para que utilicen las mejores técnicas disponibles u optimicen la eficiencia de sus instalaciones de forma que produzcan un efecto reductor de la contaminación.

En definitiva, la ratificación de esta Convención tiene importantes consecuencias para todas las empresas de los sectores afectados por la reducción de la emisión de GEI. En concreto, este recién estrenado régimen de comercio de derechos de emisión genera un nuevo entorno repleto de retos y oportunidades ¹⁹, y alguna que otra amenaza, derivadas de la posibilidad de generar excedentes o la necesidad de adquirir nuevos derechos con los consiguientes beneficios o incremento de costes. En este sentido, el reto es claro: diseñar un mercado que aporte el máximo beneficio tanto para el medio ambiente como para los participantes y no participantes del mismo, incentivándose, además, la innovación y el desarrollo de tecnologías menos contaminantes. En concreto, la adopción de mejoras tecnológicas que permitan reducir las emisiones conllevará la posibilidad bien de vender los derechos de emisión excedentes, bien de tener que comprar o generar menos de los inicialmente previstos.

Llegados a este punto, las citadas empresas deberán calibrar cuáles son sus necesidades y, en función de los derechos de los que sean titulares, decidir si necesitan comprar o generar más o si, por el contrario y dadas las inversiones realizadas en tecnología para reducir sus emisiones, transmiten los derechos o permisos sobrantes. A estos efectos, cobra vital importancia su régimen de comercio,

¹⁸ ELLERMAN, A.D.: «Tradable Permits for Greenhouse Gas Emissions: A primer with particular reference to Europe», *MIT Joint Program on the Science and Policy of Global Change*, Report Series, núm. 69, 2000.

¹⁹ Por ejemplo, se ha señalado que el sector eléctrico está en condiciones de realizar grandes reducciones de emisiones a un precio razonable, dado que ya existen alternativas claras en el mercado como son la energía eólica y las centrales de ciclo combinado de gas natural. Esta posibilidad le puede generar una serie de derechos de emisión excedentes con los cuales comerciar en el mercado internacional de derechos de emisión de GEI. *Vid. el Libro Verde sobre el comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión Europea* (*COM/2000/0087 final *).

creándose un mercado para su negociación en el que la combinación de oferta y demanda²⁰ determinará el precio de los mismos, que difícilmente tendrá un precio superior al de la multa²¹. A estos efectos, cabe resaltar la posibilidad de que estos intercambios se puedan establecer entre empresas de diferentes países e incluso entre los propios países mediante la creación de un mercado internacional, todo ello encaminado a una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, con el CO₂ a la cabeza.

Por esta razón, los agentes económicos contaminantes optarán bien por implantar dichas tecnologías, o bien por generar créditos para el cumplimiento de objetivos propios de reducción que permitan recortar sus emisiones a un coste inferior al precio que en el mercado alcanzarán los derechos de emisión. En otros casos, la posibilidad de comprar a otras empresas derechos de emisión puede, en algunos casos, resultar más conveniente, desde el punto de vista económico, que tener que reducir drásticamente las emisiones o que instalar la tecnología adecuada para lograr dicha reducción. Como ya veremos, al convertirse los derechos en objeto de comercio, las emisiones se controlan con mayor precisión, dada la necesidad de verificar, certificar y documentar su reducción, venta y adquisición²². Estas medidas permiten conocer datos concretos sobre las citadas circunstancias a la par que aseguran un cumplimiento del objetivo de reducción fijado, sin perder de vista el estímulo añadido que representa la previsión de sanciones en caso de incumplimiento.

Por último, cabe subrayar que la implantación del régimen de comercio de derechos de emisión de GEI no implica la exclusión de las restantes políticas medioambientales. Por el contrario, somos partidarios de aprovechar la sinergia que se puede producir entre las mismas a efectos de que los reglamentos técnicos, la fiscalidad²³ y los acuerdos medioambientales puedan completar los nue-

²⁰ Los precios de los derechos se obtienen por la conjunción de oferta y demanda como en cualquier otro mercado. La oferta de derechos viene determinada por la cantidad total asignada dentro de todos los Planes Nacionales de Asignación de la Unión Europea. En principio, esta cantidad está prefijada *a priori* por los Estados miembros. No obstante, al ser cantidades establecidas por los organismos competentes en cada país, la oferta –altamente regulada– puede sufrir cambios, lo que en un futuro puede reflejarse en movimientos en los precios de CO₂. Además, se pueden incorporar créditos de Kyoto, ampliando así la oferta de títulos en el mercado. La demanda subyacente de derechos es equivalente a las emisiones reales de CO₂ de todas las empresas participantes. Esta demanda está influida por una serie de factores, de los cuales se destacan: (1) demanda para los productos fabricados por los sectores afectados por el comercio de emisiones; (2) precios en otros mercados energéticos (combustibles y electricidad), ya que, en combinación de los precios de CO₂, determinan la viabilidad de cambiar hacia combustibles más o menos intensivos en sus emisiones de CO₂; (3) factores exógenos, por ejemplo, la pluviosidad o las temperaturas veraniegas, que afectan sobre todo a la demanda eléctrica o la disponibilidad de energías renovables para la generación eléctrica. Por ello, se ha incluido una cláusula de «fuerza mayor» en el primer período, para cubrir en el caso hipotético de que un factor ajeno afecte significativamente a la demanda de los títulos. Ahora bien, hay que distinguir demanda bruta de demanda neta, ya que ésta presenta una elevada sensibilidad tanto al mecanismo de formación de precios de los derechos, como a la entrada de nuevos agentes –emisores o no de gases– en el mercado. La demanda bruta corresponde a las emisiones totales reales, y la demanda neta es el resultado de restar de la demanda bruta la asignación ya concedida. Por lo tanto, dependiendo de lo estricto que puedan llegar a ser los planes de asignación, la demanda neta puede «manipularse», y modificar los precios de los derechos. *Vid.* <http://www.co2spain.com>

²¹ Como ya hemos apuntado, el pago de esta multa no eximirá en ningún caso a la empresa afectada de la obligación de devolución de los derechos emitidos.

²² Como ya veremos más adelante, las funciones de inscripción de las operaciones relativas a la expedición, titularidad, transmisión, transferencia, entrega, retirada y cancelación de derechos de emisión, así como la suspensión de la capacidad de transmitirlos incumben al Registro Nacional de derechos de emisión. En cambio, corresponde al órgano autonómico competente la verificación de las emisiones y la inscripción del dato sobre emisiones.

²³ BUÑUEL GONZÁLEZ, M.: «Tributos medioambientales frente a permisos de emisión negociables en la lucha de la Unión Europea contra el cambio climático: la Directiva sobre comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero», en la obra colectiva *Tributación medioambiental: teoría, práctica y propuestas*, Civitas, 2004, págs. 405 y ss.

vos instrumentos previstos en el Protocolo de Kyoto. En concreto, y respecto a la fiscalidad ecológica, juzgamos que ésta debería asumir una función complementaria respecto al régimen de comercio de los derechos de emisión. A este respecto y siguiendo las recomendaciones del *Libro Verde sobre el comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión Europea*, consideramos que los impuestos que gravan adicionalmente estas emisiones se podrían centrar sobre las fuentes menores o las móviles cuyas emisiones son más difíciles o caras de supervisar, tal y como ha ocurrido con el Impuesto sobre emisión de gases a la atmósfera de la Comunidad Autónoma de Andalucía ²⁴. Por ende, cabe resaltar la implantación de otras medidas de ámbito estatal respecto a otros sectores no incluidos en el régimen de comercio de derechos de emisión y, en concreto, en el sector residencial (Código Técnico de la Edificación ²⁵) y del transporte (futuro Impuesto ambiental sobre Vehículos ²⁶).

2. RÉGIMEN JURÍDICO DE LOS DERECHOS DE EMISIÓN DE GASES DE EFECTO INVERNADERO ²⁷

Entre los diversos instrumentos económicos previstos en el Protocolo de Kyoto, nos vamos a centrar, a efectos de este trabajo, en el sistema de derechos de emisión de GEI ²⁸ y su respectivo

²⁴ En la Ley de Acompañamiento de la Ley de Presupuestos para el 2005, por la que se aprueban normas en materia de tributos y demás ingresos públicos y otras medidas administrativas y financieras, se ha incorporado un nuevo supuesto de no sujeción relativo a las emisiones de dióxido de carbono (en adelante, CO₂), realizadas desde instalaciones sujetas al régimen del comercio de las asignaciones individuales que se otorguen conforme al Plan Nacional 2005-2007. En concreto, se ha previsto la no sujeción de las emisiones de CO₂, procedentes de la combustión de biomasa, biocarburante o biocombustible, así como las realizadas desde instalaciones sujetas al régimen del comercio de derechos de emisión de GEI que constituyan emisiones en exceso respecto de las asignaciones individuales según su normativa reguladora, salvo el exceso que suponga incumplimiento de la obligación de entregar derechos de emisión conforme a dicha normativa.

²⁵ *Vid.* el Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación. Tal y como señala su Exposición de Motivos, el citado Código contribuye de manera decisiva al desarrollo de las políticas del Gobierno de España en materia de sostenibilidad, en particular del Plan de Acción de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética, y se convierte en instrumento de compromisos de largo alcance del Gobierno en materia medioambiental, como son el Protocolo de Kyoto o la Estrategia de Göteborg.

²⁶ El impuesto gravaría especialmente a vehículos todoterreno, por su alto consumo de combustible, y a automóviles diésel, ya que, a pesar de que este combustible posee una gran intensidad energética, emite una gran cantidad de partículas contaminantes a la atmósfera. Este impuesto ambiental se aprobaría en paralelo con la reforma del IRPF y del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS).

²⁷ FERNÁNDEZ PAVÉS, M.J., LÓPEZ GORDO, M.G., RODRÍGUEZ ARIZA, L. y LÓPEZ GORDO, J. F.: «El Mercado Europeo de derechos de emisión de gases de efecto invernadero», *Noticias de la Unión Europea* núm. 232, 2004, págs. 85 y ss.; FORTES MARTÍN, A.: «Reflexiones a propósito del futuro Régimen Europeo de Intercambio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero», *Revista Aranzadi de derecho ambiental* núm. 5, 2004, págs. 89 y ss.; JUNCEDA MORENO, J.: *Comentarios a la Ley 1/2005, de 9 de marzo, de comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero, y a la normativa complementaria de aplicación del protocolo de Kyoto*, Aranzadi, Pamplona, 2005; RODRÍGUEZ LÓPEZ, F.: «Derechos de emisión transferibles. Un nuevo instrumento de la política ambiental comunitaria frente al cambio climático», *Noticias de la Unión Europea* núm. 240, 2005, págs. 95 y ss.; ROSEMBUIJ GONZÁLEZ-CAPITEL, F.: «El mercado financiero de derivados de derechos de emisión», *Revista interdisciplinaria de gestión ambiental* núm. 66, 2004, págs. 29 y ss.; SANZ RUBIALES, I.: «Una aproximación al nuevo mercado de derechos de emisión de gases de efecto invernadero», *Revista Española de Derecho Administrativo* núm. 125, 2005, págs. 31 y ss.

²⁸ Son los derechos de emisión creados por el EEE (Esquema Europeo de Comercio de Emisiones –«Emissions Trading Scheme»–), en unidades de 1 tonelada. Este Esquema establece distintas clases de títulos para cada período de comercio de emisiones (derechos de emisión), siendo los títulos europeos conocidos por EUAs («European Union Allowances»). Se distinguen los EUAs de primer período derechos europeos para su entrega en 2005, 2006 ó 2007. En principio, son

régimen de comercio. Sin embargo, a pesar de exceder del objeto de estudio, no podemos obviar los restantes instrumentos previstos en el citado Protocolo –Mecanismos de Desarrollo Limpio e Instrumentos de Aplicación Conjunta– en cuanto generan derechos de emisión²⁹ para el cumplimiento de los objetivos propios de reducción, siendo igualmente susceptibles de ser transmitidos en el mercado. Brevemente, y a efectos ilustrativos para la posterior explicación de la problemática contable y fiscal de los derechos de emisión de GEI, vamos a realizar a continuación una somera descripción de su régimen jurídico, atendiendo a la normativa vigente e incidiendo en aquellos aspectos relevantes para el citado estudio. En concreto, realizaremos un análisis de su objeto y ámbito de aplicación, la necesidad de contar con una autorización de emisiones, así como las posibilidades de agrupación de instalaciones, el Plan Nacional de Asignación (en adelante, PNA), la naturaleza y régimen de los derechos de emisión, las obligaciones de información de las empresas y su control administrativo, el Registro Nacional de Emisiones y sus funciones y, por último, el régimen sancionador.

2.1. Objeto y ámbito de aplicación.

En el ámbito comunitario y con motivo de la ratificación del Protocolo de Kyoto y de los diversos instrumentos económicos previstos, la Unión Europea ha establecido un Régimen de comercio de derechos de emisión de GEI con vistas a reducir dichas emisiones en la Comunidad de forma económicamente ventajosa. Este régimen se halla regulado en la Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de octubre de 2003, por la que se establece un régimen

equivalentes, ya que todos caducan el 1 de mayo de 2008 –y los EUAs de segundo período– derechos europeos para 2008-2012. Pero estos derechos no son los únicos productos de CO₂ disponibles en el mercado. También hay que contar, aunque no son objeto del presente estudio, con los siguientes:

1. CERs («Certified Emissions Reduction») –Unidades Certificadas de Reacción de Emisiones–, son los créditos generados a través de un Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL). Una vez que la Junta Ejecutiva del mecanismo de Desarrollo Limpio emita los primeros CERs, se podrán vender. Sin embargo, no todos son canjeables ni transferibles. Los países del anexo I que invierten en proyectos de MDL pueden obtener CERs por la cantidad reducida de emisiones de gases conseguida con la aplicación de un MDL, habiéndose demostrado previamente la existencia de ciertos criterios de elegibilidad.
2. CERs y ERUs («Emission Reduction Units») –Unidades de Reducción de Emisiones–) primarios: según el Protocolo de Kyoto, es una cantidad específica de reducción de emisiones de GEI obtenida mediante un proyecto AC [Aplicación conjunta: es un mecanismo para la transferencia de créditos de emisiones de un país del anexo B del protocolo a otro. La AC genera ERUs sobre la base de proyectos que generan reducciones cuantificables de emisiones. En el ámbito de la ONU se ha traducido como «implementación conjunta» (y así aparece en el Protocolo de Kyoto) aunque en el ámbito europeo se refiere a la «aplicación conjunta»]. Un CER equivale a 1 tonelada de emisiones de CO₂, utilizando para el cálculo el PCG (Potencial Calentamiento Global o GWP). El PCG es un índice para definir la contribución relativa de cada GEI al calentamiento de la atmósfera. Un GEI puede calcularse sólo para un determinado período de tiempo y para niveles dados de concentración de GEI.
3. VERs («Verified emission reductions») –Reducciones Verificadas de Emisiones–): son reducciones verificadas de emisiones de proyectos en terceros países. Podrían certificarse o no en un futuro, dentro del mecanismo de desarrollo limpio. Son créditos de reducción de emisiones que han sido verificadas por un tercero. En los mercados, son créditos que no han cumplido con todos los requisitos de MDL o AC. *Vid.* <http://www.co2spain.com>

²⁹ *Vid.* el artículo 20.6 de la Ley 1/2005, de 9 de marzo. A este respecto, cobra especial importancia el papel de la Comisión de coordinación de políticas de cambio climático, órgano clave en la aplicación de lo previsto en el Régimen de comercio de derechos de emisión. En concreto, cabe señalar que le corresponde, *ex artículo 3* de la citada ley, el establecimiento de las líneas generales de actuación de la Autoridad Nacional designada por España y de los criterios para la aprobación de los informes preceptivos sobre la participación voluntaria en los proyectos de desarrollo limpio y de aplicación conjunta del Protocolo de Kyoto a la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático. *Vid.* la nota 43 (pág. 95).

para el comercio de derechos de emisión de GEI en la Comunidad. A efectos de su transposición, se ha dictado el Real Decreto-Ley 5/2004, de 27 de agosto, por el que se regula el Régimen de comercio de derechos de emisión de GEI y el PNA de derechos de emisión³⁰ que, tras su convalidación, se ha convertido en la Ley 1/2005, de 9 de marzo, por la que se regula el Régimen del comercio de derechos de emisión de GEI. No obstante, juzgamos que este título es engañoso, dado que, como ya veremos, esta norma regula multitud de aspectos más allá del citado Régimen de comercio, sin perjuicio de su íntima relación con el mismo.

Como primera aproximación, podemos señalar que el sistema para la reducción de emisiones –contemplado por el Protocolo de Kyoto y regulado por la Directiva y la Ley antes señaladas– consiste en la fijación de un nivel máximo de contaminación para cada Estado miembro con la correspondiente asignación de un determinado número de derechos de emisión por país e industria, que no pueden ser sobrepasados, salvo que se adquieran o se generen nuevos derechos³¹. En el caso español, en el 2012 se establece como límite de emisiones el 15 por 100 adicional del nivel de GEI que emitíamos en 1990, planteándose el problema de que ya hemos sobrepasado excesivamente esa cantidad³². Finalmente, debemos señalar que, aunque las emisiones de GEI se dan en diversos sectores, la reducción opera únicamente respecto los sectores industriales y energéticos³³, excluyéndose su aplicación al transporte, a la agricultura y al sector residencial que quedan fuera de las limitaciones que impone Kyoto.

2.2. Autorización de emisiones y agrupación de instalaciones.

Como hemos apuntado, a raíz de la ratificación del Protocolo de Kyoto, los sectores industriales y energéticos³⁴ van a verse especialmente afectados por el compromiso asumido por nuestro

³⁰ Vid. el Real Decreto 1866/2004, de 6 de septiembre, por el que se aprueba el PNA de derechos de emisión, 2005-2007. Posteriormente, ha de destacarse la Resolución de 26 de enero de 2005, de la Subsecretaría, por la que se dispone la publicación del Acuerdo del Consejo de Ministros, de 21 de enero de 2005, por el que se aprueba la asignación individual de derechos de emisión a las instalaciones incluidas en el ámbito de aplicación del Real Decreto-Ley 5/2004, de 27 de agosto, por el que se regula el Régimen del comercio de derechos de emisión de gases de efecto invernadero.

³¹ Es lo que se conoce como un sistema de «cap and trade», es decir, de límite y comercio. Vid. ESTEVE PARDO, J.: «El mercado de títulos administrativos: asignación objetiva, reasignación transparente», en la obra colectiva *Estudios de derecho público económico: libro homenaje al profesor Dr. D. Sebastián Martín-Retortillo*, Civitas, 2003, págs. 743 y ss.

³² Según el informe de PricewaterhouseCoopers «Efectos de la aplicación del Protocolo de Kyoto en la economía española», en el año 2000 nuestras emisiones ya se situaban en un 33,7 por 100 por encima de las 1990, estimándose que el exceso de emisiones en que se incurrirá ascenderá a 123 millones de toneladas de CO₂ (56 por 100 respecto a 1990), con un coste de entre 1.800 y 3.600 millones de euros anuales, presuponiendo un coste por tonelada de entre 15 y 30 euros. Según datos publicados en abril de 2006, respecto a las emisiones de CO₂ en España, éstas habrían aumentado un 53 por 100 desde 1990. Vid. *El País*, 20 de abril de 2006, pág. 35. En cambio, la industria valencia habría reducido un 4 por 100 sus emisiones, vid. *El País*, 30 de abril de 2006, pág. 30.

³³ Las instalaciones que realizan actividades en los sectores de energía (instalaciones de combustión con una potencia térmica nominal superior a 20 MW, refinerías de hidrocarburos y coquerías), producción y transformación de metales ferreos (instalaciones de calcinación o sinterización de minerales metálicos e instalaciones para la producción de arrabio o de acero), industrias minerales (instalaciones de fabricación de cemento sin pulverizar, instalaciones de fabricación de vidrio e instalaciones para la fabricación de productos cerámicos mediante horneado), fabricación de pasta de papel, papel y cartón están sujetas obligatoriamente a este sistema de comercio de derechos y al citado Plan de Asignación.

³⁴ Vid. nota *supra*.

país de reducir sus emisiones de GEI. Pues bien, a efectos de su control y de la posterior asignación de los derechos de emisión, se ha de subrayar la necesidad de que todas las instalaciones sometidas al ámbito de aplicación de esta Ley cuenten con una autorización de emisión de GEI a partir del 1 de enero de 2005³⁵, cuyo otorgamiento corresponde al órgano competente que designe la Comunidad Autónoma en la que se ubique. Asimismo, se permite, previa autorización del órgano competente, la agrupación de instalaciones con el fin de que las mismas puedan proceder a entregar sus derechos de manera conjunta³⁶.

2.3. El Plan Nacional de Asignación.

De esta forma, y una vez fijada la emisión por país, la autoridad nacional debe elaborar un PNA que distribuya individualmente, entre los diferentes sectores y empresas afectadas, los derechos que correspondan a cada país en cuestión³⁷. El capítulo IV de la Ley 1/2005, de 9 de marzo, define la naturaleza y contenido del PNA, así como su procedimiento de aprobación. A este respecto, hay que indicar que el citado Plan constituye el marco de referencia en el que se determina el número total de derechos de emisión objeto de asignación en cada período. De esta forma, en los artículos 15 a 17 de la citada norma se regulan tanto la vigencia del Plan como el procedimiento y los criterios aplicables a la asignación de derechos³⁸. El Plan debe incluir también una reserva para

³⁵ La autorización debe indicar, junto a los datos de identificación más relevantes, la metodología de seguimiento de emisiones, la obligación de remitir al órgano autonómico competente información verificada una vez al año y la obligación de entregar al registro, antes del 30 de abril de cada año, un número de derechos de emisión equivalente al número de emisiones verificadas correspondientes al año anterior para su cancelación.

³⁶ La Ley 1/2005, de 9 de marzo, admite la citada posibilidad, siempre que sus titulares otorguen poder suficiente a un administrador fiduciario único y que el impacto del funcionamiento en grupo en el mercado interior no genere distorsiones en la competencia. La autorización quedará supeditada al parecer de la Comisión Europea, que cuenta con un plazo de tres meses desde que recibe la solicitud para pronunciarse al respecto. Respecto a la devolución de derechos de emisión, el administrador fiduciario de la agrupación de instalaciones deberá entregar un número equivalente a la suma de las emisiones verificadas de todas las instalaciones incluidas en la agrupación. Sin embargo, en el supuesto de que no sea posible determinar la cifra correspondiente a la suma de las emisiones de todas las instalaciones, por falta de remisión de informe verificado o discrepancias en la estimación de alguna instalación, el citado administrador no podrá transmitir derechos de emisión correspondientes a la instalación cuyo informe no haya sido considerado conforme.

³⁷ En el Plan Nacional se han identificado 1.066 instalaciones incluidas en el mismo. De ellas, 192 corresponden al sector de Generación Eléctrica, 10 a Refino, 33 a Siderurgia y Coquerías, 36 a Cemento, 26 a Cal, 34 a Vidrio, 309 a Ladrillos y Tejas, 20 a Azulejos y Pavimentos Cerámicos, 21 a Fritas y Esmaltes, 151 a Papel y Pasta y 234 son cogeneraciones de más de 20 MW de sectores distintos de los anteriores.

³⁸ Respecto a los citados criterios, cabe resaltar que el número de derechos a asignarse debe ser coherente con los compromisos internacionales en materia de emisiones de GEI asumidos por España, la contribución de las instalaciones sometidas al ámbito de aplicación de esta Ley al total de las emisiones nacionales, las previsiones de emisión, incluidas las posibilidades técnicas y económicas de reducción de emisiones en todos los sectores, así como las previsiones de apertura de nuevas instalaciones o ampliación de las existentes en los sectores incluidos en el ámbito de aplicación de esta Ley, durante el período de vigencia del Plan. Asimismo, el PNA debe establecer la metodología de asignación individual que, en todo caso, deberá evitar la generación de diferencias injustificadas entre sectores de actividad o entre instalaciones, que supongan una posición de ventaja entre sectores o entre instalaciones incluidas en una misma actividad. Tendrá, asimismo, que ser coherente con las posibilidades técnicas y económicas de reducción de cada sector, y podrá tener en cuenta tanto las previsiones de evolución de la producción como las medidas de reducción adoptadas antes del establecimiento del mercado de derechos de emisión, respetando los artículos 87 y 88 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea.

nuevos entrantes y la metodología aplicable para la asignación de los derechos incluidos en dicha reserva ³⁹, destacando la posibilidad de que al final del período exista un remanente, éste podrá ser enajenado ⁴⁰. La Ley regula, asimismo, la asignación individualizada de derechos de emisión que tendrá lugar, a solicitud del interesado, por resolución del Consejo de Ministros ⁴¹, a propuesta de los Ministros de Economía y Hacienda, de Industria, Turismo y Comercio y de Medio Ambiente, previa consulta al Comité de coordinación de las políticas de cambio climático y trámite de información pública. A efectos del posterior análisis contable y fiscal, cabe resaltar, respecto a la asignación de los citados derechos en el PNA que la misma es de carácter gratuito ⁴², incluso para los nuevos entrantes, sin perjuicio de la posibilidad existente de que la Administración los enajene.

2.4. Los derechos de emisión.

Los derechos de emisión son definidos como aquel derecho subjetivo, de carácter transmisible, que atribuye a su titular la facultad de emitir a la atmósfera, desde una instalación sometida al ámbito de aplicación de esta Ley, una tonelada de equivalente. Respecto a su origen, puede provenir del PNA de cualquier Estado miembro de la Unión Europea o de un tercer país. El artículo 21, por su parte, determina quién puede participar en una transmisión de derechos, así como la imposibilidad de que estas operaciones tengan por objeto derechos no expedidos.

En primer lugar, es necesario partir de su definición y características, señalando que nos encontramos ante un derecho subjetivo a emitir una tonelada de equivalente de CO₂ desde una instalación incluida en el ámbito de la Ley 1/2005. En relación con su titularidad originaria, debe indicarse que la misma corresponde a la Administración General del Estado respecto de aquellos derechos de emisión que figuren en cada PNA. No obstante, cabe añadir que igualmente pueden tener su origen bien en un PNA de otro Estado miembro de la Unión Europea, bien en un tercer país con compromiso de reducción o limitación de emisiones que sea parte del Protocolo de Kyoto ⁴³. No

³⁹ España ha optado por el establecimiento de una reserva gratuita para los nuevos entrantes, con la finalidad de garantizar a los nuevos entrantes el acceso a los derechos, respetándose de esta manera en la aplicación de este criterio el principio de igualdad de trato, y las disposiciones del Tratado CE relativas al derecho de establecimiento en el mercado interior. El acceso a los derechos de la reserva atenderá al orden de recepción de solicitudes de todas aquellas instalaciones que se acojan a la definición de nuevo entrante regulada en la Directiva 2003/87/CE. La reserva para nuevos entrantes está integrada por el conjunto de derechos que el plan reserva inicialmente a las instalaciones cuya entrada en funcionamiento o ampliación está prevista para el período de vigencia del Plan, así como los derechos previamente asignados, pero no expedidos correspondientes a instalaciones cuya autorización de emisión quede extinguida por alguna de las causas previstas en el artículo 7. En el supuesto de que al final del período exista un remanente, éste podrá ser enajenado con arreglo a lo dispuesto en la Ley 33/2003, de 3 de noviembre, del Patrimonio de las Administraciones Públicas.

⁴⁰ *Vid.* nota *supra*.

⁴¹ *Vid.* la nota 30 (pág. 93).

⁴² El artículo 16 de la Ley 1/2005 establece que «la asignación de derechos para el período de tres años que se inicia el 1 de enero de 2005 será gratuita, salvo lo dispuesto para la reserva de nuevos entrantes en el artículo 18». Respecto al segundo período, dispone que «el 90 por 100 de los derechos correspondientes al período de cinco años que se inicia el 1 de enero de 2008 se asignará de forma gratuita, asignándose el 10 por 100 restante de acuerdo con lo que se establezca en el correspondiente PNA y considerando la necesaria competitividad de la industria española».

⁴³ Respecto a los derechos de emisión, provenientes de terceros países, es necesario el previo reconocimiento en un instrumento internacional válidamente suscrito con arreglo a lo dispuesto en el artículo 25 de la Directiva 2003/87/CE, o

obstante, debe precisarse que el citado Derecho es válido solamente para cada uno de los períodos de vigencia de un PNA.

Como paso previo al análisis de la transmisión de los derechos de emisión, se debe subrayar la necesidad de que la expedición, titularidad, transferencia, transmisión, entrega y cancelación de los derechos de emisión sea objeto de inscripción en el Registro nacional de derechos de emisión. Consecuencia ineludible y derivada del establecimiento de un régimen de comercio de derechos de emisión, es el carácter transmisible de estos últimos. No obstante, debemos indicar que, *ex artículo 21* de la Ley 1/2005, la transmisión de los derechos de emisión está sometida a una serie de limitaciones. En primer lugar, y en materia de sujetos transmitentes y adquirentes, el citado precepto establece que los derechos de emisión podrán transmitirse entre personas físicas o jurídicas en la Unión Europea, así como entre las anteriores y personas físicas o jurídicas en terceros Estados. No obstante, en este último caso es necesario el previo reconocimiento mutuo de los derechos de las partes firmantes en virtud de instrumento internacional. Asimismo, cabe señalar la posibilidad de que personas físicas o jurídicas que no sean titulares de instalaciones sujetas a la Ley 1/2005 puedan adquirir derechos de emisión, con el único fin de especular, requiriéndose en este supuesto la previa apertura de una cuenta de haberes en el Registro nacional de derechos de emisión ⁴⁴.

En segundo lugar, el artículo 20.3 de la Ley 1/2005 dispone que los derechos de emisión sólo podrán ser objeto de transmisión por parte de su titular una vez expedidos y transferidos a su cuenta de haberes ⁴⁵. Al objeto del posterior análisis contable y fiscal, es importante recalcar que, atendiendo al artículo 26 de la citada Ley, todos los derechos a asignar para el período serán expedidos e inscritos en la cuenta de haberes de la Administración General del Estado antes del 28 de febrero del año inicial del período de vigencia de cada plan. Asimismo, cabe indicar que la transferencia de los derechos de emisión de la cuenta de haberes de la Administración General del Estado a la del titular de cada instalación o a la del administrador fiduciario de cada agrupación se producirá con anterioridad al 28 de febrero ⁴⁶. En tercer lugar, cabe señalar que la transmisión tendrá lugar en el

bien previo reconocimiento de reducciones certificadas de emisiones o de ERUs procedentes de los MDL o aplicación conjunta, respectivamente. Esta posibilidad requiere el cumplimiento de la normativa aplicable adoptada en el contexto de Naciones Unidas. Así, las disposiciones adicionales segunda y tercera dan un primer paso al crear la autoridad nacional designada y el procedimiento de informe de dicha autoridad a los proyectos de desarrollo limpio y aplicación conjunta, con arreglo a lo establecido en las Decisiones 16 y 17 de la 7.ª Conferencia de las Partes de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático. Éste es un requisito imprescindible para que las empresas españolas puedan desarrollar proyectos en el exterior susceptibles de generar certificados que puedan incorporarse al régimen comunitario de comercio de derechos de emisión.

⁴⁴ El citado Registro debe contar con, al menos, las siguientes cuentas: una cuenta de haberes, otra de retirada y otra de cancelación, de las que será titular la Administración General del Estado. En la cuenta de haberes se inscribirá la totalidad de los derechos de emisión que figuren en cada PNA, una cuenta de haberes por cada instalación, a nombre de su titular, una cuenta de haberes por cada agrupación de instalaciones, a nombre de su administrador fiduciario y, por último, una cuenta de haberes por cada persona física o jurídica distinta de las anteriores que sea parte en una transmisión de derechos.

⁴⁵ *Vid. nota supra.*

⁴⁶ Esta transferencia se producirá con arreglo a la distribución temporal establecida en la Resolución a la que se refiere el artículo 19.5 de la Ley 1/2005. En el caso de las agrupaciones de instalaciones, se transferirá a la cuenta de la agrupación de la que es titular el administrador el total de los derechos de emisión correspondientes a todas las instalaciones incluidas en la agrupación. Los derechos asignados a nuevos entrantes y a instalaciones cuya ampliación o entrada en funcionamiento haya quedado prevista en el PNA inicial serán transferidos de la cuenta de haberes de la Administración General del Estado a la del titular de la instalación cuando la comunidad autónoma comunique al Registro que la instalación se ha puesto en funcionamiento.

momento de su inscripción en el Registro, sin perjuicio de que puedan suspenderse las operaciones de transmisión de derechos de emisión en los supuestos de incumplimiento de las obligaciones de información de las emisiones.

Por último, cobran especial importancia las operaciones de cancelación y entrega de los derechos de emisión. Respecto a las primeras, debemos señalar que su cancelación podrá producirse en cualquier momento a petición de su titular. En cambio, en relación con las segundas cabe indicar que el titular o el administrador fiduciario, en los supuestos de agrupaciones autorizadas, deberán entregar, antes del 30 de abril de cada año, un número de derechos de emisión equivalente al dato de emisiones verificadas inscritas en el registro. La entrega determinará la transferencia de derechos de la cuenta de haberes del titular a la de haberes de la Administración General del Estado, y quedará reflejada en las tablas de entrega de derechos y de estado de cumplimiento. En todo caso, transcurridos cuatro meses desde la finalización del período de vigencia del PNA (30 de abril de 2008 y de 2013), los derechos de emisión válidos para ese período caducarán automáticamente.

2.5. Obligaciones de información de las emisiones y control administrativo.

El capítulo VI regula las obligaciones de información del titular de la instalación, destacando las obligaciones de los titulares de las instalaciones de implantar y mantener el sistema de seguimiento de emisiones de GEI, con arreglo a lo establecido en la autorización de emisión. Además, los citados titulares deberán remitir al órgano autonómico competente, antes del 28 de febrero, un informe sobre las emisiones de GEI del año precedente⁴⁷. El órgano autonómico competente deberá dar su conformidad al informe verificado y, en este caso, proceder a inscribir en la correspondiente tabla del registro la cifra de emisiones verificadas que permite cuantificar la cantidad de derechos cuya cancelación debe solicitar el titular. Con relación a estas obligaciones de información y su ulterior control administrativo, es importante recalcar y recordar que el titular no podrá transmitir derechos de emisión en tanto no se produzca la inscripción del dato sobre emisiones por el órgano autonómico competente.

2.6. El Registro Nacional de Emisiones.

Este Registro es público, está adscrito al Ministerio de Medio Ambiente y tiene por objeto la inscripción de las operaciones relativas a la expedición, titularidad, transmisión, transferencia, entrega, retirada y cancelación de derechos de emisión. El capítulo VII contiene la regulación y creación del Registro nacional de derechos de emisión⁴⁸, destacando la obligación de inscripción

⁴⁷ Este informe deberá ser elaborado y verificado de conformidad con lo dispuesto en los anexos III y IV y en la Decisión 2004/156/CE de la Comisión, de 29 de enero de 2004, por la que se establecen directrices para el seguimiento y la notificación de las emisiones de GEI, de conformidad con la Directiva 2003/87/CE del Parlamento Europeo y del Consejo.

⁴⁸ El citado Registro se crea de acuerdo con lo establecido en la Directiva 2003/87/CE, la Decisión 280/2004/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de febrero de 2004, y el Reglamento de la Comisión relativo a un régimen normalizado y garantizado de registros nacionales compatible con el régimen del registro internacional, previsto en el Protocolo de Kyoto a la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático.

de todas las operaciones de expedición, titularidad, transmisión, transferencia, entrega, retirada y cancelación de derechos de emisión. Estas actuaciones deberán ser inscritas en el Registro, que constará de cuentas separadas de las que será titular cada persona a la que se expida o participe en operaciones de transmisión de derechos, incluida la Administración General del Estado, en cuya cuenta de haberes se inscribirán la totalidad de los derechos de emisión que figuren en cada PNA. Igualmente, deberán inscribirse las limitaciones a la transmisión de derechos, en los supuestos previstos en esta Ley. Asimismo, se regula también el régimen de expedición y transferencia de derechos de emisión desde la cuenta de haberes del Estado a la cuenta de haberes de las instalaciones, tanto para el supuesto habitual de instalaciones existentes como para aquellas que empiecen a funcionar durante el período de vigencia del plan. Por último, el Registro no transferirá de la cuenta de haberes de la Administración General del Estado a la del titular de la instalación los derechos asignados cuando se haya extinguido la autorización de la instalación por alguna de las causas previstas (cierre, sanción, falta de puesta en funcionamiento, etc.).

2.7. El Régimen sancionador.

El capítulo VIII regula el régimen sancionador, distinguiendo entre infracciones muy graves, graves y leves, e identificando distintas conductas típicas relacionadas con el incumplimiento de la obligación de disponer de autorización de emisión, de la obligación de entrega de derechos de emisión en número equivalente a las emisiones verificadas y el incumplimiento de las obligaciones de información. Entre las sanciones previstas y, en concreto, respecto de aquella relacionada directamente con la obligación de entrega de los derechos de emisión, debe destacarse la previsión de una multa de 100 euros ⁴⁹ por cada tonelada emitida en exceso, y la publicación, a través de los medios que la autoridad competente considere oportunos, de las sanciones impuestas una vez que éstas hayan adquirido firmeza, así como los nombres, apellidos o razón social de las personas físicas o jurídicas responsables y la índole de las infracciones. Sin embargo, debe subrayarse que el pago de la multa no eximirá al titular de entregar una cantidad de derechos de emisión equivalente a la de las emisiones en exceso, en el momento de entregar los derechos de emisión correspondientes al año natural siguiente al de comisión de la infracción ⁵⁰.

3. NORMATIVA CONTABLE

Tras la ratificación del Protocolo de Kyoto y la regulación del Comercio de derechos de emisión de GEI, se suscitan dudas sobre la contabilización de dichos derechos y, en consecuencia,

⁴⁹ Sin embargo, cabe señalar que la Directiva prevé para el primer período una multa no superior a 40 euros y para el segundo no superior a 100 euros.

⁵⁰ Este supuesto puede ser problemático en el último año de todos los PNA, dado que si la imposición de la sanción se produce con posterioridad a su conclusión, se nos suscitan dudas acerca de qué pasará con los derechos que se hubiesen mantenido para hacer frente a esta obligación y, en concreto, si se producirá su caducidad y su cancelación por el Registro Nacional. En caso de que se produzca esta circunstancia, nos planteamos si se podrá o no hacer frente a una obligación de un PNA concluido con los derechos del nuevo PNA vigente.

sus efectos en el Impuesto sobre Sociedades (en adelante, IS). Es necesario, pues, concretar la normativa contable aplicable, tanto a nivel nacional como internacional, a las empresas titulares de los citados derechos ⁵¹. A este respecto, y a fin de dilucidar la citada cuestión, debe traerse a colación el Reglamento (CE) núm. 1606/2002, de 19 de julio de 2002, del Parlamento Europeo y del Consejo que obliga, *ex artículo 4*, a las empresas cotizadas en cualquier bolsa europea que pertenezcan a un grupo, a presentar sus Cuentas Anuales Consolidadas a partir del 1 de enero de 2005, de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante, NIIFs) —antes llamadas Normas de Internacionales de Contabilidad (en adelante, NICs)— elaboradas por el «International Accounting Standard Board» (en adelante, IASB) ⁵².

El conjunto de NIIFs que han sido adoptadas en la Unión Europea es recogido por el Reglamento (CE) núm. 1725/2003 de la Comisión de 29 de septiembre de 2003, que en su apartado (5) indica que deberán adoptarse todas las NICs existentes a 14 de septiembre de 2002, a excepción de la NIC 32, la NIC 39 y las interpretaciones relacionadas con ellas. Como ya hemos apuntado, esta exigencia ha sido transpuesta en nuestro ordenamiento mediante la disposición adicional undécima de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social ⁵³. Sin embargo y como ya veremos, cabe subrayar que la citada previsión no obsta para que siga siendo aplicable la normativa contable nacional a efectos de la confección de las Cuentas Anuales Individuales de todas las empresas e, incluso, de las Cuentas Anuales Consolidadas respecto de los grupos de empresas no cotizados ⁵⁴.

Llegados a este punto, es necesario precisar, atendiendo al artículo 2 del Reglamento (CE) núm. 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, qué se entiende por NICs. En concreto, cabe resaltar que el citado precepto establece que las «Normas Internacionales de Contabilidad» es posible identificarlas con la suma de las NICs, las NIIFs y las interpretaciones correspondientes (interpretaciones del SIC/interpretaciones del IFRIC), las modificaciones ulteriores de dichas normas y de las interpretaciones correspondientes, así como las futuras normas y las interpretaciones correspondientes que pueda elaborar o aprobar el Consejo de Normas Internacionales de

⁵¹ De hecho, Esko Seppänen elevó una Pregunta Escrita (E-2298/03) a la Comisión (11 de julio de 2003) sobre «Los derechos de emisión en los balances de las empresas», que fue respondida de una forma muy genérica por la Sra. Wallström en nombre de la Comisión (10 de septiembre de 2003), haciendo referencia a la aplicación de NICs, y el primer borrador sobre derechos de emisión publicado por el IFRIC con la denominación D1.

⁵² El IASB, con sede en Londres, comienza sus actividades en 2001, sobre lo que era el IASC («International Accounting Standard Committee»). Lo forman las mayores empresas contables, instituciones financieras privadas, compañías industriales, bancos centrales y de desarrollo, y otros organismos profesionales internacionales. Son 14 miembros de nueve países diferentes. Su objetivo es publicar estándares contables internacionales que permitan una información financiera transparente y comparable en los estados financieros. Respecto a la denominación de las normas, cabe señalar que las normas emitidas por antiguo IASC se llamaban NIC (IAS), y sus interpretaciones SIC. Tras el cambio de estructura y nombre del organismo emisor a IASB, las normas publicadas a partir de ese momento pasan a llamarse NIIF (IFRS) y sus interpretaciones IFRIC. La numeración no ha seguido correlativa, sino que tanto para las NIIF como las IFRIC han comenzado desde el número 1. De ahora en adelante, y en la línea del propio IASB, utilizaremos el acrónimo NIIF en sentido genérico, esto es, para indicar tanto una antigua norma (NIC) como una nueva (NIIF) en el sentido del conjunto de normas internacionales. Para referirnos a cada una de ellas, se mantiene en nombre y numeración antiguo, tal y se recomienda en <http://www.iasplus.com/standard/standard.htm>

⁵³ Esta norma ha sido transpuesta en la disposición final undécima de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social.

⁵⁴ Nos referimos a aquellos grupos de empresas en que los valores de ninguna de las empresas que las integran hayan sido admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro.

Contabilidad (CNIC). Por lo tanto, las Interpretaciones del IFRIC son de obligado cumplimiento para las empresas sujetas a la norma internacional en la elaboración de sus estados contables.

En materia de NIIFs nos encontramos, por tanto, ante normas que requieren ser desarrolladas e interpretadas a efectos de asegurar su correcta aplicación así como la comparabilidad de los estados financieros de las empresas en el plano internacional. Esta labor interpretativa es desarrollada por el «International Financial Reporting Interpretations Comité» (en adelante, IFRIC)⁵⁵, exponiéndose las propuestas de interpretación («Draft Interpretations») a comentario público en la web durante 90 ó 120 días⁵⁶. El objetivo es recoger los comentarios de organismos contables (públicos y privados) de todo el mundo y, tras su debate, ser aprobadas por el IFRIC⁵⁷ y enviadas al IASB para su revisión y aprobación como «International Financial Reports» (en adelante, IFRs)⁵⁸, en español NIIFs. Estas interpretaciones son llamadas como el organismo que las emite, IFRIC, aunque también se hace referencia a ellas como «Final Interpretations», numeradas correlativamente y de forma independiente a las antiguas interpretaciones llamadas SIC. El proceso de aceptación de las normas (*endorsment*) establecido en el Reglamento 1606/2002 señala que dicho mecanismo opera en dos niveles: a través del consejo dado por el «European Financial Reporting Advisory Group» (EFRAG⁵⁹) a la Comisión y a través de la consulta que la Comisión realiza al Comité de Reglamentación Contable (en adelante, ARC, *Accounting Regulatory Committee*⁶⁰). La última consulta tiene por objetivo asegurar que favorezca «el interés público europeo», el cual se deja al juicio de la Comisión, dado su carácter político y no técnico. Para que el proceso se complete deben traducirse las normas a los idiomas de todos los países de la UE y, finalmente, si son aceptadas, serán publicadas en el Diario Oficial de la Unión Europea⁶¹ así como en el «IASB's Annual Bound Volume of Standards».

En concreto, y en relación con el problema que nos ocupa, fue necesaria la publicación de una interpretación específica para la contabilización de los derechos de emisión siguiendo los estándares europeos, conocida por IFRIC 3. No obstante, y como ya veremos, en el proceso de aceptación ante-

⁵⁵ El IFRIC, que funciona desde marzo de 2002, era antes conocido por SIC –Comité de Interpretación de los Standards–, que fue creado en 1997 para asegurar la aplicación rigurosa y la correcta comparabilidad a nivel internacional de los estados financieros. Consta de 12 miembros con derecho a voto, y se reúne nueve veces al año.

⁵⁶ Estos borradores son numerados y conocidos como D1, D2, etc. Los comentarios a los borradores pueden verse a través de varias páginas como <http://www.iasb.org>, <http://www.iasplus.com> o <http://www.efrag.org>

⁵⁷ Para su aprobación, es necesario que no más de 3 de los 12 miembros presentan objeciones.

⁵⁸ A estos efectos, al menos 8 de los 14 miembros deberán votar a favor de su aprobación.

⁵⁹ El EFRAG (<http://www.efrag.org>) es un organismo consultor, privado e independiente, de la Comisión Europea en materia de normativa contable internacional. Se creó en 2001 con una estructura de dos cuerpos. El organismo supervisor y el grupo técnico. Éste, por una parte, asesora a la Comisión Europea antes de adoptar cualquier norma contable internacional o cualquier interpretación. Determina si una NIIF o interpretación responde a la imagen fiel (principio establecido por las Directivas IV y VII) y, además, si de ella se derivará información fiable, relevante, comprensible y comparable. Además, participa en el proceso de discusión previo de elaboración de la normativa por el IASB, valorando los documentos de trabajo o los borradores que se van editando.

⁶⁰ El ARC está integrado por representantes de los Estados miembros y presidido por un representante de la Comisión. En él se toman las decisiones por el procedimiento de comitología, lo que supone que las decisiones se toman por mayoría cualificada (y con votos ponderados).

⁶¹ GINER INCHAUSTI, B.: «Algunas claves sobre la contabilidad europea: el nuevo proceso regulador y las nuevas normas», *Estabilidad Financiera* núm. 5, 2004, págs. 53 y ss.

riormente comentado, ésta fue retirada ante el número tal de críticas recibidas ⁶², lo que afectará a la presentación de las Cuentas Anuales Consolidadas de 2005. De esta forma, las empresas, sometidas a la citada obligación, si bien no contarán con una guía para aplicar las normas internacionales con un criterio homogéneo, ello no les exime de aplicarlas e interpretarlas del modo que mejor reflejen la imagen fiel de la empresa. A este respecto, ante la retirada del IFRIC 3, el IASB ha comentado que siguen dando como correctas las líneas generales de dicha interpretación, pero quedan a la espera de la revisión de la NIIF 20 sobre Subvenciones y una mejor redacción de la Interpretación que evite los problemas que la actual había suscitado.

Hasta la fecha, varios autores se habían planteado cómo podría llevarse a cabo la contabilidad de los derechos de emisión en España bajo las normas internacionales ⁶³ y bajo las normas nacionales ⁶⁴. Sin embargo, cabe señalar que las conclusiones alcanzadas en estos trabajos no pueden sino considerarse como propuestas, dadas, respectivamente, tanto la retirada de la interpretación IFRIC 3 en materia de derechos de emisión como la ausencia de pronunciamientos del ICAC en esos momentos. No obstante, recientemente —8 de febrero de 2006— y con motivo de las dudas que se plantearon sobre la correcta contabilización de estos nuevos elementos que van a formar parte del patrimonio empresarial, el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (en adelante, ICAC) ha dictado una Resolución por la que se aprueban normas para el registro, valoración e información de los derechos de emisión de GEI. Como ya veremos, la citada Resolución ha modificado algunos de los principios básicos sobre los que dichos estudios se realizaron, como es la no amortización de los derechos o su inclusión en el inmovilizado no por el total de derechos asignados a un período completo del PNA, sino a un año.

Se podría suscitar entonces la duda de cómo va a compatibilizarse la aplicación de las NIIFs con la de las Normas de Contabilidad aplicables en España respecto a los grupos cotizados, dado que en estos momentos únicamente contamos con la ya mencionada Resolución del ICAC de 8 de febrero de 2006 ante la retirada de la IFRIC 3. A fecha de hoy entendemos que no existe problema alguno dado que, atendiendo a la normativa existente y como a continuación desarrollaremos, será aplicable en todo caso la normativa contable nacional a efectos de la confección de las Cuentas Anuales Individuales de todas las empresas e, incluso, de las Cuentas Anuales Consolidadas respecto de los grupos de empresas no cotizados ⁶⁵. Si bien el problema ahora se reduce a la presentación de las Cuentas Anuales Consolidadas de los grupos cotizados siguiendo las citadas NIIFs, para el ejercicio 2007 y siguientes se espera que la convergencia entre la normativa contable internacional y española sea prácticamente total ⁶⁶. Esta contingencia plantea el problema de la incorporación

⁶² El resultado de la votación de los miembros del IASB fue 12 a favor, 1 en contra y 1 abstención respecto a su retirada. Asimismo, se decidió emitir una nota pública de explicación sobre la retirada que puede consultarse en <http://www.iasplus.com/pressrel/0507withdrawifric3.pdf>

⁶³ LÓPEZ GORDO, M.J. y LÓPEZ GORDO, J.F.: «Pautas Generales de Funcionamiento del MEDE. Análisis desde una perspectiva contable», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 263, 2005, págs. 161 y ss.

⁶⁴ MARTÍN ZAMORA, M.P. y JURADO MARTÍN, J.A.: «La contabilidad del mercado de emisiones de CO₂», *Técnica Contable* núm. 680, 2005, págs. 5 y ss.

⁶⁵ Nos referimos a aquellos grupos de empresas en que los valores de ninguna de las empresas que las integran hayan sido admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro.

⁶⁶ NAVARRO FAURE, A.: «La armonización contable en el seno de la Unión Europea: consecuencias tributarias de las Normas Internacionales de Contabilidad», *Impuestos* núm. 1, 2003, págs. 221 y ss.

de la normativa contable internacional en relación con el IS ⁶⁷. Esta posibilidad conllevaría la necesidad de reformar el citado Impuesto, dado que los preceptos que regulan las correcciones del resultado contable han sido dispuestos sobre la base de la normativa contable nacional –Código de Comercio, Plan General de Contabilidad (en adelante, PGC), etc.– que diverge notablemente de la internacional ⁶⁸. Por esta razón, resulta interesante el estudio de la contabilidad internacional de los derechos de emisión a efectos de contrastar su incidencia en el cálculo del resultado contable que sirve de referencia para el cálculo de la base imponible del IS.

Adentrándonos en la aplicación de las NIIFs y por lo que respecta a España ⁶⁹, tendremos que distinguir entre los grupos en que alguna de las empresas integrantes del mismo coticen en bolsas europeas respecto de los restantes grupos de empresas y respecto a empresas que no formen grupo. En el primer caso, cabe señalar que los grupos cotizados deberán presentar sus Cuentas Anuales Consolidadas correspondientes al ejercicio 2005 siguiendo las NIIFs, *ex* artículo 4 del Reglamento 1606/2002. En cambio y respecto a las Cuentas Anuales Individuales de cada una de las empresas del grupo, éstas deberán presentarse con arreglo a la normativa contable española. En concreto la Comisión del Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España ⁷⁰ recomienda a las empresas individuales que forman parte de los grupos consolidados que cotizan que continúen elaborando sus Cuentas Anuales Individuales siguiendo la norma nacional. Dado que las NIIFs se basan en un tratamiento de referencia («benchmark») y un tratamiento permitido («allowed») ⁷¹, el Libro Blanco propone optar por que aquellas alternativas que mejor se adapten a nuestra tradición contable, asegurando así la coherencia con el actual sistema contable español ⁷².

⁶⁷ En concreto, se plantea el problema que representa la reserva de ley tributaria, *ex* artículo 31.3 de la Constitución. A este respecto, sería deseable que las NIIFs fuesen incorporadas mediante Ley a nuestro ordenamiento, al afectar a un elemento esencial del Impuesto sobre Sociedades: base imponible.

⁶⁸ Las diferencias en la determinación de la base imponible que supondría la incorporación de las NIIFs pueden consultarse en ICAC: *Informe sobre la situación de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma*, ICAC, 2002, págs. 274 y ss. Otra opción, la cual no presentaría problemas en la determinación de la base imponible, sería realizar una contabilidad conforme al PGC que sería la base para determinar el resultado fiscal, mientras que el resultado financiero y a efectos de información se podría realizar posteriormente con las NIIFs. Esta opción plantearía un problema de duplicidad de contabilidades así como un aumento indirecto de costes y de la presión fiscal indirecta.

⁶⁹ GONZALO ANGULO, J.A.: «Principales cambios entre las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y el PGCE», *Partida doble* núm. 152, 2004, págs. 6 y ss.

⁷⁰ ICAC: *Informe sobre la situación de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma*, ICAC, 2002. Este informe puede obtenerse <http://www.icac.mineco.es/rnic.htm>; Véanse también los comentarios de los miembros del comité de elaboración del Libro Blanco: GONZALO ANGULO, J.A. «Reforma de la contabilidad en España: propuestas del Libro Blanco», *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas* núm. 60, 2002, págs. 17 y ss.; TÚA PEREDA, J. «La adaptación del ordenamiento contable español a las normas internacionales. Conclusiones del "Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma" (Libro Blanco)», *Revista española de control externo*, vol. 4, núm. 12, 2002, págs. 61 y ss.

⁷¹ Una de las características más llamativas de las NIIFs en contraste con el sistema contable español es que éstas describen para su aplicación en la empresa un tratamiento de referencia y uno alternativo. Estudios recientes han contabilizado más de 100 alternativas a la hora de poner en práctica estas normas internacionales. *Vid.* por todos, VV.AA.: *Comprender las Normas Internacionales de Contabilidad*, Gestión 2000, Barcelona, 2005.

⁷² TÚA PEREDA, J.: «El marco conceptual y el principio de prudencia. Algunas diferencias de fondo con las Normas Internacionales», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. 58, núm. 178, 2003, págs. 99 y ss.

En el segundo caso, tanto las Cuentas Anuales Consolidadas como las Cuentas Anuales Individuales deberán presentarse con arreglo a la normativa contable española. Para este supuesto, se ha planteado reformar la norma española para adaptarla a las NIIFs, de tal modo que la norma a seguir será la nacional, y compatible con la internacional, adaptación que terminaría el 31 de diciembre de 2007⁷³. En definitiva, todas las Cuentas Anuales Individuales de empresas españolas, pertenezcan o no a un grupo, coticen o no en una bolsa europea, se elaborarán siguiendo normas nacionales. De esta forma, todas las empresas estarán obligadas a aplicar el PGC así como las resoluciones del ICAC y, en concreto, la Resolución de 8 de febrero de 2006, por la que se aprueban normas para el registro, valoración e información de los derechos de emisión de GEI para la elaboración de las Cuentas Anuales Individuales, y sólo aquellas obligadas por el Reglamento 1606/2002 utilizarán las NIIFs en la elaboración de las Cuentas Anuales Consolidadas.

A este respecto, y en relación con el régimen especial de consolidación fiscal, cabe añadir que, *ex* artículo 71 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, TRLIS), la base imponible del grupo fiscal se determinará sumando las bases imponibles individuales correspondientes a todas y cada una de las sociedades integrantes del grupo fiscal, sin incluir en ellas la compensación de las bases imponibles negativas individuales, las eliminaciones, las incorporaciones de las eliminaciones practicadas en ejercicios anteriores y la compensación de las bases imponibles negativas del grupo fiscal, cuando el importe de la suma de los párrafos anteriores resultase positiva, así como de las bases imponibles negativas referidas en el apartado 2 del artículo 74 de esta Ley. Relativo a la consolidación, únicamente resaltar la necesidad de que las incorporaciones y las eliminaciones deberán realizarse con arreglo a los criterios establecidos en las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas⁷⁴, único aspecto que podría tener incidencia en materia de derechos de emisión⁷⁵.

⁷³ CAÑIBANO CALVO, L.: «Las normas internacionales de información financiera: efectos en la contabilidad de las empresas españolas», AECA: *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, núm. 68, 2004, págs. 12 y ss.

⁷⁴ El artículo 71.2 del TRLIS establece que «las eliminaciones y las incorporaciones se realizarán de acuerdo con los criterios establecidos en el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de cuentas anuales consolidadas». El proceso de consolidación se basa fundamentalmente en una agregación de las Cuentas Anuales individuales a la que previamente hay que proceder a su homogeneización, a fin de evitar que las distintas empresas del grupo, que tengan sus Cuentas Anuales referidas a diferentes momentos, apliquen criterios de valoración distintos, empleen criterios de imputación temporal de ingresos y gastos diversos, etc., que se traduzcan en un envejecimiento de la información contenida en las cuentas consolidadas. Esta homogeneización se realiza en cuatro niveles: temporal, ya que las cuentas individuales de las sociedades del grupo pueden estar referidas a distintos instantes (Balance) y/o periodos de tiempo (Cuenta de resultados); valorativa, con el fin de evitar que la disparidad en los criterios de valoración aplicados por las sociedades dependientes, respecto de los aplicados por la dominante, puedan dar lugar a unas cuentas consolidadas distorsionadas; para la agregación, ya que los sistemas contables de las distintas sociedades que forman el grupo pueden estar expresadas en un «lenguaje» diferente; y, por último, por operaciones internas, que son las que requieren ajustes, ya que el artículo 19 de las Normas de Consolidación indica que «cuando los importes de las partidas derivadas de operaciones internas no sean coincidentes, o exista alguna pendiente de registrar, deberán realizarse los ajustes que procedan para practicar los ajustes que procedan para practicar las correspondientes eliminaciones...». Es esta última homogeneización la que podría plantear más problemas, pero ha de tenerse en cuenta que sólo se llevaría a cabo si las empresas del grupo realizaran algún tipo de operación interna (compra-venta o cesión) con los derechos de emisión y, posteriormente, éstos fueran transmitidos fuera del grupo. *Vid.* ICAC: *Informe sobre la situación de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma*, ICAC, 2002, pág. 260.

⁷⁵ Las incorporaciones o eliminaciones relativas a los derechos de emisión únicamente se producirían en el supuesto de que las empresas del grupo realizaran algún tipo de operación interna (compra-venta o cesión) con los derechos de emisión y, posteriormente, éstos fueran transmitidos fuera del grupo.

Por último, creemos que, a diferencia del planteamiento realizado por los organismos contables internacionales y nacionales, es importante partir de la premisa de que el problema de la contabilización de los derechos de emisión no se plantea exclusivamente respecto de las empresas emisoras de gases. A este respecto, hay que tener en cuenta que no sólo las empresas emisoras de GEI están afectadas por la problemática contable derivada de la comercialización de los derechos de emisión, sino todas aquellas que participen en la Bolsa de CO₂, incluso con una finalidad meramente especulativa. Por esta razón, creemos que habrá que distinguir el tratamiento contable de los citados derechos a aplicar a las empresas en función de si se trata de una empresa emisora de gases o, si por el contrario, únicamente participa en la Bolsa de CO₂, con la finalidad de obtener una ganancia en el recientemente inaugurado mercado. Razón por la cual, somos partidarios de que tanto el IFRIC como el ICAC se pronuncien sobre el tratamiento contable de los derechos de emisión cuando son adquiridos a los únicos efectos de especular.

3.1. Las Normas Internacionales de Información Financiera en materia de derechos de emisión.

Aunque, como hemos apuntado, la incidencia de las NIIFs en la contabilidad española todavía no es relevante a la hora de obtener el resultado contable a efectos de la ulterior determinación de la base imponible del IS ⁷⁶, es interesante realizar un estudio de las mismas como germen y origen de la Resolución del ICAC de 8 de febrero de 2006, así como de cara a su cercana y definitiva adopción en nuestro ordenamiento. Aunque en la actualidad la Interpretación del IFRIC en materia de derechos de emisión ha sido retirada (IFRIC 3), se esperaba que no más tarde de junio de 2006 fuera de nuevo publicada para su discusión y aceptación. En el momento de escribir estas líneas, aún se espera dicha publicación. Para entender esta retirada, y tras una breve descripción de la incidencia de la normativa contable internacional en nuestro ordenamiento, vamos a centrarnos en la contabilización de los derechos de emisión atendiendo a las citadas NIIFs, así como en las interpretaciones del IFRIC. Respecto a la primera cuestión, las NIIFs involucradas para un correcto registro de las operaciones relacionadas con los derechos de emisión son la NIIF 20, «Contabilización de las subvenciones oficiales e información a revelar sobre ayudas públicas», la NIIF 37, «Provisiones, activos contingentes y pasivos contingentes», y la NIIF 38, «Activos Intangibles». La incidencia de cada una de ellas en la contabilización de los derechos de emisión se irá desarrollando paulatinamente en el texto.

A renglón seguido, cabe destacar la IFRIC 3 que fuera publicada en diciembre de 2004, cosechando numerosas críticas –al igual que las tuvo su borrador, el D1– por parte de los principales organismos internacionales, encabezados por el EFRAG, posición a la que se adhirió en su día el ICAC. Las pautas que el IFRIC 3 proponía eran las siguientes: en primer lugar, disponía que los derechos debían reflejarse como activos intangibles y ser reconocidos en los estados financieros, de acuerdo a la NIC 38, tanto si son entregados por el gobierno como comprados. En segundo lugar, establecía que, cuando los derechos eran entregados a una empresa por el Gobierno del respectivo país (o por una agencia gubernamental) por debajo de su «fair value», la diferencia entre la cantidad pagada, en su caso, y el «fair value» debía ser considerada como una subvención oficial que será

⁷⁶ La implantación de las NIIFs en España se espera para el 1 de enero de 2007, una vez sea aprobado el *Proyecto de ley de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización con base en la normativa de la Unión Europea*, que en estos momentos está siendo discutido.

contabilizada de acuerdo a la NIC 20. Asimismo, se señalaba que, aunque los derechos debían ser valorados inicialmente al «fair value», las fluctuaciones posteriores en el valor de mercado de los derechos mantenidos debían ser reconocidas generalmente en el patrimonio de la empresa (a través del movimiento de las reservas), excluyéndose su traslado a la cuenta de Pérdidas y Ganancias. Respecto a la subvención, el IFRIC 3 establecía que la misma debía ser periodificada como ingreso en el período en el que se mantuvieran los derechos. Por último, se indicaba que, a medida que una empresa producía emisiones, era necesario reconocer una provisión, dada la obligación de devolver los derechos de acuerdo a la NIC 37. Respecto a su cuantificación, disponía el citado organismo que la misma debía ser provisionada por el importe coincidente con el valor de mercado de los derechos necesarios para justificar las emisiones realmente realizadas.

Como ya hemos señalado, aunque se pensaba que sería aplicable a partir de 1 de marzo de 2005, la citada IFRIC 3 finalmente fue retirada en junio de 2005, ante las numerosas controversias y discusiones que suscitó. Aunque bien es cierto que, a falta de otra referencia, éstas han sido seguidas por empresas como Arcerlor, Endesa, Iberdrola, Unión Fenosa, etc., dado que la Resolución del ICAC no fue publicada en el BOE hasta el 22 de febrero de 2006. De esta forma, en la actualidad carecemos de un criterio internacional homogéneo con arreglo al cual contabilizar en el plano internacional los derechos de emisión, sin perjuicio de que, pasada la mitad de 2006, se publicaría otro borrador que incluya la revisión de la NIIF 20. No obstante, juzgamos conveniente realizar un breve repaso al periplo de discusiones contables que han motivado la retirada de la IFRIC 3. A este respecto, cabe señalar que en julio de 2002 el IFRIC tiene una primera toma de contacto, en la que se aborda la cuestión desde un punto de vista eminentemente consultivo, pero no se toma ninguna decisión. Seguidamente, en noviembre de 2002, se empiezan a emitir las primeras opiniones sobre el tratamiento contable más adecuado para la contabilización de los derechos de emisión. Así, en un primer momento, se admite la posibilidad de tratarlos bien como Activos Inmateriales (Intangibles) o como Activos Financieros, para finalmente desechar esta última alternativa.

El IFRIC, tras la publicación del borrador de la interpretación final (IFRIC D1), abrió un plazo de consulta y discusión con los principales organismos contables internacionales⁷⁷, todos ellos coincidentes en puntos tales como la modificación de la NIC 38 de forma que beneficios y pérdidas sean reconocidos como ingreso y no como patrimonio; la propuesta de dos modelos de contabilización, el modelo neto y el modelo por amortización; la creación de una subcategoría de Activos Inmateriales, como aquellos que serán extinguidos con un pasivo; la medición del pasivo en el que la empresa incurre como si emitiera al coste de los derechos mantenidos por la empresa; la contabilización de los derechos como activos financieros y valorarlos al «fair-value» con ganancias y pérdidas reconocidos como ingresos; la clasificación de los derechos como un derivado, y contabilizarlo como una cobertura de «cash-flow» («cash-flow hedge»); y, por último, la valoración de la subvención oficial por referencia al valor de mercado del número de derechos que represente.

Como apuntábamos antes, ya tras la publicación del D1, diversos organismos contables europeos e internacionales se manifestaron en contra de esta interpretación, al plantear diferentes

⁷⁷ Las cartas enviadas por estos organismos al IFRIC pueden consultarse en la página web del IASB (<http://www.iasb.org>). Son alrededor de 40 organismos que representan a 18 países que manifestaron ciertas reservas sobre la aplicación de esta interpretación. Asimismo, *vid.* LÓPEZ GORDO, M.J. y LÓPEZ GORDO, J.F.: «Pautas Generales de Funcionamiento del MEDE. Análisis desde una perspectiva contable», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 263, págs. 161 y ss. Tras cerrar el período de comentarios en julio de 2003, en la reunión del IFRIC de diciembre de 2003 se propuso la modificación de la NIC 38, que finalmente se lleva a cabo por el IASB, quedando pendiente la revisión de la NIC 20.

sistemas de valoración para los activos y los pasivos, cuando un tratamiento más adecuado estaría restringido por las normas vigentes en ese momento sobre activos intangibles y subvenciones. Durante las discusiones posteriores, se propuso al IASB modificar las NIC 20 y 38, pero el IFRIC pensó que no estarían a tiempo para el 2005, fecha en la que el mercado de emisiones comenzaría a funcionar. Aunque la IFRIC 3 fue aprobada en diciembre de 2004, la segunda modificación de la NIC 38 se publicó en febrero de 2005 [Reglamento (CE) núm. 211/2005 de la Comisión, de 4 de febrero de 2005].

En definitiva, el principal problema que atañe a la contabilización de los derechos de emisión es la necesaria revisión de dos de las NICs en vigor, la NIC 20 («Contabilización de las Subvenciones Oficiales e Información a Revelar sobre las Ayudas Públicas») y la NIC 38 («Activos Intangibles»), que afectarán directamente a la nueva interpretación. En efecto, entre los principales organismos que se han opuesto a la interpretación del IFRIC está el EFRAG que afirmaba que las desventajas –falta de reflejo de la imagen fiel⁷⁸– que implicaría aceptar una interpretación que se encuentra acotada por las NICs 20, 37 y 38 no se veían compensadas por las ventajas –pautas consensuadas para la contabilización de los derechos de emisión⁷⁹– que se obtendrían con la nueva interpretación sobre cómo contabilizar los derechos de emisión⁸⁰. Además, se consideraba que la implantación de la IFRIC 3 no aportaba información relevante al no reflejar fielmente la realidad. El problema se centraba respecto a aquellas empresas que no adquiriesen ni vendiesen derechos, dado que habría ítems valorados al coste (NIC 38 y 20) y otras al «fair value» (NIC 37), y falta de información (asimetría en libros), ya que algunos beneficios o pérdidas estarían en la cuenta de Pérdidas y Ganancias y otros en el Patrimonio Neto. Esta situación fue considerada preocupante, ya que existe una clara interdependencia entre los activos y los pasivos involucrados: los derechos de emisión, y las subvenciones y provisiones.

Como apuntábamos, todo ello llevó a la retirada de la IFRIC 3 por parte del IASB en su reunión de junio de 2005⁸¹, quedando la preparación de un nuevo borrador pospuesto hasta el mi-

⁷⁸ La falta de reflejo de la imagen fiel se produciría, en primer lugar, porque mediante el modelo del coste descrito en IFRIC 3, los derechos serían medidos al coste y los pasivos correspondientes al «fair-value». Ante cambios en el precio de mercado de los derechos, la cuenta de resultados se podría ver afectada por el desajuste que provocaría mezclar dos métodos de valoración. Este desajuste sería artificial y no representaría la realidad económica, en particular en las empresas que no comerciasen con los derechos asignados. Asimismo, mediante el modelo de revalorización, no habría desajuste en el balance, pero sí en la cuenta de resultados, ya que las ganancias por revalorización se reconocerían directamente como fondos propios, mientras que los gastos relacionados con los pasivos se reconocerían como beneficio o pérdida. Por último, los efectos de estos desajustes podrían pervivir tras la finalización de los períodos de asignación de derechos. Por lo tanto, de la aplicación del IFRIC no resulta una información financiera relevante, ya que en ocasiones ésta no representa la imagen fiel de la empresa. En definitiva, las desventajas de aplicar esta interpretación se consideran superiores a las ventajas de disponer de una guía para la contabilidad del nuevo escenario creado por los derechos de emisión, teniendo en cuenta además que no se estaría cumpliendo el principio de imagen fiel ni los criterios de comprensibilidad, relevancia y comparabilidad requeridas por la información financiera.

⁷⁹ Esta guía sería el IFRIC 3 que finalmente fue retirado.

⁸⁰ Vid. la oposición del EFRAG al IFRIC 3 en <http://www.iasplus.com/efrag/0505ifric3endorsementadvice.pdf>

⁸¹ LÓPEZ GORDO, M.J. y LÓPEZ GORDO, J.F.: «Pautas Generales de Funcionamiento del MEDE. Análisis desde una perspectiva contable», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 263, 2005, págs. 161 y ss. Vid. nota 62 (pág. 101).

tad de 2006. La justificación de dicha retirada, publicada por el IASB en julio de 2005, se centraba tanto en la estrechez del mercado de derechos de emisión en la actualidad como en el hecho que no todos los Gobiernos de los Estados miembros habían informado a sus empresas sobre los derechos de emisión que les correspondía y, por último, en la circunstancia de que la NIC 20 estaba aún pendiente de revisión. Todo esto, unido a las críticas sobre los errores de medida, asimetrías y desajustes que provocaría la actual propuesta de contabilización, llevó finalmente al IASB a retirar dicha interpretación, no sin antes aclarar que, en cualquier caso, creía que la interpretación de los IFRs existentes era correcta, y que era el IFRIC 3 el que provocaba dichas asimetrías.

3.2. La Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de 8 de febrero de 2006.

Como ya apuntábamos al finalizar el epígrafe anterior, la retirada del IFRIC 3 ha atribuido un especial protagonismo a la Resolución del ICAC de 8 de febrero de 2006, por la que se aprueban normas para el registro, valoración e información de los derechos de emisión de GEI. En concreto, las incertidumbres provocadas por el rechazo de gran parte de asociaciones y expertos contables (público y privados) de la Interpretación 3 sobre la Contabilidad de los derechos de emisión en el plano internacional y el efecto que sobre España puede tener han forzado, en cierta medida, al ICAC a una Resolución específica ante la retirada de la citada interpretación y la trascendencia e importancia del asunto en cuestión.

Así, en el texto de dicha Resolución se justifica su emanación indicándose que «el régimen jurídico de comercio de los derechos de emisión (...) ha suscitado desde un punto de vista contable diversas dudas sobre el tratamiento que procede otorgar a algunas operaciones que lo caracterizan. En particular, el mecanismo de asignación gratuita (...) y la exigencia de entrega de los derechos de emisión equivalentes a las emisiones de gases realizadas». Por esta razón, el ICAC concluye que considera «necesario desarrollar (...) el tratamiento contable de los aspectos relacionados con el registro, valoración e información a incluir en las cuentas anuales...».

Como ya se apuntaba en el IFRIC 3, los derechos de emisión asignados forman parte del Inmovilizado Inmaterial, razón por la cual le son de aplicación todos los principios contables, normas de valoración y Resoluciones del ICAC⁸² vigentes en España. Esto es, el PGC, la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992 sobre valoración de Inmovilizado Inmaterial, y la Resolución de 8 de febrero de 2006 sobre registro, valoración e información de los derechos de emisión de GEI. Los puntos esenciales de esta Resolución se concretan en el que el derecho de emisión tendrá la consideración de activo intangible (inmovilizado inmaterial)⁸³, ya sea asignado por el Gobierno,

⁸² Como ya veremos, las Resoluciones del ICAC son normas de obligado cumplimiento según lo dispuesto en la disposición final 5.ª del Real Decreto 1643/1990, de 20 diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

⁸³ Efectivamente, se mantiene la concordancia entre la Normativa Internacional y la Nacional ya que en la NIC 38 «es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física que se posee para ser utilizado en la producción o suministro de bienes y servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones relacionadas con la administración de la entidad». Desde la perspectiva nacional, un elemento de inmovilizado inmaterial, según la AECA, debe ser de naturaleza intangible, previamente debe haberse producido una transacción económica que origine un desembolso, debe ser capaz de generar ingresos en el futuro, generar cargos a las cuentas de gastos por la disminución del valor previamente reconocido y su duración normalmente superior al año, porque serán amortizables.

generado o adquirido. Respecto a su valoración, los derechos asignados deberán considerarse subvenciones públicas (como ingresos a distribuir en varios ejercicios ⁸⁴) y ser periodificados como ingresos del ejercicio en función de la duración del período de asignación. En cambio, en los supuestos de adquisición y generación los derechos se valorarán respectivamente por su precio de adquisición y por su coste de producción. Cuando la emisión de gases se haya producido, deberá reconocerse un pasivo (provisión) por la obligación de mostrar los derechos correspondientes a esas emisiones; y la valoración de esta provisión deberá hacerse en función del precio de mercado de los derechos.

Por tanto, tras la descripción del sistema de asignación de los derechos y las obligaciones por parte de las empresas emisoras, se vienen a clasificar dichos derechos como Inmovilizado Inmaterial, cuya valoración se remite al valor de mercado, creándose la cuenta específica en el Subgrupo 21 (Inmovilizado) «216. Derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero». Respecto a las obligaciones de las empresas como la entrega de estos derechos en cuantía equivalente a las emisiones realizadas, se crean en el Subgrupo 14 (Provisiones a Largo Plazo) «149. Provisión por derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero ⁸⁵» y, en el Subgrupo 65 (Gastos), «658. Gastos por emisión de Gases de Efecto Invernadero». El tratamiento contable de estas cuentas, y de las que pudieran ser afectadas por ellas se abordará en el epígrafe siguiente de forma integrada con sus consecuencias en el IS, analizándose, asimismo, la naturaleza de estos derechos, su valoración, así como los efectos de su cancelación, devolución y transmisión.

4. EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

4.1. Planteamiento.

Las consecuencias en el IS derivadas de la introducción en nuestro ordenamiento de los derechos de emisión, no pueden dilucidarse sino prestando una especial atención a la contabilidad de las operaciones relativas a los derechos de emisión. El estudio previo tanto de las NIIFs como la Resolución del ICAC de 8 de febrero de 2006 nos permiten analizar la problemática contable de los derechos de emisión, para tratar de resolver las diversas cuestiones que se derivan del registro contable del proceso de asignación, emisión, tenencia, consumo y transmisión de los mismos.

⁸⁴ *Vid.* las Resoluciones de la Dirección General de Tributos núm. 1049/2005, de 13 junio, y núm. 1143/2003, de 2 septiembre.

⁸⁵ El código de esta cuenta (149) nos indica que está incluida en el Pasivo a Largo Plazo como Provisiones a Largo Plazo. En cambio, en el texto de la Resolución, en su norma sexta, apartado 3, se indica que las provisiones asociadas figurarán en la agrupación F), «Provisiones para riesgos y gastos a corto plazo». En el párrafo siguiente, indica que si el importe de dichas provisiones resultara significativo se creará la «Provisión por derechos de emisión de GEI». Puede tratarse de una errata, o bien que se clasifiquen en el corto si son de poca importancia y en el largo cuando sean significativos, lo que no corresponde al principio contable de clasificación de corto y largo, cual es el período de vencimiento (menos o más de un año).

A este respecto, cabe señalar que este nuevo instrumento económico tiene importantes consecuencias en el citado Impuesto no sólo por su transmisión sino por su simple implantación: asignación, emisión, tenencia, consumo, etc. En concreto, vamos a realizar un análisis contable en relación con la valoración, amortización, dotación de provisiones, sanciones e incrementos patrimoniales derivados de su enajenación por parte de las empresas emisoras. A la par que vayamos extrayendo las conclusiones en materia de contabilidad, señalaremos las consecuencias que se derivan en la determinación de la base imponible del IS, dado que nos encontramos ante un análisis que se halla indefectiblemente ligado al determinarse ésta a partir del resultado contable. Llegados a este punto, intentaremos demostrar cómo la flexibilidad que permite el registro contable de las diversas operaciones relacionadas con los derechos de emisión pueden permitir una interesante planificación fiscal en el IS que puede verse aumentada si cabe con el juego de determinadas deducciones (I+D, actividades exportadoras, reinversión de beneficios extraordinarios, medio ambiente, etc.). No obstante, y dada la amplitud del análisis, postergaremos para otro trabajo los no menos interesantes y acuciantes son los problemas de fiscalidad internacional que va a plantear la transmisión de los derechos en los mercados internacionales: determinación de precios de transferencia, aplicación de convenios de doble imposición, etc.

Como bien es sabido, el método de determinación de la base imponible en el IS es con carácter general el de estimación directa, aplicándose la estimación objetiva únicamente cuando la Ley del Impuesto así lo determine ⁸⁶ y, por último, y, con carácter subsidiario, la estimación indirecta ⁸⁷. A mayor abundamiento, cabe recordar que, en los supuestos de determinación de la base imponible del IS por el método de estimación directa, se partirá del resultado contable determinado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas. No obstante, debemos precisar que el citado resultado se corregirá aplicando los preceptos establecidos en el TRLIS en aquellos supuestos en que la citada disposición diverja de la normativa contable.

Pues bien, efectuado este breve recordatorio en materia de fijación de la base imponible en el IS, juzgamos necesario realizar diversas precisiones a efectos del posterior análisis del tratamiento tributario de los derechos de emisión en el citado Impuesto. En primer lugar, debemos precisar qué disposiciones deben ser empleadas para la determinación del resultado contable, haciendo especial referencia a las Resoluciones del ICAC. Ante el citado interrogante, cabe responder que son aplicables el Código de Comercio, el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, el PGC y sus adaptaciones sectoriales y, por último, las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas ⁸⁸. Pues bien, con relación a este último inciso se ha planteado la problemática de si las Resoluciones del ICAC eran de obligado cumplimiento para todas las empresas, al cuestionarse que

⁸⁶ *Vid.* el régimen especial para las entidades navieras en función del tonelaje en los artículos 124 a 128 del TRLIS.

⁸⁷ *Vid.* el artículo 10.2 del TRLIS.

⁸⁸ A este respecto, la doctrina ha planteado el problema del incumplimiento del principio de reserva de ley en el caso de que normas reglamentarias regulasen elementos esenciales del tributo como podría ser la base imponible. *Vid.* por todos GARCÍA MORENO, V.A.: *La base imponible del Impuesto sobre Sociedades*, Tecnos, 1999, págs. 148 y ss.

el citado órgano tuviese potestad para dictar normas con eficacia externa⁸⁹. No obstante, estas dudas se disiparon con la Sentencia del Tribunal Supremo (en adelante, TS) de 27 de octubre de 1997, debiéndose concluir que se trata de normas de observancia forzosa a la hora de realizar los diversos apuntes contables⁹⁰. Por esta razón, y como ya habíamos apuntado, cobra especial importancia la Resolución del ICAC de 8 de febrero de 2006, por la que se aprueban normas para el registro, valoración e información de los derechos de emisión de GEI, dado su carácter de norma de obligado cumplimiento para las empresas emisoras⁹¹.

En segundo lugar, y dada la remisión que realiza el TRLIS al resultado contable, cabe recordar que, salvo previsión expresa del primero, tanto los ingresos como los gastos registrados con arreglo a la normativa contable no serán objeto de corrección alguna en la declaración del IS. Como ya veremos, esta precisión cobra especial importancia, dado que las diversas alternativas de contabilización que ofrecen el PGC y sus normas de desarrollo pueden tener gran incidencia en el resultado contable y, por tanto, en la base imponible del IS⁹². No obstante, y como freno a la contabilidad creativa a los meros efectos fiscales, cabe recordar las facultades administrativas para determinar la base imponible atendiendo a la normativa contable, *ex* artículo 143 del TRLIS⁹³, sin que, a nuestro juicio, las mismas permitan a la Administración oponerse a la opción escogida por el contribuyente, salvo que ésta no refleje la realidad económica y financiera de la empresa⁹⁴.

En los subepígrafes siguientes vamos a abordar la incidencia de los derechos de emisión en el IS, analizando las consecuencias de la Resolución del ICAC de 8 de febrero en la determina-

⁸⁹ La STSJ de Madrid de 19 de enero de 1994. *Vid.* GARCÍA MORENO, V.A.: *La base imponible del Impuesto sobre Sociedades*, Tecnos, 1999, págs. 105 y ss.; GARCÍA-OVIES SARANDESES, I.: «La base imponible» en la obra colectiva *Impuesto sobre Sociedades: aspectos fundamentales*, Lex Nova, Valladolid, 1997, págs. 219 y ss.

⁹⁰ Ref. Aranzadi RJ 1997/7758. El TS señaló que: «En efecto, el artículo 2.2 b) de la Ley 19/1988, de 12 julio (RCL 1988\1538), que regula la Auditoría de Cuentas, al referirse al contenido del informe de dicha auditoría, dice que debe expresar, entre otros datos, la opinión del auditor sobre si se han preparado y presentado las cuentas anuales de conformidad con los principios y "normas contables" que establezca el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. En dicho precepto se encuentra el respaldo de una remisión normativa, que se recoge en la disposición final quinta del mencionado Real Decreto, y se corresponde con la cuarta Directiva europea (art. 38), cuando establece que la valoración de los elementos integrantes de las distintas partidas que figuren en las cuentas anuales deberá realizarse conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados. Como indica el dictamen del Consejo de Estado "la competencia atribuida al ICAC es, propiamente, una actuación homologadora de los que, en la praxis contable, han sido aceptados con un grado de generalidad que justifique su inclusión en el concepto genérico utilizado en el artículo 38.1 del Código de Comercio". Se trata, en definitiva, de elevar a la categoría de norma escrita los usos sobre la contabilización de determinados hechos económicos».

⁹¹ Disposición final 5.ª del Real Decreto 1643/1990, de 20 diciembre, por el que se aprueba el PGC.

⁹² En el mismo sentido, *vid.* POVEDA BLANCO, F.: «Los ajustes extracontables en el Impuesto sobre Sociedades», *Impuestos* núms. 15-16, 2005, págs. 11 y ss.

⁹³ *Vid.* asimismo FALCÓN Y TELLÁ, R.: «La relativa libertad del empresario para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades: en torno al artículo 148 LIS», *Quincena Fiscal* núm. 8, 1996, págs. 5 y ss. *Vid.* la Resolución del Tribunal Económico-Administrativo Central, de 10 octubre 2003 (ref. Aranzadi JT 2004\216) y la Resolución de la Dirección General de Tributos núm. 1433/1999, de 28 julio

⁹⁴ *Vid.* GIL MACIÁ, L.: «La convalidación fiscal de la permisividad contable: el efecto de la «dependencia inversa», *Impuestos* núm. 13, 2005, págs. 15 y ss.

ción del resultado contable y las eventuales correcciones a efectos de la determinación de la base imponible.

Párrafo antiguo: No obstante, sin perjuicio de este estudio, intentaremos demostrar cómo el margen de maniobrabilidad que otorga la Resolución del ICAC de 8 de febrero de 2006 y, en concreto, las diferentes elecciones a realizar en materia de derechos de emisión pueden permitir a las empresas emisoras optimizar su tributación. Aspecto este que, como ya habíamos indicado, puede desvirtuar el funcionamiento del mercado de derechos, dado que algunas opciones obedezcan a motivos exclusivamente fiscales alterando el juego de la oferta y la demanda. Para dar cumplimiento a este objetivo, partiremos de un supuesto tipo en el que las empresas emisoras hayan elegido un ejercicio económico coincidente con el año natural con el objetivo de aprovechar el juego de fechas que ofrece la Ley 1/2005, en materia de asignación y posterior entrega de los derechos de emisión.

4.2. Asignación inicial, adquisición y generación. Valoración.

4.2.1. Asignación inicial.

La naturaleza contable de los derechos de emisión de GEI asignados por el PNA a instalaciones incluidas en el ámbito de aplicación de la Ley 1/2005 parece no haber ofrecido ningún tipo de dudas a efectos de su incorporación al patrimonio empresarial. Tanto en la normativa internacional⁹⁵ como en la nacional ha habido un claro posicionamiento a favor de considerarlos elementos integrantes del inmovilizado inmaterial. A efectos de su valoración, cabe recordar que la asignación de derechos de emisión, tanto inicial como para nuevos entrantes, es de carácter gratuito.

Aunque se planteó la posibilidad de asignar al principio de cada uno de los dos períodos de vigencia el total de los derechos para dicho período, el ICAC, en consonancia con lo dispuesto en los artículos 26.2 y 19.5 de la Ley 1/2005, ha decidido que se contabilice como «Inmovilizado Inmaterial», y su correspondiente contrapartida «Ingresos a distribuir en varios ejercicios», sólo los derechos que efectivamente se han transferido a la cuenta de haberes de la empresa, esto es, la parte proporcional de los derechos asignados para cada uno de los años de vigencia del PNA. De esta forma, queda, por tanto eliminada, la posibilidad de que una empresa que haya gastado en un año la totalidad de los derechos asignados para ese año, pueda transferirse los asignados para años posteriores. En cambio, sí queda abierta la posibilidad de usarlos, ya que la empresa recibirá los asignados a cada año antes del 28 de febrero, pero no tiene que devolver los correspondientes a las emisiones del año anterior hasta el 30 de abril del año siguiente. Por tanto, durante los meses de marzo y abril, y dependiendo de la evolución prevista de sus emisiones y el precio de mercado de los derechos, la empresa puede decidir usar los nuevos asignados para cubrir su devolución o comprarlos en el mercado.

⁹⁵ *Vid.* nota 83 (pág. 107).

Pues bien, una vez los derechos de emisión asignados sean transferidos por el Registro Nacional desde la cuenta de haberes de la Administración General del Estado a la del titular de la instalación, y siguiendo tanto la Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991 como la de 8 de febrero de 2006, los bienes recibidos sin contraprestación deberán contabilizarse por su valor venal, utilizando como contrapartida una cuenta del grupo 13 «Ingresos a distribuir en varios ejercicios», es decir, deben calificarse, a efectos contables, como subvención, al realizarse por parte de la Administración sin contraprestación. Si bien el valor venal, en el apartado 4 de la norma de valoración 2.^a del PGC, es definido como «el precio que se presume estaría dispuesto a pagar un adquiriente eventual teniendo en cuenta el estado y lugar en que se encuentra dicho bien»; cabe recalcar que, en el caso de los derechos de emisión según el punto 2 de la norma segunda de la Resolución del ICAC de 8 de febrero, «su valor venal será, con carácter general, el valor de mercado» al comienzo del año natural.

La concreción del citado valor en dicha fecha nos plantea una serie de dudas en relación con la disparidad de mercados de CO₂ existentes –europeo, español, holandés, alemán, francés, etc.– así como sobre el precio de mercado –inicio, cierre, cualquiera del día, medio de cotización– y la concreta fecha –1 de enero o primer día de cotización– a tomar en consideración. Esta cuestión no es baladí, dado que, como ya veremos, permitiría iniciar la planificación en materia de enajenación y adquisición de derechos a efectos de optimizar la tributación en el IS de las empresas emisoras, eligiendo un precio más bajo ⁹⁶ o más alto en función de que queramos o no materializar plusvalías a efectos de compensación de partidas pendientes (bases imponibles negativas o deducciones).

Retornando al registro contable de la asignación de derechos, cabe recordar que la contrapartida de un bien entregado sin contraprestación monetaria será un «Ingreso a distribuir en varios ejercicios» ⁹⁷. Este ingreso es una subvención, contrapartida, como decimos, del valor de mercado de los derechos asignados de forma gratuita, que tendrá la naturaleza de no reintegrable, y será imputada a resultados, según indica la norma de valoración 20.^a del PGC. Dicha imputación, como ingresos extraordinarios, se hará en función de la imputación a resultados de los gastos derivados de las emisiones de gases relacionadas con los derechos asignados por la Administración. Es decir, se reconocerá un ingreso a medida que bien la empresa contamina y usa los derechos que le fueron asignados para tal fin, bien los transmite, es decir, a medida que va naciendo la obligación de devolverlos. En definitiva, los derechos excedentes no son ingreso ni gasto para la empresa hasta que

⁹⁶ El principio de prudencia valorativa nos permitiría, a nuestro juicio, defender esta opción ante el riesgo de que los mercados se homogeneicen a la baja.

⁹⁷ Dado que la asignación de derechos –cuyo valor en forma de subvención será periodificable– corresponde a los que deberían ser usados en un año, cabe la duda sobre si la elección de una cuenta como «Ingresos a distribuir en varios ejercicios» (del grupo 1) es la más adecuada, frente a una cuenta de ingresos corrientes (del grupo 7). Si a una empresa le asignaran siempre un número de derechos igual o inferior a sus emisiones y no opera con ellos en Bolsa o simplemente los vende, sería intrascendente el uso de una cuenta u otra (ya que bien a la fecha de la venta o al final de año se periodificaría por el total asignado). Pero desde el momento en que bien por que le asignen demasiados, o genere derechos y no use los asignados, o cualquier otra operación que provoque tener derechos asignados sobrantes a fin de año, éstos podrán usarse el año siguiente y, por lo tanto, se necesita una cuenta de ingreso capaz de sobrevivir al proceso de regularización de gastos e ingresos anuales, y que perviva en el balance de la empresa de un año al siguiente. Hay que tener presente que, si la empresa tiene más derechos de los necesarios a fin de año por otros motivos diferentes de los anteriores (por ejemplo vendió su asignación y los compró más adelante, o los generó), éstos no serán objeto de reconocimiento como ingresos ni el año inicial ni el posterior, ya que no provienen de la subvención inicial. En cambio, todos serán reconocidos como gasto (como más adelante se analiza), lo que tendrá impacto claro en la Cuenta de Resultados de la empresa.

no sean usados, permaneciendo en el patrimonio empresarial contabilizados como «Inmovilizado Inmaterial» y su contrapartida de subvención en la cuenta «Ingresos a distribuir en varios ejercicios». Por último, no forman parte de la subvención los derechos que la empresa compre o genere y, por tanto, no serán imputados a resultados cuando sean usados.

A efectos fiscales y como ya veremos, cualquier valoración por debajo del valor del mercado a los que coticen los derechos de emisión en el comienzo del año determinará un ajuste extracontable positivo por la diferencia. No obstante, cabe precisar que, atendiendo al análisis realizado anteriormente y a la consideración de los derechos como una subvención, la imputación del ingreso se realizará a medida que se vayan incurriendo en los gastos derivados de las emisiones realizadas que determinan la obligación de entrega o se transmitan los citados derechos asignados, sin que se produzca la misma respecto a los derechos sobrantes no transmitidos o cancelados. Asimismo, y como ya estudiaremos, el valor de asignación resultará determinante a la hora de calcular el incremento patrimonial derivado de la enajenación. Empero, debe recordarse que la indeterminación de la Resolución del ICAC de 8 de febrero parece otorgar cierto margen de maniobra respecto a la concreción del valor de asignación que puede ser utilizada como primer elemento de la estrategia a adoptar en materia de planificación fiscal.

Esta imputación cumple con el principio del devengo (así como el de correlación de ingresos y gastos) ⁹⁸ en cuanto se reconoce como ingreso la parte de la subvención correspondiente a los derechos «usados» ⁹⁹ o enajenados en este año, al igual que como gasto los que se tendrá que devolver a la Administración por las emisiones realizadas en el mismo año, cuestión esta que será analizada en el subepígrafe relativo a la provisión por derechos de emisión de GEI. Como ya veremos, si al final del ejercicio los derechos equivalentes a la contaminación realizada son inferiores a los mantenidos por la empresa por su asignación inicial y posteriores compras sin enajenación alguna, la introducción de este nuevo instituto sería neutra en el IS, dado que el ingreso quedará anulado con el gasto derivado del reconocimiento de un pasivo futuro en la forma de entrega de dichos derechos. En cambio, en cualquier otro caso habrá un impacto en la cuenta de resultados por la diferencia entre los ingresos procedentes de la imputación y/o periodificación, transmisión y los gastos por las provisiones.

4.2.2. *Adquisición y generación.*

Los derechos pueden ser adquiridos o generados bien por la necesidad de cubrir las emisiones realizadas, bien con una finalidad meramente especulativa. En el primer caso, una vez los derechos son asignados por el Plan Nacional a los titulares de las instalaciones, éstos pueden resultar insuficientes bien por un déficit en la propia asignación inicial, o bien por superar con creces las emisiones de gases estimadas a los derechos asignados, o bien porque se haya procedido a su transmisión. En este caso, la empresa va a necesitar acudir al mercado de CO₂ para comprar más derechos, o bien plantearse el generarlos mediante MDL. Asimismo, no cabe descartar la posibilidad de que

⁹⁸ Vid. la Sentencia Tribunal Supremo de 27 enero 2003 (ref. Aranzadi RJ 2003\2477).

⁹⁹ Nos referimos a aquel número de derechos a los que la empresa queda comprometida a entregar por el número de toneladas de GEI emitidas, sin perjuicio de que pueda a proceder a su venta, reintegrando en la fecha de entrega otros derechos bien adquiridos, bien generados.

una empresa emisora compre en el mercado más derechos de los que necesita o que sean adquiridos por parte de empresas no emisoras de gases contaminantes, ambas con una finalidad meramente especulativa, dado que éstos podrían ser vendidos, o conservados para el próximo año, como analizaremos más adelante.

En ambos supuestos, si la empresa acude a la Bolsa de CO₂, estos derechos entrarán a formar parte del patrimonio empresarial, junto con los asignados, como Inmovilizado Inmaterial, valorados al precio de adquisición, tal y como éste es definido en la normativa contable, esto es, el precio de compra más todos los gastos e impuestos no repercutibles necesarios para llevar a cabo dicha compra. En cambio, si los genera ¹⁰⁰, éstos serán valorados conforme a su coste de producción. Atendiendo a la norma de valoración 4.^a, «Inmovilizado Inmaterial», del PGC, debemos extraer el citado concepto de la norma de valoración 2.^a, dada la remisión que realiza a la valoración relativa al Inmovilizado Material. En concreto, el apartado 3 de la Resolución del ICAC de 9 de mayo de 2000 establece, en su apartado 3, que «el coste de producción de los bienes fabricados o contruidos por la propia empresa se obtiene añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los demás costes directamente imputables a dichos bienes. Deberá añadirse la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los bienes de que se trata, en la medida en que tales costes correspondan al período de fabricación o construcción. Se permite la inclusión de los gastos financieros en el coste de producción, siempre que tales gastos se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del activo, y hayan sido girados por el proveedor o correspondan a préstamos u otro tipo de financiación ajena, destinada a financiar la fabricación o construcción».

Para los sucesivos movimientos de la cuenta «216. Derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero» (entradas por asignación, compra o generación, y salidas por ventas o bajas) el criterio de valoración a emplear será el precio de adquisición o coste de producción, es decir, se mantendrá información individualizada de los derechos comprados, información que tendrá que ser incorporada a la Memoria en el nuevo apartado creado por esta Resolución en su apartado noveno ¹⁰¹.

A efectos fiscales, y como ya veremos, debe partirse de la premisa de que los derechos adquiridos y generados no pueden incluirse como integrantes de la subvención y, por tanto, no serán imputados a resultados cuando sean usados o transmitidos. Por el contrario, y atendiendo a la valoración anteriormente analizada, servirán para calcular el incremento patrimonial por la diferencia entre el valor de transmisión y el precio de adquisición o coste de producción. Esta elección coincide plenamente con la regla de valoración establecida en el artículo 15.1 del TRLIS, que establece

¹⁰⁰ Mientras la empresa está generando los derechos por su actividad, irá contabilizando los gastos cuya suma corresponderá al coste de producción. Una vez el derecho se ha generado completamente, éstos se activarán en la cuenta de Inmovilizado Inmaterial que tendrá como contrapartida una cuenta de ingresos, en concreto la cuenta (731) «Trabajos realizados por el inmovilizado inmaterial». De esta forma, el impacto en el resultado contable de la generación es nulo, como lo sería su adquisición.

¹⁰¹ Se crea el apartado 23 «Información sobre derechos de emisión de gases de efecto invernadero», en el que entre otras informaciones, se debe incorporar un análisis del movimiento de la cuenta 216 «Derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero», indicado saldo inicial, entradas o adquisiciones, enajenaciones u otras bajas, y saldo final.

que los elementos patrimoniales se valorarán al precio de adquisición o coste de producción¹⁰². Por último, debemos adelantar que también tendrán consecuencias en la cuantificación de la provisión para hacer frente a la obligación de entregar los derechos por las emisiones efectuadas. No obstante y como ya veremos, cuando los derechos sean clasificados como Inmovilizado financiero, a efectos de calcular el incremento patrimonial derivado de la enajenación, el coste medio ponderado¹⁰³.

Finalmente, se ha de comentar que tanto la próxima Interpretación que se espera de las Normas Internacionales (dada la retirada del IFRIC 3) como la Resolución del ICAC de 8 de febrero están destinadas exclusivamente a la contabilización de los derechos por parte de empresas emisoras. Teniendo en cuenta que para las no emisoras los derechos que adquieran en Bolsa no serán incorporados al patrimonio empresarial como Inmovilizado Inmaterial sino como Inmovilizado Financiero, el debate surge cuando una empresa emisora compre o mantenga derechos por encima de sus necesidades con el fin de especular con ellos, como si de cualquier otro activo admitido a cotización se tratara. Cabría preguntarse si tendría sentido la contabilización de estos derechos con una naturaleza distinta de los asignados, generados o comprados para cubrir la obligación de entrega; e incluso proceder a una reclasificación —de inmaterial a financiero— de los derechos asignados, comprados o generados que a 31 de diciembre pueden considerarse sobrantes. De esta forma, si se acogiera este planteamiento convivirían derechos de emisión tanto en el Inmovilizado Inmaterial y en el Financiero¹⁰⁴. Ante tal eventualidad, hay que tener en cuenta que este cambio de naturaleza no es sólo una reclasificación de elementos a efectos de presentación de las masas patrimoniales en el balance, sino que al estar sujetas a diferentes criterios de valoración dicha reclasificación podría alterar la valoración del activo de la empresa¹⁰⁵.

¹⁰² SANZ GADEA, E.: «Reglas de valoración», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 212, 2000, págs. 69 y ss.

¹⁰³ *Id.* FALCÓN Y TELLA, R.: «La reglas especiales sobre determinados incrementos en el Impuesto sobre Sociedades: la subsistencia con modificaciones del artículo 15.7 de la Ley 61/1978», *Quincena Fiscal* núm. 10, 1996, págs. 5 y ss.

¹⁰⁴ Esta propuesta es contemplada por LÓPEZ GORDO, M.J. y LÓPEZ GORDO, J.F.: «Pautas Generales de Funcionamiento del MEDE. Análisis desde una perspectiva contable», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 263, 2005, págs. 161 y ss. *Id.* nota 63 (pág 101).

¹⁰⁵ Véase la aplicación de valor de adquisición individualizado frente al coste medio ponderado a efectos de la enajenación, provisiones por depreciación de inmovilizado o revisiones de valor a 31 de diciembre para inmovilizados adquiridos en moneda diferente al euro. Respecto al criterio de valoración de los derechos para su inclusión en el patrimonio empresarial le serán de aplicación las Normas de Valoración del PGC, en concreto la norma 8.ª, relativa a valores negociables (permanente, temporales, de renta fija o variable) por lo que la adquisición de estos derechos será registrada contablemente por su precio de adquisición, cual es el importe total satisfecho o quedaba satisfacerse por la adquisición, incluidos los gastos inherentes la operación. Es importante señalar el diferente criterio de valoración que se aplicará a estas partidas contables respecto al utilizado por las empresas emisoras para los mismos derechos. En efecto, mientras que estas últimas, al clasificarlos como inmovilizado inmaterial, mantienen la valoración individualizada para cada adquisición o enajenación posterior a la asignación, la norma 8.ª indica que, en todo caso, deberá aplicarse el método del precio medio o coste medio ponderado por grupos homogéneos, característica que sí cumplen los derechos, ya que se consideran grupos homogéneos de valores aquellos que tienen iguales derechos. Esta diferencia de criterio podría tener incidencia en el caso de empresas emisoras que reclasificaran sus derechos por estar en algunas de las circunstancias descritas en el epígrafe 4.7 si se aplicara un criterio de coste medio ponderado tras cada movimiento de cuenta, no así si se aplicara un coste medio ponderado simple, lo que supondría esperar a fin de ejercicio para valorar los derechos que a esa fecha estuvieran contabilizados. Esta diferencia de valoración artificial corrobora la postura de mantener en empresas emisoras todos los derechos asignados, comprados o generados en la misma cuenta, y no reclasificarlos, ya que dicha reclasificación podría no ser definitiva.

4.3. Amortización de los derechos de emisión.

Como acabamos de ver, los derechos de emisión cuando son asignados han sido integrados en el patrimonio empresarial como Inmovilizado Inmaterial. Por lo tanto, están sujetos a pérdidas de valor, tanto reversibles como irreversibles, surgiendo en consecuencia la duda de si pueden ser objeto de amortización. Siguiendo el planteamiento inicial del IASB en su IFRIC 3, aunque éste ha sido retirado para su revisión, el ICAC en su Resolución de 8 de febrero de 2006 rechaza la posibilidad de amortizar estos bienes, dada la falta de un proceso de depreciación sistemática de dicho Inmovilizado Inmaterial ¹⁰⁶, sin perjuicio de otras correcciones valorativas que le pudieran afectar vía provisiones. En definitiva, nuestra normativa se alinea con las NIIF sobre la no amortización de los derechos de emisión, optándose por su provisionamiento. En consecuencia, no será fiscalmente deducible ningún tipo de amortización, dado que la Resolución del ICAC de 8 de febrero no la admite para los derechos de emisión, razón por la cual realizarla sería contrario a la normativa que debe regir la determinación del resultado contable. A este respecto, cabe recordar las facultades que ostenta la Administración para determinar la base imponible atendiendo a la normativa contable, *ex* artículo 143 del TRLIS ¹⁰⁷.

4.4. Provisiones relativas a los derechos de emisión.

Tras la asignación inicial, y tanto si la empresa decide incrementar su número de derechos bien comprándolos en Bolsa bien generándolos, como si los mantiene constantes, dos tipos de provisiones deben ser estudiadas en relación con su tenencia. Por un lado, como cualquier otro inmovilizado inmaterial, los derechos están sometidos a posibles pérdidas de valor en el mercado. Si esto sucediera, y en aplicación de la Resolución del ICAC, se deberá dotar la oportuna provisión –provisión por depreciación de inmovilizado– «si, a cierre de ejercicio, su valor es inferior al de mercado, y el valor contable no fuera recuperable por la generación de ingresos suficientes para cubrir los

¹⁰⁶ La controversia sobre si estos bienes pueden ser objeto o no de amortización surgen de la aplicación de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, sobre bienes de Inmovilizado Inmaterial, indicado que éstos serán amortizables en la medida que se usen a lo largo de su vida útil, es decir, «el período durante el cual se espera que puedan producir rendimientos los elementos del Inmovilizado Inmaterial». Parecía, en un primer momento, que los derechos asignados a cada empresa serían el total de los correspondientes a cada uno de los períodos marcados por el PNA, dos períodos de tiempo claramente definidos (3 y 5 años). Éstos son los que marcarían su vida útil. Además, los derechos habrían sido asignados en función de las emisiones de gases estimadas. Por lo tanto, a medida que dichas emisiones fueran realmente efectuadas, los derechos se estarían utilizando y, en la medida que contamina, la empresa tendría que devolver los derechos a la Administración Pública. Serían éstos, los que se tendrían que devolver, los únicos susceptibles de ser amortizados. Dado que la empresa no tiene porque emitir el mismo volumen de contaminación todos y cada uno de los años de vigencia de cada PNA, la cuota de amortización no sería constante, aunque sí limitada como máximo al número de derechos que la empresa posea. De hecho, si la empresa en algún momento no emitiera gases, no estaría usando los derechos y, por lo tanto, no los podría amortizar. En este sentido, si la empresa posee un volumen de derechos superior a los que cubrirían sus emisiones, supondría reclasificarlos como Inmovilizado Financiero, no siendo, por tanto, amortizables. Por lo tanto, ante la falta de un proceso de depreciación sistemática de dicho inmovilizado, éste resulta no amortizable.

¹⁰⁷ FALCÓN Y TELLÀ, R.: «La relativa libertad del empresario para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades: en torno al artículo 148 LIS», *Quincena Fiscal* núm. 8, 1996, págs. 5 y ss.

costes y gastos incluida la amortización»¹⁰⁸. No obstante, debe subrayarse que dicha provisión se deshará en el momento en que desaparezcan las causas por las que fue creada y, fundamentalmente, con ocasión de la recuperación del valor venal.

Por otro lado, surgen las provisiones para riesgos y gastos, debiendo a su vez diferenciar, dentro de este grupo, dos provisiones distintas: la Provisión por derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero, constituida para atender a las obligaciones relativas a su entrega (y que se contabilizarán en la cuenta 149, cuenta creada por el ICAC en la Resolución del 8 de febrero de 2006) y las Provisiones para Responsabilidades y que surgirá por motivos tales, como el desacuerdo en la certificación de derechos a efectos de su devolución, discrepancias en la certificación de reducciones, la imposición de sanciones por falta de derechos y los gastos derivados de litigios por estos conceptos con la Administración. A continuación, vamos a analizar estas provisiones con más detenimiento.

4.4.1. Provisiones por depreciación de Inmovilizado Inmaterial.

Al finalizar cada ejercicio, a fecha de balance (31 de diciembre), el valor de mercado de los derechos puede ser distinto del valor al que se contabilizaron cuando fueron asignados a la empresa. Si este valor fuese inferior al de mercado, y dicho valor contable no fuera recuperable por la generación de ingresos suficientes para cubrir todos los costes y gastos, en aplicación de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, la empresa debe dotar la oportuna provisión. No obstante, y como hemos adelantado, dicha provisión se desdota en el momento en que desaparezcan las causas por las que fue creada fundamentalmente cuando se produzca la recuperación del valor en el mercado. Llegados a este punto, parece razonable pensar que esta provisión por depreciación afectará a los derechos sobrantes de las empresas emisoras, es decir, a aquellos que al final de año superan las emisiones de gases realizadas y, por lo tanto, como no van a ser devueltos a la Administración, deben lucir en el Balance para el próximo año por su valor ajustado al mercado, esto es, su Valor Neto Contable (Valor de Asignación menos Depreciaciones).

Respecto a la obligación de provisionar por este concepto, cabe subrayar que incumbirá tanto a empresas emisoras, por depreciación del Inmovilizado Inmaterial, como a las no emisoras, por depreciación del Inmovilizado Financiero¹⁰⁹. Además, la provisión por pérdida de valor también es aplicable si la empresa, siendo emisora, tiene contabilizados los derechos como Inmovilizado Financiero, bien porque los ha comprado y exceden a su previsión de emisión de gases o le sobraron de la asignación inicial y, por lo tanto, fueron reclasificados, opción esta que como se ha comentado

¹⁰⁸ En el caso concreto de depreciación de los derechos de emisión, no se incluiría la amortización en el cálculo anterior, ya que dichos derechos no son amortizables.

¹⁰⁹ No le sería, por tanto, de aplicación la Resolución del ICAC de 8 de febrero, por lo que la adquisición de estos derechos no tendría la consideración de inmovilizado inmaterial, ya que para esta empresa no se cumplirían los requisitos que tal consideración supone y, en consecuencia serían tratados como la adquisición de cualquier otro título-valor admitido a cotización en un mercado secundario organizado. De esta forma, serán entonces contabilizados como un instrumento financiero con vencimiento a corto o largo plazo, dependiendo del tiempo de permanencia en el activo de la empresa: inversiones financieras permanentes (Inmovilizado Financiero) o inversiones financieras temporales (activo circulante).

no parece razonable. La única diferencia es que estaríamos hablando de una Provisión por depreciación de Inmovilizado Financiero ¹¹⁰.

A efectos de analizar el carácter deducible de la dotación a la provisión por depreciación del inmovilizado inmaterial, debemos partir de la premisa de que, dentro de las provisiones por la pérdida de valor de los elementos patrimoniales, el PGC prevé distintas clases de provisiones: por depreciación de existencias, por depreciación del inmovilizado material, por depreciación del inmovilizado inmaterial, provisiones de valores negociables a largo plazo, etc. En cambio, el artículo 12 del TRLIS contiene un listado más reducido de provisiones, respecto de las cuales establece determinadas limitaciones en cuanto a la deducción de las dotaciones a las mismas. Entre las provisiones reguladas en el citado precepto, no se halla la dotación a la provisión por depreciación del Inmovilizado Inmaterial, planteándose la duda de la admisibilidad de su deducción.

Pues bien, atendiendo al artículo 10.3 del TRLIS, la dotación a esta provisión por la depreciación de los derechos de emisión –Inmovilizado Inmaterial– es fiscalmente deducible, ya que su falta de inclusión no conduce a la conclusión contraria. En concreto, y a diferencia de las provisiones para riesgos y gastos, cabe recordar que, dado que la normativa del IS se remite al resultado contable, cualquier dotación a este tipo de provisiones –pérdida de valor de elementos patrimoniales– realizada y cuantificada de acuerdo con lo establecido en el PGC, será fiscalmente deducible, salvo cuando la Ley del IS (en adelante, LIS) establezca alguna corrección valorativa. En consecuencia, la cuantía resultante de la diferencia entre el valor de mercado a 31 de diciembre y el valor venal atribuido al comienzo de año ¹¹¹, que sea dotada a la provisión por depreciación del inmovilizado, inmaterial será fiscalmente deducible. Asimismo, cabría señalar que, en caso de devolución, transmisión o recuperación del valor, dichas provisiones deben ser eliminadas y llevadas a la cuenta de Pérdidas y Ganancias ¹¹², tal y como establece el apartado 6 del artículo 19 de la LIS. En caso contrario, en la declaración del IS procedería realizar un ajuste extracontable positivo por el importe de la provisión. Por último, debe señalarse que este mismo planteamiento sería extrapolable tanto para las empresas que adquieran derechos con una finalidad meramente especulativa como para aquellas que, teniendo derechos sobrantes, los reclasificaran como Inmovilizado Financiero. No obstante, en este caso y como ya hemos apuntado, estaríamos ante una dotación a

¹¹⁰ Al igual que cualquier otra inversión financiera, le será de aplicación la norma 8.ª 2, por lo que se procederá a dotar la oportuna provisión por depreciación si al cierre de ejercicio el precio de mercado resultara inferior al precio de adquisición. Esta provisión minorará los beneficios que se pudieran obtener por su enajenación y deberá ser desdotada si desaparecen las causas por las que fue creada, es decir, una recuperación del precio de mercado. También será cancelada si la empresa tuviera los derechos en su poder a la fecha en la que la Administración dé por concluido el segundo PNA, esto es, el 30 de abril del último año. Por la parte no provisionada, la empresa registrará las correspondientes pérdidas en valores negociables de carácter irreversible.

¹¹¹ Debemos recordar que la indeterminación de la Resolución del ICAC de 8 de febrero puede ofrecer un amplio abanico en la determinación del valor venal (precio de mercado a efectos de los derechos y mercado de referencia), con las consiguientes consecuencias respecto a su depreciación, en la que a su vez se plantea el problema del precio de mercado por el que se debe provisionar así como la bolsa de referencia.

¹¹² SANZ GADEA, E.: «La imputación temporal de ingresos y gastos (IV)», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 201, 1999, págs. 75 y ss.

la provisión por depreciación del Inmovilizado Financiero, debiendo tenerse asimismo en cuenta las revisiones de valor por diferencia de tipo de cambio ¹¹³.

Mención aparte merecen aquellos supuestos en que una empresa cree haber generado un cierto número de derechos, corroborado por un informe técnico, mediante la aplicación de los MDL o Instrumentos de Aplicación Conjunta y, posteriormente, le son reconocidos por la Administración en un número inferior. Ante esta situación, paradójicamente cabe señalar que no estaríamos ante una depreciación del Inmovilizado Financiero, dado que su valor permanecería inalterado, variando exclusivamente su composición. En concreto, tendríamos menos derechos con un coste de producción más elevado. No obstante y en el caso de que bien por finalidades especulativas, bien por la obligación de entregar derechos, le interesara más a la empresa tener un número superior de los mismos a un coste de producción más bajo, creemos que impugnaría el acto administrativo de reconocimiento de reducciones, iniciándose el correspondiente litigio. Producida esta circunstancia, podría provisionar por diversos conceptos, destacando, en primer lugar, la provisión por responsabilidades por los gastos derivados del litigio (abogados, peritos, etc.). En segundo lugar, y en caso de que necesite más derechos, dotar o incrementar la provisión, que a continuación veremos, para hacer frente a la obligación de devolución de los derechos por las emisiones efectuadas. En tercer lugar, y en caso de generarlos para venderlos, se nos suscita la duda de si sería posible, en virtud del principio de prudencia, dotar una nueva provisión para riesgos y gastos por eventuales pérdidas resultantes del reconocimiento administrativo a un precio notablemente superior al del mercado. Los efectos fiscales de estas provisiones serán analizados en los subepígrafes siguientes.

4.4.2. Provisiones para Riesgos y Gastos.

4.4.2.1. Provisión por Derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero.

Recordemos que uno de los principales objetivos de la creación de un mercado en torno a decisiones de política medioambiental es hacer que los costes derivados de la contaminación (externalidades) sean asumidos por quien contamina, mediante su inclusión en la cuenta de resultados empresariales (internalización de externalidades). Si bien se pensaba que la amortización de los derechos podría cumplir este papel, informando del coste social de la contaminación provocada por determinado tipo de instalaciones, como ya habíamos apuntado el ICAC se ha inclinado por la adopción de un mecanismo alternativo como son las provisiones para riesgos y gastos.

En efecto, a medida que la empresa contamina y, bien esté «usando» los derechos, bien los haya vendido, subsiste la obligación de devolver a la Administración al final del ejercicio económico, razón por la cual debe ir contabilizando dicho gasto, como «Otros gastos de explotación», que en la cuenta de Pérdidas y Ganancias informará del coste de dicha contaminación ¹¹⁴. Su contra-

¹¹³ *Vid.* nota 105 (pág. 115).

¹¹⁴ La Resolución de 8 de febrero indica que cuando dichos gastos tengan un importe significativo se utilice la cuenta «658. Gastos por emisión de gases de efecto invernadero».

partida será una Provisión para Riesgos y Gastos, en la medida de que se trata de un pasivo cierto –hay que devolver los derechos correspondientes a las emisiones efectuadas– planteándose diversas incertidumbres sobre su valoración, ya que el importe total de esta cuenta estará formado tanto por componentes cuya valoración es cierta como por otros valorados por estimación.

En concreto, y en función de los derechos que mantenga la empresa contabilizados, ésta se ha podido encontrar en diversas situaciones de cara a la cuantificación de la provisión. Un primer supuesto es el que tiene suficientes derechos en función de los inicialmente asignados, en cuyo caso el gasto correspondiente a la obligación de entrega se calcula en función del valor contable de los derechos asignados, hallándonos, por tanto, ante una valoración cierta. Una segunda posibilidad se daría en el caso de que no tenga suficientes derechos, procediendo a su compra o generación. A efectos de su valoración, deberemos distinguir en función del tipo de derecho. Por los que le fueron asignados y todavía mantiene, calcularemos la provisión como en el caso anterior; en cambio, por los comprados y generados, se tomará como referencia para la fijación del importe de la provisión, respectivamente, el precio (o coste) medio ponderado ¹¹⁵ de dichos derechos, encontrándonos de nuevo ante una valoración cierta.

Como último supuesto, debe destacarse el de insuficiencia de derechos sin que se haya procedido a su compra o generación en número suficiente en este ejercicio económico, ya que tiene hasta el 30 de abril del año siguiente para cumplir con la obligación legal de entregarlos en cuantía equivalente a sus emisiones ¹¹⁶. Ante esta situación, a fecha de cierre de balance tendrá que estimar la provisión por el importe necesario para cubrir el déficit. La naturaleza de dicho gasto es, en consecuencia, de provisión, ya que se trata de un pasivo cuya cuantía es incierta al tener la obligación de contabilización fecha distinta a la obligación de entrega (el vencimiento de la obligación es el 30 de abril, siendo el cierre habitual del ejercicio el 31 de diciembre ¹¹⁷). Este tercer componente es el que da la naturaleza definitiva a la cuantificación contable del coste social de la contaminación, ya que tendrá que hacer una estimación lo más aproximada posible de lo que supondrá adquirir esos derechos, al no poder conocer a fecha de cierre de ejercicio su precio de mercado, surge la incertidumbre en cuanto a la valoración de la partida que justifica el uso de una provisión ¹¹⁸. No obstante,

¹¹⁵ Nótese que aunque la valoración de los derechos comprados o generados se hace de forma individualizada para su incorporación al patrimonio, no es así para el cálculo de la provisión que cubre la obligación de su devolución, que se hará como si de un único grupo de derechos se tratara, calculándose una media para todos ellos. Es necesario notar que la Resolución del ICAC sólo dice que se aplicará el precio (o coste) medio, que entendemos se calcula una única vez a final de ejercicio, lo que garantizará una valoración idéntica de los derechos a la que resultaría de la simple acumulación de saldos; y, por lo tanto, no distorsionará el registro contable de entrega de los derechos, ya que ambas partidas (derechos y provisión) coinciden. En cambio, si se aplicaran métodos como el precio (o coste) medio rectificado, que supondría recalcular el precio medio cada vez que se produjera una entrada de derechos en la cuenta 216, al no coincidir esta valoración con la de la acumulación de saldos, se podría producir un gasto o ingreso injustificado.

¹¹⁶ Hay que tener en cuenta que la planificación en cuanto a compras, generaciones, entregas y cancelaciones que se comentan en este trabajo se hace bajo el supuesto de que la empresa tenga un ejercicio económico coincidente con el año natural. Si no fuera así, las fechas marcadas por la Ley 1/2005 perderían su eficacia en cuanto a los márgenes de tiempo con el que una empresa puede jugar, desde el cierre en que provisiona por falta de derechos hasta cuatro meses después que es cuando tiene la obligación de tenerlos para entregarlos.

¹¹⁷ *Ibid.* pág. 107.

¹¹⁸ Aún a riesgo de ser reiterativos, debemos recordar que el coste es siempre cierto.

si mantiene derechos en su activo –asignados, generados o comprados– la cuantía de la provisión será por éstos en parte cierta e incierta por aquella parte destinada a hacer frente a la devolución de los derechos de los que en la actualidad se carece.

Respecto a la naturaleza de la provisión por derechos de emisión de GEI, y en aras de dilucidar si es o no fiscalmente deducible, debemos partir de su consideración como Provisión para Riesgos y Gastos. En relación con estas últimas, el artículo 13.1 del TRLIS establece que no serán deducibles las dotaciones a provisiones para la cobertura de riesgos previsibles, pérdidas eventuales, gastos o deudas probables ¹¹⁹. Sin embargo y *a sensu contrario*, sí serán deducibles aquellas que sean dotadas para cubrir riesgos, responsabilidades o gastos ciertos, ya sea su cuantía determinada o indeterminada. Así lo ha entendido tanto la doctrina ¹²⁰ como la Administración ¹²¹ y la jurisprudencia ¹²². En materia de derechos de emisión, cabe recordar que, en todos los supuestos en que debe dotarse la provisión objeto de estudio, el gasto es indubitado ante la obligación de entrega en función de las emisiones impuesta por el artículo 27.2 de la Ley 1/2005, de 9 de marzo. Respecto a su cuantía y como ya hemos indicado, en los dos primeros supuestos descritos en los que se contaba, a fecha 31 de diciembre, con derechos suficientes de cara a su entrega, ésta no plantearía problema alguno. En estos casos, el importe cierto de la dotación se derivaría del valor contable de los mismos. Así, para los derechos asignados, el valor de mercado a comienzos del año ¹²³; en cambio, para los derechos adquiridos y generados, el precio medio ponderado y el coste medio de producción, respectivamente.

En cambio, el tercer y último supuesto en el que la insuficiencia de derechos a 31 de diciembre obliga a comprarlos al año siguiente ¹²⁴, a efectos de su entrega con anterioridad al 30 de abril del citado año. En esta situación, si bien el gasto es cierto ante la obligación de entregarlos, su cuantía no podrá ser fijada al final del ejercicio ante la imposibilidad de conocer el precio al que se adquirirán los derechos que deban ser devueltos a la Administración y de los que se carece a 31 de diciembre. En estos casos, aunque la dotación es, en principio, deducible, resta por dilucidar hasta qué límite lo sería.

En definitiva, al final de cada ejercicio económico, la empresa, en función de los gases que haya emitido habrá llevado a cabo dos operaciones simultáneas en su contabilidad: por un lado, habrá dado un gasto (en forma de dotación a la Provisión de Riesgos y Gastos), y, por otro lado, un ingreso (como subvenciones traspasadas a capital bien por la venta, bien por las emisiones realizadas) por la parte de los derechos recibidos como subvención y traspasados este año y equivalentes a las emisiones realizadas. Por último, debemos recalcar que la provisión en ningún caso podrá dotarse por el exceso de derechos que la empresa mantenga en el Inmovilizado sobre las emisiones certificadas.

¹¹⁹ Vid. las Resoluciones del TEAC de 20 noviembre 1996 (JT 1996, 1621), de 30 abril 1996 (JT 1996, 565) y de 6 marzo 1996 (JT 1996, 366).

¹²⁰ CLAVIJO HERNÁNDEZ, F.: «La base imponible: las provisiones» en la obra colectiva *Impuesto sobre Sociedades: aspectos fundamentales*, Lex Nova, Valladolid, 1997, págs. 383 y ss.; SANZ GADEA, E.: «La provisión para riesgos y gastos», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 205, 2000, págs. 37 y ss.

¹²¹ Resoluciones de la Dirección General de Tributos núms. 2530/2003, de 30 diciembre, y 814/2003, de 13 junio.

¹²² Sentencia del TS de 19 junio 2004 (RJ 2004/6661) y la Sentencia del TSJ de Madrid núm. 720/2003 (JUR 2004/223182).

¹²³ Vid. el epígrafe 4.2.1. Asignación inicial.

¹²⁴ No obstante, debe señalarse también la posibilidad existente de que se utilicen los derechos asignados en el año de obligación de entrega de los derechos para cumplir con la obligación del año precedente.

4.4.2.2. Provisiones para Responsabilidades.

La Provisión para Responsabilidades ¹²⁵ puede surgir en las empresas emisoras por varios motivos: ser sancionada por incumplimiento de la Ley 1/2005, por litigios ante discrepancias entre las emisiones realizadas y las verificadas por el organismo competente, y/o desacuerdos con la Administración ante derechos generados por la empresa, no es certificada la reducción que la misma ha estimado ¹²⁶. El uso de una provisión para la contabilización de los gastos generados por estos conceptos se justifica tanto por su naturaleza de gasto de cuantía incierta, como por la alta posibilidad de que la sanción, o litigio se genere en un ejercicio económico, pero se resuelva en uno posterior, dado que, atendiendo al principio de prudencia, al realizar el cierre se deberá tener presente todos los riesgos y pérdidas previsibles, cualquiera que sea su origen. De esta forma, aseguramos que la información queda reflejada en el Balance a fecha de cierre y, por lo tanto, pueda ser recuperada en el ejercicio pertinente.

Si la empresa no consigue tener los derechos que la Ley le obliga a entregar o incurre en cualquier infracción de las previstas en el artículo 30, se tendrá que enfrentar al pago de una sanción que, en el primer caso, no le eximirá de comprar los derechos necesarios y proceder a su entrega ¹²⁷. Contablemente, podrá provisionar el importe de la sanción y, en caso de que ésta resultara menor de la esperada ¹²⁸, se deshará por la diferencia, como exceso de provisión, con la naturaleza de ingreso. Respecto a las discrepancias, parece probable que la verificación de una reducción de emisiones por la aplicación de MDL o Instrumentos de Aplicación Conjunta pudiera ser objeto de controversia

¹²⁵ La dotación a esta provisión se realiza cuando, en el futuro, la empresa esté obligada a desembolsar cantidades procedentes de litigios en curso, indemnizaciones u obligaciones pendientes de cuantía indeterminada, como es el caso de avales u otras garantías similares a cargo de la empresa.

¹²⁶ Aunque el ICAC en su Resolución de 25 de marzo de 2002, por la que se aprueban normas para el reconocimiento, valoración e información de los aspectos medioambientales en las cuentas anuales, en su artículo sexto propone el uso de una cuenta para «Provisiones y contingencias de naturaleza medioambiental», no nos parece ésta que pueda ser usada en los casos aquí planteados, puesto que no concurren las características que el artículo segundo de la citada Resolución considera responsabilidad de naturaleza medioambiental, cuales son «las obligaciones actuales que se liquidarán en el futuro, surgidas por actuaciones del sujeto contable para prevenir, reducir o reparar el daño sobre el medio ambiente». En concreto, la citada Resolución establece que «motivarán el registro de una provisión de naturaleza medioambiental, los gastos originados en el mismo ejercicio o en otro anterior, claramente especificados en cuanto a su naturaleza medioambiental, pero que, en la fecha de cierre del ejercicio, sean probables o ciertos pero indeterminados en cuanto a su importe exacto o a la fecha en que se producirán. Estas provisiones figurarán en la agrupación C) *Provisiones para riesgos y gastos*, en concreto en la partida 3. *Otras provisiones*, del pasivo del balance del modelo normal incorporado en la cuarta parte del PGC. Si el importe de dicha provisión fuera significativo, se creará una partida específica, en la agrupación indicada del pasivo, bajo la denominación 145. *Provisión para actuaciones medioambientales*, que serán las constituidas como consecuencia de obligaciones legales o contractuales de la empresa o compromisos adquiridos por la misma, para prevenir, reducir o reparar los daños al medio ambiente». En cambio, sí parece adecuado el uso de la cuenta 142.3. «Provisiones para responsabilidades medioambientales», como subgrupo de las anteriormente comentadas.

¹²⁷ Vid. lo señalado en el epígrafe 4.4.2.1. Provisión por derechos de emisión de Gases de Efecto Invernadero.

¹²⁸ El artículo 30 de la Ley 1/2005 prevé una sanción de 100 euros por el incumplimiento de la obligación de entrega de los derechos, mientras que la Directiva que establece el Régimen de comercio y que tenía que transponer la Ley española señala que no podrá ser superior a 40 euros en el primer período en el cual estamos.

entre la instalación afectada y la autoridad competente dada su complejidad técnica, surgiendo un litigio por una verificación supuestamente errónea ¹²⁹.

Como ya hemos apuntado, la finalidad de que la contabilidad sea el reflejo de la imagen fiel de la empresa obliga a la aplicación de determinados principios contables, entre los que queremos destacar en este punto el de prudencia. En concreto, este principio obliga a prever una futura responsabilidad, pérdida o quebranto que, aunque todavía no es cierta, es muy probable que se materialice, razón por la cual se estima oportuno activar la oportuna provisión ¹³⁰. No obstante y dado que la llevanza de este principio al extremo podría conllevar una clara disminución del resultado contable con sus correlativas consecuencias en el IS, el legislador ha establecido como regla general el carácter no deducible de las dotaciones a provisiones para la cobertura de riesgos previsibles, pérdidas eventuales, gastos o deudas probables. No obstante, se han previsto determinadas excepciones en las que se permite deducir fiscalmente las dotaciones a las citadas provisiones. En concreto, el artículo 13.2 a) del TRLIS establece que serán deducibles las dotaciones relativas a responsabilidades procedentes de litigios en curso o derivadas de indemnizaciones o pagos pendientes debidamente justificados cuya cuantía no esté definitivamente establecida.

En definitiva, la deducibilidad fiscal de la provisión contable está condicionada a que se haya contraído una responsabilidad cierta aunque de cuantía indeterminada en el momento del devengo del impuesto ¹³¹. De lo anterior se desprende que, con carácter general, no son deducibles aquellas provisiones que se doten para cubrir un riesgo cuyo origen depende de un hecho futuro incierto, siendo deducibles, por el contrario, aquellas dotaciones que se correspondan con pagos derivados de obligaciones ciertas, esto es, que se hayan contraído al tiempo de dotar la provisión, con la particularidad de que su cuantía no esté determinada de forma efectiva en ese momento ¹³².

Pasando a analizar las provisiones anteriormente expuestas, cabe señalar que respecto a la provisión por responsabilidades derivada del incumplimiento de la obligación de entregar los derechos debidos o discrepancias en el número de los mismos no será deducible el importe dotado para hacer frente a las sanciones que se impongan, incluso en el caso de que el citado incumplimiento sea indubitado. El fundamento para rechazar tal posibilidad derivaría, tal y como han señalado la doctrina ¹³³ y el TS ¹³⁴, del hecho de que las sanciones administrativas nunca tendrán la consideración de gasto deducible. Empero y en sentido contrario, en caso de que luego sea necesario deshacer la provisión, cabe subrayar que también sería necesario corregir –ajuste extracontable negativo– el ingreso derivado de la eliminación de la provisión, dado que el año en que la dotamos la misma no

¹²⁹ Vid. pág. 115.

¹³⁰ SANZ GADEA, E.: «La provisión para riesgos y gastos», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 205, 2000, págs. 37 y ss.

¹³¹ CLAVIJO HERNÁNDEZ, F.: «La base imponible: las provisiones» en la obra colectiva *Impuesto sobre Sociedades: aspectos fundamentales*, Lex Nova, Valladolid, 1997, págs. 383 y ss.; SANZ GADEA, E.: «La provisión para riesgos y gastos», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 205, 2000, págs. 37 y ss.

¹³² Vid. la Resolución de la Dirección General de Tributos núm. 1894/2004, de 11 octubre (ref. Aranzadi JUR 2005\4643).

¹³³ ALONSO ARCE, I.: «Las provisiones por responsabilidades por actas de Inspección de ejercicios anteriores en el Impuesto sobre Sociedades», *Jurisprudencia Tributaria* Aranzadi núm. 21, 2003, págs. 19 y ss.

¹³⁴ Vid. la Sentencia del TS de 19 de abril de 2003 (ref. Aranzadi RJ 2003, 4009).

fue fiscalmente deducible. No obstante, sí serían deducibles los gastos derivados de la iniciación de los procedimientos administrativos y procesos judiciales correspondientes.

4.5. Cancelación y entrega de derechos de emisión.

Hay dos motivos por los que una empresa emisora dará de baja de su patrimonio la partida de Inmovilizado que refleja el valor de los derechos de emisión que posee: su venta o su entrega a la Administración. Respecto a la entrega a esta última, ésta puede ser a su vez de dos tipos: voluntaria (cancelación) y forzosa (entrega).

4.5.1. La cancelación de derechos de emisión.

La cancelación es la devolución voluntaria y, a petición del interesado de los derechos de emisión que le fueron asignados, recogida en el artículo 27.1 de la Ley 1/2005. Ésta se produce, por ejemplo, cuando la empresa prevé que sus emisiones serán muy inferiores al número de derechos que posee. La cancelación de los derechos de emisión asignados no produce consecuencia alguna en el resultado contable y, por tanto, tampoco en el IS. Esta circunstancia se explicaría por la razón de que al no haberse realizado emisiones o, en su caso, ser éstas inferiores al número de derechos de los que es titular no se habría activado ingreso alguno por aquellos derechos que van a ser objeto de cancelación, tal y como vimos en el epígrafe 4.2.1. En sentido contrario, los derechos asignados cancelados o caducados, en la medida en que no se han realizado emisiones atribuibles a los mismos, no han sido objeto de provisión.

Ahora bien, el proceso maximizador de beneficio de todo agente económico conduciría, en condiciones normales de mercado y aplicando el principio de racionalidad, a optar por la venta antes que por la cancelación. No obstante, esta afirmación debe ser matizada, dado que este comportamiento puede estar condicionado por la consecución de otros objetivos, entre los cuales, cabría destacar la planificación fiscal. En este sentido, la rentabilidad económica de esta operación dependerá de si se cancelan derechos bien asignados bien comprados o generados, y de la necesidad que tenga la empresa de generar beneficios o pérdidas con relación a los derechos en un año o en el siguiente. Para los derechos asignados esta operación supondrá dar de baja el inmovilizado, registrando pérdidas procedentes del inmovilizado inmaterial de igual cuantía que los ingresos por la parte de la subvención traspasada a resultados. En consecuencia, esta operación será neutra desde el punto de vista contable y fiscal, ya que ambas partidas se calculan multiplicando el número de derechos cancelados por el valor de asignación. En cambio, para los derechos adquiridos o generados el resultado de la cancelación siempre genera pérdidas por el importe de la adquisición o del coste de producción de los generados.

4.5.2. La entrega de derechos de emisión.

La entrega supone la devolución obligatoria de los derechos correspondientes a las emisiones efectuadas. Recordemos que, mientras que esta devolución ha de hacerse como fecha tope el 30 de

abril ¹³⁵, el registro contable de esta obligación se hará a 31 de diciembre del año anterior. Como se ha comentado anteriormente, si la empresa a fecha de cierre no poseía los derechos que se sabía que le iban a exigir, deberá comprarlos o utilizar los que le sean asignados para el año siguiente, surgiendo entonces la parte de la provisión para riesgos y gastos que es efectivamente incierta en cuanto a su montante pero cierta en cuanto a su existencia y procedencia, dada la obligación de devolución impuesta por la Ley 1/2005 ¹³⁶.

Si éste es el caso, la empresa a fecha de cierre habrá dado como gasto (dotando la provisión) la valoración cierta de los derechos asignados, comprados o generados en el año, más una aproximación de lo que le costará comprar el montante de los que carece el año próximo. Y como ingreso, sólo la parte de la subvención que corresponde a los asignados. Por lo tanto, habrá más gastos que ingresos por los derechos comprados, generados y/o estimados. No obstante, a la empresa, y siempre en función de la evolución del precio del derecho en Bolsa, puede no interesarle comprar los derechos el mismo año en que se emiten los gases, y esperar al próximo con el fin de diferir este gasto; o, por el contrario, comprar la cifra más aproximada a sus emisiones reales con el fin de elevar al máximo los gastos del ejercicio ¹³⁷. De esta forma, se ha estado planificando en función de la necesidad de derechos que se tendrá que entregar el 30 de abril del año siguiente, comprando, generando, vendiendo y provisionando, de cara a conseguir bien materializar ingresos bien aumentar los gastos.

En definitiva, la posibilidad de dotar la Provisión para Riesgos y Gastos por la mejor estimación para hacer frente a la compra futura de derechos supone poder asignarle una cuantía tal que, tanto en comparación con el importe de la periodificación de la subvención como con el valor final de la compra de derechos, genere más gasto el año que se han realizado las emisiones, o el siguiente, dando lugar a una posible planificación de la corriente de gastos e ingresos al poder trasladar el resultado contable de un año a otro gracias a una estimación de un gasto más o menos ajustada al resultado final de la obligación que cubra la adquisición de una cuantía superior de derechos para su posterior entrega.

No obstante, llegados a este punto cabe resaltar que esa estrategia tiene incidencia en el año siguiente, dado que al entregarse los derechos se produce el ingreso o el gasto en sentido contrario al producido el año anterior. En concreto, si al año en que se efectúa la devolución y, en particular, en la fecha de compra del derecho el valor de mercado es superior al estimado en la provisión, la empresa seguirá computando un gasto (por la diferencia de ambos valores) que aumentaría el saldo de la cuenta 658. En caso contrario, se registrará un ingreso, en la cuenta 790. Exceso de provisión

¹³⁵ *Vid.* el epígrafe 2.4. Los derechos de emisión.

¹³⁶ La obligación anual de entrega de los derechos tiene que satisfacerse con títulos del período, salvo si un Estado miembro autoriza la validez de títulos de un período para el siguiente (hacer «banking»). Los Estados miembros no permitirán el «banking» desde el primer período del Esquema de Emisiones hasta el segundo. No obstante, con el CER, el «banking» sí es posible, ya que no corresponden a derechos asignados por el PNA, sino generados por la empresa. *Vid.* GUTIÉRREZ FRANCO, Y.: *El comercio de emisiones de Gases de Efecto Invernadero en la Unión Europea: efectos sobre el crecimiento económico y la calidad ambiental*, Universidad Complutense de Madrid, Tesis doctoral inédita, 2003.

¹³⁷ A este respecto, cabe señalar que los derechos que se compran en exceso no serán provisionados y, por lo tanto, no serán gasto, en la medida en que no se han usado.

para riesgo y gastos al adquirirse por un precio inferior al que se había estimado en la provisión. Ahora bien, esta materialización de ingreso y gastos en el año siguiente puede seguir postergándose o anticipándose a nuestra conveniencia, siguiendo vendiendo, utilizando los nuevos derechos asignados el 28 de febrero del año de devolución, provisionando por el importe más conveniente a nuestros intereses, etc.

4.6. Sanciones.

Respecto a las sanciones, cabe señalar que, a pesar de que la norma contable prevé su contabilización como gasto, el artículo 14 del TRLIS en su letra c) prevé expresamente que no serán fiscalmente deducibles las sanciones administrativas. Por esta razón, el pago de cualquier sanción derivada del incumplimiento de la Ley 1/2005 conllevará la realización de un ajuste extracontable positivo por el importe de la misma. Como ya señalábamos, el pago de la multa de 100 euros ¹³⁸ por cada tonelada de GEI emitida sin que haya podido entregar un Derecho de emisión no eximirá al titular de entregar una cantidad de los mismos equivalente a la de las emisiones en exceso, en el momento de entregar los derechos de emisión correspondientes al año natural siguiente al de comisión de la infracción. Como vemos, la cuantía de la sanción, muy por encima del valor actual en el mercado de un Derecho, desincentiva la posibilidad de que una empresa, llegado fin de ejercicio y sin tener los derechos que debiera por las emisiones realizadas, prefiriera pagar la multa y comprarlos con posterioridad ante la previsión de una caída en su cotización ¹³⁹. Sin embargo, debemos remarcar que la obligación de entrega se pospone al año siguiente, con el consiguiente juego con el importe de la dotación de la Provisión por derechos de emisión de GEI, a efectos de planificación fiscal.

4.7. Enajenación de los derechos de emisión ¹⁴⁰.

Como ya hemos apuntado, y dado que la obligación de entrega sólo se materializa en el 30 de abril del año siguiente, la empresa podrá enajenarlos total o parcialmente, los necesite o no ¹⁴¹, desde que le son asignados y transferidos a su cuenta, comprados o generados a condición de que presente

¹³⁸ *Vid.* la nota 49 (pág. 98).

¹³⁹ De esta forma, con la fijación de un importe elevado para los supuestos de incumplimiento de la obligación de entrega, se quiere evitar que para las empresas sea menos costoso incumplir la legislación porque la sanción sea inferior al beneficio económico que se obtiene con la especulación con los derechos de emisión.

¹⁴⁰ Aunque en el presente trabajo sólo se haga referencia a la enajenación de forma genérica, existen otros tipos de operaciones en el mercado que si bien han de tomarse en cuenta, no serán tratadas en este estudio. Las operaciones típicas pueden clasificarse en «Spot» (compraventa al contado, con entrega inmediata y pago en el momento), «Forward» (contrato mercantil de compraventa que contempla la entrega en un plazo definido con pago a la entrega), «Futuro» (contrato de entrega futuro que cotiza en Bolsa), Estructurado (contrato mercantil de compraventa que contempla varias entregas en distintos momentos con sus condiciones de pago) e Internacional (contrato de compra/venta de Reducción de Emisiones).

¹⁴¹ En ningún momento, se exige a las empresas que entreguen los derechos al ritmo que realmente contaminan, abriendo, por tanto, la posibilidad a negociar con estos instrumentos.

en esa fecha los derechos equivalentes a las emisiones realizadas. La única limitación temporal para la enajenación viene derivada del hecho de que el PNA tiene a su vez periodos de vigencia limitados, caducando los derechos transcurrido el plazo de cuatro meses contados desde la finalización del periodo de vigencia de cada PNA. Por lo tanto, si estamos en el primer periodo, el 30 de abril de 2008 la empresa tiene que haber vendido los derechos sobrantes de estos tres años (de 1 de enero de 2005 a 1 de enero de 2008) o cancelarlos, dado que en caso contrario caducarán automáticamente. Igualmente, para el segundo periodo, la fecha límite es 30 de abril de 2013 (ya que el periodo de vigencia es de cinco años) ¹⁴².

Si durante el ejercicio económico la empresa vende sus derechos, es altamente posible que el valor neto contable por el que está registrado en libros y el precio de venta no coincidan; en dicha operación aparecerá un beneficio o pérdida por enajenación de inmovilizado. Los derechos que ahora pretende vender, bien le han sido asignados, los compró o los generó. Tras ser incorporados al patrimonio por sus respectivos valores de asignación, adquisición o coste de producción, éstos se mantendrán de forma individualizada para cada una de las enajenaciones que se lleven a cabo. Por supuesto, la empresa no tiene por qué limitarse a vender derechos sobrantes, sino que podría venderlos todos a condición que tuviera los suficientes en su poder (por nuevas compras o generaciones, incluso utilizando los del año próximo) cuando le sean reclamados por la Administración, entrando en juego la estrategia de planificación fiscal a través de la cuantificación de la Provisión por Derechos de emisión de GEI.

Esto podría suponer una traslación de gastos e ingresos entre diversos ejercicios en función de las necesidades o intereses de la empresa, erigiéndose en un óptimo instrumento de planificación fiscal. A este respecto, cabe subrayar que la futura reforma del IS prevé ir reduciendo progresivamente el tipo de gravamen, hasta llegar para las grandes empresas al 30 por 100 y el 25 por 100 para las de reducida dimensión en el 2011. Teniendo en cuenta que a final de ejercicio tendrá que provisionar por los derechos que necesite si no los tiene, comprarlos (o generarlos) ahora o el año que viene puede ser una decisión estratégica a la hora de distribuir gastos e ingresos entre diversos periodos impositivos. Por ejemplo, si el coste de generación es sensiblemente inferior al valor de mercado, al no ser asignados no provocan un ingreso por la subvención, pero sí un gasto por provisión si los usara (quizá no este año, pero sí el siguiente). Incluso en el mismo año, si por un lado los genera, pero por otro lado los necesita para cubrir emisiones mayores, los ingresos podrían compensar los gastos de la provisión si se espera una bajada de la cotización a fin de ejercicio respecto a la fecha de venta.

A efectos fiscales, ha de tenerse en cuenta que la imputación de la subvención a resultados de ejercicio es un ingreso contable y que, por lo tanto, cualquier venta de un elemento del activo determinará un resultado neto en todo caso positivo. Esto obedece a que la enajenación de un derecho que a la empresa no le ha costado nada adquirir, por muy bajo que sea el precio de mercado al que se enajena y siendo éste positivo, las pérdidas que generaría nunca podrían ser superiores al beneficio. Asimismo, debe recordarse que toda enajenación conllevaría la necesidad de eliminar

¹⁴² Los periodos siguientes tendrán siempre cinco años de validez, por lo que las fechas de caducidad serán el 30 de abril de 2018, 2023, etc.

cualquier provisión que se haya dotado con relación a los derechos transmitidos ¹⁴³. En definitiva, el incremento o pérdida patrimonial sería el resultado de restar al valor de enajenación el valor neto contable.

Asimismo, se ha discutido sobre la naturaleza de estos derechos cuando su fin es la especulación y no su uso para cubrir las emisiones de gases ¹⁴⁴. Si aceptamos que al no cumplir con su finalidad no deberían clasificarse como Inmovilizado Inmaterial en la cuenta 216, y se reclasificaran como Financiero, el problema surgiría cuando la empresa emisora los quisiera usar de nuevo por haber tenido un exceso de emisiones con el que no contaba. Sería necesario revertir el cambio de naturaleza, teniendo en cuenta los valores contables netos de los elementos, ya que pueden estar afectados por diferentes criterios de valoración, depreciaciones de valor, y revisiones por el tipo de cambio al cierre de ejercicio ¹⁴⁵. Como se comentó en el epígrafe 4.2.2., cabría preguntarse sobre la conveniencia de que un mismo elemento patrimonial estuviera contabilizado en dos grupos distintos (Inmovilizado Inmaterial y Financiero) pudiendo ser objeto de traspaso de uno a otro en función de su uso. Si bien sería una información adicional útil en cuanto a un mejor reflejo de la imagen fiel de la empresa, las diferentes alteraciones en su valoración podrían desaconsejar dicha práctica. Por último, y en relación con las empresas no emisoras, la transmisión de derechos se procederá como con cualquier otro inmovilizado financiero. Se dará de baja por su precio de adquisición teniendo en cuenta las provisiones que pudieran minorarlo y la diferencia con el valor por el que se realiza la transmisión; la empresa contabilizará un beneficio o pérdida procedente de la enajenación del inmovilizado financiero.

¹⁴³ *Vid.* en relación con la eliminación de las provisiones no aplicadas a su finalidad, Resolución de la Dirección General de Tributos núm. 2204/2005, de 31 octubre.

¹⁴⁴ *Vid.* LÓPEZ GORDO, M.J. y LÓPEZ GORDO, J.F.: «Pautas Generales de Funcionamiento del MEDE. Análisis desde una perspectiva contable», *Revista de Contabilidad y Tributación (Comentarios y Casos Prácticos)*, CEF, núm. 263, 2005, págs. 161 y ss.

¹⁴⁵ Los casos en que esta reclasificación se podrían plantear son: primero, si le sobraron de la asignación, podrían pasar de Inmovilizado Inmaterial a Financiero, ya que, cuando la empresa pretende enajenarlos, han perdido su objetivo fundamental de tenencia, que es el tener derecho a emitir un determinado volumen de GEI. Pondrán que ser dados de baja por el valor del inmovilizado inmaterial neto, esto es, descontadas las correcciones valorativas que le hubieran afectado. Tras la venta, se obtendrá un beneficio o pérdida de carácter financiero. Los derechos fueron valorados por su valor venal. Segundo, si los compró justificando que eran necesarios, y le sobraron, también podrían cambiar de naturaleza. Pero ahora, el precio de adquisición no es el venal, sino el de mercado, el pagado en Bolsa (más los gastos). Tercero, y último, si los compró no necesitándolos, ya debieron ser contabilizados como activo financiero y, por lo tanto, no cambian de naturaleza. En ambos casos, comparamos precios de mercado.

TRIBUTACIÓN	LA INFLUENCIA DE LA DUALIDAD DE CONSOLIDACIONES (CONTABLE Y FISCAL) EN LA DETERMINACIÓN DEL GASTO POR IMPUESTO DE SOCIEDADES	Núm. 79/2006
CONTABILIDAD		

JOSÉ RAMÓN MARIÑO CASTRO

*Escuela Universitaria del Maresme
Departamento de Contabilidad
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Barcelona*

JOSEP VALLVERDÚ CALAFELL

FRANCISCO JAVIER CASTILLO NAVARRO

*Departamento de Contabilidad
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Barcelona*

Extracto:

ESTE trabajo analiza las regulaciones en materia de consolidación contable y fiscal establecidas por las dos disciplinas que determinan una diferente concepción de los integrantes del grupo de empresas y analiza las consecuencias de esta dualidad en el contexto de las Cuentas Anuales Consolidadas.

La distinta definición fiscal del grupo establece un subconjunto de empresas que pertenecen al conjunto consolidable contable y que se diferencian de aquellas empresas que, a pesar de pertenecer al mismo, no cumplen las condiciones para poder declarar en declaración consolidada.

El estudio rastrea las repercusiones que esta situación provoca en el registro del gasto por Impuesto de Sociedades tanto consolidado como individual. Analizamos, pues, si las diferencias temporales y permanentes que esta situación ocasiona distorsionan el registro contable del gasto por Impuesto de Sociedades.

Sumario:

1. Convivencia de las dos consolidaciones.
2. Diferencias fundamentales entre las dos normativas.
3. Diferencias en el cálculo de rendimientos del grupo.
4. La contabilización del gasto por el Impuesto de Sociedades en la consolidación contable.
5. El problema de las ventas con pérdidas estratégicas.
6. Las diferencias permanentes.
 - 6.1. El efecto de los dividendos dentro de la declaración consolidada.
 - 6.2. La reinversión de beneficios extraordinarios.
 - 6.3. La incidencia de las deducciones en el gasto contable.
7. La incidencia de las bases negativas y la contabilización de las pérdidas en las empresas del grupo.

Conclusiones.

Bibliografía.

1. CONVIVENCIA DE LAS DOS CONSOLIDACIONES

Es frecuente, al encontrarnos con contables responsables del registro de las operaciones de grupo de empresas, la queja de que después de elaborar las cuentas anuales consolidadas tienen que empezar nuevamente el trabajo para acometer la consolidación fiscal. No es totalmente exacta esta afirmación o no debería serlo, pues para terminar la consolidación contable es necesario realizar la fiscal. Necesitamos la consolidación fiscal para abordar el problema de la contabilización consolidada del gasto del Impuesto de Sociedades y de las cuentas relacionadas con el mismo.

Esta situación que describimos no es más que el producto de la gran diversidad que existe entre ambas disciplinas. Diversidad que no encontramos justificada y que podría evitarse con unas reformas o adaptaciones de la normativa fiscal en el sentido de aceptar las premisas de la consolidación contable. Sería necesario efectuar el camino que se ha recorrido en el régimen general del impuesto, aceptar los criterios contables como punto de partida de la consolidación fiscal y, en todo caso, a semejanza del régimen general establecer las excepciones que la autoridad fiscal estime convenientes. No es más que lo que ocurrió en su día con la promulgación de la Ley 43/1995 del Impuesto de Sociedades, si bien constreñido al régimen general y no alcanzando al régimen especial de grupo de empresas.

Esta profunda discrepancia comentada provoca la necesidad de separar las dos consolidaciones; esta diferenciación está originada por las grandes diferencias que existen a la hora de definir los conjuntos consolidables de los grupos de empresas por parte de la normativa mercantil y por parte de la normativa fiscal. Está claro que en la actividad económica de hoy en día no se puede estudiar el funcionamiento de las empresas de manera individual, existen relaciones entre empresas que muy a menudo utilizan la distinta personalidad jurídica en beneficio y provecho propio, aunque no sea éste un trabajo de carácter jurídico bastaría recordar la teoría del levantamiento del velo en algunas sentencias de carácter laboral. Todas las ramas del Derecho se están haciendo eco de la nueva situación empresarial que vive el mundo actual donde los grupos de empresas son un elemento innegable y lo mismo deberá hacer el Derecho fiscal.

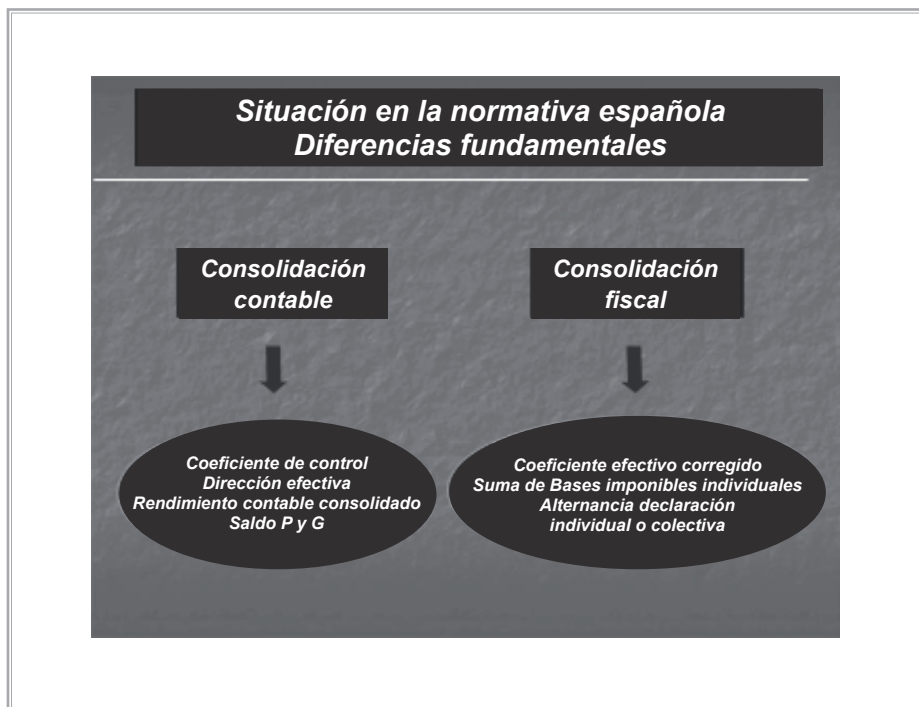
La existencia de este nuevo sujeto económico con los años ha ido adquiriendo cada vez más presencia, y en el mundo actual de la globalización, cada vez es menos cuestionable su existencia como voluntad única de decisión y reafirma en mayor medida la necesidad de adaptación por parte de todas las ramas del Derecho a esta existencia. Son muchos los autores que se han hecho eco de esta opinión, podríamos citar entre otros a Gonzalo ANGULO Y TÚA [1982: 22 y 23], ESTEO [1990: 55], LÓPEZ SANTACRUZ [1992: 5].

Esta diferente definición de los conjuntos consolidación por parte de ambas normativas legales y las repercusiones sobre la inclusión dentro del mismo de distintos integrantes va a ser el objeto de nuestro estudio, es decir, si la diferente definición de los grupos efectuada por ambas disciplinas produce alteraciones en los registros contables abordados por los grupos de empresas.

También cuestionamos la actual normativa que permite a los grupos la opción de tributar en régimen individual (cada empresa por sí sola como en el régimen general) o por la opción consolidada, si bien es ésta una opción que, como veremos, es muy limitada como para que dentro de ella entren los grupos existentes en la actividad económica.

Como tercera cuestión a señalar se encontraría la ya sostenida por diversos autores con anterioridad SAENZ DE OLAZAGOITIA [2002: 198-254] y SANZ GADEA [2001: 56] y es la necesidad de que la normativa fiscal parta del rendimiento del grupo consolidado, y a partir de aquí se efectúen las correcciones fiscales que se estimen oportunas. No es esto lo que pasa en la actualidad, a pesar de que en los orígenes de la normativa fiscal sí ocurría, el régimen especial del grupo de empresas vigente en la actualidad parte de las bases imponibles de cada una de las empresas que entran en el reducido conjunto definido y las agrega para efectuar después las eliminaciones e incorporaciones que estima oportunas. Veremos que este proceder genera distorsiones sobre las cuentas anuales consolidadas.

Gráfico 1. Diferencias entre las dos normativas que provocan alteraciones en el registro.



2. DIFERENCIAS FUNDAMENTALES ENTRE LAS DOS NORMATIVAS

La normativa mercantil define el grupo de empresas acudiendo a las presunciones jurídicas institucionales, contractuales y fácticas que denotan la existencia de una unidad de decisión. Entre ellas estaría la posesión de la participación suficiente para ejercer el control de las empresas, el llamado porcentaje de control, mientras que la normativa fiscal sigue el criterio grado de participación, el llamado porcentaje efectivo del capital. Admite tanto el porcentaje directo como el indirecto y lo establece en un porcentaje a nuestro modo de ver muy elevado (primeramente más del 90, luego el 90 para pasar últimamente al 75) desdiciendo la primera normativa que lo establecía en el 50%. Resultaba más correcto este último, pues respondía en mayor medida a recoger la verdadera composición del grupo de empresas. Se podrá alegar en contrario que el exigido actualmente por la normativa española es uno de los más bajos exigidos en la normativa internacional, pero a pesar de ello no evita el aspecto que nosotros queremos significar y es que expulsa del grupo a una importante parte de las empresas que pertenecen al mismo. A su vez, también imposibilita la opción por la declaración a aquellos grupos en los que en ninguna de sus dependientes se alcance ese porcentaje.

Éste no es un trabajo de cariz jurídico y, por lo tanto, no entraremos en la discusión de personalidades jurídicas que pueden ser objeto de tributación. Para nosotros el grupo es una unidad de control y de decisión que implica una capacidad económica que los poderes públicos pueden gravar atendiendo a los principios generales, que como nos señalan MARTÍN QUERALT y otros [2004: 97] deben ser: «de generalidad, igualdad, progresividad y no confiscación, capacidad económica, reserva de ley, eficacia y economía en la programación y ejecución del gasto público».

El no hacer tributar al grupo definido de una manera correcta lo que provoca son disfunciones en aquellos principios y efectos no deseados que pueden llevar a la simulación de negocios o a operaciones de ingeniería con el objeto de conseguir reducciones de impuestos, que si se definiera el grupo desde el prisma mercantil se evitarían. Y lo que es más importante para nosotros, y que nos proponemos estudiar en este trabajo, genera efectos distorsionadores sobre la propia contabilización de las operaciones y el cálculo del beneficio de las empresas y la propia situación patrimonial de las mismas.

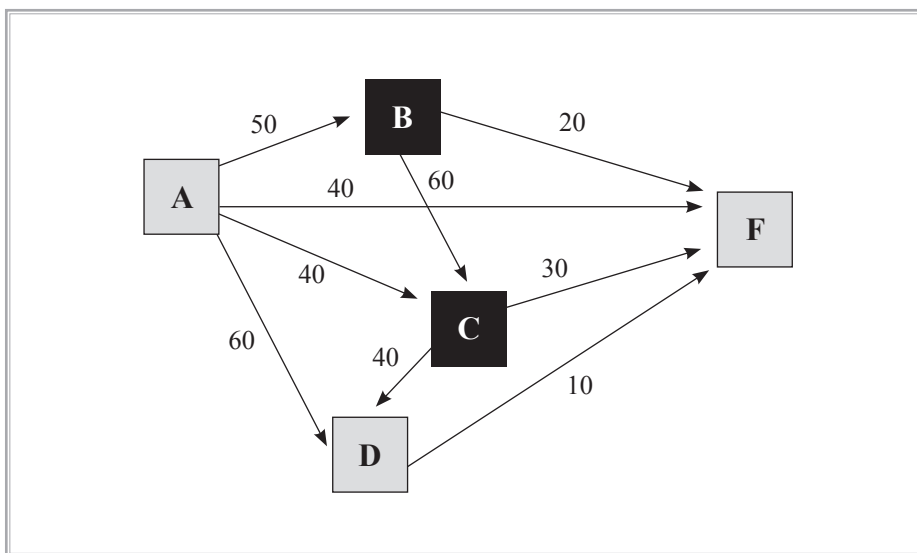
Muchos de los argumentos utilizados por CEA [1992] para fundamentar la necesidad de las Cuentas Anuales Consolidables serían extensibles para justificar la necesidad de que el grupo fiscal se adapte también a la realidad definida por la norma mercantil. No nos vale la afirmación de que estas distorsiones que se pueden generar por la no adecuación de los conjuntos consolidables se subsanan con la normativa de las operaciones vinculadas, pues éstas tienen una función limitada a otros intereses y no se encuentra entre las potestades de la propia empresa el realizar los ajustes.

Pensamos que, al igual que menciona SANZ GADEA [2002: 6], las razones de esta definición del grupo de manera tan restrictiva se encuentra más bien en razones prácticas de control y de disposición de personal por parte de la Administración Fiscal que en verdaderas intenciones de diferenciar diversas clases de grupos de empresas de dudosa viabilidad. Esta opinión también la expresa CÓNDOR y LÓPEZ GARCÍA [1997: 25].

A pesar de estas dificultades tampoco se entiende la necesidad que puede tener el Fisco de desvirtuar lo que a nivel mercantil ya existe en el momento de promulgarse esta Ley, la definición de grupo mediante el tanto de control que usa la consolidación mercantil. Entendemos que lo que debería

haber realizado la Administración Fiscal es partir de la situación actual de consolidación contable y establecer sobre la misma las limitaciones en ingresos y gastos que estime pertinentes desde el prisma fiscal y no inducir a las empresas a la elaboración de otra consolidación cuyo sentido, aparte de proceder para la declaración de rendimientos por el Impuesto de Sociedades, es difícil de atisbar. Si la recaudación va a caer, ¿no se puede compensar a través de un alza en el tipo de gravamen?

Gráfico 2. Dualidad de dependientes en un grupo de empresas.



También la forma de proceder al cálculo del porcentaje es distinta por las dos normativas. Mientras la normativa mercantil atiende al porcentaje de control, la normativa fiscal atiende al porcentaje efectivo de capital, lo que puede llevar a dejar fuera del grupo fiscal empresas sobre las que se tiene un control de la mayoría del capital. Pero la norma fiscal tampoco adopta un régimen clásico de porcentaje efectivo¹, pues si adoptara éste se podría encontrar con empresas que cumplirían las condiciones fiscales y por lo tanto estarían en el grupo fiscal a pesar de no estar en el grupo contable. Vamos a poner sendos ejemplos de estructura de un grupo para que se aprecie lo que estamos exponiendo.

Sea el conjunto de empresas representado por el **gráfico** adjunto **1** reflejado a continuación:

Si atendemos a la estructura analizándola desde la vertiente del control que ejercen unas empresas en otras tendremos que hay grupo en el caso del formado por una dominante, la empresa A, y una dependiente, la empresa D. También podríamos establecer otro grupo en torno a las empresas B y C. No existen desde la óptica de la consolidación contable más empresas del grupo a las que podamos calificar de acordes a la estructura de grupo, a no ser que actúen las otras opciones como la de dominar

¹ Una explicación de la diferencia entre los tantos de control y los efectivos se puede encontrar en FERNÁNDEZ PEÑA [1961: 136], [1992], ROBLEDA [1992].

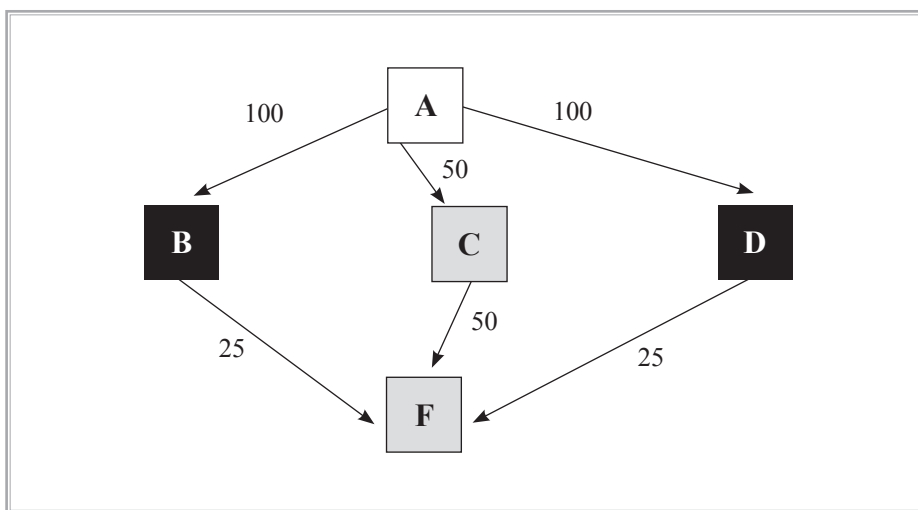
el consejo de administración, pactos que posibilitan el dominio de la mayoría de votos, etc., pero desde la óptica de atender solamente a los porcentajes que detentan unas sobre las otras las mencionadas serían las únicas dependencias que denotan un control. Una vez definidos los grupos podríamos encontrarnos con empresas asociadas y empresas multigrupo dentro de los mismos. Todo el análisis anterior se fundamenta en elegir para ello el coeficiente de control que utiliza la consolidación mercantil.

Si optamos por definir el grupo de acuerdo al coeficiente efectivo de participación observamos que sobre la empresa F tenemos un coeficiente de participación efectivo de 78,6% y por lo tanto sería del grupo a pesar de no serlo desde la óptica mercantil. El criterio fiscal corrige esta situación al exigir que se cuantifiquen solamente los porcentajes detentados por empresas que a su vez pertenezcan al grupo. Lo que provoca que F no sea del grupo fiscal y por eso decimos que es un porcentaje efectivo corregido.

Veámoslo en otra estructura, pues se nos puede argumentar que no existe grupo conexo a la dependiente o que la dependiente elegida en el ejemplo está varias fases por detrás de los límites del grupo. Seguiremos para ello la estructura reflejada en el **gráfico 2**.

De acuerdo a la estructura representada en el **gráfico 2** tendríamos que la matriz A es dominante de un grupo contable y fiscal al existir más de una empresa donde se cumplen las condiciones para la existencia de dependiente. Ateniéndonos a las condiciones establecidas en la consolidación mercantil observamos que la matriz ejerce un coeficiente de control sobre B del 100%, sobre D del 100%, sobre C del 50% y sobre F del 50%. Deberíamos concluir que desde la perspectiva mercantil B y D son empresas dependientes de la matriz. Si existieran acuerdos con otras entidades para ejercer el control de manera organizada consideraríamos a C empresa multigrupo, si esto último no ocurre sería empresa asociada. En cuanto a la empresa F tenemos un dominio de control del 50% lo que no nos permite controlar la empresa y hay que decantarse por considerarla empresa asociada a no ser que exista un acuerdo estatutario o contractual con la empresa C, lo que nos llevaría a considerarla multigrupo.

Gráfico 3. Independiente que cumple el 75%.



Si analizamos la misma estructura desde el punto de vista del coeficiente de participación efectiva comprobamos que sobre B tenemos el 100%, sobre D el coeficiente llega hasta el 100%, sobre C alcanza el 50% y sobre F tendremos que calcular el coeficiente a través de las diversas participaciones que la matriz posee. Como resultado el coeficiente alcanza el 75%, que no es más que la suma de $100\% \times 25\% + 100\% \times 25\% + 50\% \times 50\% = 75\%$. Así, si bien el coeficiente de control sobre la empresa F es del 50% alcanzamos un coeficiente del 75% en el efectivo, lo que llevaría a esta empresa al grupo fiscal. La regulación fiscal arregla esta situación no ateniéndose a un sistema de coeficiente efectivo puro, lo corrige pues condiciona el cálculo del mismo a que las sucesivas empresas que posean participación en una empresa sean a su vez del grupo y de esta forma evita lo comentado en este ejemplo. Dado que la empresa C no pertenece al grupo fiscal el porcentaje de participación de C sobre la empresa F no se tiene en cuenta al objeto de determinar el coeficiente efectivo poseído sobre el patrimonio de la empresa F. Como consecuencia apreciamos que evidentemente hace todavía más restrictivo el criterio y limita mucho más la inclusión de empresas dentro del grupo.

En el ámbito mercantil el criterio es el porcentaje de dominio, no interesando a estos efectos el porcentaje efectivo que se posee sobre el patrimonio de las empresas dependientes, éste obviamente interesa a la hora de valorar la participación en beneficios y en el patrimonio pero no a efectos del posible control y la posible pertenencia al grupo.

Si profundizamos en el análisis de la normativa fiscal veremos que no es un sistema de coeficiente efectivo estricto, sino corregido por la exigencia de que para computar una parte del dominio indirecto es necesario que todas las empresas de la cadena de dominio pertenezcan al grupo fiscal previamente. No se entiende muy bien el sentido de regular de manera distinta a la efectuada por la normativa mercantil, dado que a estas fechas ya existía la norma mercantil. Es decir, se observan dos cosas, en primer lugar, la norma fiscal se desvía de la mercantil al elegir como parámetro de medida distinto tipo de porcentaje que mide más bien la participación en el patrimonio y en los resultados de la empresa dependiente, que la relación de dependencia con respecto a la matriz y, en segundo lugar, si lo que se deseaba era elevar la participación al objeto de restringir las empresas que entrarían en el grupo, bastaría con haberlo hecho sobre el coeficiente de control.

No deja de ser curioso que en el caso de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales se establezca una excepción en el cómputo del coeficiente a aplicar, decantándose de manera extraordinaria por el coeficiente de control. ANTÓN [1998: 1.703] ya nos señalaba esta curiosa excepción que se incluía en la Ley 5/1996, de 10 de marzo, de creación de determinadas entidades de Derecho público.

Es curioso que se conceda como un privilegio fiscal al año de haber reformado la Ley del impuesto que instaura el nuevo régimen y en este caso sí que se atiende a la forma de proceder mercantil.

La medida para la inclusión en el grupo fiscal de las empresas dependientes se complementa con lo establecido en el artículo 81.2.c), que añade como requisito la necesidad de que la participación se mantenga durante todo el período impositivo. Encontramos que esta medida lo único que hace es habilitar un recurso fácil para que determinada empresa salga del grupo fiscal cuando interese, pues bastará con desprenderse de parte de la participación un día, sin necesidad de perder el control sobre la misma, para conseguirlo. Creemos que lo lógico habría sido acudir al criterio

de control, siendo innecesario establecer ninguna condición añadida. La consolidación contable lo realiza así y calcula el resultado extraordinario de la venta de la participación si ésta sale del grupo sin necesidad de tener que exigir permanencias, solamente en el momento del devengo examina si pertenece o no al grupo.

Esta forma de determinar el grupo que establece la normativa fiscal es la que va a dar origen a que, junto a la existencia dentro del grupo fiscal de las categorías de empresa dominante, empresas dependientes y empresas independientes o ajenas al grupo ya reconocidas por la normativa mercantil, aparezca dentro de las empresas independientes la división entre las empresas independientes fiscalmente, pero que para la normativa mercantil son empresas del grupo, quedando de forma restante las empresas que para ambas normativas son independientes.

La Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Acompañamiento de los Presupuestos Generales del Estado del año 2004 ha reforzado la idea del grupo avanzando en el concepto de la unidad de decisión estableciendo:

«En aquellos grupos en que no pueda identificarse una sociedad dominante, esta obligación recaerá sobre la sociedad de mayor activo en la fecha de primera consolidación.»

Continuando en el segundo párrafo:

«Existe un grupo cuando varias sociedades constituyan una unidad de decisión. En particular, se presumirá que existe unidad de decisión cuando una sociedad, que se calificará como dominante, sea socio de otra sociedad, que se calificará como dependiente, y se encuentre en relación con ésta en alguna de las siguientes situaciones:

- a) Posea la mayoría de los derechos de voto.
- b) Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- c) Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- d) Haya designado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios siguientes. Este supuesto no dará lugar a la consolidación si la empresa cuyos administradores han sido nombrados está vinculada a otra en alguno de los casos previstos en las dos primeras letras de este apartado.»

Como vemos, reproduce la situación y lo que hace es avanzar en la idea del dominio estableciendo incluso el supuesto de que no esté claro quién es la dominante. El refuerzo por parte de la normativa mercantil hacia la idea de la existencia del grupo como tal se establece en el nuevo apartado segundo en torno a la idea de unidad de decisión, así prescribe:

«Se presumirá igualmente que existe unidad de decisión cuando, por cualesquiera otros medios, una o varias sociedades se hallen bajo dirección única. En particular, cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por ésta.»

Vemos pues que la discrepancia con la determinación del conjunto consolidable fiscal se incrementa en el mismo sentido ya determinado en la Ley anterior.

3. DIFERENCIAS EN EL CÁLCULO DE RENDIMIENTOS DEL GRUPO

Otra discrepancia importante entre las consolidaciones la constituye la forma de intentar cuantificar los rendimientos del grupo en el ejercicio anual por parte de la consolidación mercantil y la consolidación fiscal.

La legislación mercantil impone las conocidas cuatro etapas en el proceso de consolidación dentro del método de integración total: homogeneizaciones, agregación, eliminación de resultados internos y consolidación. Es un intento de calcular los ingresos y gastos tenidos por la unidad grupo frente al mundo exterior, como representación del incremento o decremento patrimonial que ha experimentado el mismo. Para lo cual es necesaria la eliminación de las operaciones que, dadas las diferentes personalidades jurídicas que intervienen en el proceso, son recogidas varias veces en las distintas contabilidades. Es decir, en un primer momento acometemos la homogeneización temporal, la homogeneización valorativa, la homogeneización por operaciones internas y la homogeneización para realizar la agregación, que implican la conversión de todos los datos en una única medida común a todas las empresas. Realizadas las homogeneizaciones, procedemos a la agregación de los datos para eliminar de las mismas los registros repetidos, mediante la eliminación inversión-fondos propios y las eliminaciones por operaciones internas con existencias, eliminación de operaciones internas de inmovilizado depreciable y no depreciable, eliminación por operaciones internas de servicios, eliminación de resultados por operaciones internas de activos financieros, corrección por adquisición de activos financieros y eliminación de dividendos internos. Como última fase, procedemos a la consolidación que nos dan los datos relevantes del ejercicio del grupo de empresas. Tenemos al final del proceso la cuenta de pérdidas y ganancias del grupo libre de las repeticiones provocadas por las operaciones internas y reflejo de la actividad realizada por el grupo frente al mundo exterior en el período considerado.

La consolidación fiscal no elige el mismo camino, elabora uno propio al objeto de cuantificar el rendimiento generado en el período impositivo. El artículo 85 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, en su apartado 1 establece: «1. La base imponible del grupo se determinará sumando:

- a) Las bases imponibles individuales correspondientes a todas y cada una de las sociedades integrantes del grupo fiscal, sin incluir en ellas la compensación de las bases imponibles negativas individuales.
- b) Las eliminaciones.
- c) Las incorporaciones y las eliminaciones practicadas en ejercicios anteriores.

d) La compensación de las bases impositivas negativas del grupo fiscal, cuando el importe de la suma de las letras anteriores resulta positiva, así como de las bases impositivas negativas referidas en el apartado 2 del artículo 88 de esta ley.»

Esta última mención se refiere a las bases negativas aportadas por las sociedades cuando se incorporan al grupo.

Lo que nos interesa expresar es que el camino, a pesar de parecer similar, no conduce a los mismos resultados. Previamente se pide la realización de las bases impositivas de las empresas de acuerdo a la estructura del régimen general del impuesto. Es el artículo 86 de la Ley la que establece que para que se proceda a la eliminación de las operaciones internas es necesario que los mencionados resultados estuviesen comprendidos en las bases individuales de las entidades. Éste es el punto de partida para el proceso de consolidación fiscal lo que va a originar determinadas desviaciones en los resultados que no nos llevarán a los rendimientos del grupo elaborados por la normativa mercantil.

Esto va a originar que determinadas eliminaciones o correcciones no puedan ser efectuadas por no estar contenidas en la base de las empresas. Un ejemplo de esta situación es el del tratamiento de las operaciones entre empresas del grupo referentes a inversiones financieras por empréstitos, en el supuesto de recompras de emisiones efectuadas previamente y que genera el problema de que no se encuentra entre los rendimientos reconocidos a nivel individual por las empresas. Si partiéramos del rendimiento consolidado del grupo, tendríamos este rendimiento establecido, independientemente de que después la Administración Fiscal quiera gravarlo en ese momento o esperar al final del período de amortización, pero esto no es posible porque procediendo como determina la norma fiscal no llegamos al mismo rendimiento para el grupo.

La normativa fiscal no impone la homogenización valorativa, ni por operaciones internas, ni la homogeneización para realizar la agregación entre todas las empresas del grupo, pues se parte de los resultados individuales reflejados en la Base impositiva individual de cada una de ellas.

Esta misma idea ya la expresan SÁENZ DE OLAZAGOITIA [2002: 202-212] y SANZ GADEA [2002: 11] y además lo que quisiéramos significar en primer lugar más que la justicia o no justicia en el tratamiento, al fin y al cabo siempre discutible y cuestionable también en otros muchos supuestos fiscales, es que no tiene mucho sentido idear un camino cuando ya existe otro que nos conduce al parecer al mismo lugar, significamos esto porque la normativa fiscal ya seguía el camino del rendimiento del grupo hasta la modificación sufrida en la Ley 43/1995 que se decanta por agregar las bases impositivas individuales. Basta comprobar que el artículo trece del Real Decreto 1414/1977, de 17 de junio, ya establecía el procedimiento que sigue la normativa contable.

En segundo lugar que lo realmente significativo para ser cuestionado es si esta forma de proceder nos puede llevar a modificaciones en los registros contables que efectúan las empresas. Creemos que esto es así cuando se analiza la incidencia de las dotaciones por provisiones de inversiones financieras y su repercusión en las Bases impositivas individuales, y que altera el resultado obtenido a partir de utilizar el resultado contable del Grupo Consolidado, aunque si bien es cierto que el verdadero motivo de la alteración se encuentra en la composición del grupo.

Habría que señalar que ésta no ha sido siempre la situación. Si comparamos las normativas de ambas disciplinas, como reproducimos en el gráfico adjunto, comprobamos que durante un período de tiempo las normativas fueron parejas para distanciarse después.

Gráfico 3. Evolución de la forma de determinar los rendimientos del grupo en ambas disciplinas.



4. LA CONTABILIZACIÓN DEL GASTO POR EL IMPUESTO DE SOCIEDADES EN LA CONSOLIDACIÓN CONTABLE

Uno de los puntos donde se aprecian las alteraciones que introduce la no coincidencia de los conjuntos consolidables definidos por la consolidación contable y la fiscal es la contabilización del gasto por Impuesto de Sociedades. Éste no es más que la materialización del pago del impuesto a efectuar por las empresas por los beneficios o pérdidas registrados por su actividad, si bien presenta dos categorías, el gasto a registrar y el pago por el impuesto. La forma de contabilización del pago del Impuesto de Sociedades que tienen que realizar todas las empresas se establece en el Plan General de Contabilidad de 1991 y en la IV Directriz de la Comunidad Económica Europea en el artículo 30 de la misma. En dichas disposiciones se establece que se considerará el mismo atendiendo al criterio de considerarlo un gasto.

Esta cuantificación del impuesto como gasto no se hace atendiendo al pago efectuado en la declaración anual del Impuesto de Sociedades que tienen que realizar las empresas, sino atendiendo al criterio de devengo. Esto determina que se produzcan unas diferencias debidas a la distinta consideración temporal de los gastos e ingresos entre la determinación contable y la fiscal, lo que nos lleva a determinar unas discrepancias temporales de gastos e ingresos entre la imputación que hace la contabilidad y la fiscalidad y por lo tanto de los beneficios contables y fiscales en cada año. Da lugar a las conocidas *diferencias temporales*. Es decir, que haya gastos o ingresos imputados contablemente con anterioridad al criterio fiscal y al revés.

Junto a las anteriores diferencias temporales están las *diferencias permanentes* que se producen en aquellos casos de discrepancia entre el criterio fiscal y el contable pero no en el tiempo, sino como discrepancia absoluta que no se corrige nunca. La casuística está regulada en la Norma 16 de las Normas de Valoración del Plan General Contable y con más detalle en la Resolución de 9 de octubre de 1997 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, sobre algunos aspectos de la norma de valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad. Dicha Resolución ha sufrido modificaciones posteriores mediante la Resolución de 15 de marzo de 2002 del mismo organismo.

Cuando nos desplazamos al mundo de la consolidación a las anteriores diferencias temporales y permanentes individuales hay que añadir las que se producen en el ámbito de la consolidación, según se establece en la disposición sexta de la propia Resolución. Dicha disposición sexta crea unas cuentas específicas para diferenciar los efectos individuales de los originados en el marco de la consolidación.

La integración de la empresa en el marco de la consolidación hace que en la contabilización individualizada del gasto en el ámbito de la empresa individual haya que registrar las incidencias propias del proceso de consolidación y que, para poder cerrar el ejercicio contable, tengamos que determinar el gasto contable del impuesto a través de la declaración consolidada, en el caso de pertenecer a un grupo y optar por ella. La cuota consolidada debe ser repartida entre las empresas que componen el grupo. Al principiante no acostumbrado a la consolidación le representa un cambio al respecto, pues cuando consolidamos las contabilidades individuales no se ven influenciadas por el proceso de consolidación. Son las cuentas anuales de consolidación las que soportan todos los ajustes producto de la situación de grupo. Vemos aquí que a la hora de abordar el gasto del impuesto nos encontramos con una isla dentro del proceso.

¿Por qué decimos esto?

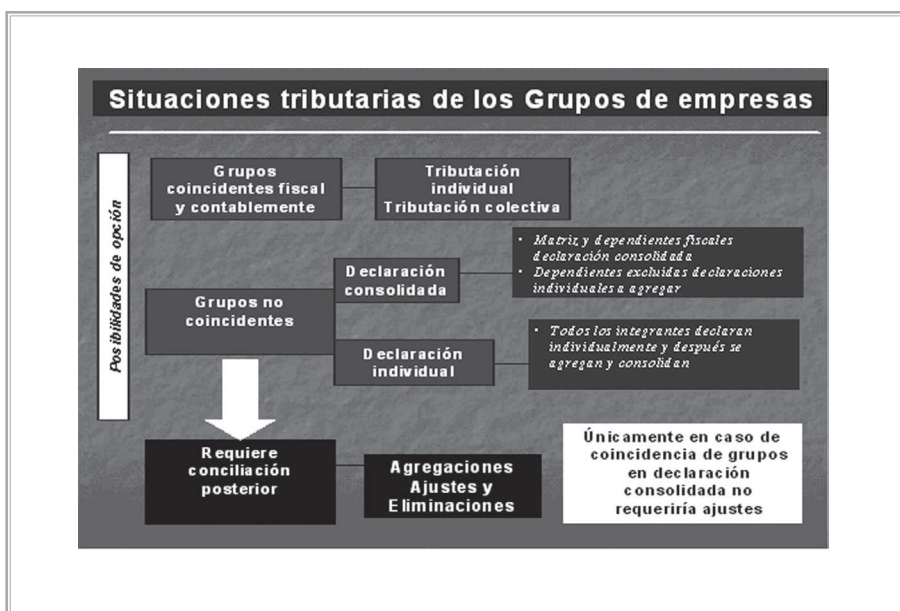
Porque en la cuantificación del gasto en las contabilidades individuales veremos que rompemos el esquema de funcionamiento normal de la consolidación. De las contabilidades individuales pasamos por el agregado y después vamos al consolidado. En el caso que nos ocupa no, para determinar el gasto individual primero vamos al consolidado y lo repartimos.

Los distintos conjuntos consolidables de la consolidación fiscal y la contable hacen que en el proceso de consolidación hallemos grupos en los que coinciden plenamente las empresas participantes en ambas consolidaciones, en este caso corresponderá la elección al grupo de si desea contribuir fiscalmente en declaración consolidada o no. Esta elección veremos que originará diferencias a la hora de cerrar la consolidación contable en cuanto a la cuantificación del gasto por Impuesto de Sociedades.

En otros grupos esta coincidencia no se dará y tendremos empresas que puedan entrar en el grupo consolidado fiscal y empresas que estén excluidas del mismo a pesar de pertenecer al contable. También aquí la elección existe para las empresas pertenecientes al grupo fiscal entre tributación en régimen de declaración consolidada o individual, pero la consolidación contable habrá que completarla con la agregación de los impuestos de aquellas empresas excluidas del régimen de declaración consolidada.

Por último, existirán grupos en los que sea imposible acceder a la declaración consolidada por no reunir las especiales condiciones que para la misma exige la normativa fiscal. En este caso la tributación será individual para todas las empresas y nos encontraremos que al consolidar contablemente la cuantificación del gasto por Impuesto de Sociedades empezará con la agregación de aquellos importes, es decir, aquí no habrá cambio en el proceso normal de consolidación.

Gráfico 4. Alternativas fiscales de los grupos de empresas.



Podríamos concluir que los grupos de sociedades van a tener dos caminos a la hora del proceso de determinación del gasto por Impuesto de Sociedades. El primero cuando determinen su declaración fiscal a nivel individual y entonces el proceso será similar al procedimiento general de las otras cuentas. De la declaración surgirá el asiento de gasto por Impuesto de Sociedades que agregaremos en el ámbito del grupo y que ajustaremos mediante los asientos de consolidación para obtener las Cuentas Anuales Consolidadas (Balance, Cuenta de Pérdidas y Memoria). Las cuentas de ajustes no trascienden a las cuentas individuales de las sociedades. El otro proceso exige primero determinar la declaración consolidada fiscal y a continuación realizar el asiento de gasto de

Impuesto de Sociedades acorde con aquélla. Explicaremos posteriormente este proceso, pero cabe avanzar que implica el reflejo de cuentas de ajuste consolidado en las contabilidades individuales. A continuación agregaremos y ajustaremos de nuevo para obtener las cuentas consolidadas. Todo este proceso genera cuentas de ajustes tanto en las contabilidades individuales como en las consolidadas. En último término estarán aquellos grupos contables donde se tenga que combinar ambos métodos, lo que nos arrojará una mezcla de ambos procesos que viene a enturbiar o dificultar la claridad que deben reflejar las contabilidades de las empresas.

Si seguimos a REQUENA [2000b] veremos que establece estos efectos en: diferencias en la definición contable y fiscal de gastos e ingresos, diferencias en los criterios de imputación temporal de ingresos y gastos, diferencias en la valoración contable y fiscal de activos y pasivos, diferencias por la compensación de bases imponibles negativas y diferencias producidas por el método de tributación; cifrando esta última el mencionado autor en la diferencia por la no compensación de las bases negativas en el mismo período y en la diferencia producida por la reinversión de los beneficios. Es el mismo autor el que concreta los efectos impositivos en la declaración consolidada en: el efecto impositivo agregado de las diferencias temporales individuales, el efecto impositivo agregado de la compensación de bases negativas anteriores y el efecto impositivo de la Tributación Consolidada.

Es el propio REQUENA [2000a] el que clasifica las diferencias permanentes en: la participación en los resultados de los socios minoritarios, la amortización de los fondos de comercio de consolidación, el reparto de dividendos entre sociedades del grupo y la reinversión de beneficios extraordinarios.

Cuando pasamos a concretar estas diferencias temporales en el marco de la consolidación vemos que, aparte de las diferencias temporales ya heredadas de la situación individual, giran en torno a las eliminaciones por resultados originados por operaciones internas entre los componentes del grupo.

Veamos en concreto cuál es la repercusión de estas operaciones, para lo que suponemos una empresa que ha contabilizado un beneficio por una operación con otra empresa del grupo. Esta operación será anulada en el ámbito de la consolidación contable de las empresas que forman el grupo fiscal y también asumida por la consolidación fiscal. No hay discrepancia entre ambas consolidaciones excepto, en su caso, en el distinto conjunto consolidable total definido por las mismas. La empresa que ha tenido el beneficio lo registra en su cuenta individual y, por lo tanto, se ve sometido al porcentaje del 35% para determinar el gasto por Impuesto de Sociedades. Supongamos que la empresa obtiene un beneficio de 600 millones que incluye un beneficio de 200 por el resultado de una operación intra-grupo. Lo que ocurre es que al declarar consolidadamente este importe no se traduce en una deuda contra Hacienda, pues en la declaración consolidada no aparece como beneficio frente al exterior, esta situación nos lleva al siguiente asiento a nivel individual en la contabilidad de la empresa que obtuvo el beneficio:

210 *Impuesto de Sociedades*

<i>a</i>	<i>Impuesto diferido por operaciones intraempresas</i>	<i>70</i>
<i>a</i>	<i>Hacienda Pública acreedora</i>	<i>140</i>
	<i>x</i>	

Sólo tributamos este año por el beneficio reconocido por el grupo (400), sin embargo el gasto que cuantifica la empresa en su contabilidad individual es el correspondiente al beneficio obtenido por la empresa individual (600).

En el proceso de obtención de las cuentas consolidadas agregaremos el saldo anterior de la cuenta Impuesto de Sociedades junto con los de las otras empresas, y en el proceso de ajuste posterior efectuaremos la eliminación del beneficio registrado en la venta del inmovilizado y, paralelo al mismo, el de ajuste del registro del Impuesto de Sociedades. El asiento a efectuar es:

70	<i>Impuesto diferido por operaciones intraempresas</i>	
	a	<i>Impuesto de Sociedades</i> 70
	x	

Con ello llevamos el gasto consolidado al realmente tenido por el grupo, que es el que corresponde sin el beneficio todavía no realizado frente a terceros. A nivel consolidado no se refleja ningún impuesto diferido por Impuesto de Sociedades porque a nivel de grupo no se ha pagado ni se ha devengado. El apunte del impuesto diferido o anticipado queda en el ámbito de las cuentas individuales.

Cuando el beneficio se realice frente a terceros quedará no registrado en las cuentas de la sociedad vendedora, pues ya lo fue en su día. Sí será beneficio a nivel consolidado por el que habrá que registrar su cuantía y declararlo e ingresar el importe de cuota que genera. Aparecerá pues como un gasto por Impuesto de Sociedades para el grupo. La empresa elaborará el asiento:

<i>Impuesto de Sociedades</i>	
<i>Impuesto diferido por operaciones intraempresas</i>	
	a <i>Hacienda Pública acreedora por Impuesto de Sociedades</i>
	x

La anotación efectuada a impuesto diferido salda la cuenta de impuesto diferido y por lo tanto no aparece en el Balance de situación, punto de partida para la agregación de la consolidación. Se agregaría el importe de Impuesto de Sociedades por las operaciones del ejercicio y en los ajustes posteriores para la obtención de las cuentas anuales consolidadas aparte de reponer el beneficio ahora realizado mediante los asientos:

<i>Reservas sociedad vendedora</i>	
	a <i>Pérdidas y ganancias (vendedora)</i>
	x

por el neto del beneficio.

En las cuentas diferenciales el ajuste será:

<i>Impuesto de Sociedades</i>	
_____	a Saldo (sociedad vendedora)
	x _____
<i>Saldo (vendedora)</i>	
_____	a Beneficio procedente del in-
	movilizado material
	x _____

El gasto de la empresa individual queda registrado a su nivel en cada año y los ajustes lo que provocan es una periodificación del pago y una corrección del gasto a nivel consolidado.

Veamos qué pasa ahora cuando es una pérdida registrada por una empresa individual que se produce en el ámbito de las relaciones internas del grupo y que, por lo tanto, no está realizada frente al mundo exterior. Supongamos unas operaciones corrientes en el año que generan unos beneficios de 8.000.000 de euros y al mismo tiempo una operación interna que genera una pérdida de 500.000 euros. El saldo reflejado por la empresa será de 7.500.000 euros y, por lo tanto, ése será su beneficio registrado. Sin embargo, en la órbita de la consolidación no podremos aceptar la pérdida de 500.000 euros. En la declaración consolidada se incluirán unos beneficios de 8.000.000 que será por lo que tributa el grupo.

El asiento que efectuará la empresa individual será:

2.625.000	<i>Impuesto de Sociedades</i>	
175.000	<i>Impuesto anticipado por</i>	
	<i>operaciones intraempresas</i>	
	a Hacienda Pública acreedora	
	por Impuesto de Sociedades	2.800.000
_____	x _____	

Queda pues en la contabilidad individual la periodificación de que se ha efectuado un pago superior al que correspondería por el beneficio contable registrado, producto de que la pérdida a nivel consolidado no se entiende realizada. El gasto cuantificado es el que corresponde al beneficio contabilizado por la empresa individual.

Al agregar recogemos los saldos de las cuentas y sería necesario en el proceso de ajustes efectuar las siguientes correcciones:

175.000	<i>Impuesto de Sociedades</i>		
		a Saldo (a)	175.000
		x	
500.000	<i>Saldo (a)</i>		
		a Pérdidas procedentes del in-	
		movilizado material	500.000
		x	

Serían los ajustes en las cuentas diferenciales y en las patrimoniales:

500.000	<i>Inmovilizado</i>		
		a Pérdidas y ganancias	500.000
		x	
175.000	<i>Pérdidas y ganancias</i>		
		a Impuesto anticipado por ope-	
		raciones intraempresas	175.000
		x	

Nuevamente no queda constancia de registro en las cuentas consolidadas del impuesto anticipado, queda únicamente en las cuentas individuales.

Cuando posteriormente la pérdida se realice desde la perspectiva del grupo, la empresa individual deberá efectuar el asiento siguiente para registrar el gasto del impuesto ese año:

<i>Impuesto de Sociedades</i>	
	a Impuesto anticipado por ope-
	raciones intraempresas del
	grupo
	a Hacienda Pública acreedora
	por Impuesto de Sociedades
	x

Mediante el anterior asiento o ajuste se registra la deuda de ese año con Hacienda en la que no interviene la pérdida registrada, pues para la empresa ésta se realizó hace años. Lo único que hacemos es eliminar el registro del impuesto anticipado y recoger una menor aportación a la deuda con Hacienda. La participación en el pago que debe efectuar la empresa es menor pues se está compensando el mayor pago efectuado con anterioridad. El gasto que refleja la empresa es el que corresponde al año en curso por las operaciones de este año. Éste es el que se agrega para obtener el gasto por Impuesto de Sociedades agregado.

¿Qué haremos en la contabilidad del grupo?

No nos llega agregada la cuenta Impuesto anticipado y el gasto por impuesto agregado no es el correcto, tendremos pues que ajustar a nivel diferencial mediante los siguientes asientos:

175.000	Saldo (a)		
		a Impuesto de Sociedades	175.000
		x	
500.000	Pérdidas procedentes del in- movilizado material		
		a Saldo (a)	500.000
		x	

Este último ajuste nos permite llevar el gasto consolidado por Impuesto de Sociedades al importe que realmente tiene el grupo al realizarse la pérdida para el mismo en este período y no en el reflejado a nivel individual.

A nivel patrimonial la única rectificación sería la de llevar las pérdidas desde el ámbito de las reservas al del resultado del ejercicio. El asiento a realizar sería:

325.000	Pérdidas y ganancias (a)		
		a Reservas (a)	325.000
		x	

El proceso vuelve a asegurar que las empresas individuales reflejan en todo momento el gasto por impuesto de acuerdo a sus operaciones desde una perspectiva de empresa independiente. Son las cuentas consolidadas las que reflejan las modificaciones de resultados por su pertenencia al grupo. El único rastro son las cuentas por impuesto anticipado o diferido que recogen las contabilidades individuales.

Si pasamos a analizar qué sucede con las operaciones en las que intervienen empresas del grupo contable pero que no cumplen las condiciones para integrarse en el fiscal, veremos que en la declaración consolidada el beneficio no es eliminado y por lo tanto tributará el grupo por él y generará un importe de cuota tributaria. Cuota tributaria que se repartirá entre las empresas que forman el grupo de empresas. Si el beneficio se ha generado en una empresa que pertenece al grupo fiscal éste recibirá el gasto como propio y el importe de la deuda con Hacienda Pública. La posterior consolidación contable a la efectuada en el ámbito fiscal exigirá un nuevo proceso de ajuste, donde será necesario efectuar la eliminación del beneficio y la rectificación del importe del impuesto por sociedades agregado dado que para el grupo contable todavía no se ha realizado frente a terceros.

El ajuste volverá a ser:

Impuesto anticipado por operaciones intraempresas

a Impuesto de Sociedades

_____ x _____

O caso de ser pérdida:

Impuesto de Sociedades

a Impuesto diferido por operaciones intraempresas

_____ x _____

El resultado será que las cuentas consolidadas contables recogerán el valor real del Impuesto de Sociedades y el beneficio obtenido por el grupo frente a terceros. Lo que queremos significar es que estos ajustes no trascienden a la contabilidad individual, el gasto por impuesto sigue recogiendo el correspondiente al beneficio individual y, por lo tanto, sigue sin ser alterado como ya pasaba también cuando el beneficio era entre empresas del grupo fiscal. La diferencia estriba en que las cuentas de periodificación en el pago no trascienden a las cuentas individuales sino que quedan a nivel de cuentas consolidadas. Más adelante explicaremos el mismo proceso con respecto a la declaración individual pero en el momento actual podemos adelantar que el registro que efectuaría una empresa del grupo al recoger una operación interna sería:

2.625.000 *Impuesto de Sociedades*

a Hacienda Pública acreedora por Impuesto de Sociedades

2.625.000

_____ x _____

Veremos que después tendríamos que ajustar en la consolidación para obtener el gasto por Impuesto de Sociedades consolidado quedando una situación similar a la explicada anteriormente en la empresa individual, y las cuentas de impuesto anticipado y diferido van a las cuentas consolidadas.

¿Qué pasa cuando el beneficio o la pérdida se generan en la empresa que no pertenece al grupo fiscal? Esta empresa tributará individualmente y abonará la parte correspondiente al resultado generado. El registro del Impuesto de Sociedades individual recoge el beneficio interempresas no realizado por el grupo. El proceso de ajuste posterior llevará el gasto consolidado al nivel del grupo.

La conclusión que podemos extraer es que las diferencias no van por una distorsión del registro del gasto individual del impuesto, van por la vía de una distorsión en el pago y por lo tanto no altera el beneficio después de impuestos registrados en las empresas. La diferencia está en qué contabilidad quedan las cuentas de periodificación de impuestos anticipados y diferidos, en la individual o en la consolidada. Se puede argumentar que no es más que la diferencia entre si tributa o no tributa en este ejercicio. La respuesta nuestra es qué sentido tiene provocar esta diferencia, creemos que complica la lectura de las cuentas consolidadas y las individuales desde nuestro punto de vista innecesariamente.

5. EL PROBLEMA DE LAS VENTAS CON PÉRDIDAS ESTRATÉGICAS

El análisis que hemos realizado con anterioridad en el caso de las pérdidas se refiere a lo que denominamos pérdidas estratégicas llevadas a cabo en el grupo. En el caso de transacciones que provocan pérdidas reales a precio de mercado, nos encontraríamos con que tanto la consolidación mercantil como la fiscal reconvertirían esas pérdidas en dotaciones por provisiones para reflejar la pérdida de valor en los bienes, el asiento sería a nivel patrimonial:

<i>Inmovilizado</i>		
	<i>a</i>	<i>Provisión por depreciación del inmovilizado</i>
_____	x	_____

Y a nivel diferencial el ajuste afectaría a la denominación de las cuentas:

<i>Dotación a la provisión</i>		
	<i>a</i>	<i>Pérdidas procedentes del inmovilizado material</i>
_____	x	_____

El efecto sobre la tributación sería nulo, pues nos repercutiría a través del reflejo de una provisión en vez de una pérdida por enajenación. No se originaría el impuesto diferido explicado anteriormente.

¿Qué pasaría si la pérdida fuera estratégica?

LABATUT [1992: 486] opina que lo anterior sería un análisis teórico, pues la normativa fiscal impide la realización de la misma. El argumento del autor mencionado consiste en que la legislación de las operaciones vinculadas arreglaría la situación y corregiría la valoración dada a las transacciones. Nosotros nos apartamos de lo que él postula. Hay que tener en cuenta que la afirmación de LABATUT se efectúa en el año 1992 cuando estaba vigente la antigua Ley del Impuesto sobre Sociedades 61/1978, de 27 de diciembre. Como bien señala LABATUT obligaba a la consideración del precio normal de mercado y por lo tanto anulaba la posible pérdida o beneficio estratégico con base en el precio contractual fijado. Obligación que había que registrar en las propias declaraciones individuales de las empresas.

Sin embargo, con posterioridad, esta Ley ha sido derogada y en la nueva normativa no se permite que sea el propio sujeto pasivo el que realice la modificación de los precios acordados en la transacción, tiene que ser la Administración la que realice la corrección. Es cierto que el Reglamento establece un sistema para que se pacten estos precios con la Administración según regula el artículo 16 y siguientes del Reglamento del Impuesto. Pero, si no se llega a este acuerdo o si no se formula, tiene que ser la Administración la que mediante un proceso especial establezca la rectificación del valor y recoja las consecuencias en un acta inspectora, siempre que se den los requisitos establecidos

para esta posibilidad. Por lo tanto, no podrán efectuarla las empresas en las declaraciones individuales que efectúen por sí mismas. La doctrina ha sido muy crítica con esta nueva normativa de reservar la posibilidad de la rectificación únicamente a la Administración, pues imposibilita que sea el propio contribuyente quien efectúe la corrección. Basta acudir a los argumentos que se reflejan en DÍAZ [1996: 341-370]; LLANSÓ [1998: 731] o ERNEST & YOUNG [1997: 220-250].

¿Actuaría el artículo 16 de la actual Ley del Impuesto que regula las operaciones vinculadas y anularía lo anterior?

El régimen de las operaciones vinculadas se encuentra establecido en el artículo 16 de la Ley del Impuesto de Sociedades y desarrollado en el Capítulo IV del Reglamento del Impuesto regulado por el Real Decreto 537/1997, de 14 de abril. Las operaciones a las que serían aplicables por entenderse que existe una especial vinculación son tremendamente amplias, a diferencia de las condiciones para la aplicación del régimen de declaración consolidada. El régimen de las operaciones vinculadas establece su aplicabilidad a un amplio colectivo de situaciones entre las que se encuentran las condiciones establecidas por la normativa mercantil y por el Real Decreto 1815/1991 para la consideración de empresas pertenecientes al grupo.

El régimen descrito establece la posibilidad por parte de la Administración de la rectificación de los valores acordados entre las partes cuando éstos sean inferiores a los de mercado.

Esta normativa, la de rectificación de las operaciones vinculadas, no resultaría aplicable dentro de la consolidación fiscal pues la propia dinámica de la consolidación anula el resultado habido en la operación y, por lo tanto, reduce a cero tanto el resultado registrado por la empresa, como el registrado por la Administración al rectificar la valoración dada a la operación de acuerdo al teórico valor de mercado fijado. Nos estamos refiriendo evidentemente a las operaciones en las que intervienen dos empresas que pertenecen a los conjuntos consolidables definidos por las dos normativas. LLANSÓ [1998: 716] hace referencia a esta situación recogiendo la inaplicabilidad del artículo 16.

Existe un tema pendiente: ¿qué pasa cuando en estas operaciones interviene una empresa que a pesar de ser del grupo contable no entra dentro de la definición de grupo fiscal? Ya hemos comentado con anterioridad la inaplicabilidad de la corrección por parte del propio grupo. En el ámbito de la declaración consolidada la operación se considerará como realizada ante terceros ajenos al grupo y, por lo tanto, no podrá ser eliminada en el proceso de obtención de la base imponible consolidada. El grupo como tal registrará el beneficio como mayor base y tributará por él. El reparto del gasto consolidado se efectuará entre las empresas del grupo fiscal de acuerdo a lo que establece la normativa que explicaremos más adelante y será recogido en las cuentas individuales de las empresas, pero cuando en la fase posterior consolidemos a nivel contable, este beneficio deberá ser eliminado por no haber sido realizado frente a terceros todavía y con él también deberemos anular el correspondiente impuesto de la declaración consolidada. Al proceder a la anulación del beneficio o de la pérdida registrada nos aparecerá o un impuesto anticipado por operaciones entre empresas del grupo o un impuesto diferido por operaciones entre empresas del grupo, que compensarán el menor o mayor registro del gasto por Impuesto de Sociedades consolidado. Tenemos un problema, el ajuste se realizará en el seno de las cuentas consolidadas contables con lo que no traspasará sus efectos a las cuentas individuales y quedará por tanto el ajuste únicamente en las cuentas consolidadas, no recibiendo las cuentas individuales esta constancia del impuesto diferido o anticipado. En años posteriores esta

diferencia no será recibida en el proceso de agregación de las cuentas y tendremos que ajustar sobre la base de esa no existencia.

6. LAS DIFERENCIAS PERMANENTES

Realizaremos a continuación el mismo análisis que el efectuado anteriormente con las diferencias temporales, pero centrando el estudio en las diferencias permanentes de consolidación y los posibles efectos distorsionantes que generan, tanto en las cuentas consolidadas como en las cuentas individuales. La idea intuitiva es que, al igual que ocurre con las diferencias permanentes individuales, supongan unas elevaciones o reducciones del gasto consolidado por Impuesto de Sociedades. Es muy posible que, en este caso, la repercusión de la no adecuación de los conjuntos de las consolidaciones sí tenga efectos sobre el gasto y por lo tanto sí introduzcan efectos alteradores. Cuando analicemos el papel de las diferencias permanentes en las consolidaciones y sus efectos sobre las contabilidades individuales veremos que sí pueden comportar distorsiones dentro de la cuantificación del gasto a nivel individual, pues al igual que ocurre con las diferencias permanentes individuales suponen una elevación o reducción del gasto contable.

Hemos enumerado anteriormente los ejemplos de situaciones que provocan el llamado efecto impositivo de la Tributación Consolidada, siguiendo la clasificación de REQUENA [2000a], pasaremos a continuación a estudiar cada uno de ellos. Creemos que la diferencia por los beneficios de los socios minoritarios o externos y las amortizaciones de los fondos de comercio no aportan a nuestro estudio nada relevante, en el primer caso por ser producto de la diferenciación de resultados entre las partes intervinientes en el grupo y en el segundo caso por ser consecuencia del proceso de consolidación contable y no haber sido reconocido fiscalmente en ninguna normativa.

6.1. El efecto de los dividendos dentro de la declaración consolidada.

El reparto de dividendos de otras empresas del grupo sí que puede ser una posible fuente de alteraciones en el registro del gasto. El proceso de consolidación fiscal eliminará los dividendos reconocidos como ingresos en la empresa receptora. MALVÁREZ [1996: 147] señala que no serán eliminados los dividendos provenientes de ejercicios donde el grupo no haya tributado en régimen consolidado, si bien comenta que la aplicación de la deducción por doble imposición nacional tiene los mismos efectos; caso de ser totalmente cierto lo que el autor comenta en términos generales, no ocurrirá así en el supuesto de participaciones parciales entre empresas del grupo que no alcancen el 5%, añadimos nosotros.

Si analizamos la situación en relación al conjunto consolidable de la consolidación fiscal, una distinta situación se produce con los ingresos recibidos de empresas procedentes del reparto de dividendos que pertenecen al grupo contable, pero que no se integran en el perímetro fiscal. Vemos pues que en principio se produce una diferencia, los dividendos del grupo fiscal son eliminados del total de ingresos a tributar mientras que los dividendos de las empresas del grupo no fiscal no serían eliminados. En un primero momento esto puede comportar problemas, pero tenemos que

analizar la función de la doble deducción nacional que actualmente está en vigor y que hace que el efecto parezca que se compensa. El artículo 28 de la Ley del impuesto establece la deducción del 50% de la cuota que originan los dividendos percibidos por las empresas. En su punto 2 establece que ésta se elevará al 100% cuando se cumplan las condiciones de poseer una participación igual o superior al 5% y dicho porcentaje se hubiere tenido de una manera ininterrumpida durante el año anterior a la fecha o, por modificación posterior, se comprometa la empresa a mantener la inversión durante un año.

Está claro que el porcentaje exigido en la actualidad no será un obstáculo para que todas las empresas que pertenezcan al grupo contable pero no fiscal puedan participar de esta deducción. Para nuestro trabajo el efecto aparente es que el gasto cuantificado será el mismo que en las empresas que pertenecen al grupo fiscal, si bien por otra vía, por la vía de las deducciones. Entraremos en ello cuando analicemos el efecto de las deducciones, pero de momento señalaremos que la deducción por doble imposición societaria nacional no se encuentra sujeta al tope del 35% de la Base imponible, que limita la cuantía de las deducciones deducibles en el período impositivo. Si bien, sí está limitada por contra por la cuantía de la cuota íntegra.

Sostenemos que pueden comportar problemas, pues las empresas que pertenecen al grupo fiscal eliminarán del resultado que determina el gasto del impuesto los dividendos percibidos de otras empresas del grupo, mientras que en las empresas que pertenezcan al conjunto consolidable contable pero que no reúnen las condiciones impuestas por la Ley para integrarse en el grupo fiscal, no ocurrirá así. Es cierto que la deducción por doble imposición origina aparentemente el mismo efecto pues se tienen en cuenta como reducción de la cuota íntegra a efectos de cuantificación del gasto por impuesto. Sin embargo, esto no ocurrirá así en todos los casos. Nos explicaremos mejor, la deducción por doble imposición societaria tiene el tope de la cuota íntegra.

No es descabellado pensar en la situación de una empresa no perteneciente al grupo fiscal que rebase el tope de la cuota íntegra y no pueda eliminar totalmente el efecto de los dividendos por vía de deducción por doble imposición nacional societaria. La situación en las dos empresas en cuanto al registro del gasto por Impuesto de Sociedades no nos lleva a la misma cuantía en este ejercicio.

Mejor veámoslo con un ejemplo: supongamos un grupo de empresas que viene tributando con regularidad en la declaración consolidada. Este grupo está formado por unas empresas que cumplen las condiciones para ser del grupo fiscal y otras empresas que si bien son del grupo no cumplen el requisito de inversión del 75%. Dentro del grupo está la empresa A que presenta unos beneficios de 15.000.000 de euros, si bien entre los mismos se encuentran dividendos percibidos de otras empresas pertenecientes al grupo fiscal por 18.000.000 de euros y de no pertenecientes al grupo fiscal por valor de 5.000.000 de euros. La empresa B perteneciente al grupo contable, pues la participación que ostenta la matriz se eleva al 74% tiene unos beneficios de 10.000.000 dentro de los que se incluyen dividendos de otras empresas del grupo por 13.000.000. El resto de empresas del grupo presenta unos beneficios de 130.000.000 de euros. Para simplificar vamos a suponer que no hay otras incidencias.

La declaración consolidada del grupo se elevará a $130.000.000 + 15.000.000$ lo que nos dará un beneficio agregado de 145.000.000. Dentro de las eliminaciones por operaciones intragrupo podremos eliminar los dividendos percibidos por A en valor de 18.000.000. El resultado consolidado

será de 127.000.000 lo que nos llevará a 44.450.000 de cuota. Además podrá deducirse por doble imposición societaria el 35% de 5.000.000 lo que originará un descuento de 1.750.000 adicionales. El gasto a reflejar por el grupo será de 42.700.000. Del mismo le corresponderán a la empresa A 15.000.000 – 18.000.000 (Diferencias permanentes por operaciones intra-grupo), esto es, unas pérdidas de 3.000.000, lo que motivará en principio una cuota negativa de 1.050.000 a la que habrá que restar la deducción por doble imposición nacional de 1.750.000. Nos dará pues un resultado de gasto por Impuesto de Sociedades (en este caso cuenta de ingresos) de 2.800.000². El asiento será:

2.800.000	<i>Crédito por pérdidas a compensar</i>		
		a Impuesto de Sociedades	2.800.000
		x	

El resultado después de impuesto para la empresa será de:

$$15.000.000 + 2.800.000 = 17.800.000^3$$

¿Qué pasa con la empresa que no pertenece al grupo fiscal?

Deberá declarar individualmente sobre la base de sus resultados. Obtendremos unos resultados de 10.000.000 sobre los que no podrá reducir por dividendos nada por no ser operación interna dada su no pertenencia al grupo. La cuota íntegra será de 3.500.000 a la que podrá aplicar la deducción por doble imposición societaria 35% s/13.000.000. Evidentemente superamos el tope establecido por insuficiencia de cuota íntegra, con lo que únicamente podríamos tomar en cuenta los 10.000.000 quedando el resto para los siete años posteriores. El resultado es que el gasto cuantificado del año para esta empresa será de 0. El resultado después de impuesto será de 10.000.000.

Está claro que posteriormente, para acabar la consolidación contable del grupo, implicará abordar la fase de ajuste de eliminación de estos dividendos, pero el registro contable del impuesto a nivel individual queda determinado por la no adscripción al grupo fiscal. ¿Qué pasaría si la matriz tuviese un punto más de participación sobre la dependiente?

La empresa declararía dentro del grupo y la declaración de éste sería de 155.000.000 como beneficio agregado. Los ajustes de eliminación por dividendos intra-grupo nos daría unas eliminaciones de 18.000.000 + 13.000.000. El resultado consolidado sería 124.000.000. La cuota íntegra del grupo sería 43.500.000. De nuevo la empresa podría deducirse la deducción por doble imposición

² Si la empresa hubiese tributado de manera individual no sería posible la sustracción de una cuota negativa de las deducciones por doble imposición nacional. Aquí estamos asignando dentro de la declaración consolidada la parte que toca a cada empresa y entonces sí que es posible la operación de sustracción que mencionamos en el texto.

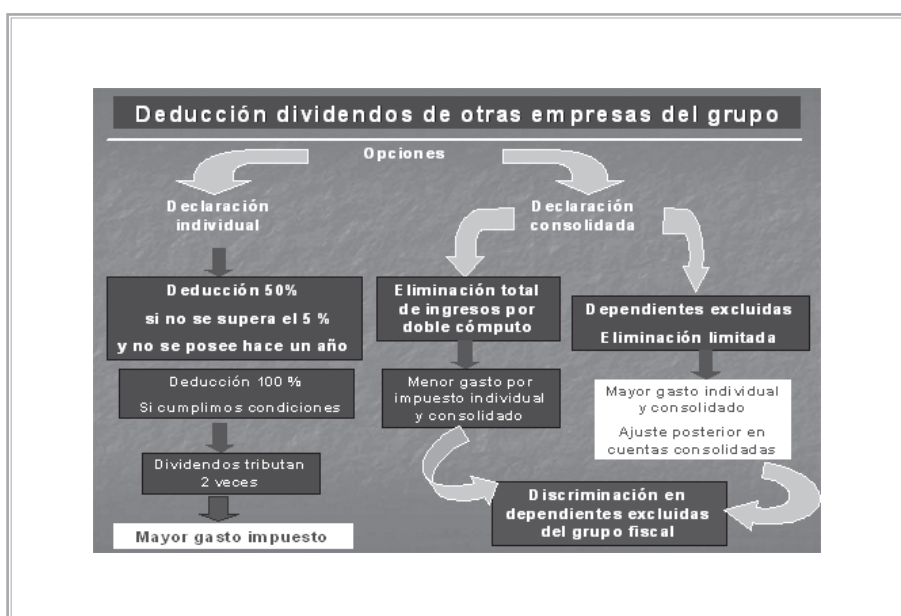
³ No efectuamos el asiento correcto porque no hemos explicado el funcionamiento de las pérdidas dentro del grupo y realizar el asiento de esta forma puede facilitar su entendimiento en este momento de la explicación. Cuando veamos el tratamiento de las pérdidas volveremos sobre el tema y haremos el asiento correcto.

societaria nacional en la cuantía de 1.750.000, es decir, la situación de la empresa A sería la misma. La que no sería la misma sería la de B. Tendríamos unos resultados de – 3.000.000 que nos daría una cuantificación de un gasto negativo de 1.050.000. Efectuaríamos el asiento:

1.050.000	Créditos por pérdidas a com- pensar		
		a Impuesto de Sociedades	1.050.000
		x	

El beneficio de B después de impuesto sería de $10.000.000 + 1.050.000 = 11.050.000$.

Gráfico 5. Discriminación en el tratamiento de los dividendos dentro del grupo.



La distorsión en la cuantificación del gasto por Impuesto de Sociedades y del resultado después de impuestos es evidente. Se nos contestará que es la consecuencia de tributar por un régimen u otro, pero ¿es lógica esta diferencia cuando de hecho el grupo como tal es el mismo teniendo el 74% que el 75%? ¿No es esto una consecuencia perniciosa del actual régimen de declaración consolidada? ¿No atenta a la imagen fiel del grupo y de la empresa individual?

Se puede contraargumentar que estamos ignorando que en períodos posteriores las empresas podrían deducir estas diferencias. ¿No hay una alteración del gasto por períodos? No nos sería difícil pensar en un ejemplo donde planteamos la imposibilidad de deducción de los dividendos en

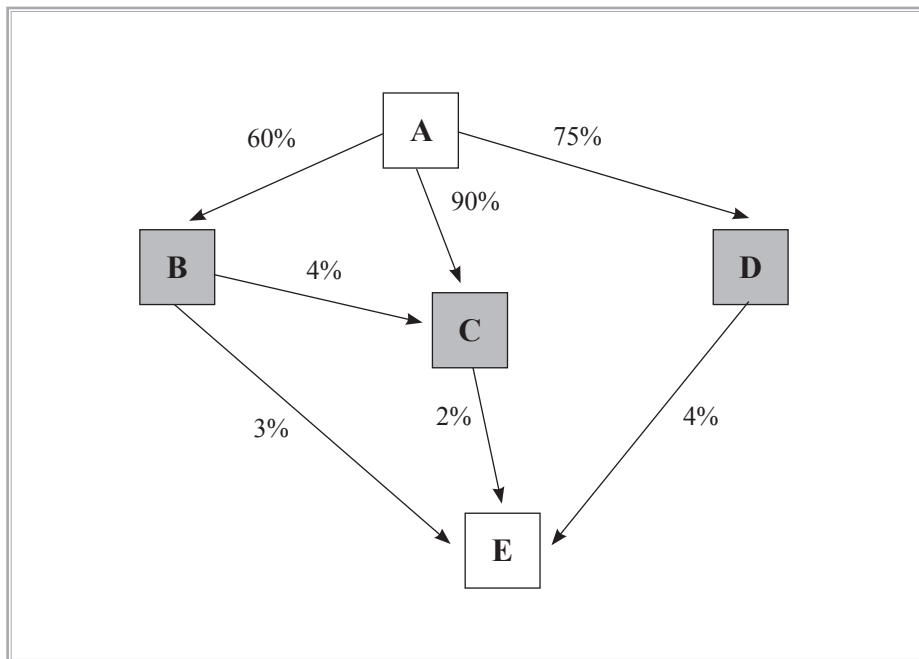
el período de siete años. Bastaría con pensar en una empresa con pérdidas sistemáticas que posea una amplia cartera de valores. La respuesta sería que la cartera se ubicase en otra empresa. ¿Pero es lógica esta situación provocada por el porcentaje solicitado en la declaración consolidada? ¿No tendría consecuencia sobre los intereses minoritarios ajenos al grupo? No hay que olvidar que aun poseyendo más del 75% del capital bastaría con que un día del ejercicio no se tuviera la participación solicitada para que pasáramos de una situación a la otra.

Gráfico 6. Distorsiones entre ambos tipos de declaraciones.



Este mismo caso se nos presenta en la opción de declaración individual en el sentido de que las empresas tributarán por el registro de aquellos dividendos que no puedan deducir en un 100% por doble imposición societaria. No es complicado pensar en una estructura radial donde una empresa pertenezca al grupo por la acción de los dominios indirectos y dentro de la misma una relación de dependencia de una empresa sobre otra que no supere el 5%. Dentro de la declaración por los dividendos recibidos de esa empresa no procedería la deducción entera del efecto, dándose por tanto un supuesto de doble imposición, en un primer momento cuando incluimos el beneficio realizado dentro de las cuentas consolidadas y posteriormente al producirse la distribución de beneficios. Supuesto este que se unirá a los excesos de doble deducción nacional que por insuficiencia de cuota que también tributan y devengarán un gasto por Impuesto de Sociedades a nivel individual.

En el cuadro adjunto se refleja lo que queremos exponer que sería extensible al supuesto de enajenación de participaciones de empresas del grupo referente a los beneficios incorporados en la plusvalía obtenida, pero ese sería otro problema primo hermano del que comentamos.

Gráfico 7. Diferente tratamiento de los beneficios no distribuidos en el grupo de empresas.

Si analizamos su estructura vemos que el grupo contable está formado por la matriz y las tres empresas dependientes; en todas ejercemos un coeficiente de control superior a la mayoría que habilitaría para su inclusión en el grupo, mientras que el conjunto consolidable fiscal sería el formado por la empresa matriz A y las empresas dependientes C y D. En las dos empresas dependientes C y D, en el supuesto de venta de la participación en E superamos el 5% exigido, no haciéndolo así en el caso de la empresa B.

Nos encontraríamos con que en el caso de venta de las participaciones de C y D sobre E procedería la eliminación señalada en el artículo 28.5 de la Ley, pero no en el caso de la participación que ostenta el grupo a través de B sobre la empresa E. Si analizáramos el hipotético caso de la venta de todas las participaciones del grupo sobre la empresa E, nos encontraríamos con que a los beneficios no distribuidos incluidos en la venta poseídos por C y por D le podríamos aplicar la deducción del 100%, pero en el caso de la participación que posee la empresa B solamente sería aplicable el 50% por no superar la participación el 5%. Podríamos incluso complicar los supuestos sin necesidad de acudir a las participaciones y contemplar hasta la posibilidad de que alguna participación no fuera poseída con un año de antigüedad. Problema que también se nos daría con las empresas de reciente creación que pertenecieran a ambos conjuntos y que no reunieran la condición del año, que desde nuestro punto de vista también habría que modificar.

Al mismo tiempo, el problema es extensible a la participación que posee B sobre C, tampoco se beneficiaría de la deducción al 100% a pesar de encontrarnos dentro de la estructura del grupo contable.

Pero el problema no acaba aquí, pues nos encontramos también con lo señalado en el mencionado artículo de la Ley que continúa en su apartado 6: «Las cantidades no deducidas por insuficiencia de cuota íntegra podrán deducirse en las cuotas íntegras de los períodos impositivos que concluyan en los siete años inmediatos y sucesivos».

Quiere esto decir que la compensación, por vía de deducción, está sujeta a que haya además cuota íntegra suficiente en el período de transmisión; si esto no ocurre sufriremos un desplazamiento de la deducción hacia años posteriores con el consiguiente efecto que tendrá sobre el gasto por Impuesto de Sociedades reflejado en las cuentas de este año. Ya expresamos anteriormente que estamos ante una diferencia permanente y no temporal que tendrá consecuencias sobre los resultados registrados. Además no solamente significará un desplazamiento en el tiempo hacia otro período sino que puede perfectamente que no llegue a compensarse por transcurrir el tiempo establecido sin cuota íntegra suficiente. En esencia es un problema con grandes similitudes con el que ya reseñamos en este estudio al analizar la incidencia de las percepciones de dividendos de empresas que si bien pertenecen al grupo mercantil están excluidas del grupo fiscal.

Volvemos a expresar la importancia de la incidencia, pues como sabemos, si lo que se produce es una diferencia temporal, tendríamos que el gasto como tal no se ve alterado y lo que nos motiva es un ajuste de periodificación a través del apunte al impuesto diferido o anticipado, pero que en el caso de producirse una diferencia permanente sí que provocaría una alteración en el gasto y por añadidura en el resultado registrado por las empresas contablemente después de impuestos. Para nosotros es una incidencia importante en el reflejo contable del resultado. Obviamente se nos podrá objetar que es una opción fiscal, pero para nosotros no está justificada por un razonamiento objetivo a no ser la comodidad en la gestión de los impuestos por parte de la Administración Pública.

Lo que nos está ocurriendo en la consolidación fiscal es que los ajustes de eliminación únicamente afectarán a las transacciones de acciones de empresas que pertenezcan al conjunto definido por la norma fiscal, quedando fuera aquellas empresas dependientes según el criterio mercantil pero no según el fiscal. En este último caso todo el beneficio registrado por la diferencia entre el valor de enajenación y el valor de adquisición se integraría en la Base imponible de la empresa inversora y en consecuencia confluiría a la Base imponible consolidada.

Esta diferencia en el tratamiento de las transacciones de los dos grupos de operaciones genera en la consolidación fiscal que los resultados de la venta de inversiones del grupo desaparezcan de las Base imponible consolidada por estar encuadradas dentro del concepto de operaciones internas y por lo tanto que no sean objeto de tributación, pues ya no llegan al proceso de aplicación de la cuota tributaria. Por el contrario, las ventas de inversiones que están excluidas del conjunto de empresas definido por la norma fiscal no serán objeto de eliminación y resultarán afectadas por la aplicación de la cuota impositiva para determinar la cuota íntegra del grupo. Ésta es la diferencia singular que propicia la dualidad de conjuntos consolidables. Como vemos, el argumento es en esencia el mismo en ambos casos, tanto si hace referencia a la percepción de dividendos de empresas del grupo como si analizamos el supuesto de las ventas de las participaciones entre empresas del grupo.

6.2. La reinversión de beneficios extraordinarios.

El cuarto efecto generador de diferencias mencionado por REQUENA [2000a] es la reinversión de beneficios extraordinarios. Este supuesto de nuevo originaría diferencias, sin embargo, el mismo ha sufrido un largo proceso de cambios en estos años y en la actualidad ha sido reconducido a una deducción de la cuota cuyos efectos tienen las mismas características que las que analizaremos en el apartado general referente a las deducciones de la cuota.

Si seguimos el proceso temporal que ha sufrido esta figura tendremos que en un primer momento se encontraba regulado en la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, que en su artículo 15.8 señalaba: «los incrementos de patrimonio que se pongan de manifiesto en la transmisión de elementos materiales del activo fijo de las empresas, necesarios para la realización de sus actividades empresariales, no serán gravados siempre que el importe total de la enajenación se reinvierta en bienes de análoga naturaleza y destino en un período no superior a dos años o no superior a cuatro si durante el primero la Sociedad presenta un plan de inversiones a la Administración e invierte durante los dos primeros al menos un veinticinco por ciento del total incremento».

Posteriormente el Reglamento del Impuesto aprobado por el Real Decreto 2361/1982, de 15 de octubre, amplía sus efectos al recoger según se establece en su artículo 150: «en el caso de que el importe de la reinversión efectuada fuese inferior al total de la enajenación, se excluirá de gravamen la parte proporcional del incremento patrimonial que corresponda a la cantidad invertida».

En esta época la consolidación fiscal estaba todavía regulada por el Real Decreto 1414/1977, y podríamos decir que entonces actuaba como una diferencia permanente que se traducía en un menor importe del pago a efectuar a Hacienda. Tal como estaba redactada se podían beneficiar todas las empresas, solamente bastaba con efectuar la reinversión y la ubicación de los bienes en los que se materializaba la inversión era indiferente qué empresa del grupo la realizaba. Podríamos decir que era una diferencia permanente de carácter individual que motivaba una reducción del gasto por Impuesto de Sociedades.

La vigente Ley del Impuesto de Sociedades 43/1995 modifica esta situación parcialmente al reconvertirla de una exención total a una tributación diferida en el tiempo. Dentro de nuestro estudio pasará a generar una diferencia temporal cuando antes de la reforma era una diferencia permanente. Así señala: «No se integrarán en la base imponible las rentas obtenidas, una vez corregidas en el importe de la depreciación monetaria, en la transmisión onerosa de elementos patrimoniales del inmovilizado, material o inmaterial, y de valores representativos de la participación en el capital o, en fondos propios de toda clase de entidades que otorguen una participación no inferior al 5 por 100 sobre el capital social de las mismas y que se hubieren poseído, al menos, con un año de antelación, siempre que el importe de las citadas transmisiones se reinvierta en cualquiera de los elementos patrimoniales antes mencionados, dentro del plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de la entrega o puesta a disposición del elemento patrimonial y los tres posteriores».

Continúa en su apartado 3: «El importe de la renta no integrada en la base imponible se sumará a la misma por partes iguales en los períodos impositivos concluidos en los siete años siguientes al cierre del ejercicio impositivo en que venció...».

Y establece otra modalidad de imputación en el tiempo de la renta exonerada cuando la reinversión se efectúa en bienes susceptibles de amortización que consiste en la reintegración del beneficio en el porcentaje que represente la amortización sobre el valor del bien comprado, pero que a nuestros efectos no tiene especial relevancia.

Esta Ley establece una diferencia para las empresas que denomina de reducida dimensión que consiste en mantener en parte el régimen que contemplaba la Ley anterior. Así en el artículo 127 se regula el mismo: «En el período impositivo en el que se cumplan las condiciones del artículo 122 de esta ley, no se integrarán en la base imponible las rentas obtenidas, una vez corregidas en el importe de la depreciación monetaria, en la transmisión onerosa de elementos del inmovilizado material, afectos a explotaciones económicas, siempre que el importe de las citadas rentas no supere 50.000.000 de pesetas y se reinvierta el importe total de la transmisión en otros elementos del inmovilizado material, afectos a explotaciones económicas, dentro del plazo a que se refiere el artículo 21.1 de esta Ley».

Continúa en el apartado 3 estableciendo: «cuando el importe de las rentas fuere superior a 50.000.000 de pesetas, la exención a que se refiere el apartado 1 alcanzará a dicha cuantía.

El importe de la renta restante podrá acogerse a la reinversión de beneficios extraordinarios».

Como vemos, deja la misma situación preestablecida con anterioridad a esta Ley para las empresas de reducida dimensión por las inversiones que no superen los 50.000.000, es decir, exención total y por lo tanto, a nuestros efectos, diferencia permanente, mientras que en el caso de superar este importe lo convierte en una exención temporal, la renta exonerada habrá que imputarla posteriormente como en el régimen que establece para el resto de empresas y por lo tanto diferencia temporal.

Hay que recordar que ésta es la Ley que introduce el Régimen especial de grupo de empresas y que pone fin a la vigencia del Real Decreto 1414/1977. En su artículo 89 establece: «1. Las sociedades del grupo podrán acogerse a la reinversión de beneficios extraordinarios, pudiendo efectuar la reinversión la propia sociedad que obtuvo el beneficio extraordinario u otra perteneciente al grupo. La reinversión podrá materializarse en un elemento adquirido a otra sociedad del grupo a condición de que dicho elemento sea nuevo.

2. La reinversión de beneficios no procederá en el supuesto de transmisiones realizadas entre entidades del grupo de sociedades».

Vemos que la deducción será aplicable tanto si el cumplimiento de la reinversión lo efectúa la propia empresa u otra del grupo, pero entendemos que no en el caso de que sea una empresa no perteneciente al grupo fiscal. Aquí comenzaríamos a apreciar la diferencia que provoca el perímetro de la consolidación originando un gasto de nuevo distinto en función del no cumplimiento del 75% de porcentaje.

En principio sería una diferencia permanente individual al establecer la normativa la posibilidad de que la empresa deje de abonar una parte de la cuota íntegra por reinversión. Sería pues aplicable a todas las empresas que cumplan las condiciones establecidas en la normativa. Beneficiándose así

de esta posibilidad tanto las empresas del grupo fiscal como las empresas del grupo contable pero no fiscal. Lo que resulta específico de la consolidación es la posibilidad del cumplimiento de la reinversión por parte de otra empresa del grupo que no haya tenido el beneficio. Ésta es la diferencia de consolidación que genera el efecto impositivo específico.

En esta última posibilidad que establece el régimen especial es donde las empresas pertenecientes al grupo fiscal se beneficiarían de tener que abonar un menor importe a pesar de no cumplir la empresa en concreto con las condiciones impuestas, beneficiándose de la inversión de otras empresas del grupo, mientras que las empresas pertenecientes al grupo contable pero no fiscal no disfrutaban de esta menor tributación. Esto motivaba un menor pago por Impuesto de Sociedades en las empresas del grupo fiscal y lógicamente incidía en la conveniencia de que estas empresas que tenían beneficios por enajenaciones y no podían cumplir con el compromiso de reinversión pertenecieran al grupo fiscal para beneficiarse de las inversiones efectuadas por las otras empresas del grupo. Existe una ventaja comparativa para las empresas que pertenecen al grupo fiscal pues se pueden beneficiar de la reinversión por otras empresas, mientras que las que no pertenecen debían ser ellas las que lo realizaban. Se podría objetar que es consecuencia lógica del cumplimiento de la Ley en un caso y de su no cumplimiento en el otro caso. Ello es aceptable, pero cuestionamos el sentido de esta diferencia en un grupo de sociedades en el que todas están bajo la dirección unitaria común. Se nos podría argumentar que la solución es muy fácil, la empresa del grupo contable pero no fiscal efectúa la inversión que necesita otra empresa del grupo y que posteriormente arrienda a esa otra empresa del grupo y cumplimos el requisito. En el caso de no tener suficientes recursos concedemos un préstamo a la empresa inversora. ¿Son realmente necesarias estas prácticas económicas? No vemos razón para ello. Además el sistema tributario no está cumpliendo con su carácter de no distorsión en la actividad económica. No entendemos sinceramente la razón de fondo para atentar contra el principio de no incidencia en la actividad económica.

Después de la reforma de la Ley 43/1995 lo que era una diferencia permanente se ha convertido en una diferencia temporal en las consolidaciones. La normativa contable no reconoce esta eliminación y por lo tanto el beneficio debe registrarse como tal. Es la consolidación fiscal la que concede la eliminación temporal. Nos obligará a registrar un Impuesto diferido. En la mayoría de los casos el registro vendrá ya en la contabilidad individual previa a la consolidación y por lo tanto lo recibirá la consolidación contable en la etapa de agregación de las cuentas individuales. Será cuando el grupo se plantee la declaración consolidada cuando aquellas empresas que no han cumplido con el requisito de reinversión por sí mismas puedan acogerse a la no tributación del beneficio producto del cumplimiento por otra empresa del grupo del requisito de reinversión. Será entonces cuando aparezca el Impuesto diferido pero ya no individual, sino por operaciones intra-grupo. También tenemos que señalar que aquellos grupos que no opten por la declaración consolidada lo perderán.

De nuevo se produce la diferencia con las empresas del grupo que no estén integradas en el grupo fiscal, que no podrán en este caso reflejar la diferencia temporal. La incidencia entonces, cuando es una diferencia temporal, no vendrá por la vía alteración del gasto sino del pago, lo que genera la aparición de la cuenta de impuesto diferido que aparecerá en la consolidación contable final.

En los grupos que tenían la calificación de reducida dimensión durante este tiempo era aplicable la no tributación y por lo tanto se generaba todavía la diferencia permanente.

La situación vuelve a cambiar con la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social que establece en su artículo 2 apartado trece: «Se deducirá de la cuota íntegra el 17% de las rentas obtenidas en la transmisión onerosa de los elementos patrimoniales detallados en el apartado siguiente, e integradas en la base imponible sometida al tipo general de gravamen o a la escala prevista en el artículo 127 bis de esta Ley, a condición de reinversión, en los términos y con los requisitos de este artículo»⁴.

Regula después en el apartado veintinueve:

«1. Las sociedades del grupo fiscal podrán aplicar la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, pudiendo efectuar la reinversión la propia empresa que obtuvo el beneficio extraordinario u otra perteneciente al grupo fiscal. La reinversión podrá materializarse en un elemento adquirido a otra empresa del grupo a condición de que dicho elemento sea nuevo.

2. La deducción por reinversión de beneficios extraordinarios no procederá en el supuesto de transmisiones realizadas entre entidades del grupo fiscal».

Observamos que, por un lado, se cambia la deducción general de la base imponible aplicable a todas las empresas a una deducción de la cuota del 17%, lo que convierte la cuota a pagar en un 18% para aquellas empresas que efectúen la reinversión, desapareciendo a partir de ese momento la exoneración temporal del beneficio y, por otro lado, también se modifica la situación de las empresas de reducida dimensión en el sentido de posibilitar la amortización fiscal anticipada del objeto en el que se efectúa la reinversión en lugar de la antigua exoneración del beneficio. Volvemos a encontrarnos con que lo que durante un tiempo fue una diferencia temporal resurge como diferencia permanente, sólo que esta vez por vía de deducción de la cuota. Asimismo la Ley establece que: «No se aplicará a esta deducción el límite a que se refiere el último párrafo del apartado 1 del artículo 37 de esta Ley».

El mencionado párrafo hace alusión a la limitación del 35% de la cuota a efectos de límites aplicables a las deducciones que incentivan la realización de determinadas actividades, por lo que no será aplicable a la deducción que estamos comentando. De nuevo nos volvemos a encontrar en general con una deducción individual que tiene efectos a nivel de grupo al poder aplicar la deducción, aunque la reinversión la efectúe otra empresa del grupo. En el apartado de las deducciones de la cuota comentaremos esta incidencia junto con las otras deducciones que habilita la Ley, si bien podemos anticipar que se vuelve a producir una diferencia permanente de la que se beneficiarán únicamente las empresas del grupo fiscal, no pudiendo hacerlo las empresas del grupo contable que no superen el listón impuesto por las condiciones que establece la Ley del Impuesto de Sociedades. Constituye esto una diferencia permanente que provocará un reflejo de un menor gasto por Impuesto de Sociedades en las empresas del grupo fiscal, pero no en aquellas empresas del grupo contable que no pertenezcan al conjunto consolidable definido por la consolidación fiscal.

Lo expuesto anteriormente nos da pie a otro efecto a considerar: la exclusión de la deducción en el caso de transmisiones entre empresas del grupo fiscal. La consolidación contable anulará todos

⁴ La Ley 53/2002, de 30 de diciembre, ha ascendido la deducción al 20%.

los beneficios o pérdidas realizadas en operaciones entre empresas del grupo. La consolidación fiscal efectuará lo mismo entre las empresas que pertenezcan al grupo fiscal y además la normativa señala no aplicable la deducción por reinversión en el caso de beneficios por operaciones entre empresas del grupo. Pero las empresas que pertenecen al grupo contable pero no fiscal podrán deducirse en su declaración individual de la deducción por reinversión caso de que se efectúe en una operación con otra empresa del grupo. Tendremos que si bien la consolidación contable posterior anulará el beneficio, a la hora de cuantificar el gasto por Impuesto de Sociedades tendremos que la empresa se beneficiará de un gasto menor producto de la deducción por reinversión que le sea negada a las empresas del grupo fiscal. Se nos dirá, bueno es que las empresas del grupo fiscal no incluyen el beneficio tenido por operación intra-grupo y la empresa externa al grupo sí. Es cierto, pero el proceso posterior de consolidación eliminará el beneficio realizado cuando ya está cuantificado el importe del gasto por Impuesto de Sociedades. ¿Habría que eliminar también el efecto? No lo vemos claro, pues fiscalmente el grupo consolidado no integrará esta deducción en ningún momento posterior. Cuando eliminamos un resultado, eliminamos el efecto impositivo porque entendemos que se producirá para el grupo en el futuro la reversión del beneficio y el gasto por impuesto asociado al mismo. En el caso que estamos analizando esto no ocurre, eliminamos el beneficio pero en el futuro cuando el grupo integre el beneficio no podría beneficiarse de la deducción y por lo tanto no tendría derecho a ella en el futuro si optase por la declaración consolidada. Creemos más bien que estamos ante una diferencia permanente que motivará en este caso un menor gasto por Impuesto de Sociedades a favor de las empresas que no pertenecen al grupo definido por la normativa fiscal. Es cierto que esta consideración provocaría una distorsión entre el beneficio registrado y el pago del Impuesto de Sociedades asociado al mismo. Si siguiéramos estas consignas tendríamos que considerar el efecto del mismo como un impuesto diferido hasta que el grupo realice el beneficio. Sin embargo tampoco nos satisface totalmente esta situación pues esta mayor tributación en futuro no se produciría al integrar el resultado en el grupo. Además las deducciones de la cuota no originan diferencias temporales sino que originan diferencias permanentes.

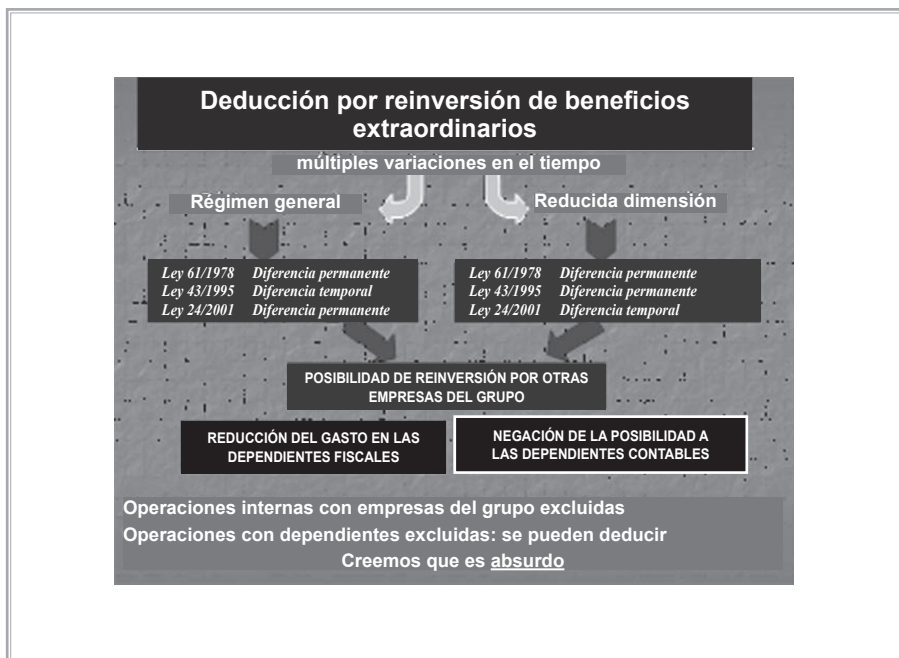
Aquí lo que hay es la combinación de dos efectos, por un lado, una diferencia temporal que revertirá cuando integremos el beneficio registrado y, por otra parte, una diferencia permanente por la que la empresa no perteneciente al grupo puede disfrutar de un descenso del nivel de gasto por Impuesto de Sociedades que le está negada a las empresas del grupo fiscal.

Vemos de nuevo que tenemos una diferencia permanente que motiva un menor importe del gasto por impuesto, si bien en este caso específico en contra de las empresas que pertenecen al grupo fiscal y a favor de aquellas que no se integran en el mismo. También podríamos argumentar que lo que en principio no quiere la norma y es que beneficios teóricos por traslaciones entre empresas del grupo generen acceso a la deducción se ve burlada por la propia definición que hace del grupo la Ley, ignorando las empresas donde también se da una unidad de mando y que la normativa no quiere reconocer como grupo.

En la disposición cuarenta y tres de la misma Ley 24/2001 se modifica el artículo original 127 de la Ley que hace referencia a las empresas de reducida dimensión y se establece: «Los elementos del inmovilizado material afectos a explotaciones económicas en los que se materialice la reinversión del importe obtenido en la transmisión onerosa de elementos del inmovilizado material, también afectos a explotaciones económicas, realizada en el período impositivo en el que se cumplan las condiciones del artículo 122 de esta Ley, podrán amortizarse en función del coeficiente que resulte de

multiplicar por 3 el coeficiente de amortización lineal máximo previsto en las tablas de amortización oficialmente aprobadas».

Gráfico 6. Evolución de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.



El efecto que produce la modificación para las empresas de reducida dimensión genera una anticipación de la amortización del bien con respecto a la amortización contable. En nuestro ámbito vuelve a convertirla en una diferencia temporal consistente en amortizar anticipadamente el bien objeto de la reinversión. Efecto que en los años posteriores revertirá según la amortización contable vaya tomando cuerpo. Las empresas y los grupos de reducida dimensión pueden optar por aplicar su solución alternativa o la que impone el régimen general.

Es decir, el largo camino recorrido de este supuesto le ha llevado en un primer momento a ser una exoneración del beneficio obtenido, posteriormente se convirtió para la gran mayoría de las empresas en un retraso temporal en su consideración, con lo que en la práctica era una diferencia temporal más que originaba la existencia de impuesto diferido. Se daba la no consideración en aquellas empresas que no fueran del grupo fiscal y era una evidente distorsión en el proceso de consolidación. Pero hasta hace poco tiempo seguía siendo aplicable para aquellas empresas de reducida dimensión. Si bien hay que reconocer que su incidencia dentro de los grupos de empresas era despreciable debido a la corta facturación exigida a las empresas de reducida dimensión. Creemos que no es intencionado, pero es curiosa esta dicotomía en la alternancia de permanente-temporal entre el régimen general y el de reducida dimensión.

6.3. La incidencia de las deducciones en el gasto contable.

El segundo componente que afecta a la cuantificación del gasto es la incidencia de las deducciones que introduce la normativa del Impuesto de Sociedades cuando las empresas realizan actividades que la autoridad gubernamental pretende potenciar, como es la investigación y desarrollo, la formación del personal, las actividades exportadoras, la de reinversión de beneficios extraordinarios que acabamos de ver, etc. Recordemos que la cuantificación del gasto por Impuesto de Sociedades es el 35% de la diferencia entre el resultado contable menos las diferencias permanentes individuales y las diferencias permanentes de consolidación, a esta operación se le restan las deducciones fiscales de la declaración. Las deducciones de las empresas intervienen ya en sus declaraciones individuales, pero el artículo 37 de la Ley del Impuesto establece un tope a las mismas para su deducción en el período impositivo. Este tope es el 35% de la cuota íntegra minorada en el importe de las deducciones para evitar la doble imposición nacional e internacional y las bonificaciones. Este límite se amplía hasta el 45% en el caso de que las deducciones por investigación y desarrollo superen el 10% de la cuota íntegra minorada en las deducciones societarias⁵. El plazo establecido para poder compensar estas deducciones no aplicadas en el período de realización, por superar el límite mencionado con anterioridad, es en la actualidad de quince años. El anterior plazo es el específico de las deducciones por investigación y desarrollo, estando las otras sujetas al plazo de diez años. Plazo bastante largo, pero que no evita el que pueda haber inversiones que no se puedan deducir. La dinámica de la declaración fiscal puede provocar que deducciones que la empresa no pudiera deducir por superar el tope quedarán para años posteriores o que incluso no se pudieran deducir en los años establecidos por superar ampliamente este tope.

La posibilidad de deducción se incrementa notablemente en el caso de que la declaración se efectúe de manera consolidada, pues en la base a considerar no sólo se incluirían los resultados de la empresa inversora sino también las del resto de empresas del grupo fiscal. Esta situación provoca una de las ventajas de la declaración consolidada, el aprovechamiento de deducciones que en la opción individual no serían deducibles. Podríamos decir que hay una situación de fagocitamiento de unas empresas que se aprovechan de los mayores beneficios de sus compañeras de grupo. O dicho de otra forma, que al no cumplirse totalmente las condiciones para el uso de las deducciones asumen el cumplimiento vía otras empresas del grupo. No sería así en aquellas empresas que perteneciendo al grupo contable no reunieran las condiciones para entrar en la consolidación fiscal. Estas últimas empresas tienen únicamente la vía de la utilización en años posteriores. No es difícil suponer que existan empresas que a pesar del amplio plazo actual pueden perder esta posibilidad por tener constantemente fuertes inversiones. Basta pensar la importancia que cada vez más están tomando las deducciones por investigación y desarrollo. La medida evidente correctora a tomar por el grupo sería la concentración por parte del grupo de las deducciones en las empresas pertenecientes al grupo fiscal por las economías de escala fiscales que conlleva. Volvemos a observar otra incidencia en el comportamiento del grupo por acomodación a la normativa fiscal que no sería necesaria caso de una redefinición del grupo a su verdadero sentido.

La disposición sexta de la mencionada Resolución cuando comenta las deducciones y bonificaciones de las empresas que declaren en declaración consolidada señala en el punto 2.4.1.: «las deducciones y bonificaciones de la cuota del Impuesto sobre Sociedades afectarán al cálculo del impuesto devengado en cada sociedad por el importe efectivo de las mismas que sea aplicable en el

⁵ Para el año 2004 ha sido elevado al 50% de la cuota a efectos de limitación de la deducción.

Régimen de Consolidación Fiscal y no por el importe, inferior o superior, que correspondería a cada sociedad en régimen de tributación individual».

Continúa después en el apartado 2.4.2: «A los efectos del párrafo anterior, las deducciones y bonificaciones de la cuota en el Régimen de Consolidación Fiscal se imputarán a aquellas sociedades que hayan realizado la actividad u obtenido el rendimiento que las originan. En particular, las deducciones por reinversión de beneficios se reconocerán, en su caso, por la sociedad que obtuvo el citado beneficio extraordinario».

El apartado 2.4.4 señala: «Si como consecuencia de lo anterior, la suma de deducciones y bonificaciones aplicadas a una sociedad produce una cuota con importe negativo, se tendrá en cuenta dicho importe para determinar el crédito o débito recíproco entre dicha sociedad y las demás pertenecientes al grupo fiscal».

La forma de registrar el crédito recíproco está explicado por LÓPEZ ALBERTS [2000: 230 y ss.] en su manual a partir de varios ejemplos; en los mismos apreciamos que la generación del crédito determina para la empresa que realiza la actividad merecedora de deducción el reconocimiento de un ingreso por Impuesto de Sociedades, que hace que las pérdidas después de impuesto sea menor que si no hubiera concurrido en grupo. Se podría decir que es una de las ventajas de la declaración consolidada, pero nuestra crítica tiene que ver que en este caso sí se genera una consecuencia contable y no financiera que altera los beneficios individuales no únicamente los cuantificados en las Cuentas Consolidadas. No habría problema en considerar esta diferencia si no fuera por la limitación a las empresas que son del grupo contable pero no fiscal.

La Resolución del ICAC propone para el registro de los créditos y débitos recíprocos las cuentas:

- 1608 Deudas a largo plazo con empresas del grupo por efecto impositivo.
- 2448 Créditos a largo plazo con empresas del grupo por efecto impositivo.
- 5108 Deudas a corto plazo con empresas del grupo por efecto impositivo.
- 5348 Créditos a corto plazo con empresas del grupo por efecto impositivo.

HERNÁN LÓPEZ utiliza las cuentas que denomina Crédito interno por exceso de deducciones de sociedades del grupo (REGS) y Crédito interno por exceso de deducciones aplicado por el grupo (REGS). La situación de pertenencia al grupo origina que ante cuotas pequeñas o nulas a nivel individual el aprovechamiento de las deducciones por las especiales condiciones del grupo origina que el cálculo del gasto del impuesto pueda llegar a ser negativo a pesar de que partamos de resultados positivos. La dinámica de los asientos a realizar sería:

Crédito interno por exceso de deducciones aplicado

a Impuesto de Sociedades

x

Y en las otras empresas si se generara un efecto en principio financiero producto de que la deuda colectiva a pagar a la Hacienda fuera menor, tendríamos pues que el asiento sería:

Impuesto de Sociedades

- a Hacienda Pública acreedora
por Impuesto de Sociedades*
- a Débito interno por exceso de
deducciones de sociedades
del grupo*

x

Es decir, la dinámica de los asientos convierte el ahorro del pago colectivo en un debito-crédito interno del que se benefician en principio el grupo pero finalmente la empresa originaria de la deducción. Lo que no te abona la Hacienda Pública, te lo abonan las otras empresas del grupo.

En el ámbito del proceso de consolidación este asiento sería eliminado y no se reflejaría en las Cuentas Anuales Consolidadas. Quedaría solamente el rastro en las cuentas anuales individuales mientras no sea liquidado internamente.

Aun en el caso de que no se genere el resultado negativo está claro que motiva una reducción del gasto por Impuesto de Sociedades y por lo tanto en la cuantificación del resultado después de impuestos.

La conclusión de este apartado sería la existencia de economías fiscales para que las empresas que acumulan fuertes deducciones pertenezcan al grupo fiscal y, por lo tanto, el porcentaje de participación debería superar el 75% pues en caso contrario se retardarían o se perderían aquéllas a efectos de generar gastos por Impuesto de Sociedades menores. Lo que evidentemente determinará para las empresas unos beneficios después de impuestos mayores a los que reflejaría la contabilidad en la misma situación pero no perteneciendo estas empresas al grupo fiscal.

Vamos a poner un ejemplo para que se vea la incidencia de las deducciones en las empresas que pertenecen al grupo fiscal sobre aquellas empresas que no pertenecen.

Pensemos un grupo formado por varias empresas que han obtenido unos beneficios de 120.000.000 de euros. El conjunto de empresas presenta unos incentivos por actividades contempladas en la normativa de 5.000.000. Dentro del grupo fiscal está incluida una empresa A que presenta unos beneficios de 300.000 y tiene unos incentivos por deducciones fiscales de 200.000 euros. En el grupo contable también está integrada la empresa B producto de una inversión que permite controlar al grupo desde hace tiempo un 60% del capital de la empresa. Esta empresa ha tenido unos beneficios de 400.000 euros y por actividades incentivadas presenta unas posibles deducciones de 180.000 euros, con la intención de no complicar más no presenta otras incidencias relevantes. Veamos cuál sería la situación tributaria.

El grupo fiscal presentaría una Base imponible de 120.300.000. La cuota íntegra sería de 42.105.000. El límite aplicable de deducciones (vamos a suponer la no incidencia del límite específico

de investigación y desarrollo) nos llevaría hasta los 14.736.750. Es decir, el grupo podría deducir las deducciones del conjunto de empresas cuantificadas en 5.000.000 y además podría absorber los 200.000 de la empresa B.

La empresa A si efectuase la declaración individual presenta una Base imponible de 300.000 lo que produciría una cuota íntegra de 105.000. Su límite específico de deducción sería 36.750. Es decir, tendría, que posponer sus deducciones para los próximos años en la cantidad de 163.250. El resultado de la liquidación sería en este caso una cuota líquida de 68.250. En esta cantidad cuantificaríamos el gasto por Impuesto de Sociedades que deberá asentar la empresa.

Veamos qué ocurre por el hecho de asumir la declaración consolidada. Las empresa tiene unos beneficios de 300.000 lo que nos dará de nuevo una cuota íntegra teórica de 105.000, pero ahora se puede beneficiar de unas deducciones por incentivos de 200.000. Esto deja la cuota líquida en un importe de – 95.000. Éste será el ingreso que cuantifica la empresa mediante el asiento:

95.000	<i>Crédito a corto plazo con empresas del grupo por efecto impositivo</i>		
		<i>a Impuesto de Sociedades</i>	95.000
		x	

También podríamos utilizar las cuentas que utiliza LÓPEZ ALBERTS, Crédito interno por exceso de deducciones aplicado. El débito se lo repartirán el resto de empresas del grupo en proporción a sus bases imponibles. El efecto que queremos significar es que el beneficio después de impuesto de la empresa B será de 395.000, mientras que si tributara de forma individual, sería de 271.750.

Veamos qué pasa con la empresa que pertenece al grupo pero no entra dentro del perímetro fiscal. Deberá tributar por los 400.000 de beneficios dando una cuota íntegra de 140.000. El límite de deducción es de 49.000 que no es suficiente para recoger todos los incentivos posibles 180.000. La empresa B quedaría con una cuota líquida de 91.000, generando un beneficio de 309.000. ¿Qué pasaría si tributase en régimen consolidado? Podría beneficiarse del total de deducciones y nos daría un gasto de – 40.000. El beneficio quedaría en 440.000. ¿Es esta situación lógica? Vemos que se alteran profundamente los beneficios de las empresas del grupo y por lo tanto se alteran la participación también de los socios externos a las empresas. No estamos hablando de que afecte a las cantidades registradas en las Cuentas Consolidadas que también, sino que repercuten en la cuantificación individual que efectúan las empresas.

Un problema que teníamos pendiente es el de la reinversión de beneficios extraordinarios en la situación actual de deducción de la cuota. Supongamos el anterior grupo fiscal donde la empresa A tiene un beneficio 3.000.000 por una venta de inmovilizado. La empresa no ha efectuado reinversión alguna, pero si durante el período al efecto las otras empresas del grupo han realizado inversiones en cantidad suficiente para respaldar la deducción, ya le bastaría. Tendríamos que en la declaración consolidada podríamos deducir la cantidad de 510.000 euros que reducirían la cuantificación del gasto de A. Si seguimos con el ejemplo anterior, tendríamos que el gasto por Impuesto de Sociedades se elevaría a la cantidad de – 605.000, dejando el beneficio cuantificado en 905.000. Evidentemente

si el grupo optase por no declarar consolidadamente esta cantidad se perdería. Éste es el incentivo lógico que supone la declaración consolidada.

El asiento que generaría sería:

950.000	Crédito interno con empresas del grupo		
		a Impuesto de Sociedades	950.000
		x	

El grupo como tal grupo se benefició de un pago menor en la declaración consolidada. El reparto posterior entre las empresas hace que el resto de empresas compense el menor pago común a la empresa que tuvo el beneficio consolidado. La participación de los socios externos de esta empresa se beneficia de una mayor retribución por su inversión.

Gráfico 7. Alteraciones producidas por las deducciones de la cuota.



Veamos qué pasaría si fuese la empresa B la que tuviese el beneficio extraordinario. Si B cumpliera las condiciones para ser del grupo se podría beneficiar igualmente de la inversión efectuada por las otras empresas del grupo y, por lo tanto, podría aplicarse la deducción por reinversión lo que le supondría el mismo ahorro en el Impuesto de Sociedades. ¿Hay motivo tributario o motivo

económico o de política económica que aconseje anular este efecto a la empresa por no poseer el 75% del capital? No lo encontramos y no nos parece lógico que la razón esté en estrictas medidas de ahorro presupuestario por parte de la Administración.

Un problema parecido es el que se produce cuando la empresa que pertenece al grupo tiene unas deducciones a aplicar por incentivos fiscales a las que tiene derecho y que pierde por el hecho de declarar en declaración consolidada. Esta situación se produce cuando el grupo tiene una Base negativa global que provoca que el mismo en este ejercicio no pueda aprovecharse de las deducciones de la empresa dependiente por no tener cuota íntegra suficiente. Evidentemente, una administración responsable aconsejaría desprenderse de una proporción de acciones sin perder el control de la misma, al objeto de excluir a la empresa de la declaración consolidada y poder, en el futuro, compensar estas deducciones. Volvemos a encontrarnos con conductas inducidas por la inadecuación del conjunto consolidable definido de acuerdo a la realidad económica del grupo.

7. LA INCIDENCIA DE LAS BASES NEGATIVAS Y LA CONTABILIZACIÓN DE LAS PÉRDIDAS EN LAS EMPRESAS DEL GRUPO

La compensación de pérdidas de años anteriores en nuestro país se encuentra regulada en el artículo 23 de la Ley 43/1995. En el mismo se establece la compensación de las bases impositivas negativas con las rentas positivas de los períodos impositivos que concluyan en los siete años inmediatos y sucesivos. Supone el inicio del alargamiento que se ha ido produciendo en los últimos años a través de las sucesivas Leyes de Presupuesto y Leyes de Acompañamiento y que ha llegado hasta los 15 años últimamente. No ha existido nunca en nuestro sistema impositivo la compensación hacia atrás.

En el apartado segundo del mismo artículo se establece una prevención para intentar evitar lo que durante un tiempo fue práctica más común de lo deseado, nos estamos refiriendo a las compras de empresas cuyo único atractivo eran los créditos acumulados por bases negativas de años precedentes. Así se establece que: «La base negativa susceptible de compensación se reducirá en el importe de la diferencia positiva entre el valor de las aportaciones de los socios, realizadas por cualquier título, correspondiente a la participación adquirida y su valor de adquisición, cuando concurran las siguientes circunstancias:

a) La mayoría del capital social o de los derechos a participar de los resultados de la entidad hubiere sido adquirido por una persona o entidad o por un conjunto de personas o entidades vinculadas, con posterioridad a la conclusión del período impositivo al que corresponde la base imponible negativa.

b) Las personas o entidades a que se refiere la letra anterior hubieren tenido una participación inferior al 25% en el momento de la conclusión del período impositivo al que corresponde la base imponible negativa.

c) La entidad no hubiere realizado explotaciones económicas dentro de los seis meses anteriores a la adquisición de la participación que confiere la mayoría del capital social».

ESTEBAN [1997b: 113-115] se muestra muy crítico con esta norma, en el sentido de aducir las dificultades que va a reportar la vigilancia del cumplimiento de la misma y señala entre otros problemas: el fijar el momento de la adquisición; el importe por el que se ha realizado la adquisición y el valor en su momento de las aportaciones de los socios; dificultad en cuantificar la participación que tenía el adquirente con anterioridad, sobre todo en el caso de la existencia de acciones al portador y por último la dificultad de determinar por parte de la Administración la no existencia de actividad por parte de la empresa.

El apartado tercero del mencionado artículo establece que en el caso de empresas de nueva creación el plazo de compensación se iniciará en el primer período en que la base imponible sea negativa.

En el ámbito de nuestro estudio, en la consolidación, está establecido en el régimen especial de grupo de empresas y se regula en el artículo 88: «1. Si en virtud de las normas aplicables para la determinación de la base imponible del grupo de sociedades ésta resultase negativa, su importe podrá ser compensado con las bases imponibles positivas del grupo de sociedades en los términos previstos en el artículo 23 de esta Ley.

2. Las bases imponibles negativas de cualquier sociedad pendientes de compensar en el momento de su integración en el grupo de sociedades podrán ser compensadas en la base imponible de la propia sociedad».

La generación de pérdidas y su plasmación como bases negativas en las empresas individuales tiene una incidencia especial cuando estas empresas forman parte de un grupo que tributa bajo la forma de declaración consolidada. Estas pérdidas pueden ser compensadas dentro de los resultados del grupo, es decir, mientras en el régimen normal las pérdidas son compensadas con beneficios posteriores de la propia empresa, en el régimen de declaración consolidada algunas de estas pérdidas pueden ser compensadas con beneficios generados con otras empresas en el mismo año. Además de la compensación en el propio año, es posible que las pérdidas sean compensadas en años posteriores con otros beneficios de otras empresas del grupo. Diríamos que las pérdidas pasan a pertenecer al grupo, en ese ejercicio y en ejercicios posteriores, mientras la empresa permanezca en el grupo. Es evidente que la situación es diferente a la que existe cuando efectuamos el estudio a nivel individual y debería tener efectos en la decisión de si son consideradas o no a efectos de su activación.

Deberíamos analizar el impacto que tiene sobre el principio de prudencia en la órbita de la consolidación fiscal. La decisión sobre el reconocimiento o no del crédito por pérdidas a compensar se ve sustancialmente alterada. La agregación de resultado que se da en el grupo hace que la posibilidad de compensación de las pérdidas sufridas por la empresa individual se incremente notablemente, salvo que nos encontremos en un grupo con déficits persistentes. Aunque en ese caso creemos que la posibilidad de cambios en la tendencia es mayor también, al aumentar la diversidad de operaciones. Esta modificación no se produce en las pérdidas que la empresa lleva al grupo, pero sí en las que tiene durante su pertenencia al grupo en declaración consolidada. El propio CEA [1988: 51] considera: «que la obtención del ahorro impositivo depende de la obtención de beneficios suficientes durante el intervalo temporal señalado en las normas fiscales».

Al propio tiempo este autor también argumenta que la consideración del crédito por pérdidas a compensar es siempre una discusión entre el principio de correlación de ingresos y gastos y el principio de prudencia y señala que [1988: 82]: «Debe hacerse notar que puede que desde el principio de prudencia, entendida en un sentido más bien pesimista, sea recomendable, genéricamente

hablando, el traslado del efecto impositivo de las pérdidas fiscalmente compensables al instante de su aprovechamiento efectivo, pero no es menos cierto que este modo de actuar hace quebrar en parte el método del efecto impositivo, lo cual no deja de ser un inconveniente sobre la credibilidad y eficacia de su contribución positiva a la búsqueda de la imagen fiel de la empresa, máxime si se tiene en cuenta que, en la práctica, las situaciones son ciertamente mucho más complejas que la expuesta...».

En el mismo sentido se pronuncia LABATUT [1992: 504] al señalar: «Podríamos mantener que con la pertenencia de la sociedad a un grupo se añade un mayor grado de garantía a la consecución futura del beneficio necesario por parte de la sociedad que ha obtenido pérdidas, pues como indica ÁLVAREZ MELCÓN el beneficio puede ser alterado por operaciones o transacciones intra-grupo, y moldeado de forma que la compensación pueda ser llevada a cabo por la empresa en sus declaraciones individuales, por lo que en este caso parece admisible, por ser razonable, el reconocimiento del derecho de compensación en el momento de generación».

Gráfico 8. Diferencias en el tratamiento de las pérdidas en ambas declaraciones.



Aunque para nosotros, esto sería así no sólo por la posibilidad de generación de operaciones entre empresas, lo que sería aplicable únicamente en el marco de las declaraciones individuales, sino también por la distinta dimensión que adopta el beneficio global del grupo al ser el resultado de la agregación de muy distintas empresas. Y este posible aprovechamiento podría darse tanto en las pérdidas de las empresas que quedan fuera del grupo fiscal, como en las empresas que pertenecen al mismo. Ésta sería otra consecuencia de la diferente definición de los conjuntos consolidables, que en este caso hace que los resultados de las empresas no pertenecientes al grupo fiscal puedan sufrir una importante alteración.

La mencionada Resolución del ICAC establece en su apartado 2.3, Bases imponibles negativas, que: «por la parte del resultado fiscal negativo compensado, surgirá un crédito y débito recíproco, entre la sociedad a la que corresponde y las sociedades que lo compensen».

Por la parte del resultado fiscal negativo no compensado por las sociedades del grupo, la sociedad a la que corresponde contabilizará un crédito si se espera razonablemente que el grupo fiscal en su conjunto vaya a generar en el futuro resultados fiscales positivos, de acuerdo con lo previsto en la norma primera de esta Resolución. A estos efectos se puede utilizar la cuenta 4749, Créditos a compensar en régimen de declaración consolidada del ejercicio.

Vemos pues que para la empresa que genera la Base imponible negativa los asientos en uno y otro caso son:

Crédito por pérdidas compensadas con otras empresas del grupo

a Impuesto de Sociedades

_____ x _____

Es decir, registra un ingreso contable que es debido por las otras empresas y no por la Hacienda Pública. Mientras que para las otras empresas no tiene incidencia en la cuantificación del gasto a registrar, sí lo tiene en el pago a efectuar a la Hacienda. Pago que el grupo de empresas se ahorra con la Hacienda, debiendo ser abonado a la empresa que aporta la pérdida al grupo. El asiento que efectuarán será:

Impuesto de Sociedades

a Hacienda Pública acreedora por Impuesto de Sociedades Débito por pérdidas compensadas con otras empresas del grupo

_____ x _____

La propia Resolución del ICAC, como hemos señalado, establece la diferenciación entre pérdidas compensadas y pérdidas a compensar. Esta diferencia se traduce en una distinta contabilización por parte de las empresas individuales. La parte compensada genera un crédito recíproco frente a otras empresas del grupo que se han beneficiado de éstas abonando menos dinero a la Hacienda. La parte no compensada pero compensable tendremos que contabilizarla de manera diferente para reflejar la distinta situación. Supongamos una empresa que tiene unas pérdidas de 2.000.000 y que el grupo ha compensado dentro de su declaración anual consolidada la mitad de la pérdida de esta empresa, quedando la otra mitad a compensar en el futuro. Estudiada la viabilidad de esta compensación se estima que no hay motivos para dudar de su compensación futura, el asiento que efectuaría la empresa sería:

350.000	<i>Crédito interno con otras empresas del grupo por pérdidas compensadas</i>		
350.000	<i>Crédito por pérdidas a compensar en régimen de declaración consolidada</i>		
		<i>a Impuesto de Sociedades</i>	700.000
		x	

El efecto para la empresa es el reconocimiento en su contabilidad individual de un ingreso contable en el importe del descenso de cuota tributaria en el futuro, tanto si se ha compensado como en el caso contrario. La cuenta de crédito por pérdidas a compensar es realmente una cuenta temporal, pues cuando el grupo compensa en el futuro en su declaración conjunta se convertirá en el registro anterior. Su destino es acabar en la cuenta de crédito interno y por lo tanto recibir el pago no por vía de la Hacienda sino por vía de las otras empresas del grupo.

En el ámbito de la consolidación está claro que estas cuentas desaparecerán en el proceso de ajuste. Son débitos y créditos recíprocos que, a semejanza de los importes pendientes entre empresas del grupo, se eliminarán como cuando eliminamos proveedores, empresas del grupo y clientes, empresas del grupo. La finalidad de la consolidación es reflejar la situación ante el mundo exterior y por lo tanto no tiene sentido su reflejo. Creemos que dada la incidencia que tienen en las cuentas individuales no podemos sostener lo mismo en el ámbito individual. No sólo aparecen los créditos sino que éstos generan ingresos cuantificables a nivel individual y modifican el resultado final de las empresas individuales en sus propias contabilidades. Volveremos sobre el tema. El propio gasto por Impuesto de Sociedades consolidado se puede ver modificado por la distinta consideración del principio de prudencia que introduce la consolidación a la hora de valorar si la pérdida es recuperable en el futuro por los posibles beneficios del grupo.

Esta posibilidad está negada a aquellas empresas que si bien forman parte del grupo no reúnen los requisitos para poder declarar en forma consolidada, ya sea por no llegar al 75% o por no ser éste el porcentaje durante todo el año. ¿Es esto lógico? Lo planteamos por las profundas diferencias que apreciamos que se pueden producir, comportando una alteración sustancial del beneficio determinado incluso a nivel individual y en la participación de los socios externos al grupo en el mismo.

Debemos diferenciar las pérdidas que la empresa aporta al grupo cuando se integra en él, de las pérdidas que se generan estando el grupo vigente. Esta diferenciación es necesaria por la limitación que establece el artículo 88 de la Ley. El artículo señalado establece: «las bases imponibles negativas de cualquier sociedad pendientes de compensar en el momento de su integración al grupo podrán ser compensadas en la base imponible del mismo, con el límite de la base imponible individual de la propia sociedad, excluyéndose de la base imponible, a estos solos efectos, los dividendos o participaciones en beneficios a que se refiere el apartado 2 del artículo 28 de esta Ley».

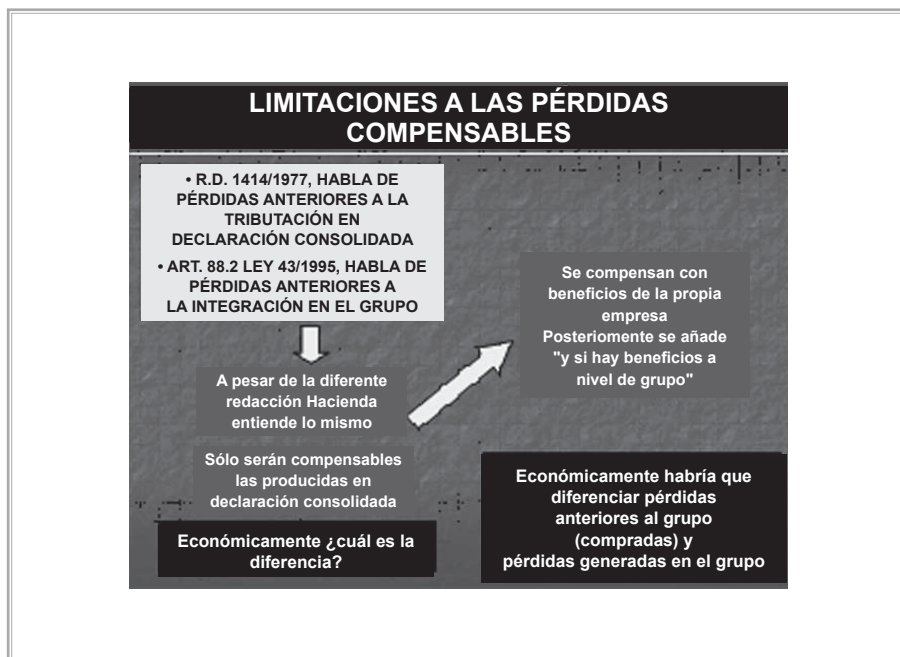
Estas pérdidas se están sujetando a su compensación dentro del grupo pero con beneficios de la propia empresa. Aquí no habrá un aprovechamiento de las pérdidas por las otras empresas que originen un crédito interno, pues con la actual normativa se exige que las compensen beneficios de

la propia empresa. El aprovechamiento vendrá por un pago menor a la Hacienda Pública. Está claro que éste se efectuará a través de la matriz, pero de la parte correspondiente del beneficio nuevo generado por la empresa que originó las pérdidas.

La singularidad de esta característica adquiere relevancia distinta si ésta se aplica a las pérdidas compradas por el grupo por producirse antes de su integración en el grupo o si se aplica a las pérdidas generadas en el grupo, pero no en período de declaración consolidada.

Si volvemos a considerar las pérdidas generadas en la vigencia del período de existencia del grupo de empresas, de nuevo nos encontramos con la diferencia entre aquellas empresas que pertenecen al grupo fiscal y las que no pertenecen al mismo. La posibilidad de generar ingresos contables por la activación de las pérdidas tiene unas incidencias claras en los beneficios después de impuestos (conservamos tics antiguos, pues deberíamos hablar del beneficio simple de acuerdo a la actual consideración del Plan Contable vigente). Aquellas empresas que pertenecen al grupo tendrán muchas más posibilidades de activar que las que no pertenecen al mismo. Si ambas son parte del grupo de empresas como tal, ¿es lógica esta diferencia? Tengamos en cuenta que puede tener fuertes incidencias en el cálculo del beneficio individual y en la propia política de reparto de dividendos así como implicaciones hacia los socios minoritarios del grupo. Podríamos alegar que es lo habitual en la consolidación, pues en la misma no reflejamos los beneficios desde el prisma de la empresa individual sino la parte de la mayoría y de la minoría en los beneficios reconocibles como realizados por el grupo como tal. Pero, como hemos expuesto, no nos estamos refiriendo sólo al beneficio consolidado sino que estamos hablando también del beneficio individual de las empresas.

Gráfico 9. Diferencias en el redactado de las disposiciones fiscales.



Asimismo observamos otro problema y es la posibilidad que establece la normativa del Impuesto de renunciar al régimen de declaración consolidada. La anterior normativa establecía la posibilidad de optar de un período mínimo de tres años en la declaración consolidada. El artículo 84, después de la nueva redacción dada por la Ley 24/2001, establece el carácter indefinido mientras no se renuncie a su aplicación en el plazo de dos meses a contar desde la finalización del último período impositivo de su aplicación. Si se renuncia, ¿qué pasa con los créditos reconocidos con base en su consideración en la órbita del grupo? ¿Hay que deshacer los beneficios registrados? Incluso no es necesaria esta renuncia, basta con llevar a la empresa a un porcentaje inferior al 75% un día del período para que toda la contabilización de los créditos tenga que ser revisada. ¿Si después se vuelve a ella tendremos de nuevo que reconsiderarlo todo? ¿Serían heredadas o generadas vigente el grupo las anteriores pérdidas? Creemos que lo lógico sería que se impusiese la declaración consolidada al grupo de empresas, pero al grupo de empresas establecido por la normativa contable, lo que evitaría estas consecuencias que traspasan las incidencias no sólo a las Cuentas Anuales Consolidadas, sino que tienen reflejo en la propia contabilización individual y en las Cuentas Anuales de las empresas. Al mismo tiempo estaría más en consonancia con el hecho económico de reconocer la existencia de un ente globalizador de una actividad económica como es el grupo de empresas. Esta posibilidad de elección entre un método u otro tiene otras razones que no son las de racionalidad económica o fiscal. Lo único que origina su establecimiento son complicaciones contables y distorsiones en la imagen fiel de las empresas pertenecientes al grupo. No creemos que haya razones recaudatorias, bastaría con incrementar el tipo aplicable si lo que se teme es un descenso de recaudación y evitaríamos todos los problemas e interferencias que hemos venido comentando. Si a pesar de lo alegado anteriormente se continuara sosteniendo que pueden darse razones de presupuesto debido a la carga que impondría la cantidad de declaraciones consolidadas y que exigiría unas mayores dotaciones de medios y personal por parte de la Hacienda Pública, podríamos contraargumentar, por el contrario, que en la mayoría de empresas se produciría un ahorro evidente de medios y tiempo de trabajo, aunque también es cierto que impondría una carga administrativa a asumir para determinados grupos. Creemos no obstante que esto solamente se produciría en grupos pequeños que podrían encontrarse en la tesitura de si la carga es excesiva en comparación con las ventajas de sencillez de las cuentas, que reflejarían en mejor medida la imagen fiel de la empresa y que además permitiría disfrutar del ahorro fiscal que supone la declaración consolidada.

Una discusión parecida la plantea ESTEBAN [1997b: 123-125] si bien referente al cambio sufrido en la normativa fiscal de atribución de las bases negativas a las empresas del grupo que lo abandonó, en contra del criterio establecido con anterioridad a la Ley 61/1995 que atribuía al grupo consolidado aquéllas. Así nos dice: «2. La Disposición transitoria 12.^a ⁶, dictada para regular el régimen transitorio de la compensación de pérdidas, contra lo que hubiera sido de desear, no hace ninguna referencia al modo de interpretar el apartado 3 de dicho artículo. Hay que tener en cuenta que lo que este apartado dispone es lisa y llanamente la expropiación forzosa a favor de un tercero de crédito que el grupo tiene contra la Administración. En mi opinión, el asunto es de la suficiente importancia para que hubiera sido objeto de mayor atención, de adecuadas puntualizaciones, sobre todo en lo que afecta a la titularidad de las pérdidas acumuladas a 31 de diciembre de 1995 pendientes de compensar. Pero el precepto es de tal impresión que únicamente conduce al indeterminismo.

⁶ Se está refiriendo a la Ley 43/1995.

3. La compensación de pérdidas es un derecho y, como tal derecho, entiendo que es renunciable. ¿Pueden entonces las sociedades que salen del grupo renunciar, a favor de éste, a la parte proporcional de pérdidas compensables que el artículo 95 las otorga?

4. En caso de permitirse la renuncia a que se acaba de hacer referencia, ¿las bases negativas y las deducciones pendientes atribuibles a las sociedades salientes quedarían en los soportes contables y fiscales del grupo o habrían de ser eliminadas por éste?

5. De ser viable el mantenimiento en los soportes contables y fiscales del grupo de las bases negativas y de las deducciones pendientes imputables a las sociedades que lo abandonan, ¿tales bases y deducciones serían susceptibles de compensarse y deducirse por parte del grupo en sucesivos ejercicios?».

No estamos de acuerdo con los argumentos esgrimidos por el autor porque está olvidando que la salida del grupo de la empresa habrá supuesto una enajenación de la participación que se verá aumentada por los créditos que la empresa dependiente se lleva consigo, y que compensarán la desaparición de las pérdidas en las cuentas del grupo. Sí es cierto que en el caso de que la exclusión del grupo no conlleve la venta íntegra de la participación en la empresa dependiente tendríamos que eliminar dentro del mismo las cuentas que reflejan los créditos por las bases negativas.

Pensamos que esta situación era más lógica cuando se establecía un plazo que obligaba a la declaración consolidada un mínimo de tiempo. En la actual situación que establece la Ley, de salida y entrada continua, creemos que lo lógico sería que las pérdidas registradas por el grupo tuviesen una total libertad de compensación en el ámbito del grupo cuando posteriormente se decida volver a contribuir en declaración consolidada o establecer nuestra propuesta de obligación de contribuir de acuerdo a la existencia de un grupo de empresas sin posibilidad de opción individual.

Otro problema que aflora por la actual estructura del grupo fiscal es la posibilidad de generar operaciones entre empresas del grupo contable con la intención de compensar las bases negativas de empresas que tengan la prescripción próxima. La no compensación por el grupo de las pérdidas de las empresas del mismo que no pertenecen al grupo fiscal es fácilmente subsanable mediante la generación de beneficios en estas empresas mediante operaciones con empresas del grupo fiscal. Operaciones que no podrán ser atacadas con la técnica de las operaciones vinculadas, pues bastará con efectuar dos operaciones seguidas con bienes del inmovilizado de la empresa no perteneciente al grupo fiscal a precio de mercado. Ello implicará la actualización del bien a precios de mercado y la generación de beneficios para la compensación de las pérdidas. Está claro que la consolidación contable anulará momentáneamente este beneficio o la actualización del valor del bien, pero a efectos fiscales se compensará la pérdida a pesar de no pertenecer al grupo fiscal. El problema radica en el control y creemos que no reconocer esta situación no conduce a nada.

No encontramos nada deseable que se produzcan estas operaciones entre empresas del grupo, cuyo único fin sería aprovecharse de las deficiencias en la definición fiscal del mismo, pues si se definiera éste de acuerdo al criterio contable se evitarían. Hemos comentado que si las operaciones se realizan a precios de mercado vemos difícil su ataque por parte de la Administración. Se podría

alegar que están realizadas con la única finalidad de aprovecharse de las incidencias fiscales, pero tampoco entendemos muy bien la finalidad que persigue la Administración Fiscal con su definición del grupo fiscal.

La interpretación que efectúa la Hacienda Pública es considerar las pérdidas generadas en el grupo cuando no se está en declaración consolidada equivalente a las que la empresa aporta al grupo, y que son adquiridas en la inversión que hace éste. En este trabajo no queremos simplemente explicar cuál es la situación y de ahí nuestro argumento en contra de esta hipótesis, para nosotros no son situaciones equiparables.

CONCLUSIONES

(1) Para empezar este apartado de conclusiones de este trabajo nos gustaría recordar las palabras de CEA [1988: 96] que creemos definen muy bien el espíritu que queremos plasmar: «Los grupos de sociedades y los estados financieros consolidados constituyen una realidad palpable e insoslayable en los momentos presentes. La contabilidad empresarial ha volcado preferentemente su atención desde siempre en la sociedad mercantil independientemente, de tal modo que la mayor parte de sus análisis teóricos y la mayoría de los principios contables promulgados se refieren a aquélla, mientras que no ha adquirido suficiente reflexión el grupo de sociedades y la consolidación contable como objeto contable directo de estudio y pronunciamiento de principios contables, a pesar de ser esta situación cada vez más común». Y continúa más adelante el mismo autor [1988: 98]: «Esto significa, ni más ni menos, que los principios contables para el impuesto sobre sociedades no sirven en puridad para recoger sus implicaciones cuando se trata de elaborar y presentar estados consolidados de los grupos de sociedades».

Los párrafos nos recuerdan a lo que llevamos comentado a lo largo de este trabajo y que se concreta en diversos problemas referidos con anterioridad, por ejemplo en relación con la distinta consideración de las pérdidas de una empresa en el caso de estar integrada en un grupo fiscal de empresas que componen una entidad única de dirección conjunta. Pero, si bien es cierto que los principios contables no han avanzado en ese campo, sostenemos que en el ámbito fiscal se ha avanzado todavía menos. Desde una negación absoluta de la realidad de los grupos de empresa se ha ido avanzado hacia un reconocimiento parcial, como es la inclusión de artículos específicos regulando los regímenes especiales de grupos de empresas, pero creemos que todavía no recogen todas las peculiaridades de este ente, cada vez más frecuente y general en las economías actuales. Se trataría de avanzar más en la contemplación del grupo como una unidad que cada día es más común en la actividad económica del mundo de hoy.

CEA [1998: 98] expresa en relación al trabajo venidero de AECA el siguiente pensamiento: «Se trataría, pues, de que algún día el documento normativo de AECA sobre el impuesto de beneficios cubriese también el flanco de la información consolidada, para lo cual habrá que prolongar y adaptar los principios contables formulados para la sociedad independiente, para la situación de información sobre el grupo de sociedades. Pero para que no quede duda, queremos advertir y remarcar que esta prolongación y adaptación de los principios al caso de los grupos de sociedades

será necesaria por la propia lógica intrínseca de la consolidación y ello con independencia de que, en el terreno fiscal, el impuesto se determine en cualquiera de las fórmulas que pudiese admitir el ordenamiento tributario en el caso de los grupos (declaración consolidada directa o declaración en régimen individual de sus sociedades integrantes), lo que no quita para que, a su vez, el régimen de declaración fiscal utilizado introduzca perfiles privativos del problema de la adaptación de esta clase de principios contables».

Sostenemos la no adecuación de las disciplinas contable y fiscal al nuevo concepto de grupo de empresas. Hemos recogido la opinión de CEA en el sentido de no estar los principios contables definidos por la actual normativa de acuerdo a la situación peculiar que representan los grupos de empresas. El citado autor expresa la necesidad de este proceso de adaptación. Nosotros concluimos que esta adaptación es necesaria tanto en el ámbito contable como en el ámbito fiscal. Es en este último campo donde todavía la aceptación del concepto de unidad de mando está peor reconocido, pues a pesar de ser considerado sujeto pasivo del impuesto, en la realidad del articulado, se observa su tratamiento, a pesar de la definición inicial, como colectivos de sujetos jurídicos independientes agrupados.

La tarea que CEA encomienda a AECA [1998: 98] de adecuar la normativa contable a la existencia cada día más frecuente en la actividad económica del grupo de empresas bajo dirección única es extensible a la normativa fiscal donde su contemplación es todavía más raquítica.

(2) En este estudio hemos analizado si la existencia de las dos consolidaciones ocasionaba alteraciones en el registro del beneficio empresarial. Concluimos que éstas se producen por la distinta definición de los conjuntos consolidables definidos por las dos normativas, por la distinta forma de determinar el resultado global del ejercicio y por la alternancia establecida en la normativa fiscal de poder declarar en régimen consolidado o en régimen individual.

(3) La existencia de distintos conjuntos consolidables obliga a proceder a ajustes posteriores en la consolidación contable al objeto de reasignar las operaciones entre las empresas pertenecientes al grupo de empresas. Estas reasignaciones, en el caso de eliminaciones por operaciones intragrupo, lo que provocan son diferencias temporales que no ocasionan una alteración del resultado del grupo. Hay que decir que el hecho de que no se provoquen alteraciones no exime de que se origine por contra la necesidad de tener que abordar una conciliación posterior a la declaración fiscal, lo que nos lleva a nuevos ajustes de consolidación. Cuando estos ajustes afectan a diferencias temporales, la conclusión que extraemos de nuestro trabajo es la dispersión de información que se produce por la existencia de ajustes que aparecen en las cuentas individuales en el caso de las empresas que declaran juntas y en las cuentas consolidadas en los supuestos de empresas excluidas del grupo fiscal.

La inmensa mayoría de las Cuentas Anuales que se efectúan en las consolidaciones contables combinan ambos casos, ajustes por impuestos anticipados e impuestos diferidos que van a las cuentas consolidadas y otros importes que van a las cuentas individuales, provocando a nuestro modo de ver confusión en su lectura. Creemos que esto es debido a que la consolidación fiscal se ha quedado a mitad del camino que debería haber recorrido.

(4) La situación en el caso de las diferencias permanentes no es la misma. En estos supuestos sí que se produce alteración en el registro del beneficio consolidado del grupo de empresas y en algunos en la propia empresa individual. La Ley del Impuesto de Sociedades al no incluir a determinadas empresas que pertenecen al grupo contable origina una alteración en la cuantificación del impuesto y por lo tanto en el beneficio a repartir. La incidencia a través de los dividendos recibidos de otras empresas del grupo y la repercusión a través de la exoneración por reinversión de beneficios constituyen ejemplos claros. En el cobro de dividendos de otras empresas del grupo la causa es doble, en la declaración consolidada por no adecuarse el perímetro fiscal al contable, en el caso de declaración individual por no recogerse enteramente los casos de doble imposición junto con restricciones a la aplicación de las deducciones supeditadas a la cuota íntegra. En ambos casos, el resultado es una sobreimposición sobre beneficios que discrimina a unos grupos sobre otros. El efecto añadido es una cuantificación mayor del gasto por Impuesto de Sociedades en las empresas que no pertenecen al grupo fiscal y por lo tanto un beneficio repartible también menor que no encontramos muchas razones para defender. ¿Cómo se subsanaría el problema? En el caso de la declaración consolidada pasaría por atender a las condiciones reales del grupo y asumir la definición de grupo que realizan las normas contables dentro de la declaración consolidada. En el caso de la declaración individual, dando el paso definitivo y asumiendo totalmente los casos donde se da doble imposición y eliminando el exceso de cuota que genera, mediante una deducción en la cuota o la exención del rendimiento como recientemente se ha efectuado para los dividendos de fuente extranjera. Éste es el proceso que se está produciendo y que hemos estudiado a lo largo del tiempo, el problema es que el proceso se está dando por etapas quizás muy lentas. No dudamos que al final las leyes fiscales acabarán reconociendo el efecto y anulándolo en todos los casos, pero mientras esto no sea así seguiremos sufriendo este proceso discriminatorio que hace pagar más impuestos a las empresas que se encuentran excluidas del grupo fiscal.

(5) Igualmente, cuando analizamos el caso de la reinversión de beneficios apreciamos que en el largo proceso de cambios sufrido por ésta, siempre se ha producido una discriminación en la cuantificación del beneficio de las empresas al estar excluidas empresas que pertenecen al grupo contable que no pueden beneficiarse del incentivo fiscal por el cumplimiento de la reinversión por parte de otras empresas del grupo fiscal. Llevando por lo tanto a una cuantificación del gasto por impuesto de sociedades mayor del que se originaría por la pertenencia de las mismas al grupo. Evidentemente en la práctica cotidiana se orquestan operaciones de ingeniería fiscal al objeto de solventar el problema, pero bastaría con la correcta definición del grupo para evitarlas. Cabe resaltar la curiosidad del supuesto contrario en el caso de que las transacciones afecten a bienes entre empresas del grupo contable. Las realizadas entre empresas del grupo fiscal no se beneficiarán de la reducción, mientras que aquellas empresas que pertenezcan al grupo contable, pero no fiscal, sí obtendrán una rebaja en el pago a efectuar.

(6) En las deducciones de la cuota el efecto perturbador de la no adecuación de los conjuntos consolidables de la consolidación es todavía más evidente. Esta no inclusión de empresas que pertenecen al grupo motiva un agrandamiento del gasto cuantificado por el desaprovechamiento de las deducciones de empresas del grupo, por la escasez de la cuota íntegra en la cuantía necesaria en unos casos, y por el no cumplimiento de las condiciones requeridas, que sin embargo cumplen por ellas otras empresas del grupo. No solamente supone el retraso en la aplicación de las deducciones

en años posteriores, y por lo tanto se convierte en una traslación de los ingresos a otros períodos, sino que hemos analizado qué puede suponer la pérdida de deducciones a aplicar por parte del grupo y la obtención por tanto de un beneficio menor.

(7) Observamos perturbaciones motivadas por el efecto de las pérdidas de las empresas del grupo en la declaración consolidada. Es precisamente la no definición del grupo de acuerdo al criterio contable la que provoca los problemas que hemos ido viendo de discriminación en el reconocimiento de los efectos de las mencionadas pérdidas entre las empresas que pertenecen al mismo y las que no pertenecen. Esta situación puede conllevar la creación de operaciones de una ingeniería contable para el aprovechamiento de las pérdidas y la redefinición de transacciones que se evitarían con la asunción del criterio realista de definir el grupo de acuerdo a la dirección única.

Se producen los efectos de no reconocimiento de los créditos anexos a las pérdidas en el mismo ejercicio y su posposición a ejercicios posteriores cuando la empresa efectivamente los pueda compensar, cuando desde la óptica del grupo (como unidad de gestión) puede que desde el principio no hubiese duda razonable en su estimación como ingreso. Se introducen en la declaración consolidada los problemas que también ya se daban en la opción de declaración individual, si bien aquí limitados a las empresas que quedan fuera del grupo. También tiene efectos sobre las empresas pertenecientes al grupo por la no consideración de los ingresos de las empresas externas que podrían modificar la activación del crédito y la generación del ingreso por pérdidas en las empresas que entran en el perímetro fiscal. En síntesis, vemos que esta situación de nuevo nos lleva a unos rendimientos de las empresas integrantes del grupo que no se corresponden con los que se obtendrían de considerar al grupo como lo que es, una entidad económica unida bajo una dirección única.

(8) Hemos sostenido también que la actual disyuntiva que se ofrece a los grupos entre la declaración consolidada y la declaración individual, recientemente ampliada en el sentido de dar más libertad en la opción, reporta problemas al tener constantemente que redefinir la viabilidad de los créditos por pérdidas activadas. Nos encontraremos con empresas con pérdidas que, si el grupo continúa declarando en declaración consolidada, tendrán grandes posibilidades de compensación, pero que si se elige la opción individual pierden muchas de estas posibilidades y nos obligaría a la desconsideración del ingreso anteriormente reflejado. El comentado reciente cambio que supone la última reforma permite tanto la entrada a la declaración consolidada como la salida de la misma. ¿Tendríamos que volver a activar los créditos si de nuevo entramos en el grupo? Esta situación nos introduce unos vaivenes exagerados en los resultados anuales. ¿Amplía la posibilidad de manipulación de los resultados anuales contabilizados? Creemos que todos estos problemas se acabarían estableciendo la declaración consolidada a los grupos de empresa como única opción y además partiendo del resultado contable como postulan otros autores mencionados en este estudio. Creemos fervientemente que la solución consiste en dar el paso en el régimen especial, que de hecho ya ha realizado la norma fiscal en la esfera del régimen general con la reforma que supuso la Ley 43/1995, de 28 de diciembre. Se trataría de aceptar de una vez la normativa contable de consolidación y a partir de ahí definir qué es aceptado a nivel fiscal y qué no. Se acabaría con el absurdo que se produce en las empresas de tener que acometer dos consolidaciones que en la realidad se pueden convertir en tres, cuatro, etc., y de las que tan frecuentemente se quejan los contables responsables de su elaboración.

BIBLIOGRAFÍA

- ANTÓN, Álvaro [1998]: «Régimen de los grupos de Sociedades». Capítulo 27 del libro dirigido por LAORDEN, Javier y ARQUÉS, Jorge. *Comentarios al Impuesto sobre Sociedades*. Tomo II. Madrid. Civitas.
- CEA GARCÍA, José Luis [1988]: *Principios contables y fiscalidad*. Madrid. AECA.
- [1992]: «Algunas anotaciones sobre la imagen fiel y sobre el concepto de cuentas anuales consolidables de los grupos de sociedades». *Revista de Contabilidad y Tributación (comentarios y casos prácticos)*, CEF, núm. 108. Marzo 1992, páginas 23-40.
- CÓNDOR LÓPEZ, Vicente y LÓPEZ GARCÍA, Antonio [1997]: «El Régimen Tributario de los grupos de Sociedades». *Partida Doble*, núm. 75. Febrero, páginas 15-37.
- DÍAZ YANES, Inmaculada y otros [1996]: *Guía del Impuesto de Sociedades*. Valencia. Editorial CISS, SA.
- ERNST & YOUNG [1997]: *Análisis de la Ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades y de su Reglamento*. Pamplona. Aranzadi.
- ESTEBAN MARINA, Ángel [1997]: *Contabilidad y Base Imponible en el nuevo Impuesto sobre Sociedades*. Madrid. Marcial Pons.
- ESTEO SÁNCHEZ, Francisco [1990]: «Consolidación de estados financieros; síntesis histórica, normas fiscales y código de comercio». *Revista de Contabilidad y Tributación (comentarios y casos prácticos)*, CEF, núm. 102, páginas 33-96.
- FERNÁNDEZ PEÑA, Enrique [1961]: *Integración de Balances*. Madrid. Editorial Aguilar.
- GONZALO ÁNGULO, José A. y TÚA PEREDA, Jorge [1982]: «El grupo y el conjunto de la consolidación». *Revista Técnica Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España*, núm. 6, páginas 21-51.
- LABATUT SERER, Gregorio [1992]: *Contabilidad y Fiscalidad del resultado empresarial*. Madrid. ICAC.
- LÓPEZ ALBERTS, Herman [2000]: *Los grupos de Sociedades. Régimen tributario. Cuentas Fiscales Consolidadas*. Valencia. CISS.
- LÓPEZ SANTACRUZ, José Antonio [1992]: «Régimen Tributario de los Grupos de Sociedades». *Revista de Contabilidad y Tributación (comentarios y casos prácticos)*, CEF, núm. 108, páginas 3-22.
- LLANSÓ, Macarena [1998]: «Reglas de valoración: operaciones vinculadas». Capítulo 10 de la obra dirigida por LAORDEN, Javier y ARQUÉS, Jorge *Comentarios al Impuesto sobre Sociedades*. Tomo I. Madrid. Civitas.
- MALVÁREZ PASCUAL, Luis Alberto [1996]: *La nueva regulación del Impuesto sobre Sociedades*. Tomo I y II. Régimen general y Regímenes especiales, Madrid, CEF.

REQUENA TAPIA, Miguel [2000a]: «Los efectos impositivos en los Grupos de Sociedades». *Partida Doble*, núm. 108, páginas 28-41.

- [2000b]: «Los efectos impositivos reales y virtuales en tributación consolidada». *Revista de Contabilidad y Tributación (comentarios y casos prácticos)*, CEF, núm. 202, páginas 133-146.

ROBLEDA CABEZAS, Heliodoro [1992]: «La Consolidación en España: Análisis de las Normas para la formulación de las Cuentas Anuales Consolidadas». *Técnica Contable*, páginas 189-222.

SÁENZ DE OLAZAGOITIA DÍAZ DE CERIO, Javier [2002]: *La tributación consolidada de los Grupos de Sociedades. Régimen vigente y modelo para su Reforma*. Navarra. Aranzadi Editorial.

SANZ GADEA, Eduardo [2001]: «Régimen de los grupos de sociedades en el Proyecto de Ley de medidas fiscales, administrativas y del orden social: una nota de urgencia». *Revista de Contabilidad y Tributación (comentarios y casos prácticos)*, CEF, núm. 224, páginas 39-56.

- [2002]: «Novedades tributarias en materia del Impuesto sobre Sociedades (II)». *Revista de Contabilidad y Tributación (comentarios y casos prácticos)*, CEF, núm. 228, páginas 3-56.

 JUAN CARLOS MATA LLÍN SÁEZ*Departamento de Finanzas y Contabilidad.**Universitat Jaume I**Profesor del CEF*

Este trabajo ha obtenido el **Accésit «Premio Estudios Financieros 2006»** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don José Ramón GONZÁLEZ GARCÍA, doña María Teresa DEL VAL NÚÑEZ, doña María Antonia GARCÍA BENAÚ, don Alejandro LARRIBA DÍAZ ZORITA, don Juan Antonio MAROTO ACÍN y don Jesús URÍAS VALIENTE.

Los trabajos se presentan con seudónimo y la selección se efectúa garantizando el anonimato del autor.

Extracto:

UNA de las ventajas asociadas comúnmente a las instituciones de inversión colectiva, como el caso de los fondos de inversión, es la gestión de una cartera de gran tamaño que permita la presencia de economías a escala. En este caso, los costes de gestión por unidad invertida serían decrecientes en relación al tamaño, aumentando los resultados y mejorando así la eficiencia del fondo. Para una muestra de fondos de inversión del mercado español, este trabajo tiene como objetivo analizar la existencia de una relación entre el tamaño y la eficiencia de los fondos. La eficiencia es evaluada tanto desde una perspectiva incondicional como desde otra condicional que contempla la posibilidad de una gestión dinámica de la cartera. En ambos casos, los primeros resultados parecen señalar una relación positiva entre el tamaño de los fondos y la eficiencia, especialmente para los fondos de renta variable. La ausencia de una correspondencia negativa entre los costes de gestión y el tamaño no nos permite interpretar el incremento de eficiencia por tamaño bajo la hipótesis de la presencia de economías a escala. Entonces, se analiza si el tamaño del fondo condiciona el grado de dinamismo en la gestión de la cartera y ésta a su vez puede explicar la eficiencia alcanzada. Aunque los fondos grandes presentan en general una gestión menos activa, no se aprecia una clara relación entre tamaño, dinamismo y eficiencia. Ante estos resultados y en último lugar se ha examinado la dependencia entre el tamaño y los

.../...

.../...

flujos de caja originados por la demanda de los partícipes del fondo. Así, para los fondos con inversión predominante en renta variable, se demuestra que el grado de eficiencia condiciona asimétricamente variaciones en el tamaño del fondo. Se evidencia cómo fondos con mejor eficiencia presentan entradas de caja con la suficiente amplitud como para incrementar de forma relativa el tamaño del fondo y provocar así una relación positiva entre el tamaño y la eficiencia. Por lo que, descontando este efecto implícito, se puede concluir que en el mercado español y para la muestra analizada no importa el tamaño del fondo con relación a la eficiencia que éste alcanza.

Palabras clave: fondo de inversión, tamaño, eficiencia, *performance*, gestión activa, beta dinámica, demanda y partícipes.

Sumario:

1. Introducción.
 - 1.1. Ámbito de estudio y objetivos generales.
 - 1.2. Evaluación de la eficiencia de los fondos de inversión.
 - 1.3. Eficiencia y tamaño en la gestión de los fondos de inversión.
 - 1.4. Objetivos específicos y estructura del trabajo.
 2. Datos y metodología.
 3. Resultados.
 - 3.1. Evaluación incondicional.
 - 3.2. Evaluación condicional.
 - 3.3. El efecto de los flujos monetarios en la relación de eficiencia y tamaño.
 4. Conclusiones.
- Bibliografía.

NOTA: El autor quiere expresar su agradecimiento a María Paz JORDÁ de la Universidad de Valencia por su colaboración en los datos de *Intertell* para el mercado de acciones y a Carlos FORNER de la Universidad de Alicante por sus comentarios con relación al factor *momentum*. También se agradece la colaboración del Departamento de Atención al Público de la CNMV, a AFI y a MSCI por facilitar la disponibilidad de diferentes datos e información financiera.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Ámbito de estudio y objetivos generales.

La evolución que a nivel mundial representan las instituciones de inversión colectiva (IIC) ha motivado un importante desarrollo de la investigación en este ámbito. La existencia de importantes mercados de IIC, como planes de pensiones y fondos de inversión, ha permitido la posibilidad de la aplicación empírica de diferentes teorías y contenidos de la Economía Financiera y más específicamente de la Gestión de Carteras. Uno de los aspectos que mayor atención ha recibido dentro de esta literatura ha sido el estudio de la eficiencia alcanzada por los fondos de inversión. El análisis de la eficiencia evalúa la gestión realizada en el fondo, siendo ésta una cuestión relevante por varios motivos. Para los inversores en fondos, tanto personas físicas como otras IIC, resulta interesante conocer la calidad de la gestión de los fondos en los que invertir. Desde un punto de vista interno, se puede utilizar para autoevaluar la gestión realizada. Desde un punto de vista académico, la evaluación de los fondos se ha empleado para contrastar diferentes hipótesis y teorías sobre los mercados financieros y la gestión de carteras. Dentro de este contexto, el presente trabajo trata de analizar la eficiencia alcanzada por los fondos de inversión, con especial atención a la relación de ésta con el tamaño gestionado en el fondo.

1.2. Evaluación de la eficiencia de los fondos de inversión.

Aunque existen trabajos anteriores que han analizado la eficiencia de los fondos de inversión, quizás sería posible establecer que a partir de los trabajos de SHARPE (1991 y 1992) la evaluación de una cartera puede ser conceptualmente entendida como una comparación entre gestión activa y pasiva. De este modo, para evaluar la eficiencia de un fondo de inversión se compararían los resultados netos obtenidos mediante su gestión activa con los obtenidos por una cartera de gestión pasiva. Un fondo alcanzaría una eficiencia positiva cuando sus resultados, netos de costes de gestión, fueran mejores que los alcanzados por una gestión pasiva representada por la simple inversión en una o más carteras de referencia. Bajo este planteamiento, una de las primeras medidas de eficiencia como el alfa de JENSEN (1968) podría entenderse como la diferencia entre el rendimiento del fondo,

en exceso sobre el del activo libre de riesgo, y el rendimiento, también en exceso, obtenido por una cartera de gestión pasiva con el mismo riesgo sistemático y construida sobre la SML del CAPM. Del mismo modo, el índice de SHARPE (1966) compara el rendimiento obtenido por el fondo con el alcanzado por una cartera de gestión pasiva, con el mismo riesgo total, construida sobre la CML del CAPM y, por tanto, eficiente por definición. La evolución en los modelos de valoración de activos ha motivado el desarrollo de diferentes medidas de evaluación para los resultados de los fondos. En este sentido, GALLO y SWANSON (1996) y KRYZANOWSKI *et al.* (1997) plantean la evaluación mediante la metodología del APT. GLOSTEN y JAGANNATHAN (1994) y CONNOR y KORAJCZYK (1988) miden la eficiencia de los fondos desde la perspectiva de la valoración de opciones. El planteamiento de modelos multifactoriales como el de FAMA y FRENCH (1993) con los factores relacionados con el tamaño de los activos y la ratio entre valor contable y de mercado; y la extensión de CARHART (1997) con el factor *momentum*, también han motivado el desarrollo de trabajos que evalúan los fondos mediante esta metodología: ELTON, GRUBER y BLAKE (1999), KOTHARI y WARNER (2001) y BASARRATE y RUBIO (1999), en este último caso para el mercado español, son un ejemplo.

Se podría debatir si la idoneidad de un modelo de valoración u otro es un condicionante para la elección de la medida de eficiencia a aplicar en la evaluación de un fondo de inversión. Sin embargo, GRINBLATT y TITMAN (1989a) y CHEN y KNEZ (1996) señalan que no es necesaria la existencia de una relación entre las medidas de eficiencia que evalúan los fondos y los modelos de valoración de activos. De hecho, resulta especialmente interesante destacar que la conveniencia del empleo de un modelo multifactorial para la evaluación de un fondo no es una cuestión íntimamente relacionada con los modelos de valoración de activos, sino que más bien su justificación podemos encontrarla a partir de los trabajos de SHARPE (1991 y 1992). En este sentido, ELTON, GRUBER, DAS y HLAVKA (1993), PÁSTOR y STAMBAUGH (2002a), y MATAILLÍN SÁEZ (2003 y 2006) muestran la importancia del empleo de modelos multifactoriales que incluyan carteras de referencia que representen todas las clases de activos en los que los fondos invierten. Si se omite una cartera de referencia relevante en la evaluación del fondo, se puede obtener una eficiencia positiva (negativa) únicamente porque los activos no representados hayan obtenido unos buenos (malos) resultados, aunque hubiera sido el caso de una ausencia total de gestión activa en el fondo. De esta forma, los modelos con múltiples carteras de referencia han sido ampliamente utilizados y suponen en la actualidad una base metodológica fundamental. Los trabajos de ELTON, GRUBER y BLAKE (1996 y 1999), ARGARWAL y NAIK (2000), TERHORST, NIJMAN y DERON (2004) y SARITAS y AYGOREN (2005) entre otros, suponen un ejemplo de esta metodología. Por tanto, en la parte empírica de nuestro trabajo evaluaremos la eficiencia de los fondos mediante el planteamiento de un modelo de múltiples carteras de referencia, relevantes para la tipología de fondos de inversión analizados.

El anterior enfoque metodológico plantea un modelo lineal en el que los parámetros estimados se suponen constantes. Sin embargo, parece factible que una gestión activa implique cierto dinamismo en la composición de la cartera del fondo. La literatura también ha tenido presente esta cuestión y uno de los aspectos analizados de la gestión de una cartera ha sido la posible capacidad para sincronizar el mercado. Desde trabajos como los de HENRIKSSON y MERTON (1981), TREYNOR y MAZUY (1966) y GRINBLATT y TITMAN (1989b) hasta JIANG (2003) y HOLMES y FAFF (2004) han sido muchas las aplicaciones empíricas que han analizado de una forma dinámica la gestión de una car-

tera. Cuando se trata de evaluar la capacidad de sincronización, se analiza la posible existencia de una relación entre los cambios de riesgo del fondo y el rendimiento del mercado. FERSON y SCHADT (1996) y FERSON y WARTHER (1996) plantean un modelo condicional en el que el dinamismo en los parámetros estimados es una respuesta de los gestores del fondo a la información pública existente en el mercado. En nuestro trabajo también contemplamos un análisis dinámico para la evaluación del fondo. Los trabajos referenciados anteriormente suponen un solo factor de riesgo que es cambiante en el tiempo, fundamentalmente el riesgo sistemático con respecto al rendimiento del mercado. Por otro lado, en estos trabajos la estructura del dinamismo del parámetro suele estar determinada previamente. En nuestro trabajo vamos a realizar dos aportaciones con respecto a la definición del dinamismo del modelo lineal que explica los rendimientos del fondo. En primer lugar, vamos a permitir la existencia de un dinamismo múltiple y conjunto para todos los coeficientes que representan el estilo del fondo de inversión, obtenido por el ajuste lineal de un modelo con múltiples carteras de referencia. En segundo lugar, no vamos a establecer con carácter previo una determinada estructura para el dinamismo de estos coeficientes.

Con respecto a la evaluación de los fondos de inversión en España, éste ha sido un tema que se ha desarrollado casi paralelamente a la expansión del negocio de las IIC. Unas de las primeras referencias corresponden a los trabajos de RUBIO (1992, 1993), en los que se realiza un análisis de la eficiencia de los fondos tanto con información de rendimientos como de composición de la cartera. ÁLVAREZ (1994) plantea una evaluación específica para los fondos de inversión de renta fija. BASARRATE y RUBIO (1999) aplican el enfoque condicional para estudiar las diferencias intertemporales entre los fondos de inversión y las carteras de referencia que explican sus rendimientos. MATAILLÍN y FERNÁNDEZ (2000) aplican la metodología de análisis por estilos para evaluar los fondos de inversión. MARÍN y RUBIO (2001) realizan una amplia revisión de la metodología de evaluación de los fondos. MARTÍNEZ (2001 y 2003) investiga el efecto de las restricciones en la cartera de los fondos y la demanda de éstos por parte de los inversores. Más recientemente CIRIACO y SANTAMARÍA (2005) analizan la persistencia de los resultados de los fondos de inversión y también su demanda en función de los resultados pasados.

1.3. Eficiencia y tamaño en la gestión de los fondos de inversión.

Una vez determinado cómo evaluar la gestión del fondo de inversión, el trabajo tendrá como objetivo principal analizar si la eficiencia alcanzada por un fondo de inversión guarda relación con el tamaño gestionado. Así, una de las ventajas asociadas comúnmente a la gestión de carteras institucionales es la existencia de economías a escala. En este caso, los costes de gestión por unidad invertida serían decrecientes en relación al tamaño, aumentando los resultados y mejorando así la eficiencia del fondo. Sin embargo, la investigación empírica al respecto no proporciona una clara evidencia con respecto a esta hipótesis. BAUMOL *et al.* (1990) muestran la existencia de economías a escala en las operaciones llevadas por los fondos de inversión en el mercado. ZERA y MADURA (2001) también encuentran cierta ventaja comparativa para los fondos de mayor tamaño. ANNAERT *et al.* (2001) proporcionan evidencia de cómo la eficiencia de los fondos está positivamente relacionada con el tamaño

del fondo, aunque esto no parece ser debido a la presencia de economías a escala sino más bien a otros posibles factores que pueden influir en la gestión de los fondos. BECKERS y VAUGHAN (2001) señalan que la gestión de fondos con un amplio volumen patrimonial puede ser más lenta y menos flexible que los fondos de menor tamaño, proporcionando una relación inversa entre eficiencia y tamaño. INDRO *et al.* (1999) encuentran una relación positiva entre tamaño y eficiencia, aunque en aquellos fondos de elevado volumen patrimonial se incurre en mayores costes de organización y dificultades para rotar la cartera, causando en consecuencia una reducción en la eficiencia alcanzada.

Los resultados de los fondos de inversión en España parecen confirmar las conclusiones alcanzadas en el trabajo de INDRO *et al.* (1999). Así, para una muestra de fondos de inversión de renta fija mixta, ÁLVAREZ (1994) muestra cómo los fondos más eficientes son aquellos con un tamaño intermedio, mientras que los fondos, tanto de muy reducida dimensión como aquellos otros con muy amplios patrimonios, son menos eficientes. También para el mercado español, pero esta vez para fondos de renta variable, MATALLÍN (2002) alcanza conclusiones similares.

1.4. Objetivos específicos y estructura del trabajo.

En primer lugar, el trabajo tiene como objetivo medir la eficiencia del fondo desde el punto de vista del inversor final, es decir, a partir de los rendimientos netos de gastos de gestión, que son los que habitualmente tienen difusión en el mercado, siendo estimados a través de los valores liquidativos de la participación. Los resultados del modelo incondicional nos indicarán una relación positiva entre tamaño y eficiencia, especialmente para los fondos de renta variable, pero, ¿qué factores pueden explicar esta relación positiva? Una primera hipótesis es la existencia de economías a escala, de forma que fondos con mayor tamaño soportarían menos costes por unidad monetaria gestionada. Sin embargo, ¿cuál es la relación entre tamaño y costes de gestión?, en principio para que la hipótesis anterior fuera cierta sería necesario que los costes, por unidad monetaria, y tamaño, mantuvieran una relación negativa. Sin embargo los resultados mostrarán una escasa relación entre ambas variables. De hecho, ¿cómo es la eficiencia de los fondos cuando ésta se estima a partir de los rendimientos brutos? La evidencia encontrada muestra cómo la eficiencia mejora en términos generales, pero que con relación al tema que nos interesa, la relación entre tamaño y eficiencia, se mantiene esa relación positiva.

Descartada la hipótesis de las economías a escala, la siguiente sección analiza la relación entre el tamaño y gestión activa: ¿existe una relación entre el tamaño y el grado de dinamismo de la gestión activa de la cartera, con consecuencias en la eficiencia del fondo? Para responder a esta pregunta, en primer lugar se estima la eficiencia de los fondos a partir de un modelo multifactorial condicional que permite parámetros variables en el tiempo. A continuación, la variabilidad de la sensibilidad a las carteras de referencia es tomada como un estimador del grado de dinamismo de la cartera. Los resultados alcanzados muestran cómo los fondos de mayor gestión activa son predominantemente de menor tamaño y que los fondos más grandes presentan un menor dinamismo. Sin

embargo, no se evidencia una relación entre el dinamismo y la eficiencia del fondo. Únicamente se observa cómo los fondos de menor dinamismo presentan una eficiencia poco dispersa en términos relativos. Mientras que los fondos más dinámicos son los que obtienen resultados, en términos de eficiencia, más extremos, tanto en términos positivos como negativos.

Entonces, dados los resultados anteriores, ¿la relación positiva entre tamaño y eficiencia podría estar conducida por algún factor oculto y no considerado previamente? En este sentido, creemos que en la última parte del trabajo se realiza una aportación importante en la literatura, al mostrar el efecto relevante de las variaciones en el patrimonio del fondo. Así, supongamos por ejemplo que analizamos un conjunto de fondos con idéntico tamaño al comienzo de un período temporal. Entonces, los fondos con mayor rendimiento terminarán el período con mayor patrimonio y así sería deducida implícitamente una relación positiva entre ambas variables. Sin embargo la causalidad verdadera es que la eficiencia provoca variaciones del mismo signo en el tamaño y no al revés. Por otro lado, y bajo la misma hipótesis de fondos con igual patrimonio inicial, supongamos que exista una respuesta de los partícipes ante los resultados de los fondos, de forma que fondos con mejor (peor) eficiencia generen entradas (salidas) de dinero. En este caso, los fondos con mejor eficiencia crecerían en tamaño por las nuevas aportaciones y otra vez podría ser evidenciada, también de forma implícita, una relación positiva entre tamaño y eficiencia. Los resultados del presente trabajo pondrán de manifiesto la relevancia de este último supuesto, mostrando cómo la inicial y aparente relación positiva desaparece cuando se tiene en cuenta este efecto. Así, para los fondos de renta variable se evidencia que aquellos con mejor eficiencia son los que reciben más aportaciones de los partícipes y esto es suficiente para incrementar el tamaño relativo del fondo dentro de su grupo y obtener así una relación positiva entre eficiencia y tamaño. Sin embargo esta relación positiva implica una causalidad bien distinta a la supuesta inicialmente.

2. DATOS Y METODOLOGÍA

El trabajo empírico se ha realizado sobre una muestra de fondos de inversión mobiliaria (FIM) para el período comprendido entre julio de 1998 a septiembre de 2004. Dentro de la tipología de fondos existentes en el mercado español, se han seleccionado aquéllos con inversión predominante en activos de renta variable nacional, siguiendo el criterio de clasificación de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). La muestra está formada por la totalidad de los fondos de renta variable (RV) y renta variable mixta (RVM) con valor liquidativo durante el período muestral, siendo en total 79 y 141 fondos respectivamente tal como muestra la **tabla 1**. El rendimiento diario de los fondos se ha calculado a partir del valor liquidativo de la participación (VLP), información que ha sido proporcionada por la CNMV. Estos datos están libres de sesgos de asincronía tal como los definen BASARRATE y RUBIO (1999). Concretamente en ese trabajo se evidencia cómo los datos diarios del VLP de los fondos de inversión españoles publicados en el boletín de bolsa no guardan sincronía con la fecha de valoración. Sin embargo, los datos de VLP utilizados en nuestro trabajo provienen de otra base de datos, concretamente de la CNMV y han sido elaborados con los estados contables

del fondo, a partir de la información trimestral suministrada por las gestoras a la CNMV. De hecho, en nuestro trabajo se ha verificado la correcta sincronía de los VLP con sus correspondientes fechas. Por otro lado, los datos del volumen patrimonial gestionado (tomado como medida del tamaño del fondo) así como la información sobre la clasificación del fondo y los costes de gestión, también han sido proporcionados por la CNMV.

Como ya hemos señalado, existe una amplia literatura sobre evaluación de fondos de inversión. Cuando la información disponible son datos de rendimientos, lo más pertinente es la aplicación de un modelo que explique el proceso generador de los rendimientos del fondo. Desde un punto de vista más pragmático, un modelo lineal de ajuste de rendimientos puede contemplarse como una comparación de la gestión activa del fondo con respecto a una gestión pasiva representada por la inversión en unas determinadas carteras de referencia. Si la muestra está formada fundamentalmente por fondos que invierten en acciones del mercado español, el factor más importante va a ser el rendimiento del mercado y entonces el alfa de JENSEN (1968) podría ser aplicado sin aparentes problemas. Sin embargo, como ya hemos indicado, SHARPE (1991 y 1992), ELTON, GRUBER, DAS y HLAVKA (1993) y PÁSTOR y STAMBAUGH (2002a), y MATALLÍN SÁEZ (2003 y 2006) muestran cómo puede haber un sesgo debido a la omisión de carteras de referencia, cuando sólo es considerada aquella asociada a un índice bursátil general. Para evitar este sesgo, se han incluido en [1] carteras de referencia que incluyen todas las clases de activos en las que invierten los fondos de la muestra.

$$r_{pt} = \alpha_p + \beta_m r_{mt} + \beta_d r_{dt} + \beta_s r_{st} + \beta_g r_{gt} + \beta_v r_{vt} + \beta_w r_{wt} + \varepsilon_{pt} \quad [1]$$

Donde r_{pt} es el rendimiento del fondo p en el momento t , en exceso sobre el rendimiento del activo libre de riesgo. Como carteras de referencia se han utilizado las que a continuación se detallan. El Ibex-35 como aproximación general del mercado español de renta variable (m). El índice AFI de Deuda del estado (d), el cual representa el rendimiento de una cartera formada por bonos y obligaciones del Estado. El número de carteras de referencia se ha ampliado a partir de los índices de estilo de Morgan Stanley Capital International (MSCI) para el mercado español: el índice que representa la inversión en valores de baja capitalización bursátil (s), el índice con acciones altas en crecimiento (g) y el correspondiente a acciones altas en valor (v) según la cuantía del coeficiente del valor contable con respecto al valor de mercado. Para determinar el rendimiento diario en exceso, tanto para los fondos como para las carteras de referencia, se ha utilizado como rendimiento libre de riesgo el correspondiente al índice AFI de Repos a 1 día. Las fuentes de estos datos fueron la Sociedad de Bolsas, Analistas Financieros Internacionales (AFI) y MSCI. Siguiendo a CARHART (1997), y de acuerdo a los resultados de FORNER y MARHUENDA (2003) en el mercado español, hemos elaborado un índice que representa el factor *momentum* (w). Para esto hemos construido, con revisión mensual, una cartera autofinanciada cuyo rendimiento es el resultado de invertir en activos ganadores y vender activos perdedores. Los datos diarios con la cotización de las acciones, utilizadas para construir esta cartera, han sido facilitados por *Intertell*.

3. RESULTADOS

3.1. Evaluación incondicional.

3.1.1. Eficiencia y tamaño, evidencia con rendimientos netos.

En primer lugar, el modelo [1] ha sido aplicado para medir la eficiencia de los fondos de inversión desde la perspectiva de los inversores, es decir, con rendimientos netos. El panel A de la **tabla 2** resume los resultados del modelo para cada fondo de inversión. No hay una gran evidencia de eficiencia significativamente distinta de cero. En cualquier caso, la eficiencia de los fondos de inversión de renta variable mixta (RVM) es peor que la de los fondos de renta variable (RV). La parte derecha del panel A muestra algunos estadísticos de la distribución de la eficiencia dentro de los dos grupos de fondos de inversión analizados. La media es negativa en ambos grupos de fondos de inversión, con un valor porcentual del orden de -0.26% y -2.25% , respectivamente para los fondos de RV y RVM. La evidencia de una eficiencia no positiva en los fondos de inversión es común en la literatura financiera y ello implica que la gestión activa, en términos agregados y después de costes de gestión, no consigue batir los resultados de una gestión pasiva.

Los paneles B y C de la **tabla 2** muestran los resultados para los quintiles de los fondos de inversión agrupados según tamaño. El tamaño es medido como la media entre el patrimonio inicial y final de cada fondo, y en términos relativos con respecto al volumen patrimonial gestionado en conjunto por el grupo de fondos de pertenencia, RV o RVM según el caso. Así, Q1 representa el quintil de los fondos más pequeños y Q5 el correspondiente a los fondos con mayor patrimonio. En general, los resultados muestran que la eficiencia de los fondos se incrementa conforme aumenta el tamaño de los fondos. En este caso, los valores mínimo, máximo, media y mediana se incrementan conforme el tamaño aumenta. El panel D muestra los resultados de la regresión lineal que analiza la relación entre la eficiencia y el tamaño. Para los fondos de RV, la constante y la pendiente son significativas; así, la eficiencia media es de -1.036% y tiende a incrementarse con respecto al tamaño con una pendiente de 0.6122 . El tamaño consigue explicar el 10.82% de la distribución de corte transversal de la eficiencia de estos fondos de inversión. Sin embargo, para los fondos de renta variable mixta, la pendiente es nula y el R^2 prácticamente también. En este caso, parece ser que el tamaño no es un factor relevante para explicar la distribución transversal de la eficiencia.

Además, para determinar diferencias significativas en la eficiencia en cuanto al tamaño desarrollamos en el panel E dos contrastes. El primero es un test Anova que contrasta la hipótesis nula de que la eficiencia de los quintiles extremos presenta la misma media. El segundo es un contraste no paramétrico, concretamente KRUSKAL-WALLIS, que como hipótesis nula implica la misma distribución para la eficiencia en los quintiles extremos. Comparamos los quintiles Q1 y Q5 que representan a los fondos con menor y mayor tamaño respectivamente. En ambos casos, los resultados de los fondos de inversión de RV y RVM indican diferencias significativas en media y distribución. Resumiendo, a partir de los resultados de los paneles B y C, en términos agregados la eficiencia de los peque-

ños fondos es peor que la de los mayores. Especialmente para los fondos de RV, el tamaño es un factor relevante con respecto a la eficiencia. Sin embargo, la importancia de este factor es relativa, concretamente para los fondos de renta variable representa una capacidad explicativa del 10.82% y todavía es posible encontrar un fondo de inversión pequeño con una mejor eficiencia que otro de mayor tamaño.

Una razón para la mejor eficiencia, en términos agregados, de los fondos de inversión de mayor tamaño podría ser la existencia de economías a escala. La eficiencia ha sido estimada con rendimientos netos, los cuales se obtienen sustrayendo de los rendimientos brutos los costes de gestión. Estos gastos han sido medidos en términos relativos sobre el volumen patrimonial gestionado por el fondo. La presencia de economías a escala implicaría una relación inversa entre tamaño y gastos. En primer lugar hemos calculado el coeficiente de correlación lineal entre ambas variables. Para los fondos de RV, la correlación toma un valor de 0.020, por lo que prácticamente no existe relación entre ambas variables. Para los fondos de RVM, la correlación es positiva pero todavía baja, concretamente toma el valor de 0.155. Dado este resultado, no parece que la relación entre eficiencia y tamaño venga determinada por los costes del fondo. Sin embargo, para analizar el efecto de los gastos de una forma más directa hemos calculado el rendimiento bruto de los fondos de inversión y en el próximo apartado se ha repetido el anterior análisis de la **tabla 2**.

3.1.2. Eficiencia y tamaño, evidencia con rendimientos brutos.

En primer lugar, vamos a comentar la evidencia sobre la eficiencia estimada con los rendimientos brutos. El panel A en la **tabla 3** muestra estos resultados, siendo necesario destacar que la eficiencia es bastante diferente a la alcanzada con los rendimientos netos. Para los fondos de RV, ahora la evidencia es la opuesta con respecto a la mostrada en la **tabla 2**, así 13 (66) fondos presentan valores de eficiencia negativa (positiva) con 0 (18) casos significativos. Los valores mínimo, máximo, media y mediana se han incrementado. Concretamente, la eficiencia media se incrementa 1.95% y ahora es 1.69%.

Para los fondos de inversión de RVM, la eficiencia es también mayor con respecto a la **tabla 2**, pero la media (-0.47%) y la mediana continúan siendo negativas. No obstante, la mejora en la media ha sido de 1.78%. La conclusión de estos resultados parece clara: el coste de la gestión activa reduce el rendimiento y la eficiencia, que desde la perspectiva del inversor se vuelve negativa porque el valor añadido de la gestión activa no compensa dicho coste. Comparando los fondos de inversión de RV y los de RVM parece ser que la capacidad de generar valor añadido es mayor en el primer caso, es decir, el mercado de acciones ofrece mayores posibilidades de gestión activa que el mercado de obligaciones y bonos. Por otro lado, como se indica en la **tabla 1** y en términos agregados, los costes de gestión de los fondos de renta variable son mayores que los de renta variable mixta y ésta podría ser la razón para que la mejora (desde la **tabla 3** con respecto a la **tabla 2**) fuera mayor en el primer caso: 1.95% y 1.78%, respectivamente. Teniendo en cuenta estos resultados podemos concluir afirmando que la diferencia entre los costes de RV y de RVM debería ser mayor en el contexto de un mercado de fondos de inversión más competitivo que el actual. Más concre-

tamente, los fondos de RVM deberían disminuir su coste ya que su gestión activa no los justifica. En este sentido, la eficiencia con rendimientos netos de los fondos de renta variable mixta no sería tan negativa como en el panel A de la **tabla 2**, especialmente al compararla con la eficiencia de los fondos de inversión de renta variable.

En segundo lugar, analizamos la relación entre el tamaño y la eficiencia, ahora estimando la eficiencia con rendimientos brutos. Los paneles B y C de la **tabla 3** muestran los quintiles de los fondos, ordenados de menor a mayor tamaño. Como era de esperar, dada la baja correlación entre costes y tamaño, los resultados son muy similares a los mostrados en la **tabla 2** con los rendimientos netos. Concretamente, la eficiencia y el tamaño están positivamente relacionados para los fondos de inversión de RV. En el caso de los fondos de RVM, los grandes fondos son mejores que los pequeños, pero la regresión de corte transversal tampoco produce resultados significativos. Sólo destacamos que las diferencias entre los quintiles extremos para los fondos de RVM son ahora débilmente mayores y que la eficiencia de los grandes fondos es mejor con un mayor grado de significatividad algo mayor. Este último resultado sería imputable a positiva y débil correlación entre el tamaño y los gastos derivados de la gestión de los fondos de RVM.

3.2. Evaluación condicional.

3.2.1. Eficiencia y tamaño.

En las secciones anteriores la eficiencia ha sido planteada con un modelo de parámetros fijos. En este caso, comparamos los resultados de la gestión activa de los fondos con respecto a los resultados de un conjunto de carteras de referencia de gestión pasiva que replican el estilo medio del fondo evaluado durante todo el período muestral. Sin embargo, es muy factible que la gestión activa implique cambios en el nivel de riesgo o estilo del fondo. Por esto, en este apartado vamos a estimar la eficiencia en el modelo [1], pero suponiendo coeficientes variables en el tiempo. Así podremos analizar la dinámica de la eficiencia alcanzada y el grado de gestión activa del fondo.

Para estimar la eficiencia condicional se realizan regresiones con ventana móvil de amplitud mensual y rodante cada día. Se ha elegido una frecuencia mensual debido a que los resultados de la regresión rodante son muy similares a los obtenidos cuando se estima mediante el Filtro de Kalman y se deja como único factor variable la beta con respecto al mercado. Sin embargo la aplicación del Filtro cuando dejamos variables todos los parámetros, incluida la constante en el modelo [1], presenta problemas de convergencia en el algoritmo de estimación para muchos fondos de inversión, por lo que, por este motivo, se aplica finalmente la metodología de la ventana móvil.

La **tabla 4** presenta algunos de los resultados de esta estimación. En el panel A se muestran los estadísticos básicos de la distribución de la eficiencia alcanzada para cada grupo de fondos. Ésta se ha medido como la media de la eficiencia estimada diariamente en cada una de las regresiones realizadas mediante la ventana móvil y rodante. La correlación de corte transversal entre

la eficiencia condicional estimada para todo el período muestral, tal como se ha estimado en la **tabla 2** y la media de la eficiencia estimada ahora en la **tabla 4** es de 0.83 para los fondos de RV y de 0.85 para los fondos de RVM. Ambas estimaciones de eficiencia están correlacionadas y no existen diferencias importantes entre ellas. Pero la eficiencia condicional es algo mayor que la eficiencia incondicional, en todos los estadísticos y tanto en los fondos de RV como en los de RVM. En este sentido, BOLLEN y BUSSE (2005) muestran cómo una sincronización negativa del mercado provoca que la eficiencia incondicional estimada para períodos amplios tienda a decrecer con respecto a la estimada para períodos más cortos. FERSON y SCHADT (1996) también señalaron este resultado, mostrando que cuando la sincronización no es medida en los modelos incondicionales, y ésta es negativa, provoca un sesgo negativo en el alfa de Jensen que mide la eficiencia. Hemos analizado si la presencia de sincronización negativa podría explicar las diferencias entre el alfa incondicional para todo el período de muestra y la media del alfa obtenido con la ventana móvil. Para evaluar la sincronización en cada fondo de inversión, hemos estimado las diferencias entre la beta dinámica $\Delta\beta_{mt} = \beta_{mt} - \beta_{mt-1}$ y hemos analizado su relación con el signo del rendimiento del mercado en cada fondo mediante la correlación entre ambas variables. Los resultados son que para el 82.28% (88.65%) de los fondos de inversión de renta variable (renta variable mixta) esta correlación es negativa, es decir, presentan sincronización negativa. Este resultado es común a la mayoría de la evidencia alcanzada en la literatura. A continuación, hemos calculado para cada fondo de inversión la diferencia entre la eficiencia incondicional y condicional. La correlación entre esta diferencia y la sincronización es de -0.209 y -0.019 , para los fondos de RV y RVM respectivamente.

En el panel B de la **tabla 4** la evidencia previa de la relación existente entre tamaño y eficiencia, cuando ésta es medida de forma condicional, se mantiene para los fondos de inversión de renta variable, con respecto a la evidencia de la **tabla 2**. Los resultados del análisis de regresión que aparece en el panel D y de los contrastes Anova y Kruskal-Wallis del panel E confirman la correlación positiva entre tamaño y eficiencia. Para los fondos de RVM, la pendiente que mide esta relación continúa siendo no significativa, al igual que en la **tabla 2**, y la única diferencia es que en el panel E ahora los quintiles extremos no presentan diferencias significativas. Esto último ocurre porque los fondos de menor tamaño presentan una mejora en la eficiencia con respecto a los grandes fondos cuando esta eficiencia es medida de forma condicional o dinámica.

3.2.2. *Gestión activa, eficiencia y tamaño.*

En resumen, en las secciones previas se ha evidenciado una relación positiva entre eficiencia y tamaño, especialmente para los fondos de inversión de RV. Después de considerar los gastos del fondo y una evaluación dinámica esta evidencia se mantiene y, por tanto, vamos a considerar otros factores que podrían explicar esta relación. En este sentido, la gestión activa podría ser una variable inversamente relacionada con el tamaño. Así, los fondos de menor tamaño podrían ser más flexibles que los grandes, moviendo sus inversiones fácilmente a través de los valores y mercados. Por otro lado, los fondos de inversión de gran tamaño, comercializados en conocidas instituciones financieras y con un gran número de inversores podrían ser más prudentes y menos flexibles para mover sus inversiones si existen limitaciones en los objetivos de inversión. Así, los fondos de menor tamaño

podrían presentar una gestión muy activa y alejada de los resultados del mercado; mientras que los de mayor tamaño podrían seguir una gestión menos activa, con la que mostrarían un comportamiento más próximo al mercado y por lo tanto menos dispersa en términos de corte transversal.

En el mercado español la información sobre las órdenes de compra y venta de los fondos de inversión no es pública. Por esto, vamos a utilizar como estimador del grado de gestión activa la variabilidad de las betas obtenidas en las regresiones con ventana móvil. Para nuestra muestra de fondos se evidencia una correlación de corte transversal de -0.228 , entre la desviación estándar de la beta del mercado y el tamaño, para los fondos de RV y de -0.123 para fondos de RVM. Es decir, se encuentra cierta evidencia, no muy significativa realmente, que indica que los fondos de menor (mayor) tamaño presentarían una mayor (menor) gestión activa. El panel A de la **tabla 5** presenta los resultados de la regresión de la eficiencia condicional con respecto al tamaño y al grado de gestión activa, medido por la desviación típica de la beta de mercado, σ_{β_m} , en el conjunto de estimaciones de este parámetro a partir de la ventana móvil rodante. Los resultados muestran cómo para los fondos de RV la relación positiva entre tamaño y eficiencia permanece, si bien es menos significativa, y la relación entre la gestión activa y la eficiencia es negativa. Para los fondos de inversión de RVM, la evidencia no es significativa. Para analizar la interacción entre tamaño y gestión activa, hemos tomado cuatro carteras que responden a estas características para cada grupo de fondos, de RV y RVM. La primera, LL, es una cartera formada por los fondos con menor tamaño y menor gestión activa, si el tamaño del fondo y la desviación típica de su beta obtenida en la estimación con ventana móvil están situados de forma conjunta y respectivamente en los dos menores quintiles de las distribuciones de estos parámetros para el conjunto de los fondos de RV. La cartera LH incorpora los fondos con menor tamaño, pero con mayor gestión activa, si la desviación típica de la beta se sitúa dentro de los dos mayores quintiles de la distribución. De la misma forma, HL es una cartera formada por los fondos con mayor tamaño y menor gestión activa, y HH con los fondos de mayor tamaño y mayor gestión activa.

Los paneles B hasta E muestran algunos resultados en cuanto a la eficiencia de estas carteras. Con respecto al número de fondos en cada cartera, tanto para los fondos de RV como para los de RVM, es más alto en las carteras LH y HL. Tal y como anticipábamos anteriormente, es más factible encontrar pequeños (grandes) fondos con un elevado (bajo) grado de gestión activa. También, los paneles B y D muestran cómo la dispersión de corte transversal dentro de las carteras con los fondos de mayor gestión activa, LH y HH, es mayor. Así, la mínima y la máxima eficiencia se encuentran en fondos con esta característica. Las **figuras 1.a** y **1.b** presentan la estimación Kernel de la distribución de la eficiencia de los fondos en estas carteras. Se observa claramente que los resultados de los fondos con un mayor grado de gestión activa son más dispersos que los fondos con un menor grado de gestión. Este resultado es acorde con el planteamiento de SHARPE (1991 y 1992), es decir, para batir el mercado, superar una inversión pasiva, los fondos de inversión deberían diferenciarse del mercado. Entonces, una elevada gestión activa implica una probabilidad más alta de obtener rendimientos que se desvían del mercado, de la gestión pasiva, tanto con signo positivo como negativo. Sólo un análisis de persistencia podría indicarnos si las desviaciones positivas o negativas son arbitrarias o un resultado de una gestión del fondo.

El panel B de la **tabla 5** muestra cómo las medias y las medianas de las carteras con grandes fondos, HL y HH, son más altas que para los fondos pequeños, LL y LH. En el panel C de la **tabla 5** se

presentan las diferencias entre las carteras formadas por los fondos de inversión de RV. Comparando LL con LH y HL con HH, analizamos el efecto de una gestión activa en la eficiencia aislando el efecto del tamaño. No encontramos diferencias significativas en media y mediana debidas a la gestión activa. Comparando HL con LL y HH con LH analizamos la relación entre eficiencia y tamaño. En términos agregados, esta relación es positiva y significativa cuando comparamos los fondos con un bajo grado de gestión. Sin embargo, para la mayoría de los fondos activamente gestionados, la diferencia positiva entre los fondos de mayor y menor tamaño está en el límite de la significatividad. Este resultado no es sorprendente porque una gestión activa crea una mayor dispersión de los resultados de los fondos de inversión y el efecto del tamaño en la eficiencia podría quedar oculto. Sin embargo, en la **figura 1.d** se muestra cómo en la distribución de la eficiencia de los fondos de la cartera HH, elevados tamaño y grado de gestión activa, está más sesgado hacia la derecha.

El panel D de la **tabla 5** muestra los estadísticos de las carteras formadas por los fondos de inversión de RVM. En contraste con los fondos de inversión de RV, para los fondos de RVM, no hay importantes diferencias relacionadas con el tamaño si comparamos LL con HL y LH con HH. Este resultado es consistente con el resultado del panel D y E de la **tabla 4** para fondos de RVM. Sin embargo, comparando LL con LH y HL con HH, la media y la mediana son más bajos para fondos con elevada gestión activa. El panel E muestra las diferencias entre estas carteras. Sólo son significativas las diferencias entre HL y HH, es decir, para los fondos grandes es mejor la eficiencia de los fondos un bajo grado de gestión activa. Dado que los fondos de RVM distribuyen su inversión entre acciones y obligaciones, y dado que el mercado de obligaciones es menos arriesgado, un elevado grado de gestión activa es una consecuencia de las inversiones en bolsa, con un pobre efecto en la eficiencia de los fondos de inversión más grandes.

3.3. El efecto de los flujos monetarios en la relación de eficiencia y tamaño.

En esta sección analizamos si la relación positiva entre tamaño y eficiencia, que ha sido evidenciada en las secciones anteriores, puede ser explicada por algún factor no considerado inicialmente. Concretamente, se estudia el efecto de la variación en el volumen patrimonial del fondo, debido a la rentabilidad interna del fondo y a las aportaciones y reembolsos de los partícipes.

¿Qué condiciones deben existir para que la variación del volumen patrimonial pueda afectar a esta relación? En primer lugar, los fondos analizados no deberían presentar tamaños muy diferentes dentro de su grupo. Así, variaciones en el volumen patrimonial gestionado podrían suponer importantes cambios en el tamaño del fondo, en términos relativos con el resto de fondos de su grupo. En segundo lugar, hay que considerar dos efectos que pueden modificar el volumen patrimonial: (1) El primero es el rendimiento interno del fondo, puesto que a mayor (menor) rendimiento el volumen patrimonial (aumenta) disminuye. En este sentido no es difícil suponer que fondos con rendimientos altos puedan obtener una buena eficiencia. Entonces, podría ocurrir que un fondo incrementara (disminuyera) su tamaño en términos relativos sólo porque hubiera obtenido una rentabilidad o eficiencia positiva (negativa). Esto por tanto podría conducir implícitamente a una relación positiva entre tamaño

y eficiencia. (2) El segundo efecto que modifica el volumen patrimonial son las variaciones de flujos monetarios como consecuencia de los reembolsos y aportaciones de los partícipes de los fondos. Si hubiera una respuesta de los inversores a la eficiencia alcanzada por los fondos, sería normal que fondos con mejor (peor) eficiencia aumentaran (disminuyeran) su volumen patrimonial como consecuencia de un incremento (disminución) de las aportaciones y una disminución (incremento) de los reembolsos de los partícipes. Por tanto, al igual que hemos señalado anteriormente, de forma implícita podría haber una relación positiva entre eficiencia y tamaño. Sin embargo, esta relación presentaría una causalidad distinta a la supuesta al comienzo del trabajo, es decir, sería la eficiencia la que provocaría variaciones en el tamaño y no al revés.

Para contrastar estas hipótesis vamos a realizar diferentes análisis sobre nuestra muestra de fondos de inversión. En primer lugar vamos a analizar la relación entre eficiencia y tamaño, tal como se ha hecho en las **tablas 2, 3 y 4**, pero utilizando el tamaño al principio del período muestral, en lugar de utilizar el tamaño medio que ha sido el empleado en estas tablas. Hay que considerar que las variaciones en el volumen patrimonial debidas, bien al rendimiento interno, bien a suscripciones o reembolsos, modifican fundamentalmente el tamaño del fondo al final del período muestral y en consecuencia afectan al tamaño medio. Sin embargo, el tamaño inicial no está afectado por la variación del volumen patrimonial debido a los factores descritos anteriormente. Si realmente el tamaño causa algún efecto en la eficiencia, éste debería evidenciarse también utilizando el tamaño inicial. Por limitar el espacio empleado en trabajo y dado que las conclusiones alcanzadas son muy similares, únicamente presentaremos los resultados con la eficiencia condicional. Así, la **tabla 6** muestra los resultados alcanzados cuando la eficiencia es evaluada de esta forma, es decir, como en la **tabla 4**, pero midiendo el tamaño del fondo como el patrimonio inicial en lugar del medio. Si comparamos los resultados de ambas tablas, observamos cómo la relación positiva entre tamaño y eficiencia desaparece para los fondos de RV, tanto en los estadísticos descriptivos de los quintiles, como en la regresión de la eficiencia contra el tamaño y también en los estadísticos que comparan la media y la distribución de los quintiles más extremos. Sobre los fondos de RVM, los resultados de ambas tablas no son tan distintos, en general no se evidencia una relación entre tamaño y eficiencia, de forma que los estadísticos que contrastan la igualdad de medias y distribución no rechazan esta hipótesis. La única leve diferencia para los fondos de RVM se produce cuando en la **tabla 6**, la regresión lineal señala una sensibilidad negativa entre la eficiencia y el tamaño, con una significatividad débil. Este resultado ya aparecía, aunque de forma no significativa, en las **tablas 2 y 4**. Como ya se explicó al estimar la eficiencia con los rendimientos brutos, existe una ligera correlación positiva entre el tamaño y los costes de gestión en los fondos de RVM. Lo que implica que con rendimientos netos pueda aparecer esta débil relación negativa, que por otra parte tiene una capacidad explicativa muy reducida, concretamente un 1.13%.

Por lo tanto, los resultados con el tamaño inicial son muy diferentes a los alcanzados con el tamaño medio, desapareciendo así la evidencia previa de relación positiva entre tamaño y eficiencia para los fondos de RV. En consecuencia, vamos a analizar a continuación en qué medida la variación del patrimonio de los fondos de este tipo puede ser explicada bien por el rendimiento interno del fondo, bien por suscripciones y reembolsos. En primer lugar, es necesario estimar ambas variables. Para estimar el flujo neto monetario del fondo, F_{pt} , por reembolsos y suscripciones vamos a aplicar la expresión [2], donde P_{pt} representa el patrimonio neto del fondo en t y R_{pt} el rendimiento del fondo a partir del valor liquidativo de la participa-

ción en $t-1$ y t , y antes de haber restado el rendimiento del activo libre de riesgo. De esta forma en [3] el patrimonio final de un fondo de inversión se puede obtener como la suma de los flujos monetarios netos, la suma del beneficio neto del fondo en cada período B_{pt} y el patrimonio inicial en $t = 0$.

$$F_{pt} = P_{pt} - P_{pt-1} (1 + R_{pt}) \quad [2]$$

$$P_{pt} = \sum_{t=1}^T F_{pt} + \sum_{t=1}^T B_{pt} + P_{p0} \quad [3]$$

Una vez determinadas las variables anteriores se ha estimado el incremento porcentual y relativo en el patrimonio de cada fondo, tanto en términos totales como considerando sus componentes, es decir, por el rendimiento interno estimado por el beneficio acumulado y por los flujos monetarios acumulados. El resultado es, por término medio para el grupo de los fondos de RV, que el 84% de la variación patrimonial de los fondos es imputable a los flujos monetarios y el 16% debido al rendimiento interno. Para los fondos de RVM estos porcentajes son respectivamente del 98 y 2%. Como se observa, los flujos monetarios tienen un efecto importante en la variación del patrimonio del fondo. El papel del beneficio acumulado es normal que sea mayor en los fondos de RV que en los fondos de RVM ya que estos últimos obtienen rendimientos de menor cuantía y mayor estabilidad que los obtenidos por los fondos de RV que presentan en general rendimientos más volátiles.

Para mostrar la relación entre estas variables y la eficiencia condicional de cada fondo de inversión, se realizan diferentes gráficos que aplican una regresión no paramétrica con KERNEL de distribución normal. El **gráfico 2** muestra la relación entre la eficiencia y la variación del tamaño del fondo. Se observa una relación creciente, especialmente para los fondos de mayor eficiencia que han mostrado un mayor incremento en el patrimonio gestionado. También resulta interesante analizar cuál ha sido el incremento en el patrimonio de los fondos imputable bien a flujos monetarios, bien al rendimiento y su relación con la eficiencia obtenida. Así, el **gráfico 3** muestra la relación entre los flujos monetarios y la eficiencia de los fondos. Se puede apreciar con claridad una asimetría en esta relación, de forma que los fondos con mayor eficiencia han incrementado su patrimonio por suscripciones de partícipes, mientras que los fondos con peor eficiencia no han experimentado disminuciones patrimoniales por reembolsos. Este resultado es evidenciado por GRUBER (1996) y CIRIACO y SANTAMARÍA (2005) en el mercado español. Es lo que GRUBER denomina como el *puzzle* en la demanda de los fondos de inversión, de modo que parece que los inversores son sensibles a la hora de invertir en fondos eficientes pero no lo son tanto a la hora de desinvertir en caso contrario. Por otro lado, el **gráfico 4** muestra la relación entre eficiencia y la variación patrimonial por el beneficio acumulado del fondo, mostrándose, como era de esperar, una relación positiva entre estas dos variables. También mantiene, aunque con menos potencia, cierta asimetría en la relación. La diferencia entre los beneficios o rendimientos acumulados y la eficiencia es que, en esta última, los rendimientos han sido ajustados mediante una metodología de evaluación que compara gestión activa con pasiva. Por tanto, esta asimetría indicaría que los fondos más eficientes han sabido destacarse de los resultados de una gestión pasiva, mientras que los fondos menos eficientes aún sin tener rendimientos finales acumulados muy negativos han quedado por debajo de los obtenidos por una gestión pasiva.

4. CONCLUSIONES

Una de las ventajas asociadas comúnmente a las IIC, como el caso de los fondos de inversión, es la gestión de una cartera de gran tamaño que permita la presencia de economías a escala. En este caso, los costes de gestión por unidad invertida serían decrecientes en relación al tamaño, aumentando los resultados y mejorando así la eficiencia del fondo. Para una muestra de fondos de inversión, de renta variable y variable mixta del mercado español, este trabajo tiene como objetivo analizar la existencia de una relación entre el tamaño y la eficiencia de los fondos.

La eficiencia es evaluada tanto desde una perspectiva incondicional como desde otra condicional que contempla la posibilidad de una gestión dinámica de la cartera. Los resultados indican que por término medio la eficiencia es negativa o próxima a cero, siendo peor en el caso de los fondos de RVM. En ambos casos, los primeros resultados parecen señalar una relación positiva entre el tamaño de los fondos y la eficiencia, especialmente para los fondos de renta variable. A continuación se analiza si esta relación es debida a la existencia de economías a escala. Para que esto fuera así, debería existir una relación negativa entre los costes del fondo, calculados por unidad monetaria gestionada, y el tamaño del fondo. Sin embargo, no se evidencia una correlación significativa entre ambas variables. No obstante, se repiten las estimaciones realizadas previamente, pero calculando la eficiencia a partir de los rendimientos brutos de los fondos, es decir, sin descontar los costes de gestión. Los resultados alcanzados muestran una importante mejora en la eficiencia de los fondos, lo que implica que la evidencia habitual en la literatura de una eficiencia negativa o próxima a cero sería debido a que el posible valor añadido de la gestión activa no compensa los gastos que conlleva. Con respecto a la relación entre eficiencia y tamaño, la ausencia de una correspondencia negativa entre los costes de gestión y el tamaño no nos permite interpretar el incremento de eficiencia por tamaño bajo la hipótesis de la presencia de economías a escala.

Dados los resultados anteriores, se analiza si el tamaño del fondo condiciona el grado de dinamismo en la gestión de la cartera y ésta a su vez puede explicar la eficiencia alcanzada. En general, existe cierta asociación entre tamaño y grado de gestión activa, de forma que es más habitual encontrar fondos de mayor tamaño y menor gestión activa y viceversa. También se encuentra evidencia de una débil relación negativa entre el grado de gestión activa y la eficiencia de los fondos. Se constata con claridad que los fondos con una gestión muy activa presentan resultados muy dispares entre sí, de forma que los mejores y peores resultados de eficiencia son atribuibles a este tipo de fondos. Debido a esto, no se puede apreciar una clara relación entre tamaño, dinamismo y eficiencia.

Ante estos resultados y en último lugar se ha examinado la dependencia entre el tamaño y las variaciones patrimoniales del fondo debidas al beneficio acumulado o rendimiento interno del fondo y a la demanda de los partícipes del fondo. Se evidencia que la variación en el tamaño del fondo, comparando patrimonio final e inicial, depende fundamentalmente de los flujos monetarios debidos a los reembolsos y suscripciones de los partícipes. Se constata una relación asimétrica de estas variables, de forma que fondos con mejor eficiencia presentan flujos netos de caja positivos, que suponen un incremento del tamaño, pero los fondos de peor eficiencia no presentan salidas de dinero. En todo caso, la eficiencia de los fondos supone un incremento en el tamaño de éstos y este resultado

podría conducir de forma implícita la relación positiva entre tamaño y eficiencia encontrada en las primeras secciones del trabajo. Para contrastar esto, se repiten los análisis anteriores que evalúan la relación entre tamaño y eficiencia, pero midiendo esta vez el tamaño a partir del volumen patrimonial al comienzo del período muestral y no por término medio, evitando así el sesgo producido por los flujos monetarios de los partícipes y el propio beneficio acumulado del fondo. Los resultados de este último análisis no sugieren la existencia de una relación entre tamaño y eficiencia y únicamente se evidencia una muy débil relación negativa para los fondos de renta variable mixta.

En resumen por tanto, una vez considerado el efecto implícito de la variación patrimonial del fondo, se evidencia que la relación positiva entre tamaño y eficiencia no responde a la causalidad inicialmente contemplada, es decir, que es en todo caso la eficiencia la que puede provocar un incremento relativo en el tamaño del fondo y no al revés.

BIBLIOGRAFÍA

- ÁLVAREZ, J. [1994]: «Análisis de los Fondos de Inversión de renta fija en España», Centro de Estudios Monetarios y Financieros, documento de trabajo 9422.
- ANNAERT, J., J. VAN DEN BROECK y R. VANDER VENNET [2001]: «Determinants of mutual fund performance: A Bayesian Stochastic Frontier Approach», *Working paper*, University of Antwerp, Belgium.
- ARGARWAL, V. y N. NAIK [2000]: «Generalized style analysis of hedge funds», *Journal of Asset Management*, vol. 1, 1, págs. 93-109.
- BASARRATE, B. y G. RUBIO [1999]: «Nonsimultaneous prices and the evaluation of managed portfolios in Spain», *Applied Financial Economics*, vol. 9, 3, págs. 273-281.
- BAUMOL, W.; GOLDFELD, S.; GORDON, L. y KOEHN, M [1990]: *The economics of mutual fund markets: Competition versus regulation*, Kluwer Academic Publishers, Boston.
- BECKERS, S. y VAUGHAN, G. [2001]: «Small is beautiful», *The Journal of Portfolio Management*, vol. 27, 4, págs. 9-17.
- BOLLEN, N. y J. BUSSE [2005]: «Short-term persistence in mutual fund performance», *The Review of Financial Studies*, vol. 18, 2, págs. 569-597.
- CARHART, M. [1997]: «On persistence in mutual fund performance», *Journal of Finance*, vol. 52, 1, págs. 57-82.
- CHEN, Z. y P. KNEZ [1996]: «Portfolio performance measurement: Theory and applications», *Review of Financial Studies*, vol. 9, 2, págs. 511-555.
- CIRIACO, A. y R. SANTAMARÍA [2005]: «Persistencia de resultados en los fondos de inversión españoles», *Investigaciones Económicas*, vol. 29, 3, págs. 525-573.

- CONNOR, G. y KORAJCZYK, R. [1988]: «Risk and return in an equilibrium APT: Application of a new test methodology», *Journal of Financial Economics*, vol. 21, 2, págs. 255-289.
- ELTON, E., M. GRUBER y C. BLAKE [1996]: «Survivorship bias and mutual fund performance», *Review of Financial Studies*, vol. 9, 4, págs. 1.097-1.120.
- [1999]: «Common factors in active and passive portfolios», *European Finance Review*, vol. 3, 1, págs. 53-78.
- ELTON, E., M. GRUBER, J. DAS, y M. HLAVKA [1993]: «Efficiency with costly information: A reinterpretation of evidence for managed portfolios», *Review of Financial Studies*, vol. 6, 1, págs. 1-22.
- FAMA, E. y K. FRENCH [1993]: «Common risk factors in the returns on stocks and bonds», *Journal of Financial Economics*, vol. 33, 1, págs. 3-56.
- FERSON, W. y R. SCHADT [1996]: «Measuring fund strategy and performance in changing economic conditions», *Journal of Finance*, vol. 51, 2, págs. 425-461.
- FERSON, W. y V. WARTHER [1996]: «Evaluating fund performance in a dynamic market», *Financial Analysts Journal*, vol. 52, 6, págs. 20-28.
- FORNER, C. y J. MARHUENDA [2003]: «Contrarian and momentum strategies in the Spanish stock market», *European Financial Management*, vol. 9, 1, págs. 67-88.
- GALLO, J. y SWANSON, P. [1996]: «Comparative measures of performance for U.S. based international equity mutual funds», *Journal of Banking and Finance*, vol. 20, 10, págs. 1.635-1.650.
- GLOSTEN, L. y R. JAGANNATHAN [1994]: «A contingent claim approach to performance evaluation», *Journal of Empirical Finance*, vol. 1, N.º 2, págs. 133-160.
- GRINBLATT, M. y S. TITMAN [1989a]: «Mutual fund performance: An analysis of quarterly portfolio holdings», *Journal of Business*, vol. 62, 3, págs. 393-416.
- [1989b]: «Portfolio performance evaluation: Old issues and new insights», *The Review of Financial Studies*, vol. 2, 3, págs. 93-421.
- HENRIKSSON, R. y R. MERTON [1981]: «On market timing and investment performance. II. Statistical procedures for evaluating forecasting skills», *Journal of Business*, vol. 54, 4, págs. 513-533.
- HOLMES, K. y R. FAFF [2004]: «Stability, asymmetry and seasonality of fund performance: An analysis of Australian multisector managed funds», *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 33, 3 & 4, págs. 539-578.
- INDRO, D., C. JIANG, M. HU y W. LEE [1999]: «Mutual fund performance: does fund size matter?», *Financial Analysts Journal*, vol. 55, 3, págs. 74-87.
- JENSEN, M. [1968]: «The performance of mutual funds in the period 1945-1964», *Journal of Finance*, vol. 23, 2, págs. 389-415.
- JIANG, W. [2003]: «A nonparametric test of market timing», *Journal of Empirical Finance*, vol. 10, págs. 399-425.
- KOTHARI, S. y J. WARNER [2001]: «Evaluating mutual fund performance», *Journal of Finance*, vol. 56, 5, págs. 1.985-2.010.

- KRYZANOWSKI, L.; LALANCETTE, S. y CHAU TO, M. [1997]: «Performance attribution using an APT with prespecified macrofactors and time-varying Risk premia and betas», *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 32, 2, págs. 205-224.
- MARÍN, J. y G. RUBIO [2001]: *Economía Financiera*, Antoni Bosh Editor, Barcelona.
- MARTÍNEZ, M. [2001]: «El puzzle de los fondos de inversión en España: Un enfoque de demanda», *Moneda y Crédito*, 213, págs. 129-154.
- [2003]: «Legal constraints, transaction costs, and the evaluation of mutual funds», *European Journal of Finance*, vol. 9, 3, págs. 199-218.
- MATALLÍN, J. [2002]: «Analysis of the relation between size and management of mutual funds», *X Foro de Finanzas de la Asociación Española de Finanzas*, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla.
- [2003]: «Asymmetric relation in omitted benchmarks and market timing in mutual funds», *Applied Economic Letters*, vol. 10, 12, págs. 775-778.
 - [2006]: «Portfolio Performance: Factors or Benchmarks?», *Applied Financial Economics*, forthcoming.
- MATALLÍN, J. y M. FERNÁNDEZ [2000]: «Style analysis and performance evaluation of Spanish mutual funds», *Journal of Asset Management*, vol. 1, 2, pág. 151-171.
- PÁSTOR, L. y R. STAMBAUGH [2002a]: «Mutual fund performance and seemingly unrelated assets», *Journal of Financial Economics*, vol. 63, 3, pág. 315-349.
- RUBIO, G. [1992]: «La evaluación de los Fondos de Inversión: El análisis de la composición mensual de la cartera», *Revista Española de Economía*, monográfico: Mercados Financieros Españoles, págs. 7-32.
- [1993]: «Performance measurement of managed portfolios: a survey», *Investigaciones Económicas*, vol. 17, 1, págs. 3-41.
- SARITAS, H. y H. AYGOREN [2005]: «International indexing as a means of portfolio diversification», *Applied Financial Economics*, vol. 15, 18, págs. 1.299-1.304.
- SHARPE, W. [1966]: «Mutual fund performance», *Journal of Business*, vol. 39, 1, págs. 119-138.
- [1991]: «The arithmetic of active management», *Financial Analysts Journal*, vol. 47, 1, págs. 7-9.
 - [1992]: «Asset allocation: Management style and performance measurement», *Journal of Portfolio Management*, vol. 18, 1 (Winter), págs. 7-19.
- TERHORST, J., T. NIJMAN y F. DE ROON [2004]: «Evaluating style analysis», *Journal of Empirical Finance*, vol. 11, 1, págs. 29-53.
- TREYNOR, J. y M. MAZUY [1966]: «Can mutual funds outguess the market?», *Harvard Business Review*, vol. 44, 4, págs. 131-136.
- ZERA, S. y J. MADURA [2001]: «The empirical relationship between mutual fund size and operational efficiency», *Applied Financial Economics*, vol. 11, 3, págs. 243-251.

Tabla 1. Muestra de fondos de inversión. Estadísticos descriptivos.

La tabla presenta algunos estadísticos descriptivos de la muestra de fondos de inversión analizada durante el período comprendido entre el 1 de julio de 1998 y el 30 de septiembre de 2004. El patrimonio está medido en millones de euros al inicio y al final del período muestral.

	Tipo de fondo	
	RV	RVM
Número de fondos	79	141
Volumen patrimonial inicial total	6,944.45	10,070.46
Patrimonio inicial mínimo	1.05	2.25
Patrimonio inicial máximo	586.61	858.13
Patrimonio inicial medio	87.90	71.42
Patrimonio inicial mediana	38.80	22.81
Volumen patrimonial final total	5,825.55	7,035.28
Patrimonio final mínimo	2.39	0.04
Patrimonio final máximo	416.17	651.25
Patrimonio final medio	73.74	49.90
Patrimonio final mediana	39.80	19.87

Tabla 2. Eficiencia incondicional y su relación con el tamaño medio de los fondos.

La tabla presenta los resultados de la estimación de la eficiencia mediante el modelo [1] a partir de rendimientos netos diarios durante el periodo comprendido entre el 1 de julio de 1998 y el 30 de septiembre de 2004. Las estimaciones se han realizado mediante la matriz de covarianzas consistente a heterocedasticidad y autocorrelación propuesta por NEWKEY y WEST (1987). La eficiencia está presentada en términos anuales y porcentuales. En los paneles B y C se agrupan los fondos de RV y RVM respectivamente, por quintiles, de menor a mayor tamaño, medido éste en términos relativos, con respecto a la totalidad del grupo de fondos, y por término medio a partir de los patrimonios finales e iniciales. El panel D muestra los resultados de una regresión lineal de la eficiencia con respecto al tamaño del fondo. El panel E presenta dos contrastes estadísticos. El primero contrasta la hipótesis nula de que los quintiles extremos presenten la misma media. El segundo aplica el test de Kruskal-Wallis para contrastar la igualdad de distribuciones de los quintiles extremos.

$$r_{pt} = \alpha_p + \beta_m r_{mt} + \beta_d r_{dt} + \beta_s r_{st} + \beta_g r_{gt} + \beta_v r_{vt} + \beta_w r_{wt} + \varepsilon_{pt} \quad [1]$$

Panel A

Número de fondos		Eficiencia, anual y en porcentaje							
Clas.	Total	<i>p-value</i>			<i>p-value</i>			Mín.	Máx.
		<0	≤0.05	>0	≤0.05	>0	≤0.05		
RV	79	50	3	29	6			-7.88	9.63
RVM	141	120	33	21	1			-9.18	6.62
								-0.26	-0.52
								-2.25	-2.14

Panel B

Número de fondos		Eficiencia, anual y en porcentaje							
Clas.	Total	<i>p-value</i>			<i>p-value</i>			Mín.	Máx.
		<0	≤0.05	>0	≤0.05	>0	≤0.05		
RVQ1	16	14	1	2	0			-7.61	3.78
RVQ2	16	10	2	6	1			-7.88	5.03
RVQ3	16	11	0	5	1			-5.45	3.29
RVQ4	16	8	0	8	1			-3.85	4.10
RVQ5	15	7	0	8	3			-1.48	9.63
								1.38	0.01

Panel C

Número de fondos		Eficiencia, anual y en porcentaje							
Clas.	Total	<i>p-value</i>			<i>p-value</i>			Mín.	Máx.
		<0	≤0.05	>0	≤0.05	>0	≤0.05		
RVMQ1	28	26	10	2	0			-9.18	1.91
RVMQ2	28	25	6	3	0			-7.88	2.18
RVMQ3	28	19	4	9	0			-5.05	2.54
RVMQ4	28	23	7	5	1			-5.98	6.62
RVMQ5	29	27	6	2	0			-5.47	0.89
								-1.82	-1.63

Panel D	Regresión lineal, Eficiencia = f (Tamaño)				
	Constante	<i>p-value</i>	Tamaño	<i>p-value</i>	R ²
RV funds	-1.0360	(0.011)	0.6122	(0.003)	10.82%
RVM funds	-2.2511	(0.000)	-0.0026	(0.986)	0.00%

Panel E	H ₀ : Igual media		H ₀ : Igual distribución	
	F-stat	<i>p-value</i>	K-W	<i>p-value</i>
RVQ1 vs RVQ5	9.54	(0.004)	11.03	(0.001)
RVMQ1 vs RVMQ5	6.19	(0.016)	5.21	(0.022)

Tabla 3. Eficiencia incondicional (a partir de rendimientos brutos) y su relación con el tamaño medio de los fondos.

La tabla presenta los resultados de la estimación de la eficiencia mediante el modelo [1] a partir de rendimientos brutos diarios durante el período comprendido entre el 1 de julio 1998 y el 30 de septiembre de 2004. Las estimaciones se han realizado mediante la matriz de covarianzas consistente a heterocedasticidad y autocorrelación propuesta por NEWBY y WEST (1987). La eficiencia está presentada en términos anuales y porcentuales. En los paneles B y C se agrupan los fondos de RV y RVM respectivamente, por quintiles, de menor a mayor tamaño, medido éste en términos relativos, con respecto a la totalidad del grupo de fondos, y por término medio a partir de los patrimonios finales e iniciales. El panel D muestra los resultados de una regresión lineal de la eficiencia con respecto al tamaño del fondo. El panel E presenta dos contrastes estadísticos. El primero contrasta la hipótesis nula de que los quintiles extremos presenten la misma media. El segundo aplica el test de Kruskal-Wallis para contrastar la igualdad de distribuciones de los quintiles extremos.

$$r_{pt} = \alpha_p + \beta_m r_{mt} + \beta_d r_{dt} + \beta_s r_{st} + \beta_g r_{gt} + \beta_v r_{vt} + \beta_w r_{wt} + \varepsilon_{pt} \quad [1]$$

Panel A

Número de fondos		Eficiencia, anual y en porcentaje							
Clas.	Total	<i>p-value</i>			<i>p-value</i>			Mín.	Máx.
		<0	≤0.05	>0	≤0.05	>0	≤0.05		
RV	79	13	0	66	18			-5.61	11.13
RVM	141	78	4	63	3			-6.57	8.41

Panel B

Número de fondos		Eficiencia, anual y en porcentaje							
Clas.	Total	<i>p-value</i>			<i>p-value</i>			Mín.	Máx.
		<0	≤0.05	>0	≤0.05	>0	≤0.05		
RVQ1	16	7	0	9	0			-5.61	5.85
RVQ2	16	2	0	14	4			-5.43	7.50
RVQ3	16	2	0	14	4			-2.97	4.64
RVQ4	16	2	0	14	4			-1.94	5.66
RVQ5	15	0	0	15	6			0.87	11.13

Panel C

Número de fondos		Eficiencia, anual y en porcentaje							
Clas.	Total	<i>p-value</i>			<i>p-value</i>			Mín.	Máx.
		<0	≤0.05	>0	≤0.05	>0	≤0.05		
RVMQ1	28	19	2	9	0			-6.57	3.13
RVMQ2	28	19	2	9	0			-6.19	3.28
RVMQ3	28	12	0	16	1			-2.73	3.84
RVMQ4	28	16	0	12	1			-3.41	8.41
RVMQ5	29	12	0	17	1			-3.34	2.07

Panel D	Regresión lineal, Eficiencia = f (Tamaño)				
	Constante	<i>p-value</i>	Tamaño	<i>p-value</i>	R ²
RV	0.9460	(0.016)	0.5896	(0.002)	11.06%
RVM	-0.5077	(0.033)	0.0596	(0.592)	0.00%

Panel E	H ₀ : Igual media		H ₀ : Igual distribución	
	F-stat	<i>p-value</i>	K-W	<i>p-value</i>
RVQ1 vs RVQ5	9.79	(0.004)	11.03	(0.001)
RVMQ1 vs RVMQ5	9.14	(0.004)	7.19	(0.007)

Tabla 4. Eficiencia condicional y su relación con el tamaño medio de los fondos.

La tabla presenta los resultados de la estimación de la eficiencia mediante el modelo [1]. Se ha procedido a la estimación mediante una ventana móvil de amplitud mensual. La eficiencia que se presenta en la tabla es la media durante el período muestral, comprendido entre el 1 de julio de 1998 y el 30 de septiembre de 2004. Las estimaciones se han realizado mediante la matriz de covarianzas consistente a heterocedasticidad y autocorrelación propuesta por NEWBY y WEST (1987). La eficiencia está presentada en términos anuales y porcentuales. En los paneles B y C se agrupan los fondos de RV y RVM respectivamente, por quintiles, de menor a mayor tamaño, medido éste en términos relativos, con respecto a la totalidad del grupo de fondos, y por término medio a partir de los patrimonios finales e iniciales. El panel D muestra los resultados de una regresión lineal de la eficiencia con respecto al tamaño del fondo. El panel E presenta dos contrastes estadísticos. El primero contrasta la hipótesis nula de que los quintiles extremos presenten la misma media. El segundo aplica el test de Kruskal-Wallis para contrastar la igualdad de distribuciones de los quintiles extremos.

$$r_{pt} = \alpha_p + \beta_m r_{mt} + \beta_d r_{dt} + \beta_s r_{st} + \beta_g r_{gt} + \beta_v r_{vt} + \beta_w r_{wt} + \varepsilon_{pt} \quad [1]$$

Panel A				
Eficiencia condicional, anual y en porcentaje				
Clas.	Mín.	Máx.	Media	Mediana
RV	-6.15	10.30	0.54	0.48
RVM	-8.96	6.62	-1.83	-1.85

Panel B				
Eficiencia condicional, anual y en porcentaje				
Clas.	Mín.	Máx.	Media	Mediana
RVQ1	-4.64	3.25	-1.26	-1.33
RVQ2	-4.91	4.54	0.71	0.40
RVQ3	-4.24	4.42	0.46	0.40
RVQ4	-6.15	3.98	0.60	0.73
RVQ5	-1.02	10.30	2.30	1.27

Panel C				
Eficiencia condicional, anual y en porcentaje				
Clas.	Mín.	Máx.	Media	Mediana
RVMQ1	-8.83	3.62	-1.98	-1.45
RVMQ2	-8.96	2.25	-2.52	-2.11
RVMQ3	-6.46	4.74	-1.13	-1.26
RVMQ4	-5.04	6.62	-1.90	-2.49
RVMQ5	-5.16	1.40	-1.66	-1.85

Panel D	Regresión lineal, Eficiencia = f (Tamaño)				
	Constante	<i>p-value</i>	Tamaño	<i>p-value</i>	R ²
RV	-0.2207	(0.517)	0.603	(0.001)	11.00%
RVM	-1.7873	(0.000)	-0.066	(0.372)	0.12%

Panel E	H ₀ : Igual media		H ₀ : Igual distribución	
	F-stat	<i>p-value</i>	K-W	<i>p-value</i>
RVQ1 vs RVQ5	11.93	(0.002)	10.25	(0.001)
RVMQ1 vs RVMQ5	0.33	(0.571)	0.26	(0.612)

Tabla 5. Eficiencia condicional, tamaño y gestión activa.

El panel A muestra los resultados de la regresión de la eficiencia condicional del modelo [1] con respecto al tamaño y al grado de gestión activa, medido por la desviación típica de la beta del fondo con relación al mercado de renta variable. Tanto para los fondos de RV y RVM se han construido cuatro carteras en función del tamaño del fondo y su grado de gestión activa: LL, LH, HL y HH. La primera, LL, es una cartera formada por los fondos con menor tamaño y menor gestión activa, si el tamaño del fondo y la desviación típica de su beta obtenida en la estimación condicional están situados de forma conjunta y respectivamente en los dos menores quintiles de las distribuciones de estos parámetros para el conjunto de los fondos de RV. La cartera LH incorpora los fondos con menor tamaño, pero con mayor gestión activa, si la desviación típica de la beta se sitúa dentro de los dos mayores quintiles de la distribución. De la misma forma, HL es una cartera formada por los fondos con mayor tamaño y menor gestión activa, y HH con los fondos de mayor tamaño y mayor gestión activa. Los paneles B y D muestran algunos estadísticos básicos para estas carteras. Los paneles C y E muestran estos estadísticos para las diferencias entre cada par de estas carteras. También se compara la media y la distribución de estas carteras mediante dos contrastes. El primero evalúa la hipótesis nula de que los quintiles extremos presenten la misma media. El segundo aplica el test de Kruskal-Wallis para contrastar la igualdad de distribuciones de los quintiles extremos.

Panel A Regresión lineal, Eficiencia = f (Tamaño, gestión activa)							
	Constante	<i>p-value</i>	Tamaño	<i>p-value</i>	d.t. β_m	<i>p-value</i>	R ²
RV	0.9338	(0.143)	0.512	(0.065)	-1.656	(0.039)	15.57%
RVM	-1.0489	(0.102)	-0.010	(0.242)	-1.177	(0.336)	2.28%

Panel B: Fondos RV

Eficiencia condicional, anual y en porcentaje						
Cartera	Número					
	de fondos	Mín.	Máx.	Media	Mediana	
LL	10	-1.54	2.19	0.21	0.01	
LH	18	-4.91	4.54	-0.32	-0.03	
HL	15	-0.79	3.50	1.23	1.07	
HH	8	-6.15	10.30	2.52	2.41	

Panel C: Fondos RV

Eficiencia condicional, anual y en porcentaje								
Diferencia	Mín.	Máx.	Media	Mediana	H ₀ : Igual media		H ₀ : Igual distrib.	
					F-stat	<i>p-value</i>	K-W	<i>p-value</i>
LL – LH	3.37	-2.35	0.52	0.04	0.23	(0.635)	0.43	(0.737)
HL – HH	5.35	-6.79	-1.30	-1.34	0.76	(0.394)	0.60	(0.439)
HL – LL	0.75	1.31	1.02	1.06	4.89	(0.037)	3.99	(0.046)
HH – LH	-1.24	5.75	2.84	2.44	2.60	(0.110)	1.36	(0.243)

Panel D: Fondos RVM

Eficiencia condicional, anual y en porcentaje					
Cartera	Número de fondos				
		Mín.	Máx.	Media	Mediana
LL	17	-3.73	2.34	-1.69	-1.82
LH	26	-8.96	3.62	-2.59	-2.42
HL	27	-3.53	0.81	-1.40	-1.69
HH	18	-5.16	1.40	-2.50	-3.09

Panel C: Fondos RVM

Eficiencia condicional, anual y en porcentaje								
Diferencia	Mín.	Máx.	Media	Mediana	H ₀ : Igual media		H ₀ : Igual distrib.	
					F-stat	p-value	K-W	p-value
LL – LH	5.22	-1.28	0.90	0.60	0.94	(0.339)	0.30	(0.585)
HL – HH	1.63	-0.58	1.09	1.39	4.92	(0.032)	3.97	(0.046)
HL – LL	0.21	-1.52	0.28	0.12	0.52	(0.476)	0.91	(0.341)
HH – LH	3.80	-2.22	0.09	-0.67	0.01	(0.925)	0.01	(0.943)

Tabla 6. Eficiencia condicional y su relación con el tamaño inicial de los fondos.

La tabla presenta los resultados de la estimación de la eficiencia mediante el modelo [1]. Se ha procedido a la estimación mediante una ventana móvil de amplitud mensual. La eficiencia que se presenta en la tabla es la media durante el período muestral, comprendido entre el 1 de julio de 1998 y el 30 de septiembre de 2004. Las estimaciones se han realizado mediante la matriz de covarianzas consistente a heterocedasticidad y autocorrelación propuesta por NEWBY y WEST (1987). La eficiencia está presentada en términos anuales y porcentuales. En los paneles B y C se agrupan los fondos de RV y RVM respectivamente, por quintiles, de menor a mayor tamaño, medido éste en términos relativos, con respecto a la totalidad del grupo de fondos, y a comienzo del período muestral. El panel D muestra los resultados de una regresión lineal de la eficiencia con respecto al tamaño del fondo. El panel E presenta dos contrastes estadísticos. El primero contrasta la hipótesis nula de que los quintiles extremos presenten la misma media. El segundo aplica el test de Kruskal-Wallis para contrastar la igualdad de distribuciones de los quintiles extremos.

$$r_{pt} = \alpha_p + \beta_m r_{mt} + \beta_d r_{dt} + \beta_s r_{st} + \beta_g r_{gt} + \beta_v r_{vt} + \beta_w r_{wt} + \varepsilon_{pt} \quad [1]$$

Panel A**Eficiencia condicional, anual y en porcentaje**

Clas.	Mín.	Máx.	Media	Mediana
RV	-6.15	10.30	0.54	0.48
RVM	-8.96	6.62	-1.83	-1.85

Panel B**Eficiencia condicional, anual y en porcentaje**

Clas.	Mín.	Máx.	Media	Mediana
RVQ1	-4.64	4.54	0.07	1.12
RVQ2	-3.08	10.30	1.21	0.35
RVQ3	-4.91	3.96	0.34	0.23
RVQ4	-1.96	10.01	1.48	1.05
RVQ5	-6.15	1.94	-0.45	0.09

Panel C**Eficiencia condicional, anual y en porcentaje**

Clas.	Mín.	Máx.	Media	Mediana
RVMQ1	-6.56	6.62	-1.20	-1.45
RVMQ2	-4.89	4.74	-0.93	-0.72
RVMQ3	-8.96	3.63	-2.21	-1.96
RVMQ4	-6.78	0.60	-2.66	-2.76
RVMQ5	-5.16	1.40	-2.16	-2.00

Panel D	Regresión lineal, Eficiencia = f (Tamaño)				
	Constante	<i>p-value</i>	Tamaño	<i>p-value</i>	R ²
RV	0.752	(0.063)	-0.166	(0.224)	1.14%
RVM	-1.669	(0.000)	-0.232	(0.073)	1.13%

Panel E	H ₀ : Igual media		H ₀ : Igual distribución	
	F-stat	<i>p-value</i>	K-W	<i>p-value</i>
RVQ1 vs RVQ5	0.27	(0.609)	0.76	(0.385)
RVMQ1 vs RVMQ5	2.19	(0.144)	1.21	(0.271)

Gráfico 1. Gestión activa, eficiencia condicional y tamaño.

Los gráficos 1a hasta 1d muestran la distribución de la eficiencia anual de los fondos de inversión de renta variable (RV) agrupados en las carteras LL, LH, HL y HH. La primera, LL, es una cartera formada por los fondos con menor tamaño y menor gestión activa, si el tamaño del fondo y la desviación típica de su beta obtenida en la estimación con ventana móvil están situados de forma conjunta y respectivamente en los dos menores quintiles de las distribuciones de estos parámetros para el conjunto de los fondos de RV. La cartera LH incorpora los fondos con menor tamaño, pero con mayor gestión activa, si la desviación típica de la beta se sitúa dentro de los dos mayores quintiles de la distribución. De la misma forma, HL es una cartera formada por los fondos con mayor tamaño y menor gestión activa, y HH con los fondos de mayor tamaño y mayor gestión activa.

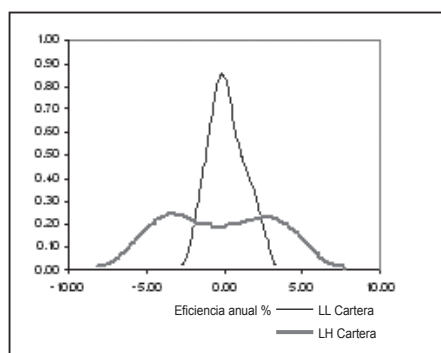
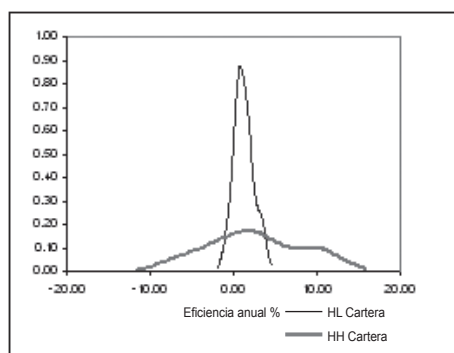
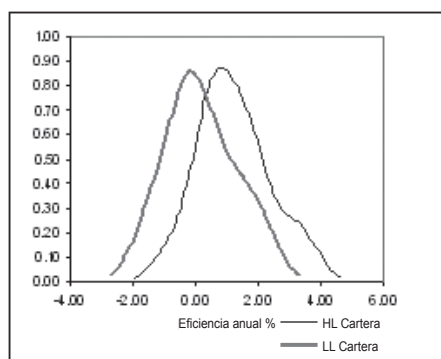
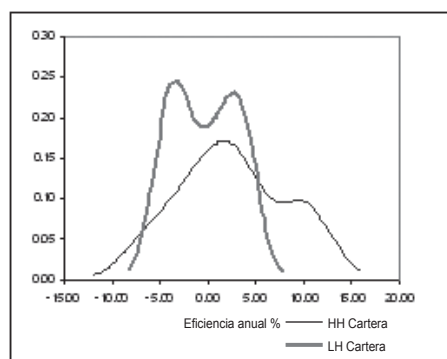
1a.**1b.****1c.****1d.**

Gráfico 2. Eficiencia condicional y variación en el tamaño.

Gráfico de dispersión para los fondos de inversión de renta variable (RV) que relaciona la eficiencia condicional y la variación en el tamaño relativo del fondo desde el final del período muestral (30 de septiembre de 2004) hasta el inicio de dicho período (1 de julio de 1998). Sobre estos datos, se ha realizado una regresión no paramétrica con estimador Kernel de distribución normal.

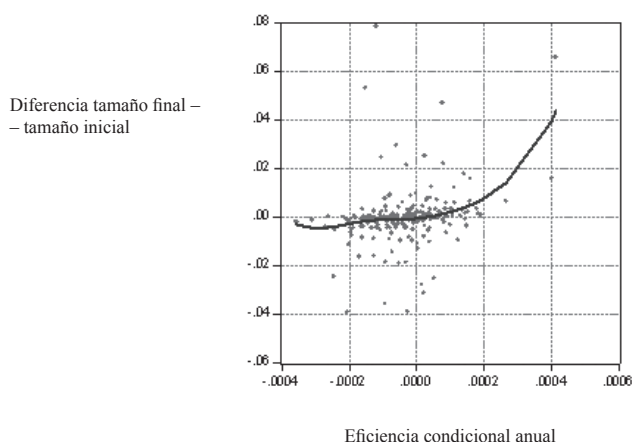
**Gráfico 3.** Eficiencia condicional y variación en el tamaño por flujos monetarios de los partícipes.

Gráfico de dispersión para los fondos de inversión de renta variable (RV) que relaciona la eficiencia condicional y la variación relativa en el tamaño del fondo desde el inicio del período muestral (1 de julio de 1998) hasta el final del período muestral (30 de septiembre de 2004) imputable a los flujos monetarios de los partícipes, en términos netos por reembolsos y suscripciones de los partícipes. Sobre estos datos, se ha realizado una regresión no paramétrica con estimador Kernel de distribución normal.

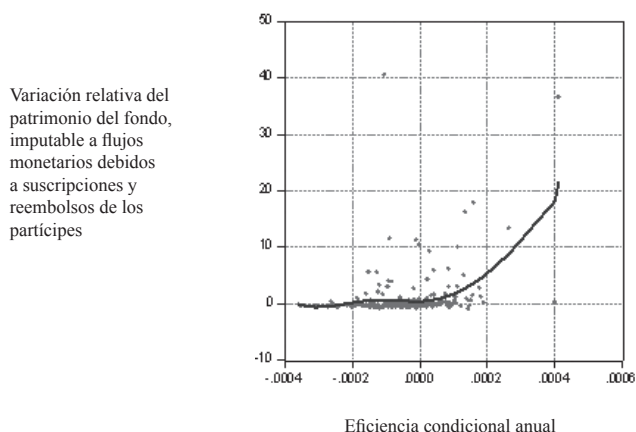
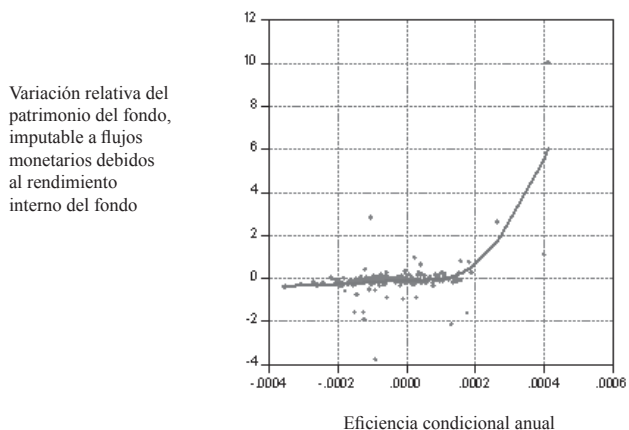


Gráfico 4. Eficiencia condicional y variación en el tamaño por rendimiento interno del fondo.

Gráfico de dispersión para los fondos de inversión de renta variable (RV) que relaciona la eficiencia condicional y la variación relativa en el tamaño del fondo desde el inicio del período muestral (1 de julio de 1998) hasta el final del período muestral (30 de septiembre de 2004) imputable a los flujos monetarios debidos al rendimiento interno o beneficio acumulado del fondo. Sobre estos datos, se ha realizado una regresión no paramétrica con estimador Kernel de distribución normal.



INMACULADA DE BENITO CÁMARA

Profesora del CEF

Sumario:

- Caso 1.** Contabilidad financiera: operaciones diversas, cálculo del resultado y elaboración de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Caso 2.** Contabilización y cálculo de la regla de prorrata. Operaciones de inmovilizado material.
- Caso 3.** Auditoría: ajustes, correcciones, operaciones pendientes, cálculo del impuesto sobre beneficios y presentación de la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Caso 4.** Liquidación de sociedad anónima: operaciones de la liquidación y determinación de la cuota liquidativa por acción.

[Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para el ingreso por el sistema de acceso libre y promoción interna en el Cuerpo de Gestión de la Administración de la Seguridad Social, especialidad de Auditoría y Contabilidad, convocada por Orden TAS/1061/2006, de 29 de marzo (BOE de 11 de abril)].

CASO PRÁCTICO NÚM. 1

CONTABILIDAD FINANCIERA: OPERACIONES DIVERSAS, CÁLCULO DEL RESULTADO Y
ELABORACIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ENUNCIADO

«COMPONENTES INFORMÁTICOS, S.L.» es una empresa dedicada a la comercialización de componentes informáticos (tarjetas de sintonización de TV digital) procedentes de países asiáticos. Así, después de investigar por la India, China y Malasia, se constituye el 1 de enero de 2004. Tras dos años de actividad la empresa presenta la siguiente situación patrimonial el 1 de enero de 2006.

1. El inmovilizado material está compuesto por (nota: todos los elementos de inmovilizado fueron adquiridos en la fecha de constitución de la empresa):

- a) Un terreno que fue adquirido por importe de 1.600 € y sobre el que se han realizado labores de explanación por importe de 400 €.
- b) Un coche de empresa por valor de 10.500 €. La vida útil del coche se ha estimado en 200.000 km de los que hasta el momento ha recorrido un total de 25.000 km. El valor residual del coche es de 2.500 €.
- c) Un almacén cuyo precio de adquisición hace dos años fue de 7.000 €. El almacén se amortiza de forma lineal a lo largo de los diez años de su vida útil y no tiene valor residual.
- d) Un programa informático por importe de 5.000 € cuya vida útil se ha estimado en 5 años y que se amortiza linealmente, no estimándose valor residual.

2. Existencias: 150 tarjetas de TV a 11 € cada una. Se estima que el valor de mercado de las mismas es de 14 €/unidad.

3. Capital social. El capital social está compuesto por 1.000 participaciones cuyo valor nominal es de 10 €.

4. Clientes adeudan a la empresa 1.500 €. Además de éstos, «COMERCIAL AYUSO» adeuda a «COMPONENTES INFORMÁTICOS, S.L.» un total de 350 € existiendo dudas serias de la solvencia de la empresa, por lo que «COMPONENTES INFORMÁTICOS, S.L.» decidió en 2005 dotar la provisión por su totalidad.

5. El coche de empresa fue adquirido mediante un préstamo bancario a 7 años. A 31 de diciembre de 2005, quedan pendientes de devolución 7.000 €, de los cuales 1.500 € corresponden a principal de cuotas a devolver durante 2006.

6. La empresa dispone de 100 acciones del Banco Popular que adquirió a 5 € cada una, más 50 € de gastos totales por la adquisición.

7. Dispone de saldo en cuenta corriente en el BBVA por importe de 2.500 €.

8. Mantiene saldos pendientes de pago con sus proveedores por importe de 2.375 € y debe el último vencimiento de la adquisición del almacén que vence a menos de 1 año y cuyo importe es de 2.000 €.

9. Dispone de reservas, aunque desconoce el importe.

Las operaciones realizadas durante el ejercicio 2006 han sido las siguientes:

1. Al comenzar el ejercicio 2006 la empresa amplía capital. La ampliación es de un total de 100 nuevas participaciones de 10 € de valor nominal con una prima de emisión de 10 € por título. Los socios suscriben la ampliación entregando como aportación una furgoneta de segunda mano valorada en 1.000 €. El resto se paga en efectivo. Los gastos de ampliación de capital ascienden a 100 €.

2. Nada más recibir la furgoneta (no se había recorrido ningún kilómetro con ella), se vende por un total de 1.200 € que se cobran al contado.

3. A lo largo del ejercicio se compran 600 tarjetas a 10 € cada una. Un total de 200 unidades se pagan al contado y las restantes quedan pendientes de pago. Al precio hay que sumarle el 16% de IVA. De las adquiridas con pago aplazado devuelve 20 tarjetas al encontrarse defectuosas.

4. La empresa vende al contado a un minorista un total de 400 tarjetas a 40 € más IVA del 16%, realizando un descuento por pronto pago de 1 € por tarjeta. Por otra parte las ventas a crédito han sido de 300 unidades a 45 € más 16% de IVA. Todas las ventas a crédito han quedado materializadas en letras de cambio con vencimiento a 60 días. Las letras se descuentan el mismo día de su emisión. El banco cobra una comisión de 15 € así como un interés del 3%.

5. La empresa «COMERCIAL AYUSO» se declara en quiebra, sin posibilidad de hacer frente al pago de ninguna deuda comercial.

6. Cobra dividendos de su inversión en Banco Popular. El importe bruto es de 300 €, aplicando el banco la retención vigente.

7. El 1 de julio de 2006 la empresa contrata y paga el servicio anual (12 meses) de «soluciones ADSL» por un total de 1.000 € más 16% de IVA.

8. La empresa paga la totalidad del préstamo a corto plazo más 100 € en concepto de intereses. De las deudas a largo plazo un total de 2.000 € pasan a tener un vencimiento inferior a 1 año.

9. Los datos de la nómina son los siguientes: sueldos y salarios 1.000 €, retenciones por IRPF 10%, cuotas de Seguridad Social del trabajador 42 €. La Seguridad Social a cargo de la empresa asciende a 250 €. El sueldo líquido se paga al contado, quedando pendiente de pago el resto de las cantidades.

10. A final de año se calcula la liquidación del IVA de todo el período, que se hará efectiva en el mes de enero de 2007.

Datos para el cálculo del resultado:

- Las existencias se valoran según el método FIFO. El valor de mercado unitario es de 25 €.
- El valor residual del almacén es nulo y se amortiza según el método lineal en un período de diez años.
- El valor residual del programa informático es nulo y se amortiza según el método lineal en un período de cinco años.
- El coche ha realizado un recorrido a lo largo de este ejercicio económico de 15.000 km.
- Los gastos de ampliación de capital se amortizan en un período de 5 años.
- El valor de las acciones de Banco Popular: cotización último trimestre 3,5 €, cotización a 31 de diciembre 3 €.

SE PIDE:

- I. Elaboración del balance de situación inicial.
- II. Realizar las anotaciones contables oportunas referidas a 2006.
- III. Cálculo del resultado y elaboración de la cuenta de pérdidas y ganancias y balance final, sin tener en cuenta el Impuesto sobre Sociedades.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 1**I. Elaboración del balance de situación inicial.**

Activo	Importe	Pasivo	Importe
Terrenos	2.000,00	Capital social	10.000,00
Elementos de transporte	10.500,00	Amortización acumulada	2.400,00
Construcciones	7.000,00	Inmovilizado material (1)	
Aplicaciones informáticas	5.000,00	Amortización acumulada	2.000,00
Existencias	1.650,00	Inmovilizado inmaterial (2)	
Clientes	1.500,00	Provisión insolvencias de tráfico	350,00
Clientes de dudoso cobro	350,00	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	5.500,00
Inversiones financieras capital	550,00	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	1.500,00
Banco c/c	2.500,00	Proveedores	2.375,00
		Proveedores de inmovilizado a corto plazo	2.000,00
		Reservas (3)	4.925,00
Total activo	31.050,00	Total pasivo	31.050,00

(1) Amortización del coche: $(10.500 - 2.500) / 200.000 \times 25.000 = 1.000$

Amortización del almacén: $7.000 / 10 \times 2 = 1.400$

(2) Amortización del programa informático: $5.000 / 5 \times 2 = 2.000$

(3) Por diferencia se obtiene el saldo de «Reservas».

II. Realizar las anotaciones contables oportunas referidas a 2006.

Nota: en la solución del supuesto sólo se va a aplicar IVA en los puntos expresamente mencionados en el enunciado.

1. Ampliación de capital.

1.000,00 Elementos de transporte

1.000,00 Bancos c/c

a Capital social 1.000,00
(100 × 10)

a Reservas (prima de emisión) 1.000,00
(100 × 10)

X

100,00 *Gastos de ampliación de capital*

a Bancos c/c 100,00

X

2. Venta de la furgoneta recibida en la ampliación.

1.200,00 *Bancos c/c*

a Elementos de transporte 1.000,00

a Beneficio procedente del inmovilizado material 200,00

X

3. Compra de mercaderías. Devolución de compras.

6.000,00 *Compras de mercaderías*
(600 × 10)

960,00 *Hacienda Pública, IVA soportado* (0,16 × 6.000)

a Bancos c/c 2.320,00
(2.000 × 1,16)

a Proveedores 4.640,00
(4.000 × 1,16)

X

232,00 *Proveedores*

a Devoluciones de compras 200,00
(20 × 10)

a Hacienda Pública, IVA soportado (0,16 × 200) 32,00

X

4. Ventas de mercaderías. Descuento de efectos.

18.096,00 *Bancos c/c*

400,00 *Descuentos sobre ventas pronto pago* (1 × 400)

		<i>a Ventas de mercaderías (4)</i>	<i>16.000,00</i>
		(400 × 40)	
		<i>a Hacienda Pública, IVA reper-</i>	
		<i>cutido (0,16 × 15.600)</i>	<i>2.496,00</i>
	(4) Si el cliente minorista cumple las condiciones para encontrarse en el régimen de recargo de equivalencia, el tipo de IVA repercutido habría de incrementarse en un 4%, al estar sujeta la operación a un tipo general del 16%.		
		X	
<i>15.660,00</i>	<i>Cientes, efectos comerciales a cobrar</i>		
		<i>a Ventas de mercaderías</i>	<i>13.500,00</i>
		(300 × 45)	
		<i>a Hacienda Pública, IVA reper-</i>	
		<i>cutido</i>	<i>2.160,00</i>
		(0,16 × 13.500)	
		X	
<i>15.660,00</i>	<i>Efectos comerciales descontados</i>		
		<i>a Cientes, efectos comerciales a cobrar</i>	<i>15.660,00</i>
		X	
<i>78,30</i>	<i>Intereses por descuento de efectos (5) (0,03 × 15.660 × 2/12)</i>		
<i>15,00</i>	<i>Servicios bancarios y similares</i>		
<i>15.566,70</i>	<i>Bancos c/c</i>		
		<i>a Deudas por efectos descontados</i>	<i>15.660,00</i>
	(5) La Resolución del Inmovilizado Material, de 30 de julio de 1991, establece en su Norma Sexta 1. «Gastos financieros son los intereses y comisiones devengados como consecuencia de la utilización de fuentes ajenas de financiación». En consecuencia, la totalidad del coste de la operación se podría contabilizar como gastos financieros, aunque en la solución se ha optado por utilizar cuentas separadas.		
		X	
5. Quiebra de un cliente.			
<i>350,00</i>	<i>Pérdidas de créditos comerciales incobrables</i>		
		<i>a Clientes de dudoso cobro</i>	<i>350,00</i>
		X	

350,00 *Provisión para insolvencias
de tráfico*

*a Provisión para insolvencias
de tráfico aplicada*

350,00

X

6. Cobro de dividendos.

45,00 *Hacienda Pública, retencio-
nes y pagos a cuenta*
(0,15 × 300)

255,00 *Banco c/c*

*a Ingresos de participaciones en
capital*

300,00

X

7. Pago del servicio contratado.

500,00 *Otros servicios* (1.000 × 6/12)

500,00 *Gastos anticipados*

160,00 *Hacienda Pública, IVA soportado*
(0,16 × 1.000)

a Banco c/c

1.160,00

X

8. Pago de la deuda a corto y reclasificación.

1.500,00 *Deudas a corto plazo con en-
tidades de crédito*

100,00 *Intereses de deudas*

a Banco c/c

1.600,00

X

2.000,00 *Deudas a largo plazo con en-
tidades de crédito*

*a Deudas a corto con en-
tidades de crédito*

2.000,00

X

9. Pago de la nómina.

1.000,00 *Sueldos y salarios*250,00 *Seguridad Social a cargo de la empresa*

<i>a Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas</i>	100,00
---	--------

<i>a Organismos Seguridad Social acreedores</i>	292,00
---	--------

<i>a Banco c/c</i>	858,00
--------------------	--------

_____	X	_____
-------	---	-------

10. Liquidación de IVA.

4.656,00 *Hacienda Pública, IVA repercutido*

<i>a Hacienda Pública, IVA soportado</i>	1.088,00
--	----------

<i>a Hacienda Pública, acreedor por IVA</i>	3.568,00
---	----------

_____	X	_____
-------	---	-------

11. Valoración de las existencias finales (FIFO).

Existencias / Precio	11	10
Existencias iniciales	150	—
Compras	—	580
Total	150	580
Ventas	(150)	(550)
Existencias finales	—	30

1.650,00 *Variación de existencias de mercaderías*

<i>a Mercaderías</i>	1.650,00
----------------------	----------

_____	X	_____
-------	---	-------

300,00 *Mercaderías**a Variación de existencias de
mercaderías*

300,00

X

12. Amortización del almacén.

700,00 *Amortización del inmoviliza-
do material**a Amortización acumulada in-
movilizado material
(7.000 / 10)*

700,00

X

13. Amortización del programa informático.

1.000,00 *Amortización del inmoviliza-
do inmaterial**a Amortización acumulada in-
movilizado inmaterial
(5.000 / 5)*

1.000,00

X

14. Amortización del vehículo.

600,00 *Amortización del inmovilizado material
(8.000 / 200.000 × 15.000)**a Amortización acumulada in-
movilizado material*

600,00

X

15. Amortización de los gastos de ampliación de capital.

20,00 *Amortización de gastos de es-
tablecimiento**a Gastos de ampliación de ca-
pital (100 / 5)*

20,00

X

Precio de adquisición	550
Precio de mercado (100 × 3).....	300
Depreciación	250

a	Provisión depreciación valores negociables	250,00
x	_____	

a	Banco c/c	2.000,00
x	_____	

Cálculo del resultado

a Pérdidas y Ganancias	30.550,00
x _____	

12.613,30 Pérdidas y Ganancias

a Compras de mercaderías	6.000,00
a Descuentos s/ventas pronto pago	400,00
a Intereses por descuento de efectos	78,30
a Servicios bancarios y similares	15,00
a Pérdidas de créditos comerciales incobrables	350,00
a Otros servicios	500,00
a Intereses de deudas	100,00
a Sueldos y salarios	1.000,00
a Seguridad Social a cargo de la empresa	250,00
a Variación de existencias de mercaderías	1.350,00
a Amortización inmovilizado material	1.300,00
a Amortización inmovilizado inmaterial	1.000,00
a Amortización gastos de establecimiento	20,00
a Dotación provisión depreciación valores negociables	250,00

x

Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Debe		Haber	
Consumo de mercaderías	7.150,00	Venta de mercaderías	29.500,00
(6.000 – 200 + 1.350)			
Gastos de personal (1.000 + 250)	1.250,00		
Amortización inmovilizado	2.320,00		
(1.000 + 1.300 + 20)			
Pérdidas de créditos comerciales	350,00		
Variación provisiones de tráfico	–350,00		
Servicios exteriores (500 + 15)	515,00		
Beneficio de explotación	18.265,00		

.../...

.../...

Intereses de deudas	100,00	Ingresos participaciones capital	300,00
Intereses descuento efectos	78,30		
Descuentos s/ventas pronto pago	400,00		
Variación provis. valores negociables	250,00		
		Resultado financiero negativo	528,30
Beneficio actividades ordinarias ...	17.736,70		
		Beneficios procedentes inmov. mat.	200,00
Resultado extraordinario positivo	200,00		
Resultado del ejercicio	17.936,70		

Balance de situación final

Activo	Importe	Pasivo	Importe
Gastos de ampliación de capital	80,00	Capital social	11.000,00
Aplicaciones informáticas.....	5.000,00	Prima de emisión de acciones	1.000,00
Amortización acumulada inmoviliza- do inmaterial	-3.000,00	Reservas	4.925,00
Terrenos	2.000,00	Pérdidas y Ganancias	17.936,70
Elementos de transporte	10.500,00	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	3.500,00
Construcciones.....	7.000,00	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	2.000,00
Amortización acumulada inmoviliza- do material	-3.700,00	Deudas efectos descontados	15.660,00
Existencias	300,00	Proveedores	6.783,00
Clientes	1.500,00	Organismos Seguridad Social acree- dores	292,00
Efect. comerciales descontados	15.660,00	Hacienda Pública, acreedor por reten- ciones practicadas	100,00
Inversiones financieras en capital	550,00	Hacienda Pública, acreedor por IVA	3.568,00
Provisión depreciación valores nego- ciables	-250,00		
Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta	45,00		
Banco c/c	30.579,70		
Gastos anticipados	500,00		
Total activo	66.764,70	Total pasivo	66.764,70

CASO PRÁCTICO NÚM. 2

CONTABILIZACIÓN Y CÁLCULO DE LA REGLA DE PRORRATA. OPERACIONES DE INMOVILIZADO MATERIAL

ENUNCIADO

A) Contabilización y cálculo de la regla de prorrata.

La empresa «PÉREZ, S.A.» tiene como actividad principal el alquiler de edificios para oficinas y viviendas particulares. La sociedad está afectada por la prorrata general de IVA al realizar operaciones exentas y no exentas de IVA. La prorrata definitiva del año 2005 fue del 79%.

En el año 2006 ha realizado las siguientes operaciones a nivel agregado:

1. Ha obtenido ingresos por alquileres de oficinas para empresas por importe de 1.200.000 € + IVA 16% (tégase en cuenta la legislación vigente en materia de retenciones). Cobro mediante transferencia bancaria.
2. Ha obtenido y cobrado una subvención para la eliminación de barreras arquitectónicas por importe de 60.000 €.
3. Ha alquilado viviendas a particulares por importe de 420.000 €, cobrando en efectivo.
4. Los gastos de conservación de los inmuebles ascienden a 63.000 € + IVA 16%, pagados al contado.
5. Otros gastos de explotación: 26.000 € + IVA 7%. Paga el seguro del inmueble por importe de 1.000 € de prima más 4% de tasas.
6. Ha realizado las obras de mejora en el inmueble, como la eliminación de las barreras arquitectónicas y la instalación de un sistema de aire acondicionado 100.000 € + IVA 16%. Queda pendiente de pago.

SE PIDE:

- I. Contabilización de las operaciones.
- II. Cálculo de la prorrata definitiva.
- III. Realización de los ajustes pertinentes correspondientes a la regularización de la prorrata.

B) Inmovilizado material.

La empresa «RUP.TIP, S.A.» realiza las siguientes operaciones:

1. El 1 de marzo de 2005 adquiere en el extranjero un furgón blindado con el siguiente detalle:

- Precio de compra: 40.000 €. Paga el 50% al contado por transferencia, aceptando por el resto, una letra a 18 meses que incorpora intereses a razón de un 6% anual.
- Gastos de transporte hasta Madrid: 1.000 € + 16% IVA, pagados al contado.
- Los gastos despachados en la aduana son los siguientes:
 - Aranceles: 2.000 €.
 - IVA de la importación del furgón: 16% del precio de compra.
 - Servicios del agente de aduanas: 500 € + 16% IVA. Todos los gastos son pagados al agente de aduanas transcurridos dos meses.

Aunque la operación se realiza el 1 de marzo, por problemas burocráticos, el vehículo no llega a España hasta el 1 de abril, fecha en la que entra en funcionamiento. En dicha fecha, la empresa contrata el seguro anual a todo riesgo correspondiente, cuyo importe total pagado al contado asciende a 2.100 €.

2. El 31 de diciembre de 2005 refleja los apuntes contables oportunos. El furgón tiene una vida útil estimada de 6 años y un valor residual de 1.500 €. El valor de mercado del furgón a 31 de diciembre es de 41.000 €. La empresa emplea el método de amortización degresiva de suma de números dígitos decrecientes.

3. El 1 de junio de 2006, la entidad incorpora al vehículo un equipamiento especial antia-tentado que le cuesta 5.000 € + 16% IVA y que incorpora al coche, pagándolo al contado (nota: dicho equipamiento no supone incremento de la vida útil, aunque incrementa sustancialmente la utilidad o productividad del bien).

4. El 1 de diciembre de 2006 decide permutar al vehículo por una máquina propiedad de otra empresa que la tenía valorada en su contabilidad en 33.000 € y cuya tasación indica un precio de mercado de 35.000 €.

SE PIDE:

- I. Cálculo del coste de adquisición del furgón.
- II. Registrar contablemente todas las operaciones indicadas, incluidas las correspondientes amortizaciones.
- III. Reflejar el impacto de las operaciones en la cuenta de pérdidas y ganancias de los años 2005 y 2006.

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 2**A) Contabilización y cálculo de la regla de prorrata.***I. Contabilización de las operaciones.***1. Ingresos por alquileres de oficinas.**

1.212.000,00	Bancos c/c		
180.000,00	Hacienda Pública, retencio- nes y pagos a cuenta (0,15 × 1.200.000)		
		a Ingresos por alquiler de ofi- cinas	1.200.000,00
		a Hacienda Pública, IVA reper- cutido (0,16 × 1.200.000)	192.000,00
		X	

2. Obtención y cobro de la subvención.

60.000,00	Hacienda Pública, deudor por subvenciones concedidas		
		a Subvenciones al capital	60.000,00
		X	
60.000,00	Bancos c/c		
		a Hacienda Pública, deudor por subvenciones concedidas	60.000,00
		X	

3. Ingresos por alquileres de viviendas.

420.000,00	Bancos c/c		
		a Ingresos por alquiler de vi- viendas	420.000,00
		X	

4. Gastos de conservación de los inmuebles satisfechos.

65.116,80 *Reparación y conservación*

[63.000 + (0,21 × 0,16 × 63.000)]

7.963,20 *Hacienda Pública, IVA soportado*

(0,79 × 0,16 × 63.000)

a Bancos c/c

73.080,00

x

5. Otros gastos de explotación pagados al contado. Pago del seguro del inmueble.

26.382,20 *Gastos de explotación*

[26.000 + (0,21 × 0,07 × 26.000)]

1.437,80 *Hacienda Pública, IVA soportado*

(0,79 × 0,07 × 26.000)

a Bancos c/c

27.820,00

x

1.040,00 *Primas de seguros*

(1.000 × 1,04)

a Bancos c/c

1.040,00

x

6. Obras de mejora en el inmueble.

103.360,00 *Construcciones*

[100.000 + (0,21 × 0,16 × 100.000)]

12.640,00 *Hacienda Pública, IVA soportado*

(0,79 × 0,16 × 100.000)

a Proveedores de inmovilizado

116.000,00

(100.000 × 1,16)

x

II. Cálculo de la prorrata definitiva.

$$\% \text{ de prorrata definitiva} = 1.200.000 / (1.200.000 + 420.000) \times 100 = 74,0740\% = 75\%$$

III. Realización de los ajustes pertinentes correspondientes a la regularización de la prorrata.

IVA deducido $(0,79 \times 0,16 \times 163.000) + (0,79 \times 0,07 \times 26.000)$	22.041,00
IVA deducible $(0,75 \times 0,16 \times 163.000) + (0,75 \times 0,07 \times 26.000)$	20.925,00
Ajuste	1.116,00

1.116,00 *Ajustes negativos en la imposición indirecta*

a Hacienda Pública, IVA soportado 1.116,00

_____ x _____

B) Inmovilizado material.*I. Cálculo del coste de adquisición del furgón.*

Precio de compra	40.000,00
Transporte	1.000,00
Aranceles	2.000,00
Agente de aduanas	500,00
Precio de adquisición	43.500,00

II. Registrar contablemente todas las operaciones indicadas, incluidas las correspondientes amortizaciones.

01-03-2005. Adquisición del furgón.

40.000,00 *Elementos de transporte*

1.800,00 *Gastos por intereses diferidos*
 $(0,06 \times 20.000 \times 18/12)$

a Bancos c/c 20.000,00

a Efectos a pagar a largo plazo 21.800,00
 $[20.000 + (0,06 \times 20.000 \times 18/12)]$

_____ x _____

1.000,00 *Elementos de transporte*
 160,00 *Hacienda Pública, IVA soportado* ($0,16 \times 1.000$)
 a Bancos c/c 1.160,00

_____ x _____

2.000,00 *Elementos de transporte*
 6.720,00 *Hacienda Pública, IVA soportado*
 [$0,16 \times (40.000 + 2.000)$]
 a Acreedores por prestación de servicios 8.720,00

_____ x _____

500,00 *Elementos de transporte*
 80,00 *Hacienda Pública, IVA soportado* ($0,16 \times 500$)
 a Acreedores por prestación de servicios 580,00

_____ x _____

01-04-2005. Pago de la prima de seguros anual.

2.100,00 *Gastos anticipados*
 a Bancos c/c 2.100,00

_____ x _____

01-05-2005. Pago al agente de aduanas.

9.300,00 *Acreedores por prestación de servicios*
 a Bancos c/c 9.300,00

_____ x _____

01-09-2005. Reclasificación de la deuda.

21.800,00 *Efectos a pagar a largo plazo*
 a Efectos a pagar a corto plazo 21.800,00

_____ x _____

31-12-2005. Imputación de intereses devengados, periodificación de gastos y amortizaciones.

600,00 *Intereses de deudas a largo*
plazo $(0,06 \times 20.000 \times 6/12)$

400,00 *Intereses de deudas a corto*
plazo $(0,06 \times 20.000 \times 4/12)$

	a	Gastos por intereses diferidos	1.000,00
_____	x	_____	

En aplicación del principio de importancia relativa, no se van a proceder a incorporar como mayor precio de adquisición del furgón los intereses devengados durante el mes de marzo, es decir, los devengados antes de su puesta en condiciones de funcionamiento.

1.575,00 *Primas de seguros*
 $(2.100 / 12 \times 9)$

	a	Gastos anticipados	1.575,00
_____	x	_____	

Base de amortización del furgón $(43.500 - 1.500)$	42.000
Suma de dígitos $(1 + 6 / 2 \times 6)$	21

9.000,00 *Amortización inmovilizado*
material $(42.000/21 \times 6 \times 9/12)$

	a	Amortización acumulada in-	
		movilizado material	9.000,00
_____	x	_____	

Precio de adquisición	43.500
– Amortización acumulada	– 9.000

Valor neto contable	34.500
---------------------------	--------

Valor de mercado	41.000	No procede dotar provisión.
------------------------	--------	-----------------------------

01-04-2006. Imputación de la prima de seguros correspondiente.

525,00 *Primas de seguros*
 $(2.100 / 12 \times 3)$

	a	Gastos anticipados	525,00
_____	x	_____	

01-06-2006. Incorporación de un equipamiento especial antiatentado.

4.666,67	<i>Amortización inmovilizado material</i>		
	$[(42.000/21 \times 6 \times 3/12) +$		
	$+ (42.000/21 \times 5 \times 2/12)]$		
	<i>a Amortización acumulada in-</i>		
	<i>movilizado material</i>		4.666,67
	_____ x _____		

5.000,00	<i>Elementos de transporte</i>		
800,00	<i>Hacienda Pública, IVA sopor-</i>		
	<i>tado</i> $(0,16 \times 5.000)$		
	<i>a Bancos c/c</i>		5.800,00
	_____ x _____		

Precio de adquisición del furgón $(43.500 + 5.000) \dots$	48.500,00	
Valor residual	- 1.500,00	
	47.000,00	
Amortización acumulada $(9.000 + 4.666,67) \dots$	-13.666,67	
Base de amortización	33.333,33	
Vida útil pendiente $[(12 \times 6) - 14] \dots$	58 meses	
Suma de dígitos $(1 + 58 / 2 \times 58) \dots$	1.711	

01-09-2006. Imputación de intereses devengados y pago al suministrador del furgón.

800,00	<i>Intereses de deudas a corto plazo</i>		
	$(0,06 \times 20.000 \times 8/12)$		
	<i>a Gastos por intereses diferidos</i>		800,00
	_____ x _____		
21.800,00	<i>Efectos a pagar a corto plazo</i>		
	<i>a Bancos c/c</i>		21.800,00
	_____ x _____		

01-12-2006. Permuta del furgón por una máquina.

6.487,43 *Amortización inmovilizado material*

(33.333,33 / 1.711 × 333)

a Amortización acumulada in-
movilizado material

6.487,43

x

Precio de adquisición del furgón (43.500 + 5.000) .. 48.500,00

Amortización acumulada (13.666,67 + 6.487,43) – 20.154,10

Valor neto contable 28.345,90

Valor máquina recibida 35.000,00

20.154,10 *Amortización acumulada in-*
movilizado material

28.345,90 *Maquinaria*

a Elementos de transporte

48.500,00

x

III. Reflejar el impacto de las operaciones en la cuenta de pérdidas y ganancias de los años 2005 y 2006.

En el año 2005, las operaciones anteriores minoran el resultado de explotación en:

Primas de seguros 1.575,00

Amortización furgón 9.000,00

Total 10.575,00

En el mismo año, el resultado financiero igualmente es minorado por importe de:

Intereses de deudas a largo plazo 600,00

Intereses de deudas a corto plazo 400,00

Total 1.000,00

Por lo tanto, las operaciones anteriores minoran el resultado del año 2005 en: 11.575.

En relación con el año 2006, el resultado de explotación se minorará en:

Primas de seguros	525,00
Amortización furgón (4.666,67 + 6.487,43)	11.154,10
Total	11.679,10

El resultado financiero se ve minorado en:

Intereses de deudas a corto plazo	800,00
---	--------

Por lo que el resultado total se ve minorado en 12.479,10.

CASO PRÁCTICO NÚM. 3

AUDITORÍA: AJUSTES, CORRECCIONES, OPERACIONES PENDIENTES, CÁLCULO DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS
Y PRESENTACIÓN DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ENUNCIADO

Sea la empresa «OUTEIRO, S.A.» (MM), cuya actividad es la compra y distribución de pescado fresco y congelado en la zona noroeste, que presenta el Balance al 31 de diciembre de 2007 y Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio 2007 expresados en euros, que figuran en el anexo adjunto.

A través de la aplicación de diversas pruebas técnicas derivadas del proceso de auditoría se han detectado errores, omisiones y operaciones pendientes, que a continuación se exponen:

1. La empresa adquirió una instalación de aire acondicionado y climatizador en el ejercicio 2005; fecha de entrada en funcionamiento: 1 de octubre de 2005; importe bruto satisfecho 30.000 € (+IVA 16%), vida útil, 12 años: valor residual, nulo; la actividad a desarrollar es continua y regular período a período. En relación con dicha inversión, se solicitó una subvención por el 60% del valor a satisfacer.

El 1 de julio de 2007 se resuelve la concesión de la subvención y cobra el 40% del importe satisfecho.

La empresa no ha contabilizado correctamente la subvención recibida y las imputaciones al resultado; asimismo, se ha omitido el efecto derivado del IVA subvencionado.

2. Las participaciones en capital a largo plazo hacen referencia a acciones emitidas por la empresa «BILMA, S.A.»; proceden de una compra realizada a otra empresa. El número de acciones, 2.000; precio de compra, 14 €/acción: en cuanto al importe satisfecho por acción, el precio de compra, menos el 20% del valor nominal pendiente de desembolso, siendo el valor nominal de cada acción 10 €/acción.

Se contabilizó la inversión financiera por el importe satisfecho.

La composición de los recursos propios de «BILMA» al 31 de diciembre de 2007:

Capital social (80.000 acciones a 10 €/acción)	800.000
Reservas	150.000
Pérdidas y Ganancias	-1.000
	949.000

Todas las acciones emitidas por «BILMA» estaban pendientes de desembolso por el 20% del nominal.

Ante la decisión tomada por el Consejo de Administración de «BILMA» de no acometer las nuevas inversiones previstas, se procede al 31 de diciembre de 2007 condonar el importe pendiente de desembolso o dividendo pasivo en su totalidad, reduciendo la cifra del Capital Social.

La empresa «OUTEIRO» contabilizó la condonación del valor pendiente de desembolso como un ingreso financiero y procedió a aumentar el valor de la inversión financiera.

3. «OUTEIRO» ha donado un local, junto con el terreno incorporado, a otra empresa establecida en Monforte de Lemos que mantiene grandes relaciones comerciales. Los valores contables del local, en lo que se refiere a la construcción: bruto, 30.000 € (adquirido en el ejercicio 2005); amortización acumulada, 2.800 € (amortización 2005, 1.000 €; amortización 2006, 1.000 €; amortización 2007, 800 €; en lo que respecta al terreno, 6.000 € (adquirido en el ejercicio 2005).

Desde el punto de vista fiscal, los valores normales de mercado son los siguientes: local, 29.500 €; terreno, 9.000 €. En el apartado siguiente consta una serie de coeficientes de actualización, por si resultan aplicables en esta operación.

Desde el punto de vista contable no consta la baja por la donación de ambos componentes.

4. En 1 de julio de 2007, se vendió otro local por importe de 25.000 €; fue adquirido el 1 de julio de 2004 por importe de 20.000 €, de los cuales el valor del terreno incorporado es de 8.000 €; vida útil, 40 años desde el 1 de julio de 2004.

El resultado derivado de la venta no es correcto porque se ha omitido la amortización correspondiente al subperíodo de pertenencia en el ejercicio 2007.

Desde el punto de vista fiscal, téngase en cuenta el efecto de la depreciación monetaria; para ello, se acompañan los siguientes coeficientes de actualización para los años indicados:

- Ejercicio 2004: 1,085.
- Ejercicio 2005: 1,060.
- Ejercicio 2006: 1,030.
- Ejercicio 2007: 1,000.

A efectos de calcular el posible coeficiente reductor de la diferencia entre el valor neto actualizado y el valor neto contable, considérese los saldos existentes en el balance al 31 de diciembre de 2007.

5. La empresa «OUTEIRO» contrató con la entidad financiera «LEASEPLANING» el uso de un elemento de transporte en régimen de arrendamiento financiero. Las condiciones y variables del contrato se describen a continuación:

- Valor al contado, incluyéndose tasas e impuestos no repercutibles: 24.000 €. Vida financiera tres años.
- Cuotas constantes anuales: 8.500 €, postpagables.
- Valor de la opción de compra, a ejercer al término del 3.º año: 2.500 €.
- Tipo de interés efectivo anual: 7,75648%.
- El IVA aplicable es el 16%.
- Fecha de inicio del contrato y del uso del bien: 1 de octubre de 2007.

En cuanto a los aspectos técnicos: se prevé utilizar el elemento de transporte a lo largo de 6 años; se estima como actividad a realizar 600.000 km; valor residual, nulo.

El número de kilómetros realizados hasta el 31 de diciembre de 2007, observando el contador de kilómetros, 15.000 km.

Desde el punto de vista contable, en relación con esta operación financiera y el uso del bien, no consta absolutamente nada.

Considérese, en su caso, el porcentaje máximo de amortización anual desde el punto de vista fiscal, 20%.

6. Las pérdidas de créditos comerciales fueron objeto de dotación a provisión en el ejercicio anterior, desde el punto de vista fiscal son computables como gastos en el actual ejercicio.

7. El valor de existencias que figuran en el balance se corresponde con las iniciales, el importe de las existencias de congelados al 31 de diciembre de 2007, 800 €.

8. No se ha contabilizado el gasto por el *impuesto sobre beneficios* devengado al término del ejercicio 2007. El tipo de gravamen, 35%. Téngase en cuenta las diferencias temporales y/o permanentes que se deriven de la información contenida en los apartados anteriores.

SE PIDE:

- I. Practicar los ajustes necesarios derivados de la información presentada.
- II. Cálculo y contabilización del impuesto sobre beneficios.
- III. Presentación de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (eviten la operación contable formal).

ANEXO

BALANCE DE «OUTEIRO, S.A.» AL 31-12-2007 (en euros)		
	Activo	Pasivo
Terrenos y bienes naturales	20.000	
Construcciones	220.000	
Amortización acumulada construcciones	-40.000	
Instalaciones frigoríficas	60.000	
Amortización acumulada instalaciones frigoríficas	-30.000	
Instalaciones aire y climatizador	30.000	
Amortización acumulada instalaciones aire y climatizador	-5.625	
Participaciones en capital a largo plazo	28.000	
Existencias. Congelados	3.000	
Impuesto sobre beneficios anticipado	700	
Clientes	800	
Tesorería (efectivo)	155.000	
Capital social		180.000
Reserva legal		60.000
Reservas voluntarias		40.000
Pérdidas y ganancias (antes de impuestos)		120.000
Proveedores		9.875
Hacienda Pública, acreedor por IVA		30.000
Hacienda Pública, acreedor por retenciones practicadas		2.000
TOTAL	441.875	441.875

COMPONENTES DE GASTOS E INGRESOS		
Compras de pescado fresco y congelado	800.000	
Sueldos y salarios y Seguridad Social a cargo de la empresa	150.000	
Suministros exteriores y combustibles	70.000	
Reparaciones y conservación	3.000	
Servicios bancarios	100	
Asesorías, auditorías y gestorías	1.900	
Pérdidas de créditos comerciales incobrables	2.000	
Provisión para insolvencias aplicadas	-2.000	
Amortización de construcciones	8.000	
Amortización de instalaciones frigoríficas	10.000	
Amortización de instalaciones de aires y climatizadores	2.500	
Ingresos por ventas de pescado fresco y congelado		1.141.830
Ingresos por participaciones en capital a largo plazo		4.000
Subvenciones de capital traspasadas a resultados		13.920
Beneficio procedente de inmovilizado material		5.750

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 3

I. Practicar los ajustes necesarios derivados de la información presentada.

1. Instalación de aire acondicionado y climatizador, así como obtención de una subvención.

En relación con la inversión realizada en la instalación de aire y climatizador, ésta figura correctamente contabilizada en el balance:

Instalaciones aire y climatizador	30.000,00
Amortización acumulada instalaciones aire y climatizador	5.625,00
(30.000 / 12 × 2,25)	

Igualmente está correctamente registrado el gasto por amortización, correspondiente a la cuota del año 2007 en la cuenta de pérdidas y ganancias:

Amortización de instalaciones de aires y climatizadores ...	2.500
(30.000 / 12)	

En relación con la subvención, el importe obtenido ha sido del 40% del importe satisfecho, es decir, $0,40 \times 30.000 \times 1,16 = 13.920$, pero su contabilización no ha sido registrada correctamente por

haberse imputado en su totalidad al resultado del ejercicio 2007, sin haberse tenido en cuenta dos cuestiones: primera, que parte del importe recibido corresponde al IVA y por lo tanto se habrá de minorar el IVA soportado deducible, y segunda que es una subvención al capital y no a la explotación.

Subvenciones de capital traspasadas a resultados 13.920,00

En relación con el importe correspondiente al IVA, el ajuste a efectuar será el siguiente:

1.920,00	<i>Subvenciones de capital tras-</i>		
	<i>pasadas a resultados</i>		
		a Hacienda Pública, IVA sopor-	
		tado $(13.920 / 1,16 \times 0,16)$	1.920,00
		x	
1.920,00	<i>Hacienda Pública, IVA sopor-</i>		
	<i>tado</i>		
		a Hacienda Pública, acreedor	
		por IVA	1.920,00
		x	

Por lo que se refiere a la subvención, se habrá de comparar el importe de la misma con el valor neto contable del bien subvencionado, en la fecha de su obtención:

Precio de adquisición de las instalaciones.	30.000,00
– Amortización acumulada a 01-07-2007	– 4.375,00
[30.000 / 144 × (3 + 12 + 6)]	
Valor neto contable a 01-07-2007	25.625,00
Subvención obtenida a 01-07-2007	12.000,00

De acuerdo con la **Consulta 10 del BOICAC núm. 40, 12-1999**:

«cuando el importe de la subvención sea superior al valor neto contable del activo en el momento de la concesión, la parte de la subvención que financia la depreciación experimentada por el activo antes de la concesión deberá ser imputada a resultados en el ejercicio en que se produzca dicha concesión, formando parte del resultado extraordinario».

En el caso que nos ocupa al ser inferior la subvención obtenida al valor neto contable del bien en la fecha de la obtención, no procederá imputar cantidad alguna al resultado extraordinario, imputándose a resultados a partir de la fecha de su obtención y de acuerdo con la vida útil restante del bien (123 meses), de acuerdo con la establecido por la Norma 20 del PGC.

Por todo lo anterior, los ajustes a efectuar son:

12.000,00	Subvenciones de capital tras-		
	pasadas a resultados		
		a Subvenciones al capital	12.000,00
		x	
585,37	Subvenciones al capital		
		a Subvenciones de capital tras-	
		pasadas a resultados	585,37
		(12.000 / 123 × 6)	
		x	

Una vez realizados los ajustes anteriores, los saldos que presentan las cuentas que se han visto afectadas son los siguientes:

Balance	
Instalaciones aire y climatizador	30.000,00
Amortización acumulada instalaciones aire y climatizador (30.000 / 12 × 2,25)	5.625,00
Subvenciones al capital	11.414,63
Hacienda Pública, IVA soportado	—
Hacienda Pública, acreedor por IVA	31.920,00

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Amortización de instalaciones de aires y climatizadores (30.000 / 12)	2.500,00
Subvenciones de capital traspasadas a resultados	585,37

2. Participaciones en capital a largo plazo.

De la información facilitada por el enunciado, se deduce el saldo que presenta la cuenta de «Participaciones en capital a largo plazo»:

Precio satisfecho [(2.000 × 14) – (0,20 × 2.000 × 10)]	24.000
Condonación del dividendo pendiente (0,20 × 2.000 × 10)	4.000
Participaciones en capital a largo plazo	28.000

Al adquirirse la participación se debió contabilizar el importe pendiente de desembolso, por un lado como mayor precio de adquisición, y por otro se debió reconocer la deuda; por lo que el ajuste a efectuar será el siguiente:

4.000,00	<i>Participaciones en capital a largo plazo</i>		
		a	<i>Desembolso pendientes</i>
			<i>s/ acciones (0,20 × 2.000 × 10)</i>
			4.000,00
		x	

Por la condonación del valor pendiente de desembolso, se debió cancelar la deuda y minorar el valor de la participación y no contabilizar ingreso alguno, ni incrementar la inversión. Los ajustes a realizar son:

4.000,00	<i>Ingresos por participaciones en capital a largo plazo</i>		
		a	<i>Participaciones en capital a largo plazo</i>
			4.000,00
		x	
4.000,00	<i>Desembolsos pendientes s/ acciones</i>		
		a	<i>Participaciones en capital a largo plazo</i>
			4.000,00
		x	

% de participación de la sociedad «MM» en la sociedad «BILMA, S.A.»:

$2.000 / 80.000 \times 100 = 2,5\%$; este porcentaje es inferior tanto al 3% (cotización en Bolsa) como al 20% (no cotización en Bolsa) para considerar a ambas sociedades como empresas asociadas. Ahora bien, como el único valor conocido de la sociedad «BILMA, S.A.» es el valor teórico, se va a comparar con éste para ver si procede dotar provisión. Así:

Precio de adquisición	24.000,00
Valor teórico $[2,5\% \times (640.000 + 150.000 - 1.000)]$	19.725,00 (*)
Depreciación	4.275,00

(*) Para el cálculo del valor teórico, se ha considerado que el capital que proporciona el enunciado es antes de la condonación del dividendo pasivo, puesto que la cifra de capital está referida a acciones de nominal 10 €/acción.

4.275,00 Dotación provisión por de-
preciación valores negocia-
bles a largo plazo

a Provisión depreciación valores
negociables a largo plazo 4.275,00

_____ x _____

Una vez ajustada la contabilidad, los saldos que presentan las cuentas ajustadas son:

Balance	
Participaciones en capital a largo plazo	24.000,00
Desembolsos pendientes s/ acciones	—
Provisión depreciación valores negociables l/plazo	4.275,00

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Ingresos por participaciones en capital a largo plazo	—
Dotación provisión depreciación valores negociables l/plazo	4.275,00

3. Donación de un local.

En primer lugar procedemos a dar de baja el local que ha sido donado, y a reflejar el resultado contable derivado de la operación:

33.200,00 Pérdidas por donaciones de
inmovilizado material

2.800,00 Amortización acumulada
construcciones

a Terrenos y bienes naturales 6.000,00

a Construcciones 30.000,00

_____ x _____

Una vez efectuado el ajuste anterior, los saldos que presentan las cuentas que han intervenido en la operación, tanto en balance como en cuenta de pérdidas y ganancias, son:

Balance	
Terrenos y bienes naturales (20.000 – 6.000)	14.000,00
Construcciones (220.000 – 30.000)	190.000,00
Amortización acumulada construcciones (40.000 – 2.800)	37.200,00

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Pérdidas por donaciones de inmovilizado material	33.200,00

Para el cálculo de la base imponible del Impuesto de Sociedades, se habrán de practicar dos ajustes:

1. El primero consiste en una diferencia permanente positiva, puesto que la pérdida contabilizada contablemente no es admitida fiscalmente por tratarse de una liberalidad:

Gasto contable	33.200,00
Gasto fiscal	—
Ajuste en base	+ 33.200,00

2. Y el segundo constituye igualmente una diferencia permanente positiva, correspondiente a la plusvalía derivada de la entrega de un bien, cuyo valor contable (y fiscal) no coincide con el valor de mercado.

Valor de mercado (29.500 + 9.000)	38.500,00
Valor neto contable (y fiscal) del elemento donado	33.200,00
Plusvalía fiscal	5.300,00

Ahora bien, al tratarse de un local se habrá de tener en cuenta la posible depreciación monetaria establecida en el artículo 15.10 del Impuesto de Sociedades-Texto Refundido:

«A los efectos de integrar en la base imponible las rentas positivas obtenidas en la transmisión de elementos patrimoniales del inmovilizado material que tengan la naturaleza de bienes inmuebles, se deducirá el importe de la depreciación monetaria, producida desde el día 1 de enero de 1983, calculada de acuerdo con las siguientes reglas:

- a) *Se multiplicará el precio de adquisición o coste de producción de los bienes inmuebles transmitidos y las amortizaciones acumuladas relativas a aquéllos por los coeficientes que se establezcan en la Ley de Presupuestos Generales del Estado.*
- b) *La diferencia ente las cantidades determinadas por la aplicación de lo establecido en el párrafo anterior se minorará en el valor contable del elemento patrimonial transmitido.*
- c) *La cantidad resultante de dicha operación se multiplicará por un coeficiente determinado por:*

1.º En el numerador los fondos propios.

2.º En el denominador: el pasivo total menos los derechos de crédito y la tesorería.

Las magnitudes determinantes del coeficiente serán las habidas durante el tiempo de tenencia del elemento patrimonial transmitido o en los cinco ejercicios anteriores a la fecha de la transmisión, si este último plazo fuese menor, a elección del sujeto pasivo.

Lo previsto en este párrafo no se aplicará cuando el coeficiente sea superior a 0,4.»

De acuerdo con lo anterior a la renta positiva de 5.300 a integrar en la base imponible habrá que deducir la depreciación monetaria por tratarse de un inmueble, en concreto de un local.

En primer lugar, se habrá de calcular el valor actualizado del local, para a continuación calcular la depreciación monetaria previa por diferencia entre el importe anterior y el valor neto contable sin actualizar:

Valor actualizado del terreno ($6.000 \times 1,060$)	6.360,00
Valor actualizado de la construcción	28.910,00
Precio de adquisición actualizado ($30.000 \times 1,060$)	31.800,00
– Amortización acumulada actualizada	– 2.890,00
Cuota 2005 ($1.000 \times 1,060$)	1.060,00
Cuota 2006 ($1.000 \times 1,030$)	1.030,00
Cuota 2007 ($800 \times 1,000$)	800,00
Valor neto contable actualizado del local	35.270,00
Valor neto contable sin actualizar del local	33.200,00
Depreciación monetaria previa	2.070,00

A continuación procede calcular el coeficiente establecido en el artículo 15.10, para lo que se va a considerar, a tenor de lo establecido en el enunciado. Los saldos existentes en el balance al 31 de diciembre de 2007:

$$(180.000 + 60.000 + 40.000 + 120.000) / (441.875 - 800 - 155.000) = \\ = 400.000 / 286.075 = 1,40 > 0,40, \text{ por lo que no procede aplicar coeficiente reductor.}$$

De todo lo anterior se deduce que el importe a integrar en la base imponible positiva como diferencia permanente es de: $5.300 - 2.070 = 3.230$.

4. Venta de un local.

Los ajustes a realizar son dos: por un lado, habrá que efectuar la amortización correspondiente al ejercicio 2007 y, por otro lado, ajustar el resultado obtenido en la venta:

150,00	Amortización de construcciones (12.000 / 40 × ½)		
		a	Amortización acumulada de construcciones
		x	
150,00	Amortización acumulada de construcciones		
		a	Beneficios procedentes de inmovilizado material
		x	150,00

Beneficio contabilizado: $25.000 - [20.000 - (12.000 / 40 \times 2,5)] = 25.000 - [20.000 - 750] = 25.000 - 19.250 = 5.750$, importe que figura en la cuenta de pérdidas y ganancias en el epígrafe «Beneficios procedentes de inmovilizado material».

Beneficio real: $25.000 - [20.000 - (12.000 / 40 \times 3)] = 25.000 - [20.000 - 900] = 25.000 - 19.100 = 5.900$, importe que figura, una vez ajustado, en la cuenta de pérdidas y ganancias en el epígrafe «Beneficios procedentes de inmovilizado material».

Tras efectuar los ajustes anteriores, los saldos de las cuentas que se han visto modificadas son los siguientes:

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Amortización de construcciones (8.000 + 150)	8.150,00
Beneficios procedentes de inmovilizado material (5.750 + 150)	5.900,00

Al tratarse de un local, el beneficio contable (y fiscal) que se ha registrado habrá de ser mino-
rado en la depreciación monetaria, para lo cual se habrá de calcular el valor actualizado del local:

Valor actualizado del terreno ($8.000 \times 1,085$)	8.680,00
Valor actualizado de la construcción	12.080,25
Precio de adquisición actualizado ($12.000 \times 1,085$)	13.020,00
– Amortización acumulada actualizada	– 939,75
Cuota 2004 ($150 \times 1,085$)	162,75
Cuota 2005 ($300 \times 1,060$)	318,00
Cuota 2006 ($300 \times 1,030$)	309,00
Cuota 2007 ($150 \times 1,000$)	150,00
Valor neto contable actualizado del local	20.760,25
Valor neto contable sin actualizar	19.100,00
Depreciación monetaria	1.660,25

Al no tener que aplicar coeficiente reductor al importe anterior, se habrá de practicar en el
cálculo de la base imponible del Impuesto de Sociedades, una diferencia permanente negativa por
importe de 1.660,25.

5. Contrato de arrendamiento financiero.

24.000,00	Derechos s/ bienes en régimen de arrendamiento financiero		
4.000,00	Gastos por intereses diferidos		
		a	Acreeedores por arrendamiento financiero a corto plazo
			8.500,00
		a	Acreeedores por arrendamiento financiero a largo plazo
			$[(8.500 \times 2) + 2.500]$
			19.500,00
		X	
453,89	Intereses de leasing ($7,75648\% \times 24.000 \times 3/12$)		
		a	Gastos por intereses diferidos
			453,89
		X	

600,00 Amortización derechos s/ bienes
en arrendamiento financiero

a Amortización acumulada inmovilizado inmaterial	600,00
(24.000 / 600.000 × 15.000)	

X

Una vez efectuados los ajustes anteriores, los saldos que presentarán las cuentas que han intervenido en la operación, tanto en balance como en cuenta de pérdidas y ganancias, son:

Balance	
Derechos s/ bienes en régimen de arrendamiento financiero	24.000,00
Gastos por intereses diferidos	3.546,11
Acreeedores por arrendamiento financiero a corto plazo	8.500,00
Acreeedores por arrendamiento financiero a largo plazo	19.500,00
Amortización acumulada inmovilizado inmaterial	600,00

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Intereses de <i>leasing</i>	453,89
Amortización derechos s/ bienes en arrendamiento financiero	600,00

En relación con el gasto fiscal por amortización:

Gasto fiscal ($2 \times 0,20 \times 24.000 \times 3/12$)	2.400,00
--	----------

Gasto contable	600,00
----------------------	--------

Ajuste en base	1.800,00	Diferencia temporal negativa
----------------------	----------	------------------------------

6. *Pérdidas de créditos comerciales.*

El reflejo contable de la operación es correcto, puesto que se ha contabilizado la pérdida del crédito en la cuenta «Pérdidas de créditos comerciales incobrables» y se ha aplicado la provisión dotada en el ejercicio anterior, como se deduce de la cuenta «provisión para insolvencias aplicada»:

Ahora bien, como desde el punto de vista fiscal, la dotación efectuada en el ejercicio anterior no es deducible hasta el presente ejercicio, por lo que el año anterior se produjo una diferencia temporal positiva que generó el «Impuesto sobre beneficios anticipado» por importe de 700 ($0,35 \times 2.000$) que figura en el balance, y cuya reversión se produce en este ejercicio al ser fiscalmente deducible.

En consecuencia, en este ejercicio se habrá de practicar una diferencia temporal negativa en reversión por importe de 2.000.

7. Regularización de existencias.

3.000,00	Variación de existencias	a	Existencias. Congelados	3.000,00
		x		
800,00	Existencias. Congelados	a	Variación de existencias	800,00
		x		

Tras realizar los ajustes anteriores, los saldos de las cuentas que se han visto afectadas han quedado de la siguiente manera:

Balance	
Existencias. Congelados	800,00

Cuenta de pérdidas y ganancias	
Variación de existencias (saldo deudor)	2.200,00

II. Cálculo y contabilización del impuesto sobre beneficios.

Una vez efectuados los ajustes anteriores, los componentes de gastos e ingresos, así como el beneficio antes de impuestos se presentan a continuación:

Componentes de gastos e ingresos		
Compras de pescado fresco y congelado	800.000,00	
Variación de existencias	2.200,00	
Sueldos y salarios y Seguridad Social a cargo de la empresa	150.000,00	
Suministros exteriores y combustibles	70.000,00	
Reparaciones y conservación	3.000,00	
Servicios bancarios	100,00	
Asesorías, auditorías y gestorías	1.900,00	
Pérdidas de créditos comerciales incobrables	2.000,00	
Provisión para insolvencias aplicadas	- 2.000,00	
Amortización de construcciones	8.150,00	
Amortización de instalaciones frigoríficas	10.000,00	
Amortización de instalaciones de aires y climatizadores	2.500,00	
Amortización derechos s/ bienes en arrendamiento financiero ...	600,00	
Intereses de leasing	453,89	
Dotación provisión depreciación valores negociables l/plazo	4.257,00	
Pérdidas por donaciones de inmovilizado material	33.200,00	
Ingresos por ventas de pescado fresco y congelado		1.141.830,00
Subvenciones de capital traspasadas a resultados		585,37
Beneficio procedente de inmovilizado material		5.900,00
Suma	1.086.378,89	1.148.315,37

Beneficio antes de impuestos: 61.936,48.

Obtenido el beneficio antes de impuestos (BAI), se procede al cálculo de la cuota diferencial (liquidación del impuesto) y del gasto del impuesto (impuesto devengado):

Concepto	Liquidación del impuesto	Impuesto devengado
Beneficio antes de impuestos	61.936,48	61.936,48
+ / – Diferencias permanentes:		
Pérdida por donación	33.200,00	33.200,00
Plusvalía entrega del local donado	3.230,00	3.230,00
Venta del local, depreciación monetaria	– 1.660,25	– 1.660,25
+ / – Diferencias temporales		
Leasing (con origen en el ejercicio)	– 1.800,00	
Provisión insolvencias (con origen ejercicio anterior)	– 2.000,00	
Base imponible / Resultado contable ajustado	92.906,23	96.706,23
× tipo de gravamen	× 35%	× 35%
Cuota íntegra / Impuesto bruto	32.517,18	33.847,18
– Deducciones	–	–
Cuota líquida / Impuesto devengado	32.517,18	33.847,18
– Retenciones	–	
Cuota diferencial	32.517,18	33.847,18

33.847,18 *Impuesto sobre beneficios*

<i>a</i>	<i>Impuesto sobre beneficios anticipado</i> ($0,35 \times 2.000$)	700,00
<i>a</i>	<i>Impuesto sobre beneficios diferido</i> ($0,35 \times 1.800$)	630,00
<i>a</i>	<i>Hacienda Pública, acreedor por impuesto de sociedades</i>	32.517,18

_____ X _____

33.847,18 *Pérdidas y Ganancias*

<i>a</i>	<i>Impuesto sobre beneficios</i>	33.847,18
----------	----------------------------------	-----------

_____ X _____

III. Presentación de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (eviten la operación contable formal).*Cuenta de Pérdidas y Ganancias*

Debe		Haber	
Consumo de pescado fresco y congelado (800.000 + 2.200)	802.200,00	Ingresos por ventas de pescado fresco y congelado	1.141.830,00
Gastos de personal	150.000,00		
Amortización inmovilizado (8.150 + 10.000 + 2.500 + 600)	21.250,00		
Pérdidas de créditos comerciales	2.000,00		
Variación provisiones de tráfico .	- 2.000,00		
Servicios exteriores	75.000,00		
(70.000 + 3.000 + 100 + 1.900)			
Beneficio de explotación	93.380,00		
Intereses de leasing	453,89		
Variación provisión valores negociables	4.275,00		
		Resultado financiero negativo .	4.728,89
Beneficio actividades ordinarias	88.651,11		
Pérdidas por donaciones inmov. material	33.200,00	Beneficio procedente inmovilizado material	5.900,00
		Subv. de capital traspasadas a resultados	585,37
		Resultado extraordinario negativo	26.714,63
Beneficio antes de impuestos ...	61.936,48		
Impuesto sobre beneficios	33.847,18		
Beneficio del ejercicio	28.089,30		

CASO PRÁCTICO NÚM. 4

LIQUIDACIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA: OPERACIONES DE LA LIQUIDACIÓN Y
DETERMINACIÓN DE LA CUOTA LIQUIDATIVA POR ACCIÓN

ENUNCIADO

La sociedad «ALFA, S.A.» procede a su disolución, previo acuerdo tomado por la Junta General de Accionistas, celebrado el 20 de junio de 2007.

La disolución se materializa mediante la liquidación, previamente han sido nombrados liquidadores correspondientes según lo previsto en los estatutos de la sociedad.

Se presenta a continuación el balance previo al proceso de liquidación, con fecha 30 de agosto de 2007:

ACTIVOS	
Gastos de ampliación de capital	2.000
Terrenos	25.000
Construcciones	72.000
Amortización acumulada construcciones	– 3.000
Elementos de transporte	10.000
Amortización acumulada elementos de transporte	– 5.000
Gastos de formalización de deudas (1)	500
Acciones propias a largo plazo (2)	2.000
Existencias	6.000
Participaciones en capital a corto plazo negociables (3)	5.000
Clientes y deudores	6.000
Tesorería (efectivo)	8.000
TOTAL	128.500

(1) Se encuentran relacionados con los préstamos bancarios.

(2) Número de acciones, 200.

(3) Se deben a 500 acciones de «TELEFÓNICA, S.A.».

PATRIMONIO NETO Y PASIVO EXIGIBLE	
Capital social (5.000 acciones de 10 € nominal/acción)	50.000
Reserva legal	10.000
Reserva estatutaria	15.000
Reservas para acciones propias	2.000
Reservas voluntarias	25.000
Pérdidas y ganancias (30 de junio de 2007) (4)	2.000
Deudas a largo plazo	15.000
Proveedores y acreedores	6.000
Hacienda Pública, acreedor por IVA (5)	3.000
Hacienda Pública, acreedor por Impuesto sobre Sociedades (6)	500
TOTAL	128.500

(4) El beneficio neto generado en el primer semestre de 2007 se liquidará junto con la asignación del «Patrimonio neto de liquidación» o «haber social» en favor de los accionistas.

(5) Se debe a las operaciones realizadas en el segundo trimestre de 2007.

(6) Corresponde a la deuda tributaria por el impuesto sobre beneficios devengado en el primer semestre de 2007.

Información adicional para la liquidación:

- a) Se liquidan a Hacienda las deudas fiscales existentes al 30 de junio de 2007.
- b) Se han vendido las acciones de «Telefónica», siendo la cotización en el momento de la venta 8,0402 €/acción; considérese en concepto de comisiones, corretajes, canon, el 0,5%, a cargo del vendedor.
- c) Se han vendido todos los edificios, junto con los terrenos incorporados, por 110.000 € (+IVA 16%) al contado.
- d) Por los elementos de transporte, se han cobrado 3.000 € (+IVA 16%) por los elementos de transporte.
- e) Se han liquidado las existencias a una empresa de la competencia, percibiendo liquidez por 5.000 €.
- f) Se cobró de los clientes y otros deudores el importe de los derechos de cobro, habiéndoles concedido un descuento por pronto pago del 10%; contemple el efecto del IVA.
- g) Se cancelan las deudas con entidades de crédito según el principal vivo; las entidades de crédito exigen una comisión de penalización por cancelación anticipada de un 2%.
- h) Se liquidan a proveedores y acreedores las facturas a pagar, recibiendo una bonificación de descuento por pronto pago de un 5%; considérese el efecto del IVA.

- i) Se han satisfecho a los liquidadores por los servicios prestados, 2.000 € (+IVA 16%).
- j) Liquidación del IVA y el flujo de tesorería posterior según el signo del saldo.
- k) Liquidación del impuesto sobre el resultado total de liquidación; tipo de gravamen, 35%.
- l) Tras las operaciones relativas al proceso de liquidación de activos y cancelación de pasivos exigibles, se procede a la asignación del «patrimonio neto o haber social» a los accionistas, siendo la fecha de la misma, 30 de septiembre de 2007.
- m) En 11 de octubre de 2007, se liquide mediante el pago de la obligación de la sociedad con los accionistas, según la cuantía asignada del «patrimonio neto o haber social».

SE PIDE:

- I. Contabilización de las operaciones derivadas del proceso de liquidación, partiendo de la situación económica y financiera existente al 30 de junio de 2007.
- II. ¿Cuánto percibe el accionista por cada acción de «ALFA» que tuviera al término de la liquidación?

SOLUCIÓN Caso práctico núm. 4

I. Contabilización de las operaciones derivadas del proceso de liquidación, partiendo de la situación económica y financiera existente al 30 de junio de 2007.

a) Liquidación a Hacienda de las deudas fiscales.

3.000,00 Hacienda Pública, acreedor
por IVA

500,00 Hacienda Pública, acreedor
por impuesto sobre sociedades

a Tesorería 3.500,00

x

b) Venta de las acciones de «Telefónica».

4.000,00 Tesorería
(500 × 8,0402 × 99,5%)

1.000,00 Resultados de liquidación

a Participaciones en capital a
corto plazo negociables 5.000,00

x

c) Venta de los edificios y terrenos incorporados.

127.600,00	Tesorería		
3.000,00	Amortización acumulada construcciones		
		a Terrenos	25.000,00
		a Construcciones	72.000,00
		a Hacienda Pública, IVA repercutido ($0,16 \times 110.000$)	17.600,00
		a Resultados de liquidación	16.000,00
		X	

d) Venta de los elementos de transporte.

3.480,00	Tesorería		
5.000,00	Amortización acumulada elementos de transporte		
2.000,00	Resultados de liquidación		
		a Elementos de transporte	10.000,00
		a Hacienda Pública, IVA repercutido ($0,16 \times 3.000$)	480,00
		X	

e) Venta de las existencias.

5.000,00	Tesorería (1)		
1.689,66	Resultados de liquidación		
		a Existencias	6.000,00
		a Hacienda Pública, IVA repercutido [$(0,16 \times (5.000 / 1,16))$]	689,66

(1) Al decir expresamente el enunciado que la liquidez obtenida es de 5.000 €, se entiende que este importe es el total percibido, y que en consecuencia incluye el IVA, que aunque no es mencionado en el supuesto, sí se ha considerado a efectos de la solución.

X

f) Cobro de clientes y otros deudores.

5.400,00	Tesorería ($0,90 \times 6.000$)	
517,24	Resultados de liquidación ($600 / 1,16$)	

82,76 Hacienda Pública, IVA, repercutido ($0,16 \times 517,24$)

a Clientes y deudores 6.000,00
X

g) Cancelación de las deudas con las entidades de crédito.

15.000,00 Deudas a largo plazo

300,00 Resultados de liquidación
($0,02 \times 15.000$)

a Tesorería 15.300,00
X

500,00 Resultados de liquidación

a Gastos de formalización de deudas 500,00
X

h) Pago a proveedores y acreedores.

6.000,00 Proveedores y acreedores

a Resultados de liquidación 258,62
($300 / 1,16$)
a Hacienda Pública, IVA soportado ($0,16 \times 258,62$) 41,38
a Tesorería ($0,95 \times 6.000$) 5.700,00
X

i) Pago a los liquidadores.

2.000,00 Resultados de liquidación

320,00 Hacienda Pública, IVA soportado

a Tesorería 2.320,00
X

j) Liquidación y pago del IVA.

18.686,90 Hacienda Pública, IVA repercutido

a Hacienda Pública, IVA soportado 278,62
a Hacienda Pública, acreedor por IVA 18.408,28
X

18.408,28 Hacienda Pública, acreedor
por IVA

a Tesorería

18.408,28

x

k) Liquidación del impuesto sobre el resultado total de liquidación.

Resultados de liquidación	
1.000,00	16.000,00
2.000,00	258,62
1.689,66	
517,24	16.258,62
300,00	
500,00	
2.000,00	
8.006,90	
SA = 8.251,72	

2.888,10 Resultados de liquidación
(impuesto de liquidación)
(0,35 × 8.251,72)

a Tesorería

2.888,10

x

Resultados de liquidación	
1.000,00	16.000,00
2.000,00	258,62
1.689,66	
517,24	16.258,62
300,00	
500,00	
2.000,00	
8.006,90	
SA = 8.251,72	
2.888,10	
SA = 5.363,62	

l) Asignación del «patrimonio neto o haber social» a los accionistas.

50.000,00	Capital social		
10.000,00	Reserva legal		
15.000,00	Reserva estatutaria		
2.000,00	Reserva para acciones propias		
25.000,00	Reservas voluntarias		
2.000,00	Pérdidas y Ganancias		
5.363,62	Resultados de liquidación		
		a Gastos de ampliación de capital	2.000,00
		a Acciones propias a largo plazo	2.000,00
		a Accionistas sociedad «ALFA» c/liquidación	105.363,62
		x	

m) Pago a los accionistas del «patrimonio neto o haber social».

Tesorería	
8.000,00	3.500,00
4.000,00	15.300,00
127.600,00	5.700,00
3.480,00	2.320,00
5.000,00	18.408,28
5.400,00	2.888,10
153.480,00	48.116,38
	SD = 105.363,62

105.363,62	Accionistas sociedad «ALFA» c/ liquidación		
		a Tesorería	105.363,62
		x	

II. ¿Cuánto percibe el accionista por cada acción de «ALFA» que tuviera al término de la liquidación?

Patrimonio neto o haber social	105.363,62
Accionistas a los que les corresponden el patrimonio anterior (5.000 – 200)	4.800
Patrimonio de liquidación por acción (105.363,62 / 4.800)	21,95075416