

LA AEDAF OPINA

La injustificada limitación a las bases negativas

La compensación de Bases Imponibles Negativas (BIN) en el Impuesto sobre Sociedades ha experimentado un relevante cambio con su nueva Ley reguladora (LIS), eliminándose su horizonte temporal –antes, dieciocho años–, pero introduciendo la limitación en la cuantía a compensar, establecida de forma general en el 70% de la base imponible (b.i.) previa con un mínimo de un millón de euros. Esta limitación se hace especialmente exigente para las grandes empresas para las que se reduce al 50% la b.i. previa cuando su cifra de negocio en el ejercicio anterior fue superior a 20 millones, y se fija en un ínfimo 25% cuando esta supera los 60 millones.

El legislador es sensible a determinadas situaciones en las que elimina tal límite, como son las rentas correspondientes a quitas o esperas consecuencia de un acuerdo con los acreedores del contribuyente, supuestos de extinción de la entidad, sociedades de nueva creación que realizan actividades económicas en los tres primeros ejercicios, y en determinadas situaciones de reversión del deterioro de cartera.

Pero la normativa ignora casos usuales en los que se produce una sobreimposición completamente ajena al principio constitucional de gravamen sólo ante la manifestación de riqueza. Éste es el supuesto de los deterioros de inmuebles adquiridos por elevados precios en los años de la burbuja inmobiliaria, que posteriormente debieron ser objeto de deterioro que resultaron fiscalmente deducibles. La mejora del entorno económico en los últimos ejercicios ha propiciado el registro de su reversión aún sin alcanzar los precios de adquisición, y en los casos que esta supera un millón

obliga a su sometimiento a gravamen, lo que resulta alarmante cuando no se ha alcanzado el valor histórico de adquisición. También ocurre con las reversiones de cartera, obligatorias por mor del criticado RD-1 3/2016, que en los supuestos en los que se superen los límites detallados, someterá a imposición situaciones inexpresivas de capacidad económica.

A estos límites se unen los que añade la doctrina administrativa del TEAC, que considera la compensación de BIN una opción que debe ejercitarse en el periodo voluntario de presentación de la declaración, opinando que en los casos de presentación extemporánea no se podrá ejercer el derecho a la compensación de las BIN. Olvida la Autoridad Tributaria que se trata de un derecho del contribuyente que no caduca con la terminación del plazo reglamentario, y que resulta de aplicación el principio de liquidación íntegra que obliga a emplear todos los componentes para determinar la correcta liquidación del tributo.

En Aedaf, opinamos que estos límites deben ser reconsiderados pues originan claros supuestos de sobreimposición, que dan lugar a una suerte de tarifa progresiva ajena a la estructura del tributo y, como en otros ordenamientos comparados, debe analizarse la posibilidad de introducir la compensación de pérdidas actuales con beneficios anteriores manifestados en los dos ejercicios precedentes y, por último, clarificar qué debe entender el contribuyente por opción, propuesta sobre la que AEDAF está trabajando con el objetivo de ofrecer una solución que ofrezca certeza jurídica y evite el indeseado efecto expansivo del concepto de opción.

Cobras, marcas y métricas



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe
mconthe@yahoo.com

En su reciente artículo *Are metrics undermining your business?* (Harvard Business Review), un profesor norteamericano de gestión de empresas, William Tayle, destaca cómo la obsesión por los indicadores cuantitativos de éxito (“métricas”, en el anglicismo al uso) puede acabar hundiendo la estrategia de una compañía.

Ilustra el peligro con el caso de Wells Fargo, un banco que en 2016 perdió su buena reputación (y a su primer ejecutivo, John Stump) cuando se supo que sus empleados habían abierto cuentas y concedido tarjetas de crédito a unos 3,5 millones de clientes, sin su consentimiento, con el fin de cumplir los objetivos de “ventas cruzadas” (*cross-selling*) que sus jefes les habían marcado.

Se trata del fenómeno que Tayle, en un artículo escrito en 2012 en colaboración con otros colegas, ya había bautizado como *strategy surrogation* –“suplantación de estrategia”, en mi traducción libre–; esto es, la sustitución efectiva de la estrategia teórica de la compañía por la persecución de un indicador cuantitativo de resultados (inevitablemente imperfecto), como consecuencia, a menudo, del sistema de incentivos establecido.

En ocasiones, el efecto de un sistema de incentivos mal diseñado será tan demoledor no ya como el ocurrido en Wells Fargo, sino como el que provocó en Estados Unidos el sistema de concesión de préstamos hipotecarios de alto riesgo (*subprime*) destinados a ser vendidos, cuando quien los generaba se lucraba con su venta, pero no soportaba riesgo alguno en caso de impago. En otras ocasiones, sin embargo, el sistema de objetivos o indicadores dará lugar tan solo a pequeñas “pillerías”, como cuando un gestor que, a finales de año, ve ya difícil cumplir sus objetivos anuales o los da ya por alcanzados, retrasa deliberadamente hasta el ejercicio siguiente la formalización de operaciones para facilitar el cumplimiento de objetivos en el nuevo ejercicio (podríamos llamar a esa pillería *estratagema de Bubka*, en alusión al legendario saltador de pértiga ucraniano Sergei Bubka, que recibía un premio en metálico cada vez que lograba en un campeonato un nuevo récord mundial, lo que hacía que, una vez conseguido, no tuviera ya interés en mejorar todavía más ese día su marca, para dejarse margen para nuevos premios en futuros campeonatos).

Ley de Campbell

En crónicas anteriores, ya señalé que los sociólogos y científicos suelen llamar a esos efectos perversos de los objetivos cuantitativos “Ley de Campbell”, en honor de Donald Campbell, el psicólogo norteamericano que la enunció en 1976: “Cuanto más se usa un indicador social cuantitativo para tomar decisiones, tanto más expuesto quedará a presiones que lo corrompan y tanto más perturbará y corromperá los procesos sociales que pretende medir”.

La ley de Campbell se conoce en política monetaria como “ley de Goodhart”, desde

que en los años 80 el economista británico Charles Goodhart afirmó que “cualquier regularidad estadística observada entre cierto agregado monetario (M1, M2...) y la renta nominal o la tasa de inflación tenderá a quebrarse tan pronto pretenda utilizarse con fines de control”.

En 1996, inspirándome en la princesa de Zadíg de Voltaire que promete que permanecerá junto al arroyo que pasa junto a la tumba de su marido en tanto lleve agua y es descubierta poco después intentando desviar la corriente, yo mismo la apliqué a la política presupuestaria y llamé “estratagemas de Cosrou” a las dirigidas a cumplir en apariencia una obligación o regla, pero burlando su finalidad o espíritu, como ya por entonces venía ocurriendo con las estratagemas contables y operaciones de “ingeniería presupuestaria” utilizadas por España y otros muchos países para sortear los límites del Tratado de Maastricht a los déficit presupuestarios excesivos.

Décadas antes, un estadístico ruso, Olimpiy Kvitkin, había sufrido la versión más brutal de las “presiones” descritas por Campbell cuando, por encargo de Stalin,



Aerogeneradores de energía eólica.

dirigió el censo de población de 1937. El resultado fue una población total de 162 millones de rusos, cifra inferior en 6 millones a la que Stalin había anunciado en 1934, cuando señaló ufano que la población rusa “seguía creciendo”. A los pocos días de que comunicara al Kremlin los resultados, Kvitkin fue fusilado.

En *La batalla por la paz* (Península, 2019), su reciente libro de memorias sobre el acuerdo de paz con la guerrilla, el expresidente colombiano Juan Manuel Santos narra otra trágica y más reciente manifestación de ese efecto perverso efecto de algunos incentivos: los llamados “falsos positivos” que descubrió y tuvo que desmontar cuando fue nombrado ministro de Defensa en 2006 por el entonces presidente Uribe. Escribe Santos: “Cuando llegué al Ministerio, encontré que estaba montado un sistema de recompensas por el abatimiento de cabecillas o miembros de la guerrilla, y de estímulos a los comandantes militares que produjeran más resultados frente al enemigo. Era el llamado *conteo de cadáveres*, que se utilizó en Vietnam con resultados nefastos. Esto terminó por convertirse en un incentivo perverso que algunas personas sin moral utilizaron para beneficiarse. Comenzaron a aparecer denuncias de posibles situaciones en que militares se extralimitaban en sus funciones y ejecutaban a civiles por fuera del combate. En algunos

casos, llamaban a estas ejecuciones *falsos positivos*, pues los autores presentaban luego a sus víctimas como positivos operacionales, es decir, como bajas legítimas de integrantes de grupos terroristas. Se trataba de una completa aberración, que contrariaba no solo el honor militar sino la más mínima noción de dignidad humana”.

Efecto cobra

En una versión menos trágica, el fenómeno descrito se conoce también como “efecto cobra”, expresión que alude a la sorpresa que se llevó un gobernador de la India cuando, preocupado por el peligro de las mordeduras de cobra, impulsó un sistema de exterminio que recompensaba en metálico a quien entregaba a las autoridades un ejemplar muerto. Pronto se comprobó, sin embargo, que la población de tan venenosas serpientes no bajaba ¡porque algunos industriales ciudadanos la estaban criando en granjas, para luego sacrificarlas! En otra versión más anglófila de la misma historia, fueron los franceses en Indochina los que cayeron en la trampa cuando, tras la invasión de ratas que produjo el tendido del alcantarillado en Hanoi, ofrecieron una recompensa por cada rabo de rata que se les entregara.

En España no sé si algún programa de exterminio produjo alguna vez un efecto semejante, pero sí que todavía seguimos pagando los efectos del mal diseño de la política de primas a las energías renovables que, deseosos de que aumentara con rapidez la potencia de generación eléctrica renovable, Zapatero y varios de sus ministros de Medio Ambiente y de Industria aprobaron sin mucha reflexión: la falta de control por el Estado central de las nuevas instalaciones autorizadas y la excesiva generosidad de las primas otorgadas produjeron una explosión de gasto en subvenciones que agudizó el llamado “déficit tarifario” y obligó a sucesivos Gobiernos a adoptar medidas drásticas para reducirlo.

Los indicadores cuantitativos encierran siempre peligros, cualquiera que sea el ámbito en el que se apliquen. Tiempo atrás recordé el caso de los cirujanos en Estados Unidos, cuyo éxito se mide por el número de pacientes que sobreviven 30 días tras la operación (*30-day rule*). La consecuencia es que, en ocasiones, se niegan a operar a pacientes con escasas posibilidades de sobrevivir o, como narraban una crónica en el *New York Times*, mantienen con vida a pacientes terminales para que aguanten 30 días y cuando se mueran ya no cuentan.

Mención aparte merecerían los indicadores que son cocientes (como, por ejemplo, la tasa de morosidad de los bancos), que “mejoran” automáticamente, al menos a corto plazo, cuando se adopta una política expansiva de crédito, incluso imprudente, que hace aumentar su denominador.

Se atribuye equivocadamente al célebre gurú en gestión Edwards Demings el dicho, tan popular entre muchos gestores, de que “no puedes gestionar aquello que no puedes medir”. Pero cuidado con la advertencia de Tyle sobre la “trampa de la suplantación” (*surrogation snare*): “La suplantación es un sesgo inconsciente frecuente: tan pronto se usan métricas, la gente tiende a confundirlas con la estrategia”.

Presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y Actualidad Económica