

CONTABILIDAD	LEY 62/2003. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES (I). LA REFORMA CONTABLE Y EL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	Núm.
TRIBUTACIÓN		12/2004



EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas

Extracto:

LA reforma contable de la Ley 62/2003 ha afectado a las cuentas consolidadas, pero no a las individuales. Por esta razón carece de trascendencia fiscal. Lo previsible, y deseable, es que la reforma contable se proyecte también sobre las cuentas individuales. El presente artículo esboza los principales problemas que habrán de afrontarse en el Impuesto sobre Sociedades bajo la hipótesis de un Derecho contable construido en función de las normas internacionales de contabilidad.

Sumario:

- I. La estrategia de la Comisión de las Comunidades Europeas en materia de contabilidad.
- II. La modificación de las directivas contables.
- III. El cauce jurídico de incorporación al Derecho comunitario de las normas internacionales de contabilidad.
- IV. La posible evolución de la contabilidad.
- V. La incidencia de la nueva estrategia de la Comisión en materia de contabilidad sobre nuestro Derecho contable.
- VI. La reforma contable de la Ley 62/2003.
 - VI.1. Modificaciones del Código de Comercio.
 - VI.2. Modificaciones del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
 - VI.3. Incorporación de las normas internacionales de contabilidad.
 - VI.4. Valoración de la reforma.
- VII. El problema de la valoración por el valor razonable y la cuenta de pérdidas y ganancias global.
- VIII. Las normas internacionales de contabilidad y la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.
 - VIII.1. Los principios de la actual relación entre la base imponible y el resultado contable.
 - VIII.2. El principio o garantía de autoimposición.
 - VIII.3. La idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad.
 - VIII.4. La influencia de la reserva por valor razonable en el valor teórico.

- VIII.5. Partidas reflejadas directamente en patrimonio neto.
 - VIII.6. El problema de las opciones.
 - VIII.7. La variabilidad de las normas internacionales de contabilidad.
 - VIII.8. Los efectos de la reforma contable de la Ley 62/2003 en el Impuesto sobre Sociedades.
- IX. Esbozo de los problemas que habrán de afrontarse en el curso de una reforma del Impuesto sobre Sociedades realizada en el contexto de una reforma contable inspirada en las normas internacionales de contabilidad.
- IX.1. La distinción entre fondos propios y ajenos.
 - IX.2. Operaciones sobre acciones propias.
 - IX.3. Los instrumentos financieros compuestos.
 - IX.4. Provisiones, activos y pasivos contingentes.
 - IX.5. Inversiones en empresas asociadas.
 - IX.6. Inversiones en empresas subsidiarias.
 - IX.7. Negocios conjuntos.
 - IX.8. Instrumentos financieros.
 - IX.8.1. Activos financieros.
 - IX.8.2. Pasivos financieros.
 - IX.8.3. Préstamos.
 - IX.8.4. Instrumentos derivados.
 - IX.8.5. Ingresos por intereses de los instrumentos financieros.
 - IX.8.6. Baja de instrumentos financieros.
 - IX.8.7. Depreciación de instrumentos financieros.

- IX.9. Combinaciones de empresas.
 - IX.10. Deterioro del valor de los activos.
 - IX.11. Costos por intereses.
 - IX.12. Ingresos.
 - IX.13. Inmovilizado material.
 - IX.14. Arrendamientos.
 - IX.15. Intangibles.
 - IX.16. Hechos acaecidos después de la fecha del balance.
 - IX.17. Contratos de construcción.
 - IX.18. Operaciones en discontinuación.
 - IX.19. Beneficios a los empleados.
 - IX.20. Moneda extranjera.
 - IX.21. Subvenciones.
 - IX.22. Agricultura.
 - IX.23. Inventarios.
- X. Conclusiones.

I. LA ESTRATEGIA DE LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS EN MATERIA DE CONTABILIDAD

Mediante comunicación al Consejo y al Parlamento, la Comisión exponía en junio de 2000 las líneas maestras de su nueva estrategia en materia de contabilidad. En este documento se halla el embrión de los recientes desarrollos de las normas comunitarias en materia de contabilidad, de manera tal que conviene conocer sus líneas maestras. Es perceptible en la comunicación, de una parte, una valoración de la realidad de la contabilidad fruto del proceso armonizador, y, de otra, un conjunto de decisiones que propiamente configuran la estrategia.

Por lo que se refiere a la valoración de los frutos de la armonización contable, podemos resaltar los siguientes aspectos:

- Necesidad de aumentar el grado de comparabilidad de los estados financieros para garantizar a los inversores la más correcta información, promoviendo así el buen funcionamiento de los mercados financieros. Late en esta valoración que la función informativa es el objetivo central de los estados contables, y, por tanto, de las normas contables.
- Insuficiencia de las directivas contables (Directiva 78/660/CEE, 83/349/CEE, 86/365/CEE y 91/674/CEE). Deriva esta insuficiencia de dos causas: el elevado grado de abstracción de las directivas contables, o, dicho de otra manera, su escaso desarrollo normativo, de manera tal que los principios de contabilidad consagrados en las mismas no van acompañados de normas que los concreten; y las excesivas opciones contenidas en las directivas contables. El efecto armonizador de las directivas contables ha sido de baja intensidad, de forma tal que las regulaciones nacionales de la contabilidad son muy diversas.
- En mayo de 2000 se produce, tras los pertinentes trabajos preparatorios, un acuerdo entre el IOSCO y la IASC, en cuya virtud aquél recomienda a los organismos reguladores de los mercados financieros organizados que impulsen la aplicación de las normas contables emitidas por la segunda. Es previsible, por tanto, una acelerada aplicación de tales normas entre las compañías y grupos de sociedades más importantes.

- Necesidad de superar la extremada lentitud del procedimiento legislativo europeo relativo a la aprobación de las normas comunitarias en materia de contabilidad.

En función de las valoraciones precedentes, la Comisión adopta una decisión que consta de tres aspectos:

- Propugna como normas aplicables para la confección de los estados contables consolidados de las compañías cotizadas las normas internacionales de contabilidad.
- Por el contrario, las cuentas individuales no estarían sometidas a las referidas normas, sino a las establecidas por las respectivas autoridades nacionales, respetando, eso sí, el marco armonizador de las directivas contables. Y ello por razones de regulación mercantil y fiscal.

Aparece así el influjo de la función jurídica de la contabilidad. Esta función no está en contraposición con la informativa, pero en ocasiones puede ofrecer ciertas divergencias que tienen su origen, básicamente, en la protección de la efectividad del capital social. Más discutible es la alusión a las razones puramente fiscales, pues, como es sabido, las discrepancias entre una contabilidad llevada exclusivamente para cumplimentar las funciones informativas y las necesidades fiscales pueden solventarse mediante los oportunos ajustes extracontables. No obstante, en algunos países las normas fiscales imponen determinadas formas de contabilizar, y de ahí la prudencia de la Comisión.

- Establece un cauce procedimental para la incorporación de las normas internacionales de contabilidad al ordenamiento comunitario.

Por tanto, tales normas no se convertirán en normas comunitarias sino una vez superados los trámites de dicho procedimiento. No desaparece el Derecho contable comunitario en relación con las cuentas consolidadas, sino que su proceso de formación parte de un referente técnico elaborado por órganos no comunitarios.

II. LA MODIFICACIÓN DE LAS DIRECTIVAS CONTABLES

Las normas internacionales de contabilidad obligan a valorar determinados elementos patrimoniales por el valor razonable, y permiten que otros también lo sean. Por el contrario, las directivas contables estaban fundamentadas en el valor de adquisición. Como quiera que el valor de adquisición se predicaba tanto respecto de las cuentas individuales como de las consolidadas, era necesario proceder a la modificación de las directivas contables al objeto de evitar su confrontación con las normas internacionales de contabilidad. Por dos veces han sido modificadas las directivas contables a tal efecto. La primera modificación, contenida en la Directiva 2001/65, ha incorporado una nueva sección a la Directiva 78/660/CEE concerniente a la valoración por el valor razonable. La segunda modificación, contenida en la Directiva 2003/51, ha supuesto una profun-

dización en la adecuación de la Directiva 78/660/CEE al marco de las normas internacionales de contabilidad.

Los principales rasgos de la modificación introducida por la Directiva 2001/65 son los siguientes:

- Empresas afectadas: se deja al arbitrio de los Estados miembros, sin que, por otra parte, tal arbitrio deba ejecutarse dentro de un abanico de criterios.
- Cuentas afectadas: también se deja al arbitrio de los Estados miembros. Por tanto, la valoración por el valor razonable podrá afectar a las cuentas consolidadas pero también a las individuales. No obstante, las cuentas consolidadas de los grupos cotizados deberán redactarse a tenor de las normas internacionales de contabilidad, lo que implica que, por tal vía, penetrará en tales cuentas la valoración por el valor razonable. Lo previsible es que los Estados miembros que contemplen con reticencia la valoración por el valor razonable la limiten a las cuentas consolidadas.
- Los elementos patrimoniales afectados son un conjunto de instrumentos financieros caracterizados por estar destinados a la negociación o disponibles para la venta. En síntesis, son los siguientes: activos financieros que forman parte de la cartera de negociación; activos financieros calificados como de disponibles para la venta; instrumentos derivados; pasivos financieros que formen parte de una cartera de negociación o sean instrumentos financieros derivados.

Lo importante no es la naturaleza intrínseca de los activos financieros, sino su afectación o destino. Corresponde a los legisladores nacionales efectuar las precisiones pertinentes para alcanzar una regulación segura desde el punto de vista jurídico. En nuestro país no existen normas contables generales que describan los instrumentos financieros referidos en la norma comunitaria, pero sí algunas muy detalladas en la Circular 4/1991, del Banco de España, concernientes a las diferentes carteras de valores.

- Modo de determinar el valor razonable: valor obtenido en un mercado fiable o en su defecto el derivado de modelos y técnicas de valoración generalmente aceptados.

Los instrumentos de la cartera de negociación generalmente se negocian en mercados regulados u organizados, porque la finalidad de negociación demanda la existencia de mercados de tal condición. Los instrumentos derivados, por el contrario, se negocian o contratan tanto en mercados regulados como fuera de los mismos, pero respecto de ellos la matemática financiera ha desarrollado en los últimos años modelos de cierta precisión. Con todo, parece claro que existen riesgos de sobrevaloración, lo que actualmente no ocurre debido a que los beneficios potenciales no se contabilizan, aunque sí las pérdidas en aplicación del principio de prudencia.

- Cuenta de contrapartida: con carácter general la cuenta de contrapartida será la de pérdidas y ganancias. No obstante, existen ciertas excepciones: instrumentos de cobertura y

variaciones de valor debidas a diferencias de cambio, en cuyo caso la contrapartida será la cuenta de reserva por valor razonable. También la contrapartida será la de la referida cuenta, cuando así lo autorice o imponga el correspondiente Estado miembro, tratándose de activos financieros disponibles para la venta. La reserva por valor razonable tiene la consideración de fondos propios.

Esta calificación, en cuanto afectase a las cuentas individuales, no sólo tiene relevancia contable, sino también mercantil. En efecto, un importante conjunto de normas mercantiles toman como referencia el valor patrimonial de las sociedades, y dicho valor se determina en función de los fondos propios. La inclusión de la reserva por valor razonable en los estados financieros, en concepto de fondos propios, modifica o da nueva dimensión a las normas relativas a la solvencia de las sociedades.

Los principales rasgos de la modificación introducida por la Directiva 2003/51 son los siguientes:

- Aproximación al marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad. A tal efecto faculta a los Estados miembros para que permitan o exijan estados financieros adicionales a los ya previstos, sin duda pensando en los estados de patrimonio neto, flujos de efectivo y políticas contables, todos ellos establecidos en las normas internacionales de contabilidad.
- Aproximación a la estructura de partidas de balance de las normas internacionales de contabilidad. A tal efecto faculta a los Estados miembros para que permitan o exijan que el balance se base en una distinción entre partidas circulantes y no circulantes. La presentación del balance en la forma expuesta sustituye a la prevista en los artículos 9 y 10 de la Directiva 78/660/CEE.
- Aproximación a la estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias de las normas internacionales de contabilidad. A tal efecto se faculta a los Estados miembros para que permitan o exijan un estado de resultados distinto del previsto en los artículos 23 a 26 de la Directiva 78/660/CEE.
- Regulación de las provisiones de pasivo al modo en como lo hacen las normas internacionales de contabilidad.
- Extensión del valor razonable a todo tipo de activos. A estos efectos se introduce un nuevo precepto, el artículo 42 sexies, a cuyo tenor los Estados miembros podrán permitir o exigir a todas las sociedades o a cualesquiera categorías de sociedad la valoración por el valor razonable de cualquier elemento patrimonial, tanto en relación con las cuentas consolidadas como respecto de las individuales.

El nuevo artículo 42 sexies implica la posibilidad de que los Estados miembros aprueben normas contables en cuya virtud el valor razonable se aplique no sólo a los instrumentos financieros enumerados en la nueva sección 7 bis de la Directiva 78/660/CEE, sino tam-

bién a todo tipo de elementos patrimoniales, incluso a aquellos para los que las normas internacionales de contabilidad no prevean tal tipo de valoración, pues la facultad concedida a los Estados miembros no está limitada o condicionada por las referidas normas, por más que el motivo del nuevo precepto sea precisamente dar libertad a dichos Estados para que puedan adaptar sus ordenamientos contables a la evolución de las normas internacionales de contabilidad.

- Permitir que el valor razonable se refleje en la cuenta de pérdidas y ganancias. En tal sentido se ha incorporado un nuevo precepto, el artículo 42 septies, que concede una amplia facultad a los Estados miembros para que permitan o exijan el reflejo de los efectos de tal valor en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Aumento del contenido informativo del informe de gestión.

Deberíamos preguntarnos por la situación de la armonización contable después de las dos reformas sufridas por las directivas contables. En tal sentido, podemos resumir la situación creada por la reforma impulsada por la Comisión de la siguiente manera:

- La hipótesis contable básica continúa siendo el principio del devengo. Así lo establecen, por otra parte, las normas internacionales de contabilidad.
- La valoración de los elementos patrimoniales abandona el marco de la armonización y pasa a ser de exclusiva competencia de los Estados miembros, los cuales podrán ejercitarla sin sujeción a límite o criterio alguno, de manera tal que podrán ir en la aplicación del valor razonable incluso más lejos que lo previsto en las normas internacionales de contabilidad, o, por el contrario, continuar aferrados al valor de adquisición, excepto cuando se trate de cuentas consolidadas de grupos cotizados, como más adelante se verá.
- Los efectos del valor razonable pueden reflejarse en la cuenta de pérdidas y ganancias o en una reserva por valor razonable, a voluntad de los Estados miembros, excepto por lo que se refiere a los instrumentos financieros, respecto de los cuales debe utilizarse, como criterio general, la cuenta de pérdidas y ganancias.
- La estructura del balance y la de la cuenta de pérdidas y ganancias quedan al arbitrio de los Estados miembros.

Es claro que la armonización ha dado un paso atrás, al menos por lo que se refiere a las cuentas individuales y a las consolidadas de los grupos no cotizados, lo que, por cierto, es algo insólito. No es ya que el proceso de armonización se haya detenido, sino que, justamente a través de la aprobación de dos nuevas directivas modificadoras de las directivas contables, se produce un retroceso. Cuestión diferente es que este retroceso tenga la virtud de abrir la puerta a una acción convergente de los Estados miembros a la luz de las normas internacionales de contabilidad. El futuro despejará esta incógnita.

El Derecho contable comunitario se nutre, como consecuencia de la reforma contable, de dos grupos normativos: las directivas contables y los reglamentos ejecutivos de la Comisión en relación con las normas internacionales de contabilidad. Las directivas contables contienen normas que son fruto de la voluntad de los Estados miembros expresada en la forma prevista en el Tratado constitutivo. Los reglamentos ejecutivos de la Comisión declaran aplicables las normas internacionales de contabilidad, que son fruto de los órganos previstos en el documento fundacional de la IASB. El primer grupo normativo está en evidente reflujó, en tanto que el segundo se presenta con un fuerte impulso.

III. EL CAUCE JURÍDICO DE INCORPORACIÓN AL DERECHO COMUNITARIO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

En ejercicio de la competencia establecida en el artículo 95 del Tratado constitutivo, el Reglamento 1606/2002 del Parlamento europeo y del Consejo, fruto del procedimiento de codecisión del artículo 251 del Tratado constitutivo, regula el procedimiento de incorporación de las normas internacionales de contabilidad al Derecho comunitario. Éstas son sus principales características:

- Se trata de una norma procedimental, cuyo objetivo no es la producción de normas contables sino declarar aplicables las normas internacionales de contabilidad existentes. La decisión de la Comisión no crea una norma contable, sino que califica la norma internacional de contabilidad como aplicable. Podría, no obstante, según ciertas interpretaciones, producir dicha declaración de aplicabilidad matizando o modificando una determinada norma internacional de contabilidad, pero la opinión más extendida es que la Comisión puede aceptar o rechazar las normas internacionales de contabilidad pero no modificarlas o matizarlas. No se ocultará que el rechazo de alguna norma crea un conflicto, o al menos una incertidumbre, en la medida en que las normas internacionales de contabilidad tienden a constituir un sistema completo.
- La competencia para adoptar el acuerdo de incorporación reside en la Comisión, la cual la ejercerá a través de reglamentos ejecutivos. La Comisión está asistida por un Comité de reglamentación contable, a través del cual se canaliza la voluntad de los Estados miembros, con los efectos jurídicos previstos en la Decisión 1999/468/CE. El Reglamento 1725/2003, de la Comisión, ha adoptado la totalidad de las normas internacionales de contabilidad actualmente en vigor, excepto la 32 y la 39 que se hallaban en proceso de revisión en el momento de la publicación de aquél, sin matización ni modificación.
- La Comisión debe atenerse, a los efectos de la adopción o incorporación de las normas internacionales de contabilidad, a los siguientes criterios o límites: las normas internacionales de contabilidad no deben ser contrarias al principio de imagen fiel y deben favorecer el interés público europeo, así como cumplir con los requisitos de comprensibilidad, pertinencia, fiabilidad y comparabilidad.

La naturaleza de los límites a los que ha de sujetarse la decisión de la Comisión no augura la presencia de obstáculos técnicos en el proceso de incorporación de las normas internacionales de contabilidad que no puedan ser superados a través de las pertinentes consultas y aproximaciones. Cuestión diferente es la presencia de dificultades de tipo político vinculadas al entendimiento de la función de la autoridad pública en la elaboración de las normas contables. Parece claro, como más adelante se comentará, que el peso de las autoridades políticas, tanto comunitarias como estatales, ha disminuido en favor de una organización privada como es la IASB.

- La decisión de la Comisión declarando aplicable una norma internacional de contabilidad debe publicarse en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas. A partir de tal momento es jurídicamente obligatoria para la formulación de las cuentas consolidadas de los grupos cotizados. Por tanto, las normas internacionales de contabilidad devienen normas jurídicas, invocables ante los tribunales de justicia de los Estados miembros.
- Las normas internacionales de contabilidad se aplicarán obligatoriamente para la elaboración de las cuentas consolidadas de los grupos de sociedades cuyos valores hubieren sido admitidos a cotización en algún mercado regulado de los previstos en la Directiva 93/22/CEE. Sin embargo, el artículo 5 del Reglamento 1606/2002 faculta a los Estados miembros para que permitan o exijan que las normas internacionales de contabilidad, una vez publicadas en el Diario Oficial, se apliquen incluso para la elaboración de las cuentas individuales de todas las sociedades. Este precepto es de una singular importancia porque permite a los Estados miembros desligarse totalmente de las normas de las directivas contables. De esta manera, el ya de por sí muy devaluado cuerpo de normas comunitarias relativas a la armonización contable sufre un nuevo embate, hasta el punto de que podríamos preguntarnos por su verdadero papel si los Estados adaptan su Derecho contable a las normas internacionales de contabilidad de manera plena. Tal vez, bajo la hipótesis precedente, únicamente para conformar los principios por los que debe guiarse la Comisión para adoptar la decisión de aplicabilidad de las normas internacionales de contabilidad.

IV. LA POSIBLE EVOLUCIÓN DE LA CONTABILIDAD

La reforma de las directivas contables y la incorporación de las normas internacionales de contabilidad han determinado la aparición de una gran incertidumbre respecto del futuro de la regulación contable europea. De una armonización insuficiente y estancada sabemos que vamos a pasar a unas cuentas consolidadas de los grupos de sociedades cotizados más homogéneas y comparables debido a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, pero no sabemos lo que va a suceder respecto de las cuentas individuales o de las cuentas consolidadas de los grupos no cotizados.

Respecto de las cuentas individuales las alternativas que se presentan son varias, si bien pueden ser condensadas en dos:

- Regulación basada exclusivamente en normas internas. Estas normas deberán respetar las directivas contables, las cuales tras su reforma permiten un amplio margen de decisión a los Estados miembros. En particular en materia de valoración, si bien el principio o hipótesis del devengo deberá respetarse siempre.
- Aplicación directa de las normas internacionales de contabilidad.

Entre ambos extremos caben numerosas variantes, de manera tal que no es fácilmente previsible el horizonte de la contabilidad en el marco de la Unión Europea, excepción hecha de las cuentas anuales consolidadas de los grupos cotizados.

Es interesante notar que no estamos exclusivamente ante una cuestión de tipo técnico sino más bien de naturaleza política, o cuando menos con un alto componente político.

En efecto, de una parte, parece claro que podemos constatar el fracaso de la armonización contable clásica, esto es, conducida a través de directivas comunitarias fruto del esfuerzo y la negociación de los Estados miembros, y de otra, que es nítido el triunfo de la convergencia de las regulaciones contables bajo el influjo de los criterios de los profesionales de la contabilidad agrupados en una organización privada que persigue un objetivo de interés público. Por tanto, cualquiera que sea el valor jurídico o político que deba darse al procedimiento de incorporación al Derecho comunitario de las normas internacionales de contabilidad, es lo cierto que, en lo sucesivo, la responsabilidad de la construcción material de las normas contables jurídicamente aplicables en el ámbito de la Unión Europea descansa en una organización privada. El repliegue de la autoridad política es indisimulable.

No es de extrañar que, ante un escenario político tan complejo, se hayan producido reacciones de signo diverso.

La más expresiva probablemente ha sido la del presidente Chirac, quien mediante una carta dirigida a Romano Prodi ha explicitado las dudas que la nueva estrategia contable de la Comisión ha arrojado sobre la regulación jurídica de la contabilidad. Se lamenta el presidente francés de la debilidad del mecanismo institucional para incorporar las normas internacionales de contabilidad al ordenamiento comunitario, y apela a una nueva reflexión sobre el particular, al tiempo que propugna la necesidad de que el criterio de la Comisión y de los Estados miembros pese más en la elaboración de las normas internacionales de contabilidad. Hemos de ver en las palabras del presidente francés una desaprobación matizada del abandono de la armonización en sentido clásico, pero también un reproche severo a, por decirlo de alguna manera, la dejación de responsabilidades públicas en manos privadas. Al tiempo, estima el presidente francés que el sistema de valoración por el valor razonable puede provocar una volatilidad sobre la economía al privilegiar el corto plazo y los aspectos financieros sobre los reales.

En sentido contrario, un comunicado del Ministerio de Comercio británico anunciaba en julio de 2003 que las normas internacionales de contabilidad serían también aplicables para la elaboración de las cuentas individuales de toda clase de compañías a partir de 2005. La decisión política

estaba respaldada por una encuesta previamente difundida entre las empresas afectadas y el mundo académico. Junto a los aspectos técnicos y de calidad de las normas internacionales de contabilidad, destaca el comunicado que tales normas están ganando adeptos en el marco de la economía global. Esto es bien evidente, desde el punto y hora en que la Unión Europea ha dado el trascendental paso de abandonar la armonización clásica en beneficio de las normas internacionales de contabilidad. Además, la IASB y la FASB (EE.UU.) han alcanzado un compromiso para coordinar sus esfuerzos en la elaboración de las normas de contabilidad.

La realidad política parece clara. Una organización privada, la IASB, va a dominar sin reservas el escenario de la contabilidad en los próximos años, trascendiendo incluso al campo de las normas jurídicas en materia de contabilidad. Muy probablemente la carta de Chirac refleja una fuerte insatisfacción ante tal realidad, y tal vez no sólo porque dicha organización tenga su sede en Londres.

V. LA INCIDENCIA DE LA NUEVA ESTRATEGIA DE LA COMISIÓN EN MATERIA DE CONTABILIDAD SOBRE NUESTRO DERECHO CONTABLE

Como es sabido, nuestro Derecho contable está contenido, esencialmente, en el Código de Comercio, la Ley de Sociedades Anónimas, el Plan General de Contabilidad, las órdenes de desarrollo sectorial y las resoluciones del ICAC. Además, el Banco de España y la Comisión Nacional del Mercado de Valores tienen capacidad para emitir normas contables con subordinación a las dos leyes antes mencionadas.

El Derecho contable propiamente dicho nace en 1989, cuando, mediante la Ley 19/1989, se incorporan al Código de Comercio los principios de contabilidad generalmente aceptados. Hasta ese momento las escasas normas contables únicamente habían abordado, básicamente, la regulación de los aspectos formales de la contabilidad.

El Derecho contable está integrado por normas con rango de ley reglamentariamente desarrolladas, si bien no faltan quienes, a nuestro modo de ver con fundamento discutible, entienden que la parquedad de las normas legales permite afirmar que la regulación de la contabilidad es de carácter reglamentario.

El Derecho contable procede, en particular por lo que se refiere a la contabilidad material, de la transposición a nuestro ordenamiento de las directivas contables. Parece por tanto indiscutible que la nueva estrategia de la Comisión en materia de contabilidad ha de tener un impacto no desdeñable.

Incumben al legislador tres tareas: trasponer la Directiva 2001/65 (antes de 1 de enero de 2004); trasponer la Directiva 2003/51 (antes de 1 de enero de 2005); regular las consecuencias de la aplicación del Reglamento 1606/2002. La Ley 62/2003 ha realizado la tarea de 2004 y parte de la de 2005.

Teniendo en cuenta las facultades que las disposiciones mencionadas confieren a los Estados miembros, el impacto que la referida tarea legislativa tendrá sobre la configuración de nuestro Derecho contable puede ser muy diversa.

El impacto será mínimo si el legislador opta por limitar la aplicación de las normas internacionales de contabilidad a las cuentas consolidadas de los grupos cotizados, lo que sabemos puede hacer por así preverlo las normas comunitarias.

El impacto será máximo si también las cuentas anuales individuales van a ser afectadas por las normas internacionales de contabilidad. A su vez, dentro de este escenario, el impacto será demolidor si el legislador optara por que las normas internacionales de contabilidad fueran aplicables directamente, esto es, una vez publicadas en el Diario Oficial, en cuyo caso, simplemente, el Derecho contable en su actual configuración desaparecería, cediendo su puesto a un Derecho contable diferente, basado en las normas internacionales de contabilidad declaradas aplicables en la Unión Europea por la Comisión. Nótese que no estamos hablando de la desaparición del Derecho contable sino de la aparición de un nuevo Derecho contable. Desde el punto de vista material el nuevo Derecho contable supondría un cambio apreciable de nuestras prácticas contables, habida cuenta de la contextura de las normas internacionales de contabilidad a la que más adelante nos referiremos, así como de la variación sustancial que de ello se derivaría respecto del ICAC, cuyo papel de intérprete de la norma contable quedaría muy menguado. También se producirían notables alteraciones en las relaciones entre el Derecho contable y otras ramas jurídicas, señaladamente el Derecho mercantil.

Finalmente, si el proceso de transposición de las normas comunitarias y de aplicación de las normas internacionales de contabilidad se desarrolla en la forma que aconseja el Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad, el escenario final resultante del mismo, que implica una verdadera reforma contable, será el siguiente:

- Las cuentas anuales consolidadas de los grupos cotizados se elaborarán de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad publicadas en el Diario Oficial de las Comunidades. Las cuentas consolidadas de otros grupos también se podrán elaborar, a opción de los mismos, según dichas normas.
- Las cuentas individuales se elaborarán de acuerdo con normas contables puramente internas, pero tales normas se basarán en las normas internacionales de contabilidad.

Desde un punto de vista formal el actual Derecho contable no variará puesto que no lo hará su sistema de fuentes. Por el contrario, desde la perspectiva material, el cambio será muy intenso, en particular a causa de la aplicación del valor razonable.

En suma, el Libro Blanco recomienda adoptar plenamente las normas internacionales de contabilidad pero a través de las fuentes de producción normativa internas.

Probablemente detrás de esta posición, concienzudamente trabajada en el citado documento, laten dos ideas. La primera, un deseo de conservar un marco jurídico de normalización contable pacientemente construido a lo largo de décadas que ha proporcionado una evolución positiva de las prácticas contables de nuestras empresas, posibilitando, al tiempo, que tales prácticas evolucionen y converjan con las normas internacionales de contabilidad, respecto de las que se estima representan el futuro de la normalización contable. La segunda, el convencimiento de que a efectos de determinadas instituciones y regulaciones es necesario que las normas contables básicas tengan rango de ley.

VI. LA REFORMA CONTABLE DE LA LEY 62/2003

VI.1. Modificaciones del Código de Comercio.

El artículo 106 de la Ley 62/2003 ha modificado un conjunto de artículos integrados en la Sección tercera del Libro III del Código de Comercio relativa a la presentación de las cuentas de los grupos de sociedades, al objeto de incorporar la Directiva 2001/65 y ciertos aspectos de la Directiva 2003/51, y de encauzar la aplicación de las normas internacionales de contabilidad. El mismo objetivo tienen las disposiciones finales novena y décima. Los rasgos más destacados de las modificaciones aludidas son los siguientes:

- Se ensancha el perímetro del grupo de sociedades, con base en el concepto de unidad de decisión, y se suprime la facultad de excluir de las cuentas consolidadas determinadas sociedades, a cuyo efecto se da nueva redacción al artículo 42.1 y 2 del Código de Comercio.

La nueva norma parte de que existe un grupo de sociedades «... cuando varias sociedades constituyan una unidad de decisión...». La existencia de la unidad de decisión obliga a la sociedad dominante a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados. La sociedad dominante, por lo general, será la que exprese e imponga la unidad de decisión, pero no necesariamente, puesto que en aquellos grupos en los que tal situación no se presente la obligación de consolidar recaerá «... en la sociedad de mayor activo en la fecha de primera consolidación...».

Bajo la regla o criterio de la unidad de decisión, la nueva norma presume la condición de sociedad dominante a aquella en la que concurre alguna de las situaciones o relaciones previstas en la redacción primera del artículo 42.1, y, además, se añade una presunción sobre la existencia de unidad de decisión, cuando «... una o varias sociedades se hallen bajo dirección única...», lo que acontece, entre otros supuestos, 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...».

La nueva norma transpone al ordenamiento interno la nueva redacción del artículo 1.2 de la Directiva 83/349/CEE establecida por la Directiva 2003/51, pues, en efecto, la unidad de deci-

sión implica «... influencia dominante o control...» en el sentido del nuevo artículo 1.2 a) de la Directiva 83/349/CEE, y se recoge expresamente en la nueva norma la apelación a la dirección única del nuevo artículo 1.2 b) de la Directiva 83/349/CEE.

Pero también la nueva norma ha pretendido incorporar un perímetro más amplio del grupo de sociedades mercantil para hacerlo coincidente con el previsto en la norma internacional de contabilidad 27. La mención a la dirección única del nuevo artículo 42.2 del Código de Comercio puede cubrir el supuesto del «... poder para dirigir las políticas financiera y de operación...» [apdo. 12 b)].

- Se deroga el apartado 2 del artículo 43, de manera tal que, en lo sucesivo, ninguna sociedad dependiente podrá ser excluida del grupo de sociedades.
- Se incorpora la norma de valoración por el valor razonable, pero restringida a determinados instrumentos financieros y a las cuentas anuales consolidadas. Por tanto, continúa rigiendo con carácter general el principio del precio de adquisición. Los instrumentos financieros seleccionados para su valoración por el valor razonable son los contenidos en el nuevo artículo 42 bis de la Directiva 78/660/CEE, cuya transposición se ha realizado mediante la incorporación de una nueva regla 9.^a al artículo 46 del Código de Comercio.
- El valor razonable se calculará con referencia a un mercado fiable o mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración reglamentariamente determinadas, debiendo aplicarse el valor de adquisición en el caso de ausencia de aquél y de éstas. Los modelos y técnicas de valoración deberán ser objeto de reconocimiento reglamentario, sin que tal reconocimiento deba implicar necesariamente una regulación reglamentaria del modelo en sí mismo. En cualquier caso tales modelos y técnicas deberán ser de general aceptación. Las formas de determinar el valor razonable son las previstas en el artículo 42 ter de la Directiva 78/660/CEE, cuya transposición se ha realizado mediante la incorporación de una nueva regla 9.^a al artículo 46 del Código de Comercio.
- Las variaciones en el valor razonable se reflejarán, con carácter general, en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada, si bien en los supuestos en los que así se determine reglamentariamente la variación se reflejará directamente en una reserva por valor razonable, que tendrá la consideración de fondo propio a efectos del balance consolidado. Se sigue con ello lo previsto en el artículo 42 quáter de la Directiva 78/660/CEE, cuya transposición se ha realizado mediante la incorporación de una nueva regla 9.^a al artículo 46 del Código de Comercio.
- La forma en cómo se haya aplicado la valoración por el valor razonable deberá explicarse en la memoria de las cuentas consolidadas, tal y como lo prevé el artículo 42 quinquies de la Directiva 78/660/CEE, cuya transposición se ha realizado mediante la incorporación de dos nuevas reglas, 14.^a y 15.^a, al artículo 48 del Código de Comercio.
- Se amplía el contenido del informe de gestión consolidado en línea con la nueva redacción del artículo 36 de la Directiva 83/349/CEE, establecida por la Directiva 2003/51, mediante la modificación del artículo 49.1 del Código de Comercio, efectuándose de esta manera la transposición.

- Se incorpora al informe de gestión consolidado un conjunto de menciones relativas al uso de instrumentos financieros, y a los objetivos y políticas de gestión del riesgo financiero, a cuyo efecto se añade un nuevo apartado, tres, al artículo 49 del Código de Comercio.

La ampliación del contenido del informe de gestión y las especiales menciones a los instrumentos y riesgos financieros son reflejo de las mayores exigencias del ámbito de la información a revelar de las normas internacionales de contabilidad.

VI.2. Modificaciones del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

También con el objetivo de encauzar la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, el artículo 107 de la Ley 62/2003 ha modificado un conjunto de artículos integrados en el Capítulo VII del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, cuyas características más destacadas son las siguientes:

- Se incorpora una nueva mención, decimoquinta, a la memoria de las cuentas anuales individuales, regulada en el artículo 200 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, relativa al valor razonable de los instrumentos financieros derivados. Esta norma hace referencia al valor razonable en relación con las cuentas individuales, y en su virtud se transpone el nuevo punto 14 del artículo 43 de la Directiva 78/660/CEE, según redacción de la Directiva 2001/65.
- Se introduce una nueva mención, decimosexta, en la memoria de las cuentas anuales individuales, cuyo objetivo es dar cuenta, por parte de las sociedades que hayan emitido valores cotizados en un mercado regulado en el sentido de la Directiva 93/22/CEE, y que únicamente publiquen cuentas anuales, «... de las principales variaciones que se originarían en los fondos propios y en la cuenta de pérdidas y ganancias si se hubieran aplicado las normas internacionales de contabilidad aprobadas por los reglamentos de la Comisión Europea...».

Esta norma cubre el supuesto de las sociedades cotizadas o que emiten valores cotizados en mercados regulados europeos pero que no presentan cuentas consolidadas. La mención en memoria salva, al menos parcialmente, la discriminación en relación con los grupos consolidados cotizados referente a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad.

- Se amplía el contenido del informe de gestión, en línea con la nueva redacción del artículo 46.1 de la Directiva 78/660/CEE establecida por la Directiva 2003/51, a cuyo efecto se da nueva redacción al artículo 202.1 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, efectuándose de esta manera la transposición.
- Se incorpora al informe de gestión un conjunto de menciones relativas al uso de instrumentos financieros, y a los objetivos y políticas de gestión del riesgo financiero, a cuyo

efecto se añade un nuevo apartado, el 4, al artículo 202 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

De acuerdo con lo previsto en la disposición final décima de la Ley 62/2003, las modificaciones del Código de Comercio y de la Ley de Sociedades Anónimas entran en vigor respecto de los ejercicios que se inicien a partir de 1 de enero de 2005. De esta manera las modificaciones en cuestión se aplicarán en el tiempo paralelamente a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad, de acuerdo con lo establecido en el Reglamento 1606/2002.

VI.3. Incorporación de las normas internacionales de contabilidad.

La disposición final undécima de la Ley 62/2003 se refiere a la aplicación de las normas internacionales de contabilidad derivada de lo previsto en el Reglamento 1606/2002. Los términos más relevantes de dicha aplicación son los siguientes:

- Las normas internacionales de contabilidad se aplicarán únicamente respecto de las cuentas consolidadas. Por tanto, las cuentas individuales continuarán elaborándose a tenor de lo previsto en las normas contenidas en el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas y disposiciones reglamentarias de desarrollo.
- Las normas internacionales de contabilidad serán de aplicación obligatoria para los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2005 respecto de aquellos grupos de sociedades cuyas sociedades hayan emitido valores, sean de renta fija o variable, admitidos a cotización en algún mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea. Los grupos en los que no concurra tal circunstancia podrán aplicar las normas internacionales de contabilidad o bien las del Código de Comercio. No obstante, las sociedades, excepto las entidades de crédito, que únicamente hubieren emitido valores de renta fija cotizados, podrán demorar la aplicación de las normas internacionales de contabilidad hasta los ejercicios que comiencen a partir de 1 de enero de 2007. Las normas internacionales de contabilidad aplicables son las contenidas en los reglamentos ejecutivos de la Comisión. En estos momentos las adoptadas en el Reglamento 1735/2003 de la Comisión. En consecuencia, el valor razonable se aplicará respecto de los elementos patrimoniales que corresponda a tenor de las normas internacionales de contabilidad que se contienen en calidad de adoptadas en la citada norma comunitaria, y no sólo respecto de aquellos a los que se refiere el nuevo artículo 42.9.^a del Código de Comercio.
- Para explicar las divergencias entre las cuentas consolidadas (reguladas por las normas internacionales de contabilidad) y las cuentas individuales (reguladas por el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas y disposiciones reglamentarias), el Proyecto de Ley establecía un Anexo complementario, pero la enmienda 689, en el Senado, suprimió tal previsión.

VI.4. Valoración de la reforma.

Las normas precedentes constituyen la primera respuesta legislativa a la incorporación de las normas internacionales de contabilidad al Derecho contable. Se trata de una respuesta prudente que no descarta futuras modificaciones de mayor alcance.

Lo más relevante de la reforma contable establecida por la Ley 62/2003 es que únicamente afecta a las cuentas consolidadas, excepto por lo que se refiere a las dos nuevas menciones en memoria de las cuentas individuales del artículo 200.15.^a y 16.^a del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Con ello el legislador se acoge a la posibilidad de mínima incidencia prevista tanto en la Directiva 2001/65 y en la Directiva 2003/51 como en el Reglamento 1606/2002. El principal reproche que desde el punto de vista de la técnica contable puede aducirse es que se va a producir una fractura indeseable entre las cuentas anuales individuales y las consolidadas. Si consideramos todas las circunstancias que debían ser tomadas en consideración, el reproche ha de ser muy benévolo. Por el contrario, el reproche ganará fuerza si la reforma contable se da por concluida. En efecto, la divergencia permanente entre las cuentas consolidadas y las anuales es fuente de desinformación. Nada, por tanto, más contrario al objetivo de la contabilidad. La reforma contable debería, en años sucesivos, proseguir hasta alcanzar el escenario esbozado por el Libro Blanco, lo que debería implicar:

- Incorporar al Código de Comercio aquellos aspectos del marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad que no estén actualmente recogidos en el mismo. No se trataría de una reforma profunda ni contradictoria con los principios de contabilidad actualmente vigentes, excepto por lo que se refiere a la valoración por el valor razonable. En efecto, ambos cuerpos contables descansan en la hipótesis del devengo.
- Introducir como estados financieros obligatorios, junto a los ya existentes, los de patrimonio neto, políticas contables y flujos de tesorería.
- Incorporar al Código de Comercio la valoración por el valor razonable, con efectos respecto de las cuentas anuales individuales, y en relación con la totalidad de los elementos patrimoniales respecto de los que las normas internacionales de contabilidad imponen o permiten tal método de valoración.
- Modificar las provisiones de pasivo en línea con lo previsto en la Directiva 2000/51.
- Aprobar un nuevo Plan General de Contabilidad basado en los criterios técnicos de las normas internacionales de contabilidad.
- Adaptar los desarrollos sectoriales al nuevo Plan General de Contabilidad, y hacer lo propio con las resoluciones hasta el momento emitidas por el ICAC.

Una labor como la descrita no puede ser sino el fruto de un proceso de reforma sostenido en el tiempo. Sin duda, el punto más delicado de la reforma esbozada es el concerniente al valor razo-

nable. ¿Qué elementos deberán valorarse por el valor razonable? ¿Cómo se determinará el valor razonable? ¿Qué cuenta deberá recoger la valoración por el valor razonable?

Mientras tales reformas no se acometan, la reforma contable establecida por la Ley 62/2003 no ha producido una modificación de nuestro Derecho contable en lo concerniente a las cuentas individuales, ni tampoco respecto a las cuentas anuales consolidadas de los grupos no cotizados. El entramado normativo previo a la reforma se conserva, con ciertas modificaciones en relación con las cuentas consolidadas, en su plenitud, y al mismo han venido a añadirse, con efectos respecto de las cuentas consolidadas, las normas internacionales de contabilidad publicadas a través de los reglamentos de la Comisión. Por tanto, nuestro Derecho contable se nutre en la actualidad de dos fuentes de producción normativa: la ley interna y los reglamentos que la desarrollan, y los reglamentos de la Comisión. La ley interna –Código de Comercio y texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas– y el Reglamento 1725/2001 de la Comisión no se solapan ni entran en conflicto porque ambos bloques normativos regulan supuestos de hecho diferentes. La ley interna regula las cuentas individuales en tanto que la norma comunitaria regula las cuentas consolidadas de los grupos cotizados. Las cuentas consolidadas de los grupos no cotizados están reguladas por la ley interna pero éstos pueden optar por la norma comunitaria. No se planteará, por tanto, entre ambos grupos normativos conflicto alguno, aunque sus mandatos ante el mismo hecho contable puedan ser diversos. No será necesario predicar la preferencia del Derecho comunitario para resolver problemas de aplicación entre las normas contables internas y las internacionales. En efecto, el campo de aplicación de unas u otras deriva de la naturaleza de las cuentas a elaborar.

Las normas internas, por otra parte, continuarán regulando los denominados aspectos formales de la contabilidad: llevanza de libros, verificación, aprobación de cuentas, depósito de cuentas.

De esta manera nuestro Derecho contable no sufre amputación normativa, sino acrecentamiento y enriquecimiento.

VII. EL PROBLEMA DE LA VALORACIÓN POR EL VALOR RAZONABLE Y LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS GLOBAL

Desde la perspectiva de la función informativa de la contabilidad, la doctrina contable mayoritaria viene entendiendo que la valoración por el valor razonable es más acertada que la basada en el valor histórico, a condición, eso sí, de que el valor razonable pueda determinarse de manera fiable. Por el contrario, desde la perspectiva de la función jurídica de la contabilidad, la cuestión dista mucho de ser clara, no faltando las voces que llaman a la reflexión.

Los efectos jurídicos de la contabilidad se manifiestan en múltiples preceptos de las leyes mercantiles, entre otros, los siguientes: artículo 213 (TRLSA) relativo a la distribución del resultado del ejercicio; artículo 214 (TRLSA) relativo a la reserva legal; artículo 163 (TRLSA) relativo a la reducción de capital por causa de pérdidas, y artículo 260.4 (TRLSA) relativo a la disolución por pérdidas.

Todos los preceptos mencionados, y varios otros más que podrían citarse, están basados en una forma de determinar el resultado contable anclada en los principios del devengo, la prudencia y el valor de adquisición. La cuestión es si un resultado contable definido en buena parte alrededor del valor razonable es apto para servir a los fines de tales preceptos. A nuestro modo de ver la respuesta debe ser negativa, al menos por lo que se refiere a los concernientes a la aplicación y distribución del resultado. En suma, el resultado contable fruto del valor razonable no debería ser objeto de distribución a los socios o considerarse válido para nutrir la reserva legal, aunque tal vez sí para constituir fondos propios a efectos de la reducción de capital y de la disolución.

Fundamentamos el criterio expuesto en la necesidad de preservar el equilibrio de intereses en el que descansa el régimen jurídico de las sociedades capitalistas. En efecto, en este régimen la limitación de responsabilidad de los socios es contrapartida de la efectividad del capital social, y ésta sólo puede lograrse cuando los resultados susceptibles de distribución están inequívocamente realizados, lo que no ocurre respecto de los resultados derivados de la valoración por el valor razonable. Tal vez dicho criterio deba matizarse respecto de los instrumentos financieros líquidos, y mantenerse rigurosamente frente a los restantes elementos patrimoniales que puedan o deban valorarse por el valor razonable. Se aprecia, por consiguiente, que existe una pugna entre las funciones informativa y jurídica de la contabilidad, que, sin embargo, como veremos más adelante, puede ser resuelta sin mengua de una y otra.

Las normas internacionales de contabilidad adoptadas por el Reglamento 1725/2003 establecen la valoración por el valor razonable en relación con buena parte de los elementos patrimoniales, pero la forma en cómo lo hacen conlleva la semilla de la diversidad en la representación contable, antes que la protección de la normalización y, por tanto, de la comparabilidad, cualidad irrenunciable de la contabilidad. Conviene reflexionar sobre este particular, pues más allá de los inconvenientes que para la función jurídica de la contabilidad representa el valor razonable, la referida forma tal vez no sea la más adecuada.

En efecto, las normas internacionales de contabilidad no admiten el valor razonable para todos los elementos patrimoniales, para ciertos de ellos lo impone con carácter obligatorio, y para otros lo admite como opción a disposición de la empresa. Además, en algunos casos impone su reflejo en la cuenta de pérdidas y ganancias, en otros simplemente lo permite, y en otros obliga a que el efecto de la valoración se refleje en una reserva por valor razonable. Tal diversidad ha de ser contemplada con reparos desde la perspectiva de la normalización contable.

Pongamos, a título de ejemplo, nuestra atención en los elementos patrimoniales que nuestras leyes mercantiles incardinan en el inmovilizado material. Estos elementos están recogidos en las normas internacionales de contabilidad 16 (propiedades, planta y equipo), 40 (propiedades de inversión) y 41 (activos biológicos y productos agrícolas). Los activos agrícolas únicamente pueden valorarse por el valor razonable, en tanto que los restantes pueden valorarse por el precio de adquisición o por el valor razonable. Tratándose de activos agrícolas y de propiedades de inversión, el efecto de la valoración por el valor razonable debe reflejarse exclusivamente en la cuenta de pérdidas y ganancias, pero tratándose de propiedades, planta y equipo, los efectos positivos deben reflejarse directamente en la reserva por valor razonable y los negativos y su reversión en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Bien se comprende que los grados de libertad conferidos a las empresas por las normas internacionales de contabilidad se avienen muy mal con las exigencias de la normalización contable.

Si a todo ello añadimos los efectos adversos que para la función jurídica de la contabilidad puede suponer la valoración por el valor razonable, no es de extrañar que voces autorizadas se hayan pronunciado demandando prudencia, ni que el legislador las haya escuchado limitando, hasta el momento, la aplicación de las normas internacionales de contabilidad a las cuentas consolidadas. Pero tampoco esto es satisfactorio, porque la discrepancia entre los criterios de valoración de las cuentas individuales y consolidadas también trae desinformación y probablemente abre las puertas a la manipulación.

Se hace preciso, por tanto, buscar una fórmula que pueda conjugar todos los intereses en juego: el interés por mejorar la función informativa de la contabilidad, lo que postula la aceptación de las normas internacionales de contabilidad también a efectos de las cuentas individuales; el interés por mantener incólume la función jurídica de la contabilidad, lo que postula que el cálculo contable continúe determinando el resultado susceptible de distribución; la función normalizadora de las normas contables, lo que postula o bien cercenar las opciones contenidas en las normas internacionales de contabilidad o bien identificar el efecto de las mismas en las propias cuentas anuales. Pues bien, todos esos objetivos pueden lograrse a través de la denominada cuenta de pérdidas y ganancias global.

La cuenta de pérdidas y ganancias global no está recogida ni en las normas internacionales de contabilidad ni en las directivas contables. Actualmente no es más que una proposición teórica que parece ser ha merecido la consideración de la IASB. La idea que alienta la cuenta de pérdidas y ganancias global es que la totalidad de los ingresos, incluso los derivados del valor razonable o de la puesta en equivalencia de las participaciones en sociedades, deben lucir en la cuenta de pérdidas y ganancias, pero, al tiempo, se reconoce que el valor tanto informativo como jurídico de las distintas clases de ingresos y gastos no es homogéneo, y de aquí que convenga su reflejo de forma separada en el seno de dicha cuenta. En suma, la cuenta de pérdidas y ganancias global determinaría dos tipos de resultados: el resultado derivado de las operaciones realizadas por la empresa, y el resultado derivado de la valoración por el valor razonable y la puesta en equivalencia. La suma de ambos resultados sería el resultado global. Una cuenta de pérdidas y ganancias así concebida es el punto de encuentro de todas las funciones de la contabilidad. Y también permite amortiguar el impacto de las opciones concernientes a la valoración contenidas en las normas internacionales de contabilidad. No obstante lo expuesto, en algunos casos el valor razonable deberá reflejarse en la parte primera. Será en aquellos supuestos en los que los elementos patrimoniales valorados sean altamente líquidos. Ya en la actualidad las normas contables del Banco de España obligan a valorar la cartera de negociación a valor de mercado y el efecto de tal valoración se refleja en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Por otra parte, ha de considerarse que la valoración por el valor razonable no va en mengua del principio de prudencia, de manera tal que la parte primera de la cuenta de pérdidas y ganancias global reflejará la pérdida de valor de los distintos elementos patrimoniales.

El saldo de la parte primera será distribuible, en tanto que el saldo de la parte segunda se aplicará directamente a la reserva por valor razonable o a la reserva por puesta en equivalencia tratándose de participaciones valoradas según tal método. El saldo de la parte primera tendrá la misma contextura que el saldo de la cuenta de pérdidas y ganancias actualmente vigente. El imperativo del principio de prudencia determina que la variación de valor a la baja deba ser reconocido en la parte primera, incluso para elementos patrimoniales que se valoran por el valor razonable, y que los ingresos derivados del valor razonable se reflejen en la parte segunda. Mas cuando el valor razonable se realice es la parte primera la que deberá recoger el ingreso correspondiente. De aquí que ambas partes de la cuenta de pérdidas y ganancias deban estar en comunicación.

Cualquiera que fuere el modelo de cuenta de pérdidas y ganancias global que finalmente pudiera, en su caso, establecerse parece oportuno realizar dos precisiones. La primera, que tal cuenta de pérdidas y ganancias responde a las aspiraciones de los defensores del valor razonable en cuanto más idóneo para fortalecer la función informativa de la contabilidad, pero también satisface los requerimientos de la función jurídica de la contabilidad, pues el resultado susceptible de distribución se calcula a partir de los principios del precio de adquisición y prudencia. La segunda, que no existe inconveniente en las directivas contables para que el legislador nacional establezca una cuenta de pérdidas y ganancias global, considerando que, tras la Directiva 2003/51, el nuevo párrafo del artículo 22 de la Directiva 78/660/CEE establece que los Estados miembros podrán establecer un estado de resultados que sustituya la cuenta de pérdidas y ganancias prevista en los artículos 23 a 26, siempre y cuando la información facilitada sea al menos equivalente a la exigida en dichos artículos.

VIII. LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD Y LA BASE IMPONIBLE DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Las normas internacionales de contabilidad han recibido una acogida cálida por las empresas, sea porque entienden que su imagen fiel estará mejor reflejada o porque les permite reflejar beneficios todavía no realizados por operaciones frente a terceros, aunque sí considerando el valor de mercado de los activos. Pero, al tiempo, surge la preocupación fiscal, porque si el reflejo contable de beneficios no realizados aumentase la base imponible del Impuesto sobre Sociedades el nuevo modelo contable se juzgaría insoportable. En este sentido, el Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad ha indicado que, bajo ningún concepto, la presión fiscal debería cambiar con ocasión de una posible futura recepción de las normas internacionales de contabilidad. Postura prudente, ciertamente, pero que debería reforzarse con argumentos extraídos de la filosofía que subyace a la aceptación del resultado contable como núcleo de la base imponible.

Esta filosofía consiste en que el resultado susceptible de ser distribuido entre los socios ha de integrarse en la base imponible. El criterio precedente va de la mano de la consideración del Impuesto sobre Sociedades como antecedente o a cuenta del Impuesto sobre la Renta que recae sobre los socios en cuanto perceptores de dividendos. Con base en tal principio, aquella parte del resultado contable determinado de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad que no fuera susceptible de distribución entre los socios no debería integrar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

Inversamente, el resultado susceptible de distribución debería integrar la base imponible aun cuando fuera reflejo de la valoración por el valor razonable.

La congelación de la presión fiscal actual en un escenario de aplicación de las normas internacionales de contabilidad carece de sentido. Lo que tiene sentido es la perpetuación en el respeto de los principios que animan la Ley 43/1995, supuesto que se consideren válidos. De este planteamiento podrá derivarse una variación positiva o negativa de la presión fiscal, en tanto que del señalado en primer lugar se deriva una petrificación inconsistente. Lo decisivo es el mantenimiento de los principios. Éstos son los que hay que salvar si se continúan estimando válidos. Y estos principios, en el ámbito que nos ocupa, se resumen en que el resultado susceptible de ser distribuido entre los socios es el núcleo de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades.

VIII.1. Los principios de la actual relación entre la base imponible y el resultado contable.

El artículo 10.3 de la Ley 43/1995 ha concretado normativamente dichos principios. Este precepto concitó un notable consenso parlamentario, debiendo recordarse que sobre el mismo no se formuló enmienda alguna en la tramitación parlamentaria del proyecto de ley. El éxito parlamentario fue rotundo. Probablemente tal realidad fue la que hizo desistir, a comienzos de 2001, al Ministerio de Hacienda de presentar ante el órgano legislativo un nuevo proyecto de ley del Impuesto sobre Sociedades, cuya integral y profunda reforma incluso fue anunciada por el titular del departamento a los medios de comunicación, aun sin mediar la previa publicación del tradicional Libro Blanco. Y tal vez de aquí las incesantes y desasosegadas reformas que ha sufrido la Ley 43/1995, algunas de ellas en franca contradicción con los principios que la animaron, básicamente el de neutralidad, pero que, sin embargo, no han afectado al referido precepto.

El artículo 10.3, fundamentado en el principio señalado, permite desgranar los siguientes ejes de la relación entre las normas contables y las fiscales relativas a la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades:

- La renta gravable en el Impuesto sobre Sociedades coincide con el resultado fruto de la aplicación de las normas contables a las operaciones realizadas por la empresa. No existe, por tanto, un concepto de renta regulado o establecido por las normas fiscales. En suma, el legislador fiscal acepta como medición válida de la renta a efectos fiscales la procedente del cálculo contable. Como consecuencia de ello no es posible deducir otros gastos que los imputados contablemente a la cuenta de pérdidas y ganancias, como regla general.
- Excepcionalmente corrige el resultado contable a efectos de conformar la base imponible, sea para conceder beneficios fiscales (libertad de amortización) o para limitar la deducción de ciertos gastos (liberalidades, dotación de provisiones).
- Las normas fiscales no tienen trascendencia contable, de manera tal que las empresas no deben atender a las mismas para contabilizar sus operaciones. Las normas fiscales aceptan

el fruto ofrecido por las normas contables, pero no inciden en la conformación de tal fruto ni siquiera de manera tangencial. La norma contable no está supeditada ni condicionada por la norma fiscal. Esta relación de pleno respeto hacia la norma contable por parte de la norma fiscal nace con la disposición final séptima del Real Decreto 1643/1990, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, y es continuada por la Ley 43/1995.

Pues bien, ahora nos preguntamos si este modelo de relación entre normas fiscales y contables en relación con la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades podría continuar en un escenario en el que las normas internacionales de contabilidad constituyeran el núcleo normativo del Derecho contable. La cuestión planteada debe resolverse desde una doble perspectiva, a saber, la entroncada con el principio de reserva de ley, y la que hace referencia a la idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad.

VIII.2. El principio o garantía de autoimposición.

Por su origen, las normas internacionales de contabilidad tienen un valor meramente técnico. En efecto, la IASC es una fundación privada, de manera tal que las normas contables que aprueba carecen de fuerza jurídica. Sin embargo, tales normas pretenden satisfacer el interés público y por ello, en la forma expuesta, se transforman en normas jurídicas a raíz de su adopción por los correspondientes reglamentos de la Comisión.

Ninguna duda cabe albergar respecto de la condición de norma jurídica de las normas internacionales de contabilidad una vez que son adoptadas por el correspondiente reglamento de la Comisión, de manera tal que las cuentas elaboradas con arreglo a las mismas serían cuentas jurídicamente reguladas. No estaríamos ante cuentas elaboradas en aplicación de normas técnicas de contabilidad emanadas de una organización puramente privada, sino ante cuentas elaboradas a través de normas jurídicas.

Las normas internacionales de contabilidad han pasado a ser normas jurídicas integrantes de nuestro ordenamiento jurídico a través del cauce abierto por el artículo 93 de la Constitución.

Ahora bien, una cosa es afirmar el carácter inequívocamente jurídico de las normas internacionales de contabilidad adoptadas a través de los correspondientes reglamentos de la Comisión y otra entenderlas válidas a los efectos de determinar la base imponible de un impuesto. En efecto, de acuerdo con lo previsto en el artículo 31.3 de la Constitución, los tributos, en cuanto prestaciones patrimoniales de carácter público, deben ser establecidos con arreglo a la ley. ¿Son las normas internacionales de contabilidad, adoptadas en los correspondientes reglamentos de la Comisión, leyes? La respuesta es, a nuestro modo de ver, rotundamente negativa, por más que la prevalencia del Derecho comunitario sobre el Derecho interno les otorgue una aplicación preferente incluso sobre las propias leyes emanadas del Parlamento español, eso sí, en relación con la regulación de la materia contable. Fuera de la materia contable las normas internacionales de contabilidad carecen de la aludida prevalencia.

Sin embargo, podría argumentarse que de la misma manera que el legislador fiscal ha convocado a las normas contables del Código de Comercio y de otras leyes y disposiciones que las desarrollan a los efectos de determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, podría hacer lo propio en relación con las normas internacionales de contabilidad contenidas en los reglamentos de la Comisión.

Es dudoso que el principio de reserva de ley en materia tributaria que, como es sabido, es la expresión del principio de autoimposición, ampliamente recogido en las constituciones de los países con regímenes políticos democráticos, se cumpliera a través de una norma aprobada por el parlamento en cuya virtud la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades se abandonara a las normas internacionales de contabilidad. Ciertamente que la base imponible se determinaría a través de las normas internacionales de contabilidad por así haberlo establecido una norma con rango de ley, pero no por ello las normas internacionales de contabilidad se transforman en leyes, de manera tal que, finalmente, la base imponible no se determinaría con arreglo a la ley. Es también cierto que en la actualidad un buen número de normas reglamentarias colaboran con las normas legales para determinar el resultado contable y, por tanto, la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, pero, además de que dicha colaboración está expresamente admitida por la jurisprudencia constitucional, las normas legales son lo suficientemente amplias y precisas como para poder afirmar que la base imponible del Impuesto sobre Sociedades es fruto de la ley.

El principio de reserva de ley se cumple cuando el legislador establece las normas precisas para regular los elementos esenciales de la base imponible, sea en la ley relativa al propio Impuesto sobre Sociedades o mediante remisión a otras normas de carácter legal, sin perjuicio de su desarrollo reglamentario que también tendrá eficacia fiscal. Por el contrario, el principio de reserva de ley no se cumpliría cuando la remisión se efectuare a unas normas como las internacionales de contabilidad que, siendo normas jurídicas, no tienen rango legal. Una remisión así concebida determinaría que la base imponible del Impuesto sobre Sociedades no se regulase con arreglo a normas procedentes del órgano legislativo, siendo así que es precisamente tal fuente u origen la esencia misma del principio de reserva de ley.

Por tanto, si en el futuro el legislador decide que las normas internacionales de contabilidad, tal y como se contienen en los reglamentos de la Comisión, sean aplicables para la formulación de las cuentas individuales, sería necesario abandonar el modelo de relación entre la base imponible y el resultado contable contenido en el artículo 10.3 de la Ley 43/1995.

Distinta sería la conclusión si las normas internacionales de contabilidad se incorporasen a nuestro Derecho contable a través de las fuentes de producción normativa internas, esto es, mediante leyes desarrolladas reglamentariamente. En este escenario el principio de reserva de ley estaría plenamente garantizado, de manera tal que el modelo de relación entre las normas contables y las fiscales en orden a la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades previsto en el artículo 10.3 de la Ley 43/1995 podría continuar en vigor. Ya hemos descrito en el apartado 5 de este escrito los elementos esenciales de una reforma contable así concebida. El Derecho contable resultante de una reforma así concebida tendría la siguiente configuración:

- Las cuentas individuales se registrarían por normas legales y reglamentarias inspiradas en los principios rectores de las normas internacionales de contabilidad. Las normas legales deberían albergarse exclusivamente en el Código de Comercio, por ser aplicable a todos los comerciantes, y estarían consagradas a regular el marco conceptual y los aspectos generales de la presentación de las cuentas anuales. Las normas reglamentarias podrían recoger, con el grado de proximidad que se juzgase oportuno, las normas internacionales de contabilidad reguladoras de aspectos más concretos, de manera tal que el bloque de las normas internacionales de contabilidad devendría, con las correcciones y matizaciones que se estimase necesario, en el nuevo Plan General de Contabilidad.

Por su contextura, las normas internacionales de contabilidad son idóneas para conformar un nuevo Plan General de Contabilidad. En efecto, son detalladas, pero no adolecen de la descripción casuística más propia de las resoluciones del ICAC. Les falta, sin embargo, la sistemática propia de una norma reglamentaria ejecutiva. Pero tal rasgo no entorpecerá la labor reglamentaria, sino que, por el contrario, hará más apreciables sus frutos a los usuarios.

- Las cuentas consolidadas de los grupos cotizados continuarán rigiéndose de manera directa por las normas internacionales de contabilidad declaradas aplicables por los reglamentos de la Comisión.

Un Derecho contable como el descrito podría continuar desempeñando el mismo papel que el actual respecto de la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Este Derecho contable alcanzaría varios objetivos todos ellos altamente deseables. En primer lugar, evitaría la fractura entre las cuentas individuales y las consolidadas a la que la regulación prevista para 2005 inevitablemente conduce. En segundo lugar, modernizaría nuestras normas de contabilidad al incorporar de manera sistemática las normas internacionales de contabilidad y sus modificaciones o innovaciones. En tercer lugar, permitiría efectuar una depuración de las normas internacionales de contabilidad, en particular por lo que se refiere a las numerosas opciones que las mismas contienen, tan contrarias a la normalización contable.

VIII.3. La idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad.

La idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad para determinar un resultado contable que pueda ser el núcleo de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades debe calibrarse mediante el análisis de los principios básicos en los que se asientan las mismas. Constan tales principios en el denominado marco conceptual, y son los siguientes: empresa en funcionamiento, devengo, relevancia, preferencia del fondo sobre la forma, prudencia, comparabilidad, registro, no compensación, correlación de ingresos y gastos, valoración por el precio de adquisición o por el valor razonable.

Todos los principios, excepto la valoración por el valor razonable, en los que se asientan las normas internacionales de contabilidad son los actualmente recogidos en el Código de Comercio,

incluso el de preferencia del fondo sobre la forma, aunque no esté expresamente mencionado, pues una contabilidad en la que las operaciones se reflejen atendiendo a su aspecto formal difícilmente proporcionará la imagen fiel. El problema está en los efectos derivados del valor razonable. Mas se trata de un problema cuya solución anida en las propias normas internacionales de contabilidad.

En efecto, desde la perspectiva del principio de capacidad económica no deben gravarse rentas no realizadas. Ahora bien, desde la perspectiva de la representación contable estas rentas deberían quedar perfectamente diferenciadas pues no sería correcto que estuvieran a disposición de los socios o accionistas, y la misma reflexión cabe hacer desde la perspectiva del campo del Derecho de sociedades. Por tanto, lo correcto sería que la representación contable permitiera distinguir entre las rentas plenamente disponibles para los socios y aquellas otras que no pueden serlo por no estar realizadas. Estas rentas serían las derivadas del valor razonable, si bien no en su totalidad pues las correspondientes a instrumentos financieros líquidos deben entenderse realizadas. Se advierte que existe una apreciable convergencia entre las exigencias del principio de capacidad económica y las de la correcta representación contable y sus efectos mercantiles.

El instrumento técnico para lograr esta convergencia es la cuenta de pérdidas y ganancias global a la que anteriormente hemos hecho referencia. Una cuenta así conformada proporcionaría de manera inmediata el núcleo de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, sin necesidad de apreciables ajustes fiscales. En efecto, el saldo de la parte primera de la cuenta de pérdidas y ganancias sería ese núcleo, en tanto que el saldo de la parte segunda no sería tomado en consideración.

Una base imponible así construida no diferiría sustancialmente de la actual. En efecto, de acuerdo con lo previsto en el artículo 15 de la Ley 43/1995 las revalorizaciones contables no forman parte de la base imponible, excepto cuando se lleven a cabo en virtud de normas legales o reglamentarias que obliguen a incluir su importe en el resultado contable. Así, se gravan las revalorizaciones de los instrumentos financieros que integran la cartera de negociación o las de las participaciones en fondos de dinero, porque las normas contables obligan a reflejar el efecto de tal valoración en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero no se gravan las revalorizaciones de otro tipo de activos, aunque se reflejen en la cuenta de pérdidas y ganancias, porque no existe una norma contable que obligue a llevar el efecto de aquéllas a la cuenta de pérdidas y ganancias. Todo ello sin considerar que tales revalorizaciones probablemente son irregulares a la luz del principio del precio de adquisición.

Pues bien, el tratamiento descrito sería el que prevalecería en un escenario de aplicación de las normas internacionales de contabilidad cuando los efectos del valor razonable se reflejasen en la parte segunda de la cuenta de pérdidas y ganancias global, pues sólo el saldo de la parte primera sería tomado en consideración a los efectos de la determinación de la base imponible.

A una conclusión similar llegamos respecto de las revalorizaciones derivadas de la aplicación del método de la participación o de la puesta en equivalencia. En la medida en que tales revalorizaciones no se alojen en la parte primera de la cuenta de pérdidas y ganancias tampoco formarán parte de la base imponible.

VIII.4. La influencia de la reserva por valor razonable en el valor teórico.

El valor teórico tiene múltiples efectos en el Impuesto sobre Sociedades y en otros tributos. Así, como referente para calcular el importe de las dotaciones fiscalmente deducibles a la provisión por depreciación de valores (art. 12 de la Ley 43/1995), para determinar el importe de la diferencia de fusión fiscalmente amortizable (art. 103.3 de la Ley 43/1995), para determinar la base de cálculo de la deducción para evitar la doble imposición de plusvalías de cartera (art. 28.5 de la Ley 43/1995), para establecer un valor fiscal respecto de la transmisión de valores no cotizados (art. 35 de la Ley 40/1998), o, en fin, para calcular un valor a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio (art. 16 de la Ley 19/1991).

La aparición en los balances individuales de la reserva por valor razonable podría suponer, a causa de su influencia en el valor teórico, una modificación silenciosa, pero muy importante, de los efectos prácticos de todas las normas que toman en consideración dicho valor teórico.

Desde una perspectiva lógica el saldo de dicha reserva por valor razonable debería recibir el siguiente tratamiento fiscal:

- Respecto de los tributos que gravan el valor del patrimonio de manera periódica o a causa de su circulación, la reserva por valor razonable debería ser plenamente considerada. En efecto, tal reserva contribuye a la más idónea medición de los valores representativos de la participación en fondos propios.
- Cuando el valor teórico tenga por efecto la determinación de un valor de la transmisión de la participación, también debería ser considerada la reserva por valor razonable, pues ha de suponerse que la misma contribuye a la más idónea determinación del valor de la empresa.
- Fuera de los casos mencionados, como regla general, la reserva por valor razonable no debería ser tomada en consideración para determinar el valor teórico a efectos fiscales, porque, si las partidas que la integran no han sido consideradas renta gravable, tal calificación debería extenderse a todos los efectos. Para ello bastaría ordenar la exclusión del saldo de la reserva por valor razonable a los efectos de calcular el valor teórico con fines fiscales, con las salvedades expuestas.

Reflexiones similares cabe hacer respecto de la reserva derivada de la puesta en equivalencia.

Una vez examinada la idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad para proporcionar un resultado contable que, desde el punto de vista de los principios, pueda constituir el núcleo de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, se deben contemplar otros aspectos, en particular el concerniente a las partidas que no se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias y el de las opciones.

VIII.5. Partidas reflejadas directamente en patrimonio neto.

La norma internacional de contabilidad número 8 establece, a modo de tratamiento preferente, que los errores fundamentales y los cambios en las políticas contables no se reflejen en la cuenta de pérdidas y ganancias, sino directamente en el estado de patrimonio neto, constituyendo un ajuste contra reservas respecto del balance. Obsérvese que se trata de errores fundamentales, de manera tal que los de carácter no fundamental se reflejarán en la cuenta de pérdidas y ganancias.

El mismo tratamiento reciben los cambios en las políticas contables, sea porque ha sido modificada una norma internacional de contabilidad o porque así se considera conveniente en orden a una mejor representación contable en pos de la imagen fiel.

Tanto los errores fundamentales como los cambios en las políticas contables pueden tener por efecto un aumento o una disminución de las reservas, es decir, pueden tener su origen en ingresos o en gastos que no fueron correctamente imputados a la cuenta de pérdidas y ganancias en el ejercicio correcto.

El artículo 19 de la Ley 43/1995 recoge el denominado principio de inscripción contable, en cuya virtud la deducción de los gastos está supeditada a su imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias. Pues bien, tal imputación no se producirá en relación con los errores fundamentales. Por consiguiente, para evitar el no cómputo de gastos efectivos, la norma fiscal tal vez tendría que ser modificada admitiendo que el reflejo en el estado de patrimonio neto sustituye la imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias. Podría incluso entenderse que estamos ante un supuesto de imputación obligatoria del gasto a una cuenta de reservas, en cuyo caso ni tan siquiera sería necesario modificar el principio de inscripción contable de su actual regulación, puesto que el apartado 1 del artículo 19 prevé la deducción de gastos aplicados obligatoriamente a reservas.

En lo que concierne a los ingresos, su consideración como partida fiscalmente computable no está supeditada a la imputación contable a la cuenta de pérdidas y ganancias, de manera tal que los errores fundamentales respecto de los mismos no impedirán su integración en la base imponible cuando se hayan devengado. Cuestión distinta es que se pretenda la prescripción de la obligación tributaria correspondiente, lo que parece inaceptable.

Similares reflexiones podrían hacerse respecto de las modificaciones en las políticas contables.

En todo caso, los problemas descritos son bien conocidos en el marco de la aplicación práctica del Impuesto sobre Sociedades y su solución no habrá de revestir particular dificultad, pues los criterios que deben iluminar la misma son bien claros y sencillos: todos los gastos y todos los ingresos deben ser computados a efectos de la determinación de la base imponible; el cómputo de los gastos está supeditado a su imputación contable a la cuenta de pérdidas y ganancias o a una de reservas

tras su reflejo en el estado de patrimonio neto. Obsérvese que las normas internacionales de contabilidad nada añaden ni perturban en relación con el tradicional principio o regla fiscal de la inscripción contable.

VIII.6. El problema de las opciones.

Como hemos venido reiterando, las normas internacionales de contabilidad establecen un amplio conjunto de opciones. Si desde la perspectiva de la normalización contable tal situación es incómoda, desde la perspectiva fiscal es, en un buen número de supuestos, inasumible. Por tanto, si el futuro Plan General de Contabilidad inspirado en las normas internacionales de contabilidad no efectúa una poda de las opciones, las normas fiscales sí deberían, naturalmente, a efectos fiscales, hacerlo. En este sentido, las normas fiscales relativas a la determinación de la base imponible deberían contener las oportunas restricciones o correcciones. No obstante, se debería ser lo suficientemente flexible como para limitar la poda de opciones a aquellos supuestos verdaderamente relevantes admitiendo aquellas opciones que no son la plasmación de principios diversos sino libertades imprescindibles o convenientes para que la empresa pueda reflejar de manera más idónea su realidad. Hoy en día tales opciones existen en las normas contables y son admitidas a efectos fiscales. Éste es el caso, por ejemplo, de los métodos de valoración de inventarios o de la activación de intereses, entre otros.

En cualquier caso, debe advertirse que el IASB ha aprobado el 18 de diciembre de 2003 la revisión de un conjunto de normas internacionales de contabilidad, uno de cuyos principales aspectos ha sido la supresión de opciones. Así, el método LIFO ha sido suprimido.

VIII.7. La variabilidad de las normas internacionales de contabilidad.

Otro aspecto a considerar en relación con la idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad a efectos fiscales es el de las frecuentes modificaciones que las afectan. La experiencia indica que el cuerpo de las normas internacionales de contabilidad está en permanente evolución. Tal vez pueda pensarse que esta característica es inconveniente en relación con la materia fiscal. Pero si las operaciones mercantiles evolucionan las normas contables también deben hacerlo, y cuanto más pronto recojan las nuevas operaciones o capten de forma más exacta las existentes más fiel será la representación contable. Por la misma razón cuanto más pronto reciba la norma fiscal los efectos que sobre el cálculo de la renta se derivan de las nuevas normas contables, tanto más correcta será la base imponible. Las modificaciones o innovaciones fieles a unos principios como son los contenidos en el Código de Comercio o en el marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad no sólo no son perturbadoras sino que contribuyen a la más correcta aplicación de tales principios. Lo perturbador es que las modificaciones o innovaciones ignoren tales principios.

Ha de advertirse que el IASB también es consciente de los problemas que pueden derivarse de los cambios en las normas internacionales de contabilidad, y se ha propuesto concluir un ambicioso proyecto de revisión de las mismas (IASB's Improvements project) en marzo de 2004. Con fecha 17 de diciembre de 2003 ha aprobado la versión revisada de las normas internacionales de contabilidad 32 y 39, y el día siguiente la de las normas 1, 2, 8, 10, 16, 17, 21, 24, 27, 28, 31, 33 y 40. El cumplimiento del calendario del proyecto de revisión antes de 1 de enero de 2005, fecha de comienzo del ejercicio en el que las normas internacionales de contabilidad tendrán eficacia en cuanto normas comunitarias, aporta un elemento de estabilidad al conjunto de las normas internacionales de contabilidad.

El vigente modelo de determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades permite que las nuevas normas contables tengan eficacia fiscal inmediata. Esta misma cualidad podría conservarse en el contexto de una regulación contable que recogiera las normas internacionales de contabilidad a través de las fuentes de producción normativa puramente internas. La variabilidad que en el campo fiscal pueda introducir la evolución de la normativa contable no será perjudicial, sino beneficiosa, en la medida en que los nuevos desarrollos de las normas internacionales de contabilidad respondan fielmente a los principios y características de la contabilidad establecidos en el marco conceptual, los cuales, a su vez, habrían sido recogidos en el Código de Comercio en el contexto de la reforma contable para incorporar las normas internacionales de contabilidad a nuestro Derecho contable.

Obvio es decir que la autoridad fiscal, sea a través de norma legal o reglamentaria según proceda, podrá separarse de las normas contables derivadas de las normas internacionales de contabilidad.

VIII.8. Los efectos de la reforma contable de la Ley 62/2003 en el Impuesto sobre Sociedades.

De acuerdo con lo expuesto, podemos constatar la idoneidad técnica de las normas internacionales de contabilidad para la conformación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. ¿Se precisaría una nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades para mantener el vigente modelo de determinación de la base imponible, supuesto que las normas internacionales de contabilidad conformen un nuevo Derecho contable, en la forma expuesta?

Como se ha expuesto en un apartado anterior, la reforma contable establecida por la Ley 62/2003 afecta exclusivamente a las cuentas consolidadas de los grupos cotizados. Las normas contables relativas a la determinación del resultado contable individual no se han modificado. Ahora bien, es este resultado el que constituye el núcleo de la base imponible individual y también de la base imponible consolidada. En efecto, la base imponible consolidada no se determina en función del resultado contable consolidado sino del individual de las sociedades que integran el grupo fiscal, de acuerdo con lo previsto en el artículo 85 de la Ley 43/1995, si bien practicando las eliminaciones e incorporaciones inherentes a las operaciones internas y a las relaciones de participación.

Estas eliminaciones se regulan por las normas previstas en el Capítulo VII del Título VIII de la Ley 43/1995, o, en defecto de las mismas, por lo previsto en el Real Decreto 1815/1991. La reforma contable no ha afectado a esta disposición reglamentaria, la cual conserva todo su vigor, si bien los grupos cotizados pasarán a regirse directamente por las normas internacionales de contabilidad. A efectos de la determinación de la base imponible consolidada continuará aplicándose el Real Decreto 1815/1991, incluso tratándose de grupos cotizados.

La aplicación de las normas internacionales de contabilidad, en particular de las normas concernientes a la valoración por el valor razonable, va a determinar que en el balance consolidado luzcan determinados elementos por un valor diferente al que tienen en el balance individual, y de aquí que el valor teórico de ambos balances también sea divergente. Ahora bien, las normas fiscales que convocan al valor teórico se refieren, por lo general, a los balances individuales, de manera que este aspecto de la reforma contable tampoco tendrá incidencia fiscal.

Determinadas normas de la Ley 43/1995 se remiten al grupo de sociedades del artículo 42 del Código de Comercio, entendiéndose por tal el contemplado en la Sección 1.ª del Capítulo Primero de las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre. La referida Sección 1.ª reproduce, a los efectos de configurar el grupo de sociedades, el contenido del artículo 42 del Código de Comercio, esto es, tipifica el grupo de sociedades en función de las sociedades dominante y dependientes, excluyendo las multigrupo y asociadas, que son mencionadas en el artículo 47 del Código de Comercio. La nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio ha ampliado el perímetro del grupo de sociedades, de manera tal que por su mandato determinadas sociedades que no tenían la consideración de dependientes podrán serlo e incluso podrán constituirse grupos de sociedades que no lo eran con base en la redacción precedente, todo ello, básicamente, por causa del criterio de dirección única. La nueva redacción del artículo 42 del Código de Comercio desborda el perímetro de grupo de sociedades previsto en la Sección 1.ª del Capítulo Primero del Real Decreto 1815/1991, pero de ahí no debe seguirse que los nuevos grupos no están comprendidos en dicha Sección 1.ª, pues siendo la norma reglamentaria desarrollo de la legal ha de entenderse modificada la primera en el sentido de la segunda. En consecuencia, las normas de la Ley 43/1995 que se refieran al grupo de sociedades del artículo 42 del Código de Comercio lo harán al configurado de acuerdo con la nueva redacción de dicho precepto, en relación con los períodos impositivos que se inicien a partir de 1 de enero de 2005. No es de esperar, sin embargo, que los efectos prácticos de la ampliación del perímetro del grupo de sociedades sean relevantes.

La reforma contable de la Ley 62/2003 no ha incidido en el Impuesto sobre Sociedades, de manera tal que la Ley 43/1995 no ha de ser modificada. Pero la conformación del Derecho contable, en su plenitud, sobre el fundamento de las normas internacionales de contabilidad sí producirá una incidencia significativa. En este apartado han sido examinados los problemas más generales derivados de dicha incidencia y en el siguiente se abordan otros de carácter más específico.

IX. ESBOZO DE LOS PROBLEMAS QUE HABRÁN DE AFRONTARSE EN EL CURSO DE UNA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES REALIZADA EN EL CONTEXTO DE UNA REFORMA CONTABLE INSPIRADA EN LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD ¹

Aunque es cierto que la valoración por el valor razonable es el principal problema que deberá abordarse, tanto en el ámbito fiscal como en el mercantil, y que la denominada cuenta de pérdidas y ganancias global puede darle cumplida solución, no lo es menos que un Derecho contable construido sobre las normas internacionales de contabilidad necesariamente ha de plantear otros problemas derivados, básicamente, de la primacía que las normas internacionales de contabilidad otorgan a la denominada función informativa de la contabilidad.

IX.1. La distinción entre fondos propios y ajenos.

El párrafo 30 de la norma internacional de contabilidad número 32 establece que: «Los intereses, dividendos, pérdidas y ganancias relativos a un instrumento clasificado como pasivo financiero, o a una de sus partes integrantes, deben ser calificados en el estado de resultados como gastos o ingresos. Las distribuciones hechas a los tenedores de un instrumento financiero clasificado como de capital deben ser adeudadas, por parte del emisor, directamente contra el patrimonio neto». ¿Hay dividendos que deben considerarse como gastos? Sin duda tal calificación o consideración resulta sorprendente puesta en relación con nuestro actual Derecho mercantil y contable. En el marco de las normas internacionales de contabilidad es, por el contrario, perfectamente congruente. En efecto, dichas normas contienen reglas para la distinción entre fondos propios (patrimonio neto; *equity*) y ajenos (pasivos; *liabilities*), a diferencia de nuestro actual Derecho contable, que se limita a reconocer implícitamente la previa calificación mercantil.

En un escenario de Derecho contable configurado en torno a las normas internacionales de contabilidad, la calificación mercantil no necesariamente será contablemente válida, de manera tal que nos podremos encontrar con fondos propios mercantiles que no lo son contablemente y viceversa. Sin duda esto sería insatisfactorio y fiscalmente perturbador. Sin embargo, el examen de la norma internacional de contabilidad número 32 revela que los criterios en los que basa la distinción entre fondos propios y ajenos son perfectamente compatibles con la causa de los contratos de sociedad y préstamo, de manera tal que la regulación mercantil de las distintas operaciones atendiendo a su verdadera causa llevaría a una convergencia entre lo contable y lo mercantil. En tal caso, quedarían superados todos los problemas, incluidos los fiscales.

¹ Para redactar este apartado han sido tomadas en consideración las principales modificaciones en las normas internacionales de contabilidad tal y como han sido comunicadas al público por el International Accounting Standards Board los días 17 y 18 de diciembre de 2003 (www.iasb.org). No se ha dispuesto, sin embargo, del texto íntegro de las normas, una vez modificadas. Las modificaciones no han sido, hasta el momento, adoptadas por reglamento de la Comisión, pero es previsible que lo sean en breve plazo.

La norma internacional de contabilidad número 32 define el instrumento financiero como «... un contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o un instrumento de capital en otra entidad...» (apdo. 5). El pasivo financiero es «... un compromiso que supone una obligación contractual de entregar dinero u otro activo financiero o de intercambiar instrumentos financieros con otra entidad, bajo condiciones que son potencialmente desfavorables...» (apdo. 5), y el instrumento de capital es «... cualquier contrato que ponga de manifiesto intereses en los activos netos de una entidad, una vez han sido deducidos todos sus pasivos...» (apdo. 5).

La comunicación de 17 de diciembre de 2003 del IASB resume la distinción entre fondos propios y ajenos señalando que «... Un instrumento financiero es un pasivo si determina una obligación de entregar dinero o activos financieros. El coste financiero de los pasivos debe ser contabilizado como un gasto... Un instrumento financiero es capital si concede un derecho en los activos de la entidad una vez deducidos todos los pasivos. Los pagos relativos a los fondos propios deben ser tratados como distribuciones, no como gastos...».

Ahora bien, tales criterios no son extraños a nuestro Derecho privado. Así, el artículo 1.665 del Código Civil define el contrato de sociedad como aquel por el cual dos personas «... se obligan a poner en común dinero, bienes o industria, con ánimo de repartir entre sí las ganancias...». Es claro que a través del contrato de sociedad se crea un instrumento de capital porque los socios tienen intereses en los activos netos de la empresa, es decir, en los activos aportados y en aquellos otros que se generen a lo largo de la vida de la sociedad y que podrán hacer suyos a través de la distribución del beneficio social o de la cuota de liquidación. Lo relevante de un instrumento de capital no es la denominación del título en que se formaliza, sino el derecho que confiere sobre el patrimonio del emisor. El instrumento de capital confiere un derecho pleno e ilimitado sobre el patrimonio del emisor. Sin embargo, el emisor de un instrumento de capital no contrae con el tenedor del mismo la obligación contractual de efectuar distribuciones patrimoniales.

Puede apreciarse que existe una notable coincidencia entre los criterios utilizados por las normas internacionales de contabilidad para definir los instrumentos de capital y el artículo 1.665 del Código Civil relativo al contrato de sociedad.

Una lectura sosegada de este precepto hubiera evitado la supuesta discrepancia entre las entidades de crédito y la autoridad fiscal, finalmente zanjada por la Ley 19/2003, de cuyos contornos conocimos merced a la prensa especializada, concerniente a las denominadas participaciones preferentes. Y esa lectura también hubiera podido evitar la sinuosa regulación de la referida Ley 19/2003. En rigor la Ley 19/2003 quiebra el buen orden de las relaciones entre las normas mercantiles, financieras y fiscales. En efecto, regula exclusivamente los aspectos financieros y fiscales de unos valores a los que denomina participaciones preferentes, cuando lo lógico hubiera sido regular exclusivamente los aspectos mercantiles, de manera tal que, a partir de los mismos, se pudieran extraer las pertinentes consecuencias financieras y fiscales. A la luz del artículo 1.665 del Código Civil y de las características de las participaciones preferentes emitidas hubiera podido haberse perfectamente determinado si se trataba de un instrumento de capital o de un pasivo. Hubiera bastado con responder a esta pregunta: ¿otor-

gan las participaciones preferentes un derecho a participar plenamente en los beneficios y a participar también plenamente en la cuota de liquidación? Si la respuesta es positiva se trata de un instrumento de capital y si es negativa de un pasivo. Todo ello por aplicación del artículo 1.665 del Código Civil. Dicho esto, las características y condiciones de emisión de las participaciones preferentes a las que se refiere la Ley 19/2003 no permiten calificar tales valores como instrumentos de capital.

La norma internacional de contabilidad número 32 se refiere en varias ocasiones a las participaciones preferentes, debido a que, según sus características y condiciones de emisión, pueden, según los casos, ser consideradas como instrumento de capital o como pasivo. Así, el párrafo 22 cita como indicio de pasivo financiero la existencia de los derechos de recompra o rescate, pero indica que tales obligaciones contractuales pueden concurrir tácitamente a través de ciertos plazos y condiciones, y en la ilustración A21 se cita como indicio de instrumento de capital que las distribuciones de dividendos a los tenedores de las acciones preferidas –tengan o no el carácter de acumulativas– sean a voluntad del emisor. En aplicación de los criterios precedentes, los cuales no divergen de lo previsto en el artículo 1.665 del Código Civil, las participaciones preferentes podrán ser instrumentos de capital o pasivos, a tenor de las condiciones de emisión.

La norma internacional de contabilidad rechaza una calificación apriorística basada en la forma o denominación del valor emitido. Pero esto no es opuesto a nuestra tradición jurídica, rectamente entendida.

Un instrumento financiero respecto del que en determinados casos podría suscitarse un conflicto de calificación entre la legislación mercantil y la norma internacional de contabilidad número 32 son las acciones rescatables, cuando el importe del rescate se fija de manera tal que el accionista se limita a recuperar su capital sin participar en los beneficios acumulados durante el período de su inversión. En tal caso la calificación adecuada de acuerdo con la norma citada probablemente sea la de pasivo. En este sentido, la comunicación de 17 de diciembre de 2003 del IASB señala que «... de la misma manera que deudas ordinarias, los pasivos incluyen acciones obligatoriamente rescatables, participaciones en fondos colectivos y ciertas acciones preferentes, porque contienen una obligación de pagar dinero...». Sin embargo, las acciones rescatables del artículo 92 bis del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas están consideradas por dicho precepto como instrumentos de capital.

También puede apreciarse una discrepancia en los denominados instrumentos financieros compuestos. En relación con los mismos, el párrafo 23 de la norma internacional de contabilidad 32 prevé que se presente por separado en el balance del emisor cada parte del instrumento. Propone el párrafo 25 como ejemplo las obligaciones convertibles en acciones, en las que se advierte un pasivo financiero (un acuerdo contractual para entregar dinero u otro activo financiero) y un instrumento de capital (una opción de adquisición de acciones). Sin embargo, de acuerdo con lo previsto en el artículo 292 y siguientes del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, las obligaciones convertibles son consideradas exclusivamente como pasivo financiero.

Fuera de los citados casos no se advierten posibles discrepancias entre las normas internacionales de contabilidad y la vigente legislación mercantil. ¿Cómo resolverlas?

En un ordenamiento jurídico causalista como el nuestro, la esencia y significación de cada negocio jurídico reside en el resultado práctico que las partes desean obtener, y no en la forma empleada. Por tanto, la calificación legal del negocio ha de realizarse en función de la causa. Sin el legislador mercantil atiende a tal criterio sin desmayo el conflicto con las normas internacionales de contabilidad quedaría superado. En efecto, cuando el párrafo 19 de la norma internacional de contabilidad 32 afirma que «... es la esencia económica de un instrumento financiero, por encima de su forma legal, la que ha de guiar la clasificación que el emisor debe darle en el balance general...», no se aparta un ápice de la causa como elemento determinante de la esencia de los negocios jurídicos.

Bien se comprende que para el Impuesto sobre Sociedades la solución de las discrepancias mencionadas es crucial, pues, en definitiva, este tributo recae sobre la renta que corresponde a los instrumentos de capital. Pero también lo es para el Derecho mercantil, pues sería esotérico que lo que mercantilmente tiene la calificación de dividendo debiera ser considerado como gasto a efectos contables o viceversa. Las normas internacionales de contabilidad no se pliegan a las normas mercantiles, de manera tal que la calificación derivada de estas últimas no prosperaría contablemente, a diferencia de lo que en la actualidad ocurre debido a que las normas contables no regulan la calificación de los instrumentos financieros. Las propias normas internacionales de contabilidad son conscientes de que, debido a la diversidad de las legislaciones mercantiles, pueden presentarse discrepancias, las cuales se resuelven, a efectos contables, a favor o a la luz de la regulación contable. En este sentido, el párrafo 31 de la norma internacional 32 establece que «... los pagos de dividendos de acciones clasificadas como pasivos financieros se registran como gastos de la misma forma que se haría con los intereses de las obligaciones...». Pero ya advertimos que la condición causalista de nuestro Derecho allana el entendimiento en torno a las esencias. Atendiendo a éstas por encima de las formas podrán resolverse satisfactoriamente todas las cuestiones de calificación y alcanzarse soluciones integradoras.

IX.2. Operaciones sobre acciones propias.

El párrafo 31 de la norma internacional de contabilidad 32 establece que «... las pérdidas y ganancias asociadas con la recompra o refinanciación de instrumentos clasificados como pasivos financieros, se registrarán y presentarán en el estado de resultados, mientras que las que proceden del rescate de instrumentos clasificados como de capital se registrarán y presentarán como movimientos en las partidas del patrimonio neto...». Este criterio ha sido desarrollado por la interpretación 16 de las normas internacionales de contabilidad en el sentido de que «la adquisición de acciones en cartera debe ser presentada, en los estados financieros, como una modificación del citado patrimonio neto...», y de que «... al vender, remitir o cancelar las acciones propias, la empresa no debe proceder a reconocer ningún resultado, ya sea pérdida o ganancia, en el estado de resultados. La contrapartida recibida debe presentarse, en los estados financieros como una modificación del patrimonio neto...». Por consiguiente, las operaciones sobre acciones propias no determinan resultados sino modificaciones en los fondos propios.

La regulación prevista en el Plan General de Contabilidad es diferente. En efecto, la transmisión de acciones propias determina resultados que se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias, de acuerdo con lo previsto en la cuenta 198.

La regulación contable tiene eficacia fiscal, pues no existe en la Ley 43/1995 un precepto que establezca una regulación diferente de la contable.

Las normas internacionales de contabilidad excluyen que la sociedad emisora de instrumentos de capital pueda lucrarse, o perder, negociando sobre los mismos, lo cual parece congruente con el fondo económico de la operación, pues el verdadero efecto de la misma es la salida de unos socios y la entrada de otros. Los resultados los obtendrán, en su caso, los socios salientes, pero no la sociedad. El precio de compra de las acciones propias no es sino el reembolso a los socios salientes, y el precio de venta el capital que aportan los socios entrantes, de aquí que las cuentas que deben recoger estas operaciones son las de capital, reservas y prima de emisión.

La eventual aplicación de las normas internacionales de contabilidad debería motivar una norma fiscal correctora si se desease mantener la tributación vigente, pero, a nuestro modo de ver, ello no sería acertado, considerando la verdadera naturaleza de la operación. Por el contrario, lo correcto sería que la norma fiscal se abstuviera de cualquier corrección. Así, la introducción de las normas internacionales de contabilidad producirá una mejora en la tributación de esta operación.

IX.3. Los instrumentos financieros compuestos.

El párrafo 23 de la norma internacional de contabilidad 32 establece que, tratándose de instrumentos financieros compuestos, el pasivo financiero y el instrumento de capital deben representarse por separado en el balance. El caso típico es el de las obligaciones convertibles en acciones. En este instrumento financiero hay un pasivo financiero (aquel componente del contrato que obliga a pagar un interés y a reembolsar el principal), y un instrumento de capital (aquel componente del contrato que otorga una opción de adquisición de acciones). La comunicación de 17 de diciembre de 2003 abunda en la separación de la deuda convertible en sus dos componentes, deuda propiamente dicha y capital. El valor de las opciones aparece implícito en los intereses pactados, los cuales deberán ser menores que aquellos que se hubieran pactado en caso de no existir las opciones.

La referida representación contable no está actualmente prevista en nuestras normas contables, a cuyo tenor las obligaciones convertibles son consideradas como un pasivo financiero exclusivamente. Sin embargo, tal representación no entraría en pugna con la regulación mercantil de las obligaciones convertibles. Por el contrario, la propia regulación mercantil daría cobertura a contabilizar por separado. Cuestión diferente es que tal separación deba incluso trascender a la cuenta de pérdidas y ganancias mediante el reconocimiento de mayores intereses de los pactados que estarían compensados por el importe teórico de las opciones, el cual, en cuanto fruto de un instrumento de capital, probablemente debería imputarse directamente a patrimonio neto.

Desde la perspectiva fiscal, la representación contable separada influiría en el valor teórico de las acciones, y, por ello, surtiría efecto en relación con los numerosos preceptos que contemplan tal valor. Además, el reconocimiento de mayores intereses a los pactados supondría un aumento de los gastos financieros.

Pero, una vez más, dado que la norma internacional de contabilidad vendría a reflejar de manera más fiel la realidad de las operaciones, no sería oportuno establecer un ajuste o corrección fiscal.

No deben confundirse los instrumentos financieros compuestos con aquellos instrumentos que incorporan características de los dos tipos de instrumentos financieros.

En estos casos existe un único instrumento financiero, sea pasivo o capital, de manera tal que no debe procederse a su representación por separado.

IX.4. Provisiones, activos y pasivos contingentes.

La norma internacional de contabilidad 37 define la provisión como un pasivo en el que existe incertidumbre acerca de su cuantía o vencimiento. La provisión sólo debe contabilizarse cuando pesa sobre la entidad una obligación presente (legal, contractual o implícita), para cuya cancelación es probable que la empresa deba desprenderse de recursos, y es susceptible de estimación fiable.

La provisión linda con los pasivos propiamente dichos y con los pasivos contingentes. De los primeros se distingue por la nota de incertidumbre, sea en la cuantía o en el momento del vencimiento, si bien la obligación es de existencia cierta, y de los segundos porque estos últimos representan una obligación meramente posible o bien que siendo cierta no es probable que deba satisfacerse o no es posible medirla fiablemente.

La provisión de la norma internacional 37 tiene un alcance más limitado que la provisión para riesgos y gastos del artículo 188 del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. En efecto, tal provisión recoge también las obligaciones meramente probables, es decir, los pasivos contingentes. Ahora bien, el párrafo 27 de la norma internacional 37 prohíbe que la entidad contabilice los pasivos contingentes.

La prohibición del reconocimiento contable de los pasivos contingentes responde al papel que el principio de prudencia desempeña en relación con los restantes principios contables. En efecto, a diferencia de lo previsto en el artículo 38.1 c) del Código de Comercio, las normas internacionales de contabilidad no otorgan un valor preferente a este principio. En este sentido, el párrafo 37 del marco conceptual observa que «... el ejercicio de la prudencia no permite, por ejemplo, la creación de reservas ocultas o provisiones excesivas, la minusvaloración deliberada de activos o ingresos ni la sobrevaloración consciente de obligaciones o gastos...». Y en la misma línea, el párrafo 43 de la norma internacional de contabilidad 37 advierte que «... la incertidumbre no es una

justificación para la creación de provisiones excesivas, o para la sobrevaloración deliberada de los pasivos...».

Probablemente sea en el ámbito de las entidades de crédito donde el repliegue del principio de prudencia y el recorte de las provisiones de pasivo tendrá una mayor repercusión. En efecto, los fondos genéricos de la norma novena de la Circular 4/1991 no podrán dotarse con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias, sino que deberán constituirse como una aplicación de los resultados. Tampoco parece que puedan mantenerse algunas normas relativas al bloqueo de beneficios, todo ello sin perjuicio de lo previsto en la norma internacional de contabilidad 30 relativa a las informaciones a revelar en los estados financieros de las entidades de crédito. Los párrafos 51 y 52 de la norma internacional de contabilidad 30 son especialmente reveladores de los efectos que sobre los estados financieros de las entidades de crédito ha de tener la función otorgada al principio de prudencia. Así, en el párrafo 51 se dice que los «... importes que cubren riesgos y contingencias generales, derivados de la actividad bancaria, no cumplen los requisitos para ser reconocidos como contingencias, según la norma internacional de contabilidad 37... Por tanto, el banco reconocerá tales cantidades como apropiaciones de las ganancias retenidas...», y en el párrafo 52 que el «... estado de resultados podría no representar una información relevante y fiable, sobre la actividad del banco, si la ganancia o pérdida neta del período incluye cargos no explícitos debidos a provisiones para cubrir riesgos generales o contingencias adicionales...».

Probablemente debido al notable impacto que las normas internacionales de contabilidad han de tener en la vigente regulación de los riesgos en las entidades de crédito a tenor de lo previsto en la Circular 4/1991, el artículo 100 de la Ley 62/2003 establece, mediante una modificación de la Ley 13/1985, que los estados consolidados de las entidades de crédito se elaborarán de acuerdo con las normas que se dicten al amparo del artículo 48.1 de la Ley 26/1988, si bien tales normas deberán respetar los «... principios que sobre la presentación de las cuentas de los grupos de sociedades se contienen en el libro primero del Código de Comercio y sus disposiciones de desarrollo, si bien podrán introducirse las adaptaciones de obligado cumplimiento que resulten necesarias para las entidades de crédito...». No obstante las entidades de crédito también están obligadas a la formulación de los estados consolidados en cuanto «... grupo de sociedades que establece el Código de Comercio...». Cuando ambos estados consolidados no sean coincidentes el Banco de España podrá exigir que los estados consolidables de las entidades de crédito «... sean sometidos, con el alcance que se determine, al control de los auditores de cuentas de la entidad obligada a elaborarlos...».

Sin perjuicio de la función práctica que la norma parcialmente transcrita ha de desempeñar, debe resaltarse que el inciso concerniente a las «adaptaciones» podría implicar una deslegalización de la regulación contable de las entidades de crédito, lo que tratándose de cuentas consolidadas tiene una significación de menor alcance, pero no así si tal técnica legislativa se extendiera a las individuales.

Si bien es cierto que desde la perspectiva contable las provisiones de pasivo sufren un notable recorte en las normas internacionales de contabilidad por relación a las normas contables actualmente vigentes, no es menos cierto que, respecto de las normas fiscales vigentes, tal recorte apenas

es significativo. En efecto, el artículo 13.1 de la Ley 43/1995 no admite la deducción de las dotaciones a la provisión para riesgos y gastos que se refieran a riesgos previsibles, pérdidas eventuales, gastos o deudas probables.

Ampliamente hablando, la norma fiscal excluye la deducción de las dotaciones a las provisiones que cubren los pasivos contingentes. La norma internacional de contabilidad 37 define los pasivos contingentes en función del carácter posible de la obligación, y la norma fiscal no admite las deducciones relativas a las obligaciones probables. Por lo tanto, el tratamiento fiscal actual de las provisiones de pasivo es muy próximo al otorgado por las normas internacionales de contabilidad.

Por lo que se refiere a los activos contingentes, la norma internacional de contabilidad los define como activos de naturaleza posible cuya existencia ha de ser confirmada por la presencia o ausencia de un evento futuro e incierto. Los activos contingentes no deben ser contabilizados. En relación con este tipo de activos no existen discrepancias entre la norma internacional de contabilidad y la norma contable vigente, debido al principio de prudencia. Tampoco respecto de las normas fiscales vigentes.

IX.5. Inversiones en empresas asociadas.

La norma internacional de contabilidad número 28 define la empresa asociada como aquella en la que el inversionista posee una influencia significativa, entendiéndose por tal el poder de intervenir en las decisiones de política financiera y de operación de la empresa participada aunque sin llegar a controlarla.

En relación con los estados financieros individuales, el párrafo 14 ofrece tres métodos de valoración alternativos: el del coste, el de la participación, y el valor razonable en concepto de activo financiero disponible para la venta o como activo financiero negociable. Las normas contables vigentes establecen el método del coste como único y obligatorio. Más adelante estudiaremos el valor razonable aplicado a los activos financieros, de manera tal que ahora nos centramos en el método de la participación.

En el método de la participación, la inversión se registra inicialmente al costo y es ajustada posteriormente en función de los cambios que experimenta, tras la adquisición, la porción de activos netos de la empresa que corresponde al inversionista. La cuenta de pérdidas y ganancias recoge la porción de los resultados de la empresa participada que corresponde al inversionista, y las distribuciones de resultados minoran el valor de la participación. Al adquirirse la participación, el exceso del precio de adquisición sobre el valor contable de la participación se contabiliza como si se tratase de la diferencia de consolidación, de manera tal que podrá contabilizarse un fondo de comercio que deberá ser amortizado.

El método de la participación o puesta en equivalencia determina que la cuenta de pérdidas y ganancias recoja partidas que en la actualidad no tienen reflejo en la misma: los resultados obtenidos y no distribuidos de la participada, la amortización explícita del fondo de comercio; y también que no recoja otras partidas: los dividendos distribuidos. El cambio es importante, pero su tratamiento fiscal no debería suscitar dificultades.

En efecto, los resultados obtenidos por la sociedad participada forman parte de su base imponible, y, por tanto, no deberían formar parte de la base imponible de la sociedad inversora. La norma fiscal ha de excluir de la base imponible la parte del resultado contable que recoge los resultados de la sociedad participada, para evitar la doble imposición. La norma para evitar la doble imposición ya no se aplicará respecto del dividendo sino respecto del resultado derivado del método de la participación. Alternativamente, podría no excluirse de la base imponible el citado resultado y reconocerse un crédito de impuesto por el importe del impuesto satisfecho por la entidad participada en relación con tal resultado. La elección de uno u otro sistema para eliminar la doble imposición no deriva tanto de la técnica tributaria como de la política fiscal, y, más concretamente, de la política fiscal relativa a las inversiones exteriores. A estos efectos debe considerarse que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia probablemente obligue a tratar por igual las participaciones internas y externas, de manera tal que no sería posible aplicar el método de exención en el ámbito interno y el de crédito de impuesto en el externo. En un contexto de creciente competencia fiscal el método que mejor protege la correcta tributación de la entidad partícipe es el de crédito de impuesto. También es el que mejor protege la soberanía fiscal de los Estados, los cuales, en particular los más débiles, se ven constreñidos a reducir sus tipos de gravamen sobre los beneficios so pena de perder la inversión extranjera procedente de aquellos países que han establecido el método de exención. De esta manera, el método de exención establecido por los países exportadores de capitales coarta la política fiscal de los países importadores de capitales. En suma, produce una transferencia de rentas desde los Fiscos de los países que precisan del capital exterior para su desarrollo a los grupos de sociedades que realizan inversiones exteriores. Tal vez por ello no sea extraño que en los últimos tiempos se haya extendido el método de exención entre los países exportadores de capitales, y que incluso en un país tradicionalmente apegado al método de crédito de impuesto como es EE.UU. se haya planteado considerar el método de exención.

La exclusión de la base imponible de la renta derivada de la puesta en equivalencia ni siquiera necesitaría de una norma fiscal que específicamente lo estableciera si tal renta se refleja en la parte segunda de la cuenta de pérdidas y ganancias y se aplica a una reserva específica.

La amortización del fondo de comercio debería ser fiscalmente deducible, supuesto que, con carácter general, se amortizaran los fondos de comercio adquiridos a título oneroso. Por tanto, no se requiere ningún ajuste fiscal, habida cuenta de que la amortización referida ha de reflejarse en la cuenta de pérdidas y ganancias.

En el método de la participación el dividendo distribuido no se integra en el resultado contable, sino que minorra el valor de la participación, pero ningún ajuste fiscal debería efectuarse, pues tal dividendo habrá formado parte de la base imponible de la entidad participada, de manera tal que

la forma en como se contabilizan los dividendos elimina la doble imposición. Deberían desaparecer, por tanto, todas las normas fiscales relativas a la deducción para evitar la doble imposición de dividendos, y también, lógicamente, las relativas a las restricciones a la deducción para evitar la doble imposición de dividendos. La simplificación que de ello se derivaría sería muy notable. También se ganaría en fortaleza de la base imponible, pues la misma sería inmune a las maniobras de «lavado de dividendo», las cuales, como es sabido, se apoyan en la deducción para evitar la doble imposición de dividendos.

En el método de la participación el valor contable de la participación incluye los resultados contables no distribuidos generados por la sociedad participada durante el tiempo de tenencia de la participación. Por tanto, las plusvalías derivadas de su transmisión no incluyen tales resultados, y de aquí se deriva que no sea necesario establecer normas para evitar la doble imposición en relación con los mismos. En la medida en que el valor de transmisión de la participación no recoja plusvalías latentes o fondos de comercio en la sociedad participada, contablemente no se registrará plusvalía alguna, excepto si la participación se hubiere adquirido por debajo de su valor contable y se transmite por el mismo. Pero la ausencia de plusvalía contable, en la forma expuesta, no debería motivar ajuste fiscal alguno puesto que todo ajuste tendente a gravar la diferencia entre el valor de transmisión y el de adquisición de la participación determina doble imposición. Cuando el valor de transmisión de la participación sí recoge valores latentes o fondos de comercio, contablemente se reflejará la correspondiente plusvalía. Ahora bien, esta plusvalía debe gravarse y, por lo tanto, no se precisa ajuste fiscal alguno. Mas el gravamen de dicha plusvalía no origina un exceso de imposición porque la entidad que adquiere la participación podrá amortizar los valores latentes o fondos de comercio, con efectos contables y fiscales.

No obstante, si el aumento de valor de la participación se hubiere aplicado a una reserva específica, ésta deberá revertir a la cuenta de pérdidas y ganancias, determinando un resultado distributable. En este caso se precisa una norma fiscal que, para evitar la doble imposición, excluya de la base imponible tal resultado.

El método de la participación o puesta en equivalencia tiene por efecto presentar en las cuentas individuales de la sociedad partícipe los resultados de la sociedad participada de manera inmediata, sin esperar a que los mismos se distribuyan. En cierto modo estamos ante una técnica muy parecida a la bien conocida transparencia fiscal interna, actualmente relegada a las uniones temporales y a las agrupaciones de interés económico.

La implantación del método de la participación o puesta en equivalencia determinaría una simplificación notable en las normas fiscales relativas a la eliminación de la doble imposición. En efecto, desaparecerían las que versan sobre los dividendos y las plusvalías de cartera, así como todas las que, para evitar el «lavado del dividendo», restringen su aplicación.

El método de la participación define una representación contable de la que se deriva un tratamiento fiscal. Cuando ambas sociedades, partícipe y participada, tributan en una misma soberanía fiscal no se presentan problemas que no pueda resolver satisfactoriamente la técnica tributaria, e

incluso con ventaja respecto de la situación contable derivada del método del coste. Pero cuando la tributación se produce en soberanías fiscales distintas los problemas son más complejos.

Así, el Fisco del país en el que reside la entidad que transmite la participación podría preguntarse si debe excluir del resultado contable de la entidad inversora el importe derivado del reflejo contable del resultado obtenido por la sociedad participada, o si debe abstenerse de gravar los dividendos percibidos por la entidad partícipe aunque, debido al método de la participación, no se hallen incluidos en su resultado contable. Este Fisco, por el contrario, no tendrá dudas de que debe gravar la plusvalía derivada de la transmisión de la participación, pero, probablemente, el Fisco del país de la entidad que ha adquirido la participación tendrá dudas en admitir como gasto fiscalmente computable los cargos por amortización de los valores latentes o del fondo de comercio. Seguramente todas esas dudas deben resolverse en el marco de los convenios para evitar la doble imposición o de las normas comunitarias armonizadoras en el ámbito de la Unión Europea. Nótese que son potencialmente tres las soberanías fiscales involucradas: país de residencia de la entidad participada; país de residencia de la entidad partícipe; y país de residencia de la entidad que transmite la participación.

Las normas del Modelo de convenio de la OCDE concernientes a los beneficios de las empresas establecen los siguientes mandatos para eliminar la doble imposición: los beneficios de las sociedades se gravan por el Estado en el que residen (art. 7); los dividendos se gravan en el Estado de residencia del accionista si bien el Estado de residencia de la entidad distribuidora también puede gravarlos de manera limitada (art. 10) estando obligado aquél a reconocer un crédito de impuesto (art. 23); las plusvalías derivadas de la transmisión de acciones y participaciones se gravan en el Estado de residencia del accionista o partícipe (art. 13) si bien algunos convenios también permiten que grave el Estado de residencia de la sociedad participada (participaciones significativas, sociedades de tenencia de inmuebles); los resultados de las operaciones entre sociedades vinculadas pueden corregirse aplicando el valor normal de mercado con carácter bilateral (art. 9).

Estas normas no contemplan todos los hechos que se derivan de la aplicación del método de la participación, pero los principios que las animan permiten extraer soluciones apropiadas.

El país en el que reside la entidad participada no se ve afectado por la aplicación del método de la participación. Continuará gravando los beneficios en la misma forma que venía haciéndolo.

El país en el que reside el accionista no obtiene respuesta del Modelo de convenio respecto de cómo debe tratar los resultados obtenidos por la entidad participada que se reflejan contablemente en los resultados del accionista. ¿Puede gravar estos resultados? Y si puede hacerlo, ¿debe aplicar algún método para eliminar la doble imposición? Ninguna norma impide que el Estado del accionista someta a tributación la referida renta, y ninguna norma le obliga a eliminar la doble imposición. El Estado de residencia puede gravar la totalidad de las rentas de las entidades residentes de acuerdo con sus propias normas. Y, a pesar de que la misma renta se habrá gravado en la sociedad participada, el Estado del accionista no está obligado a aplicar un método para eliminar la doble imposición, pues estamos ante un supuesto de doble imposición económica (gravar la misma renta en dos sujetos pasivos diferentes) y el Modelo de convenio sólo regula la doble imposición jurídica

(gravar la misma renta en el mismo sujeto pasivo). Sin embargo, cuando el convenio en particular contuviere normas para eliminar la doble imposición económica, lo más correcto es entender que también son aplicables respecto de la renta derivada del método de la participación. En tal caso, o bien no se gravaría la renta derivada de la aplicación del método de la participación o bien se gravaría pero reconociendo un crédito de impuesto.

El país en que reside el accionista podrá gravar la plusvalía derivada de la transmisión de la participación (art. 13 de Modelo de convenio), calculada de acuerdo con sus propias normas, de manera tal que lo lógico es que sólo grave el exceso del valor de transmisión sobre el valor contable de la participación, el cual incluirá los resultados reflejados por virtud del método de la participación. No se produce doble imposición a causa de dicho gravamen, puesto que la renta así determinada no habrá tributado en la entidad participada.

El país en que reside el nuevo accionista no obtiene respuesta en el Modelo de convenio respecto del valor de adquisición de la participación, ni sobre la consideración como gasto fiscalmente deducible de la amortización del valor latente o del fondo de comercio. Serán las normas internas las que regulen esta materia. Si estas normas no permiten la deducción de tales amortizaciones existirá doble imposición a medida que la sociedad participada obtenga los beneficios asociados a tales valores latentes e inmateriales. Por el contrario, no existirá doble imposición si se permite la deducción de dichas amortizaciones. La deducción de las amortizaciones neutraliza o compensa la tributación de la plusvalía y, por lo tanto, el único gravamen subsistente es el que recae sobre los beneficios de la sociedad participada.

Aunque desde un punto de vista abstracto las soluciones anteriores parecen correctas en orden a eliminar la doble imposición, ha de tomarse en consideración que la distribución de los ingresos fiscales entre los Estados involucrados dista de ser satisfactoria, al menos si la contemplamos estáticamente. En efecto, el Estado del segundo accionista soporta los gastos en tanto que el Estado del primer accionista hace suyos los ingresos sobre las plusvalías. Es verdad que el Estado del segundo accionista se colocará en la posición del Estado del primer accionista cuando el segundo accionista proceda a la transmisión de la participación, pero este consuelo podría no ser del todo satisfactorio. Además, la posición de la sociedad participada podría deteriorarse, de manera tal que el Estado del segundo accionista definitivamente habría soportado los gastos sin obtener ingreso fiscal alguno.

A la vista de lo expuesto tal vez podría observarse que lo correcto sería que las plusvalías derivadas de la transmisión de la participación quedaran en su totalidad exentas, y que la amortización de los valores latentes y del fondo de comercio no fuera fiscalmente deducible. No parece que esta solución sea correcta porque exoneraría de tributación a la entidad que ha obtenido la plusvalía. Por otra parte, para ser consecuente, habría de negarse eficacia fiscal absoluta a aquella parte del precio de adquisición correspondiente a los valores latentes y al fondo de comercio, lo que no parece acertado, pues distorsionaría la tributación del nuevo accionista.

Lo correcto es gravar la plusvalía y dar plena eficacia fiscal al precio de adquisición.

De acuerdo con lo expuesto, el método de la participación plantea un conjunto de problemas que pueden ser resueltos en el marco de una interpretación flexible de los convenios bilaterales para evitar la doble imposición.

En ausencia de convenio las soluciones son más difíciles, y los riesgos de doble imposición o de imposición nula son reales. Así, un sistema fiscal que no grave las plusvalías de cartera puesto en combinación con otro que permita la amortización de los valores latentes y del fondo de comercio crea una vía de no imposición, y la situación opuesta crea una vía de doble imposición.

Lo adecuado es extender la red de convenios para evitar la doble imposición o ampliar el campo de aplicación de las normas armonizadoras comunitarias, para así llegar a garantizar soluciones justas en lo concerniente a la eliminación de la doble imposición y equilibradas en lo relativo a la distribución de los ingresos fiscales. Las soluciones unilaterales difícilmente pueden ser satisfactorias, puesto que los hechos concurrentes deben ser regulados de manera coherente y la potestad reguladora corresponde a varias soberanías fiscales.

En el sentido expuesto, es de temer que la exención de plusvalías de cartera de fuente extranjera del artículo 20 bis de la Ley 43/1995, la amortización del fondo de comercio del artículo 12.5 de la Ley 43/1995, y la debilidad de la norma antisubcapitalización del artículo 20 de la Ley 43/1995, no lleven a soluciones justas y equilibradas, máxime en un contexto internacional en el que algunos países aplican el método de exención-participación. Y no nos estamos refiriendo a operaciones intra-grupo con finalidad fiscal, sino a operaciones puramente comerciales no diseñadas con tal finalidad, pues las operaciones diseñadas para amputar la base imponible de entidades residentes en España pertenecientes a grupos multinacionales tal vez no superen el dintel del artículo 9 del Modelo de convenio o el de las normas generales antiabuso.

IX.6. Inversiones en empresas subsidiarias.

A la inversión en empresas subsidiarias se refiere la norma internacional de contabilidad 27. Regula esta norma las operaciones de consolidación que deben realizarse por la entidad dominante o controladora, pero también la representación contable de la inversión o participación en la subsidiaria en los estados financieros individuales de la sociedad dominante.

Una empresa o entidad es subsidiaria cuando está controlada por otra, y esto acontece cuando se dan un conjunto de supuestos o circunstancias descritos en el párrafo 12. Estas circunstancias son bastante similares a las previstas en el artículo 42 del Código de Comercio.

Las normas o reglas relativas a las operaciones de consolidación, contenidas en los párrafos 15 a 28, ambos inclusive, son bastante menos detalladas que las actualmente vigentes en España contenidas en el Real Decreto 1815/1991. En un horizonte o escenario de conformación de nuestro Derecho contable a las normas internacionales de contabilidad, es posible que las normas de conso-

lidación pierdan, por tanto, la precisión de las actuales. Ahora bien, estas normas tienen, de acuerdo con lo previsto en el artículo 85 de la Ley 43/1995, valor supletorio. En este sentido, es probable que la futura norma fiscal sobre consolidación deba efectuar una regulación más detallada que la actual para superar el menor contenido de la futura norma contable. En cualquier caso es un problema fácilmente subsanable.

La participación en los estados financieros individuales de la entidad dominante debe contabilizarse de acuerdo con alguno de los siguientes métodos: el coste; el valor razonable en concepto de activo financiero destinado para la venta ².

Ahora nos ocupamos de una cuestión de gran trascendencia fiscal, a saber, el valor por el que deben transmitirse las participaciones intragrupo. Las posibilidades que se contemplan son dos: el valor pactado y el valor contable en sede de la entidad transmitente. Ambas son indiferentes respecto del balance consolidado, debido a que los efectos de la transmisión deben ser eliminados tanto respecto de los resultados de la operación como de los saldos resultantes de la misma. Pero respecto del balance individual de las entidades involucradas en la operación la diferencia es sustancial. En efecto, si la operación se realiza a valor de mercado la entidad transmitente registrará un beneficio y la entidad adquirente un mayor saldo del elemento patrimonial transmitido, esto es, las participaciones sobre una entidad subsidiaria, en relación con el valor contable en sede de la entidad transmitente.

La norma internacional de contabilidad se refiere a la transmisión de la participación sobre una subsidiaria a terceros. En este caso, el resultado que debe recogerse en el estado de resultados consolidado es «... la diferencia entre los ingresos por venta de la subsidiaria y el valor en libros de la misma, igual al porcentaje correspondiente de sus activos menos sus pasivos...». Es evidente que esta norma, por sí sola, no puede dar cobertura a una transmisión puramente interna.

En favor del valor pactado, incluso matizando que no debería ser superior al de mercado, está la consideración de que cualquier transacción interna se puede realizar válidamente al precio pactado, surtiendo efectos contables sobre los balances individuales de las entidades intervinientes que posteriormente son eliminados en virtud de la consolidación en relación con los estados financieros consolidados. Esto es cierto. Pero debe señalarse, en contrario, que las transmisiones internas de la participación sobre la subsidiaria no siempre tienen una verdadera función económica. La transmisión de elementos que contribuyen a las actividades constitutivas del objeto social de las entidades del grupo tiene una clara función económica, porque tales elementos serán utilizados por la entidad adquirente en el proceso empresarial de transformación de valores. La transmisión de la participación sobre una subsidiaria carece de tal función, pudiendo señalarse que en la mayoría de las ocasiones la entidad adquirente realiza una función fiduciaria respecto de la transmitente, máxime cuando ésta es la entidad dominante o controladora. Bajo esta consideración, la transmisión interna de la participación no debería motivar en el balance individual de la entidad adquirente otra consecuen-

² En la modificación de 18 de diciembre de 2003 se advierte que las «... inversiones en filiales, conjuntamente controladas entidades y asociadas, deben ser contabilizadas al coste o de acuerdo con IAS 39...».

cia que la inherente a una pura tenencia fiduciaria. No procedería, por tanto, que con ocasión de transmisión se revalorizase el importe de la participación, ni que la financiación de la operación supusiera cargos contra la cuenta de pérdidas y ganancias de la entidad adquirente.

El balance individual y la cuenta de pérdidas y ganancias individual de la entidad adquirente pueden ser gravemente desfigurados por operaciones de tipo fiduciario, como la descrita. Tal vez por ello la Consulta 11 del BOICAC n.º 48, refiriéndose a operaciones intragrupo de activos no destinados al tráfico, apelando al principio de imagen fiel y a la prevalencia del fondo sobre la forma, estableció que era oportuno, a efectos de determinar el tratamiento contable, realizar un análisis para indagar si estamos en presencia de «... verdaderas transmisiones de activos entre personas jurídicas diferentes... A este respecto, si del citado análisis se concluyera que el objetivo perseguido y la realidad derivada de las operaciones realizadas no es la propia de una transmisión real de activos entre personas jurídicas diferentes y lo único que se quiere conseguir con aquéllas es el reflejo de resultados o revalorizaciones de activos u otros fines que no atienden en su fundamento económico a la forma jurídica empleada, dado que la contabilidad tiene el objetivo de alcanzar la imagen fiel habría que poner de manifiesto este hecho, de forma que no se produjera el registro del resultado... ni el de los activos por valores contables superiores...».

La norma internacional de contabilidad 27 no regula explícitamente esta materia, pero, considerando que en el marco conceptual se recoge a modo de integrante de la fiabilidad, en cuanto característica de la información contable, el principio de prevalencia de la esencia sobre la forma, no parece que exista inconveniente en admitir que la doctrina del ICAC también tenga validez en relación con una interpretación de las operaciones concernidas tendente a proteger tal principio, y a aplicar la norma contable de acuerdo con el objetivo de imagen fiel.

Por otra parte, los métodos de representación contable de las participaciones sobre las entidades subsidiarias van referidos al balance individual de la entidad dominante o controladora (apdos. 29 y 30), de manera tal que estos métodos, y sus efectos, podrían ser fácilmente burlados si a través de operaciones de transmisión interna de la participación pudiera registrarse la misma en una sociedad instrumental por un valor diferente al que se deriva de su aplicación. Podría argüirse que este razonamiento carece de eficacia práctica por cuanto que entre los métodos de valoración está el valor razonable, pero tal argumento no es correcto, porque es bien diferente el valor determinado a través de una valoración a valor razonable que el determinado al coste en función de una transmisión, aunque ambos valores sean coincidentes. Téngase en cuenta que, a efectos del balance individual de la sociedad transmitente, el beneficio obtenido mediando una transmisión es firme o realizado, susceptible de distribución, pero que el derivado del valor razonable podría no serlo por imperativo de la norma contable que dispusiera su reflejo directamente en patrimonio neto o por imperativo de una norma mercantil que igualmente impidiera su distribución.

Es evidente la trascendencia fiscal de la representación contable. Si las transmisiones internas de las participaciones sobre las subsidiarias pueden realizarse, a efectos contables, a valor pactado sin exceder del de mercado, podrán aflorarse fondos de comercio financieros susceptibles de amortización (art. 12.5 de la Ley 43/1995), fondos propios por causa de ser realizadas las mencio-

nadas transmisiones bajo la forma jurídica de aportación, inhibiendo la relación de subcapitalización del artículo 20 de la Ley 43/1995, incluso cargando la entidad adquirente con préstamos internos financiadores de la adquisición. En suma, al padecimiento de la imagen fiel se sumaría la elusión fiscal, bajo la hipótesis de que, bien entendido, la transmisión interna carezca de un verdadero fondo económico.

Es cierto que las normas fiscales antiabuso generales, o las específicamente rectoras de las operaciones vinculadas, en particular las configuradas sobre la imagen del artículo 9 del Modelo de convenio de la OCDE, podrán ser útiles para neutralizar operaciones que en modo alguno se hubieran concretado o realizando entre partes independientes. Ahora bien, la norma fiscal halla su más idónea protección en la existencia de unas normas contables que atentas a la imagen fiel y a la prevalencia del fondo sobre la forma desautorizan representaciones contables derivadas de operaciones sin contenido real.

La implantación de las normas internacionales de contabilidad dará pie a una reflexión como la esbozada, que, en el fondo, podríamos resumir en la necesidad de que las operaciones sin contenido real no sólo pueden constituir cauce de la elusión fiscal, sino también grave perjuicio para los estados financieros individuales respecto de su adecuación a la imagen fiel, de manera tal que la norma contable, básicamente a través de la prevalencia del fondo sobre la forma, debería ser interpretada y aplicada para neutralizar los efectos contables de dichas operaciones.

Se advierte, una vez más, que los ámbitos fiscal y contable no sólo no se oponen sino que sus objetivos pueden alcanzarse de manera armónica.

IX.7. Negocios conjuntos.

La norma internacional de contabilidad 31 define el negocio conjunto como «... un acuerdo contractual por virtud del cual dos o más participantes emprenden una actividad económica que se somete a control conjunto...», e identifica tres tipos de activos: operaciones controladas conjuntamente, activos controlados conjuntamente y entidades controladas conjuntamente.

Respecto de las operaciones controladas conjuntamente, ordena que los estados financieros individuales de los participantes recojan los activos, pasivos, ingresos y gastos del negocio conjunto (apdo. 10), y lo mismo establece respecto de los activos controlados conjuntamente (apdo. 16). Tratándose de sociedades controladas conjuntamente, establece como método o tratamiento principal la denominada consolidación proporcional, en cuya virtud el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias consolidados del partícipe incluirá «... su parte de los activos controlados conjuntamente, así como su parte de los pasivos por los que es conjuntamente responsable... (y) su parte de los ingresos y gastos de la entidad controlada conjuntamente...», y como método alternativo el de la participación o puesta en equivalencia (apdos. 25 a 32, ambos inclusive).

En nuestro ordenamiento mercantil el negocio conjunto típico es la unión temporal de empresas, de la Ley 18/1982. Algunos planes sectoriales se refieren a la misma, como, por ejemplo, el relativo a las empresas constructoras, el cual ordena que cada sociedad que participe en la unión temporal «... integrará en su balance la parte proporcional de los saldos de las partidas del balance de la unión temporal que corresponda en función de su porcentaje de participación... (e) integrará en su cuenta de pérdidas y ganancias la parte proporcional de las partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias de la unión temporal...». A su vez, las sociedades multigrupo del artículo 4 del Real Decreto 1815/1991 son sociedades controladas conjuntamente, y el artículo 44 de esta disposición ordena que apliquen el método de integración proporcional.

Puede observarse que existe un paralelismo de ambos ordenamientos contables. Sin embargo, estas normas contables carecen de incidencia o efectividad fiscal. En efecto, las uniones temporales tributan, al igual que las agrupaciones de interés económico, que son otra modalidad de negocio conjunto, en el régimen de imputación de rentas o de transparencia fiscal, de acuerdo con lo previsto en el Capítulo Primero del Título VIII de la Ley 43/1995. En este régimen la base imponible de la unión temporal, positiva o negativa, se imputa a los partícipes. Siendo así que en el resultado contable de los mismos ya están reflejadas las operaciones, ingresos y gastos, de la unión temporal, el régimen de imputación campa al margen de las normas contables.

El error técnico cometido por el legislador de 1995 se reprodujo por el de 2002, que, a través de la Ley 46/2002, dio nueva redacción a dicho Capítulo Primero.

La futura implantación de las normas internacionales de contabilidad debería motivar la abstención de la norma fiscal, pues ya la norma contable se encarga de llevar al resultado contable de los partícipes o miembros los ingresos y gastos de la unión temporal.

Sin embargo, en las sociedades multigrupo la situación es más compleja. Las normas internacionales de contabilidad versan sobre las cuentas consolidadas, y lo propio sucede respecto de las normas contables actualmente vigentes. Por eso, mientras la base imponible consolidada tenga su fundamento en los resultados contables individuales, como actualmente así es por virtud de lo dispuesto en el artículo 85 de la Ley 43/1995, las normas contables no tendrán eficacia. Entonces, las sociedades multigrupo probablemente deban recibir, a efectos de la contabilización de la participación en las mismas en el balance individual, el tratamiento de las empresas asociadas.

IX.8. Instrumentos financieros.

Como se expuso anteriormente, un instrumento financiero es un contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o un instrumento de capital en otra empresa. Los instrumentos financieros de capital cualificados por una determinada relación son regulados en las normas internacionales de contabilidad 27 (inversiones en subsidiarias), 28 (inversiones en asociadas) y 31 (intereses en negocios conjuntos). La norma internacional de contabilidad 32 clasifica los instrumentos financieros en instrumentos de capital y pasivos.

Los instrumentos financieros que no caen en el ámbito de aplicación de las normas internacionales de contabilidad referidas, así como otros de carácter específico, son objeto de la norma internacional de contabilidad 39. Esta norma también regula los instrumentos financieros derivados.

La norma internacional de contabilidad 39 regula, por tanto, los activos financieros (deudas y capital), los pasivos financieros y los derivados, no expresamente regulados en otras normas.

La norma internacional de contabilidad 39 afecta especialmente a las entidades de crédito.

IX.8.1. Activos financieros.

El apartado 10 distingue cuatro tipos de activos financieros a efectos de su tratamiento contable: activo (o pasivo) financiero negociable (*trading assets and liabilities*), inversiones a ser mantenidas hasta el vencimiento (*held-to-maturity*), préstamos y partidas por cobrar originados por la propia entidad (*loans and receivables*), y activos disponibles para la venta (*available for sale*). Los efectos prácticos de esta cuádruple distinción se manifiestan, esencialmente, en la medición del valor y en la cuenta que recogerá los efectos de la misma.

No hallamos una distinción similar en el Plan General de Contabilidad, pero sí en la Circular 4/1991, del Banco de España, aunque el grado de similitud puede ser debatible. La norma octava de la Circular 4/1991 distingue cuatro categorías de cartera de valores: cartera de negociación, cartera de inversión ordinaria, cartera de inversión a vencimiento y cartera de participaciones permanentes.

Todos los activos financieros deben reconocerse inicialmente por su valor de adquisición o costo (que coincidirá con el valor razonable de la contraprestación entregada). Lo mismo ha de hacerse respecto de los pasivos (apdo. 66). En la medición de valor posterior a la inicial ha de aplicarse el valor razonable respecto de los activos financieros negociables y los activos financieros disponibles para la venta (apdo. 69), en tanto que los préstamos y partidas por cobrar originados por la propia empresa que no se mantienen para su negociación y las inversiones a vencimiento deben ser valorados por el costo amortizado o por el costo si son activos que carecen de vencimiento (acciones y participaciones) (apdo. 73). También debe ser valorado al costo todo activo financiero que no tenga precio de cotización en un mercado activo y cuyo valor razonable no pueda ser determinado fiablemente (apdo. 69).

La Circular 4/1991 ordena valorar por el valor de mercado los valores negociables incluidos en la cartera de negociación (3.^a 3), debiendo incluirse en tal cartera los valores de renta fija o variable adquiridos y mantenidos en el activo con la finalidad de beneficiarse a corto plazo de las variaciones de sus precios [8.º h I]. Los restantes activos financieros, incluidos por consiguiente los que se califican por la norma internacional de contabilidad como activos financieros disponibles para la venta, deben ser valorados por el precio o valor de adquisición o costo en la terminología de la norma internacional de contabilidad.

Ampliamente hablando, podemos establecer una correspondencia entre el ámbito de los activos financieros negociables y disponibles para la venta de la norma internacional de contabilidad 39 y la cartera de negociación y de inversión ordinaria de la Circular 4/1991, respectivamente. En efecto, dejando a salvo que en la Circular 4/1991 la inversión crediticia no instrumentada en valores (de renta fija o variable) no se integra en las carteras de valores, la norma internacional de contabilidad 39 define el activo financiero (o pasivo financiero) negociable como «... todo aquel que ha sido adquirido (o incurrido en el caso de pasivo)... con el propósito principal de generar una ganancia por las fluctuaciones a corto plazo del precio...» (anterior a la modificación de 17 de diciembre de 2003)³, y la Circular 4/1991 incluye en la cartera de negociación «... los valores de renta fija o variable que las entidades mantengan en el activo con la finalidad de beneficiarse a corto plazo de las variaciones de sus precios...»; y respecto de los activos financieros disponibles para la venta, la norma internacional de contabilidad 39 establece una delimitación negativa en relación con los restantes activos financieros, y lo propio hace la Circular 4/1991 en referencia a la cartera de inversión ordinaria.

Entonces, la principal diferencia, en cuanto a la valoración de los activos financieros, entre la norma contable vigente y la norma internacional de contabilidad 39 se focaliza en los activos financieros que no van a ser mantenidos hasta el vencimiento.

En la reciente reforma contable, que, como se ha expuesto, versa sobre las cuentas consolidadas, los activos financieros calificados como disponibles para la venta deben valorarse por su valor razonable [art. 46.9.ª a) del C. de Co.]. El futuro apunta a que, cuando la reforma contable también verse sobre las cuentas individuales, los activos financieros disponibles para la venta deberán valorarse por su valor razonable, excepto si no cotizan en un mercado regulado.

La diferencia respecto de la situación actual es radical. Las carteras de valores ordinarias se valoran, tanto en la Circular 4/1991 como en el Plan General de Contabilidad, por su valor de adquisición, sin perjuicio de las correcciones de valor que procedan por causa de la depreciación. Se trata, por tanto, de un tratamiento asimétrico, fruto del principio de prudencia. La norma internacional de contabilidad 39 propone un tratamiento simétrico, sin duda buscando la mayor neutralidad de la información contable.

Ya en el plano fiscal, sin duda habrá de abrirse un debate, cuya cuestión fundamental consistirá en determinar si las rentas derivadas de la valoración por el valor razonable deben o no integrar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Probablemente, en base al principio de realización se podrá negar que tal renta tenga consistencia como para ser gravada. Este argumento, sin embargo, será extremadamente débil si la citada renta se aloja en la cuenta de pérdidas y ganancias y los socios pueden disponer libremente de la misma. Por el contrario, será de peso si la renta en cuestión no se aloja en la cuenta de pérdidas y ganancias o, alojándose, resulta ser indisponible para los socios. Además, si no se aloja en la cuenta de pérdidas y ganancias, la no integración en la base imponible es la consecuencia natural de un modelo de relación entre las normas contables y las fiscales que toma el resultado contable como núcleo esencial de la base imponible.

³ En la modificación de 18 de diciembre de 2003 el ámbito de los activos financieros negociables se ha ampliado.

La norma internacional de contabilidad 39, en su redacción anterior a la modificación de 17 de diciembre de 2003, ofrecía un tratamiento alternativo, pues permitía que la renta fuese incluida en la «... ganancia o pérdida del período en el que ha surgido...», pero también «... llevada directamente al patrimonio neto... hasta que el activo financiero sea vendido, reembolsado o desapropiado por otro medio... en cuyo momento las ganancias o pérdidas acumuladas, previamente reconocidas como componentes del patrimonio neto, deben ser incluidas en la ganancia o la pérdida neta del período...» (apdo. 103).

El tratamiento alternativo ha sido suprimido en la modificación de 17 de diciembre de 2003. En la comunicación de 17 de diciembre, al hilo de la clasificación de los activos financieros en negociables (*trading assets*), préstamos (*loans and receivables*), a vencimiento (*held-to-maturity*), se observa que «... los restantes activos financieros son comúnmente clasificados como disponibles para la venta y medidos por el valor razonable, aplicándose las ganancias y pérdidas a patrimonio neto. En el momento de disponerse de los mismos, las ganancias y pérdidas previamente aplicadas a patrimonio neto son recicladas a pérdidas y ganancias...».

Ya en el proyecto previo a la adopción de la norma modificada, constaba la supresión del apartado 103 b) i) que era el que permitía la opción de aplicar las ganancias y pérdidas a la cuenta de pérdidas y ganancias. No obstante, si existe evidencia objetiva de que el activo en cuestión ha visto deteriorado su valor, el deterioro de valor acumulado, que haya sido reconocido directamente en el patrimonio neto, debe ser retirado del patrimonio neto y llevado como componente de las ganancias o pérdidas netas del período (apdo. 117).

Supuesto que, finalmente, la norma internacional de contabilidad 39 se adopte por el correspondiente reglamento de la Comisión con el contenido que parece desprenderse de la comunicación de 17 de diciembre de 2003, el debate fiscal se habrá cerrado desde el punto y hora en que el efecto del valor razonable se aplicará a patrimonio neto y no a la cuenta de pérdidas y ganancias, de manera tal que la situación vigente no se modificará.

IX.8.2. Pasivos financieros.

Tras su reconocimiento inicial por el costo, todos los pasivos financieros deben ser valorados por su costo amortizado, excepto los pasivos mantenidos para su negociación y los instrumentos derivados que tengan la consideración de pasivos, los cuales deberán valorarse por su valor razonable (apdo. 93). La ganancia o pérdida derivada del valor razonable debe imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias [apdo. 103 a)].

Ni el Plan General de Contabilidad ni la Circular 4/1991 prevén la valoración por el valor razonable de los pasivos mantenidos para negociación. No obstante, la valoración por el valor razonable de los pasivos financieros que forman parte de una cartera de negociación ha sido establecida, en relación con las cuentas consolidadas, por la reciente reforma del Código de Comercio. Esta valoración, por otra parte, parece congruente con la valoración de los activos financieros mantenidos con fines de negociación.

No parece, consecuentemente, que deban existir dificultades para admitir la integración en la base imponible, a través del resultado contable, de la renta, positiva o negativa, derivada de tal valoración por el valor razonable.

IX.8.3. Préstamos.

La norma internacional de contabilidad 39 clasifica, como hemos visto, los activos financieros en cuatro grupos. El tercero de ellos es el correspondiente a los «préstamos y partidas por cobrar originados por la propia empresa». Se trata de activos financieros que la empresa crea a cambio de suministrar efectivo, bienes o servicios directamente al deudor. Dentro de estos préstamos distingue aquellos que «... se originan con el propósito de ser vendidos inmediatamente o a corto plazo...» (apdo. 10). Éstos se clasifican como inversiones negociables.

Además de los préstamos originados por la empresa están los adquiridos por la misma. Éstos se consideran activos financieros que deben ser incluidos en las categorías de «... mantenidos hasta el vencimiento, disponibles para la venta o negociables...» (apdo. 20).

En conclusión, los préstamos originados por la empresa o adquiridos a terceros, o bien constituyen una categoría específica de activo financiero (préstamos originados no mantenidos para negociación) o bien se clasifican en alguna de las restantes categorías de activos financieros (préstamos adquiridos y préstamos originados para negociación)⁴.

Se sigue de lo expuesto que ciertos préstamos podrán ser valorados por el valor razonable, en tanto que otros se valorarán por el costo amortizado.

Ni el Plan General de Contabilidad ni la Circular 4/1991 prevén la valoración por el valor razonable para ningún tipo de préstamo. Rige en ambas normas contables el precio de adquisición, esto es, las cantidades inicialmente entregadas para la creación o adquisición del préstamo menos los importes por reembolso o amortización (3.ª de la Circular 4/1991). No obstante, los activos adquiridos al descuento, que no formen parte de la cartera de negociación, se contabilizan por su valor de reembolso, si bien la diferencia con el precio de adquisición se contabiliza en una cuenta compensatoria (3.ª 2 de la Circular 4/1991).

Respecto de los préstamos calificados o clasificados como inversión financiera negociable o disponible para la venta se plantea, desde la perspectiva fiscal, el problema antes examinado en relación con ambos tipos de activos financieros, a cuya conclusión nos remitimos.

⁴ En la comunicación de 18 de diciembre de 2003 se advierte que la categoría de los préstamos (*Loans and receivables*) se han ampliado para incluir los préstamos comprados (*purchased loans*), pues unos y otros son frecuentemente gestionados conjuntamente.

IX.8.4. Instrumentos derivados.

La norma internacional de contabilidad 39 califica los instrumentos derivados como instrumentos financieros (apdo. 10). El valor de los instrumentos derivados cambia en respuesta a las variaciones de un tipo de interés, la cotización de las acciones, el precio de las mercancías, la cotización de las divisas o, en fin, de otra variable similar denominada «subyacente».

Los derivados son considerados bien como activos financieros (potencialmente favorables) o como pasivos financieros (potencialmente desfavorables). En uno y otro caso deben valorarse por su valor razonable, salvo que deban ser calificados como instrumentos de cobertura en el sentido que han sido señalados con tal propósito, y de los que se espera que los cambios en el valor razonable cubran las diferencias en el valor razonable de los activos cubiertos. La valoración por el valor razonable se aplica tanto a los derivados que posean la cualidad de activos (apdo. 69) como a los que la tengan de pasivo (apdo. 93). En ambos casos, la renta, ganancia o pérdida, se aplica a la cuenta de pérdidas y ganancias (apdo. 103).

En la Circular 4/1991 se distingue entre derivados financieros con finalidad de cobertura y con finalidad especulativa (5.^a 11 y 12).

En el caso de derivados financieros con finalidad de cobertura las ganancias o las pérdidas se aplican a la cuenta de pérdidas y ganancias de manera simétrica a los ingresos o costes del elemento cubierto [5.^a 12 b)]. En el caso de derivados financieros de carácter especulativo contratados en mercados organizados las ganancias o las pérdidas correspondientes a las cotizaciones en tales mercados se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias [5.^a 11 a)], pero si el derivado no ha sido contratado en tales mercados, las ganancias o las pérdidas a reconocer contablemente se difieren al momento de la liquidación de la operación, sin perjuicio de dotar las provisiones necesarias para cubrir las pérdidas potenciales [5.^a 11 b) y 12.^a 2].

Se advierte que la diferencia entre las normas contables del Banco de España y las internacionales de contabilidad versa sobre los derivados no contratados en mercados organizados que tengan carácter especulativo. La Circular 4/1991, tal vez desconfiando de las fórmulas para determinar el valor del derivado, no permite que se anoten ganancias en la cuenta de pérdidas y ganancias, aunque sí obliga a dotar la provisión para cubrir las pérdidas potenciales.

El tratamiento contable tiene eficacia fiscal, excepto por lo que se refiere a la dotación de la provisión, según una reciente resolución del TEAC confirmatoria del criterio de la Administración tributaria fundamentado en el artículo 13.1 de la Ley 43/1995.

La implantación de las normas internacionales de contabilidad debería determinar la plena aceptación fiscal de los efectos de las mismas sobre el resultado contable, de manera tal que tratándose de derivados especulativos contratados en mercados organizados nada cambiaría, pero en el caso de los contratados al margen de tales mercados, al tiempo que se gravarían las ganancias poten-

ciales también deberían admitirse las pérdidas de dicha naturaleza. Se trataría, por tanto, de una fiscalidad justamente inversa a la actual.

IX.8.5. Ingresos por intereses de los instrumentos financieros.

La norma internacional de contabilidad 39 ordena calcular los intereses de un activo o pasivo financiero en función de la tasa de descuento que iguala la corriente esperada de pagos futuros con el valor neto contable del activo o pasivo financiero (apdo. 10). Dicha tasa de descuento es la tasa o tipo interno de contabilidad a que se refiere la norma 5.^a 2 de la Circular 4/1991.

No obstante, la norma internacional de contabilidad incluye en el cálculo la totalidad de las comisiones, en tanto que la norma contable del Banco de España permite imputar a pérdidas y ganancias las comisiones cobradas que no tienen relación con el tiempo ni carácter financiero.

Fiscalmente es eficaz la periodificación de las normas de la Circular 4/1991, en cuanto correcta expresión del principio del devengo, y no existe inconveniente en que en el futuro lo sea la de las normas internacionales de contabilidad.

También el Plan General de Contabilidad alude a criterios financieros para la periodificación, de manera tal que en este punto existe plena coincidencia, salvando ciertos matices escasamente relevantes, entre las normas internacionales de contabilidad y las actualmente vigentes en nuestro país.

No obstante, existe una divergencia en relación con los intereses de operaciones de dudoso cobro. En efecto, la norma 10.^a 22 de la Circular 4/1991 establece que «... no se registrarán como productos, en tanto no se cobren, los intereses de las operaciones de cobro dudoso...», pero la norma internacional de contabilidad 30, relativa a las informaciones a revelar por las entidades de crédito, no impone una norma tan radical, sin perjuicio de que si la entidad así decide hacerlo le está permitido (apdo. 48).

Por tanto, bajo el imperio de las normas internacionales de contabilidad, la regla de no contabilización de los intereses de operaciones de dudoso cobro podría seguir aplicándose, si bien tales normas también permiten la opción contraria.

IX.8.6. Baja de instrumentos financieros.

La transmisión de un instrumento financiero no siempre motiva su baja en el balance, con el consiguiente reconocimiento de ganancias o pérdidas, sino que la transmisión debe reunir ciertas características. A esta cuestión dedica la norma internacional de contabilidad 39 los apartados 35 a 55. Por su parte, la Circular 4/1991, bajo el título de tratamiento contable de la movilización de activos financieros, dedica las normas 14.^a, 15.^a y 16.^a.

El principio rector es que un activo financiero debe causar baja cuando la empresa «... pierda el control de los derechos contractuales..., (sea porque)... ya ha realizado los derechos a percibir los beneficios especificados en el contrato, ... éstos han expirado o han sido objeto de cesión a un tercero...» (apdo. 35). En desarrollo de este principio, los apartados 38, 39, 40, 41 y 42 examinan diversos supuestos en los que concurren derechos de recompra, obligación de rescate, permutas de rendimientos, opciones de venta incondicional y opciones cruzadas, entre otras circunstancias atinentes al control sobre el activo.

La Circular 4/1991 efectúa una regulación muy detallada, que está inspirada en el principio de la transmisión de los riesgos. Sólo cuando tal transmisión ocurra se estará ante una transmisión de activos en sentido propio. En este sentido la norma 15.^a 1 establece que «... se considerarán transferencias de activos financieros aquellas cesiones firmes a término de todos los riesgos, derechos y obligaciones de su activo o masa de activos...», y el apartado 2 precisa las condiciones que configuran la cesión firme. Las cesiones que no reúnan tales requisitos o condiciones se consideran operaciones de captación de fondos y deberán registrarse como tales bajo el concepto de participaciones. También se considera cesión firme el endoso cambiario, a pesar de la existencia de responsabilidad en el endosante (15.^a 3), y las cesiones instrumentadas mediante participaciones hipotecarias y fondos de titulización (15.^a 6). Por el contrario, los activos financieros transmitidos con pacto de retrocesión no opcional no se darán de baja, reflejándose la operación a través de la correspondiente cuenta de pasivo (14.^a 1).

La transferencia de un activo que no reúna todas las características necesarias para que se produzca la pérdida de control determina que «... el tercero que haya recibido el activo transferido contabilizará la transacción como préstamo con garantía...» (apdo. 36). Por su parte, la Circular 4/1991 dedica la norma 16 al préstamo de valores, estableciendo que el prestamista de valores «... dará de baja de su cartera los valores cedidos, con adeudo a una cuenta que se incluirá entre las deudoras del sector al que se haya efectuado la cesión, y se valorará y saneará, en su caso, siguiendo los criterios que se aplican a la cartera de inversión de la que formen parte... el prestatario los dará de alta en su cartera con abono a una cuenta que se incluirá como acreedores en el sector que corresponda, y se valorará siguiendo los criterios que se apliquen a los valores tomados...».

Se advierte que el préstamo de valores es distinto del préstamo con garantía de valores. Este último es consecuencia de una transmisión de activo financiero en la que el transmitente no pierde el control o, dicho de otra manera, no transfiere todos los riesgos, pero en la que media un precio de adquisición, en tanto que en el préstamo de valores no media tal precio, sino el depósito de fianzas o el pago de comisiones. En el préstamo de valores el prestatario recibe la plena titularidad de los valores, en cuanto cosa fungible, pero tiene el compromiso de devolver otros tantos de la misma especie y calidad.

En términos generales no se observa confrontación entre las normas contables del Banco de España y las internacionales de contabilidad. Las primeras son mucho más detalladas, pero ambas parten del mismo principio.

Esta constatación da pie a opinar sobre la cuestión de la pervivencia de las normas contables del Banco de España en un escenario en el que el Código de Comercio regule la contabilidad material en función del marco conceptual y de los principios de presentación de estados financieros de las normas internacionales de contabilidad. A nuestro modo de ver las normas contables del Banco de España tienen acomodo en dicho escenario. De la misma manera que en la actualidad la Circular 4/1991 se entiende como desarrollo del Código de Comercio y de otras leyes en materia de contabilidad, de acuerdo con lo previsto en la norma 1.^a de la Circular 4/1991, tal consideración podrá subsistir tras la modificación que de dicho cuerpo legal se efectúe para incorporar o recibir las normas internacionales de contabilidad.

Desde la perspectiva fiscal, por aplicación de lo previsto en el artículo 10.3 de la Ley 43/1995 las normas contables de la Circular 4/1991 en materia de movilización de activos financieros son plenamente eficaces. También podrían serlo, sin reparo alguno, las normas internacionales de contabilidad válidamente incorporadas a nuestro Derecho, pues de su aplicación no se derivarían rentas no realizadas o no susceptibles de distribución a los socios o accionistas. Y la misma reflexión cabe hacer respecto de unas hipotéticas normas contables del Banco de España dictadas en desarrollo de las normas del Código de Comercio. Por el contrario, una regulación autónoma del Banco de España, sin referencia a una norma legal de las que aquéllas fueran desarrollo, no podría tener eficacia fiscal por causa del necesario respeto al principio de reserva de ley. Nótese que el principio de reserva de ley exige que la norma reglamentaria desarrolle la norma legal, no bastando con que la norma reglamentaria se dicte en virtud de una competencia legalmente atribuida. El ejercicio de la potestad reglamentaria necesita un título de atribución. Si este título es una previsión legal, no por ello han de entenderse cumplidas las exigencias de la reserva de ley en materia tributaria, sino que será preciso que las normas reglamentarias fruto de tal ejercicio sean desarrollo de otras legales, las cuales contengan, al menos, los principios reguladores de la materia regulada y las normas básicas.

Es interesante observar que tanto las normas internacionales de contabilidad como las de la Circular 4/1991 se fundamentan en los efectos económicos de la operación, los cuales, en ocasiones, no se corresponden con las formas jurídicas utilizadas, aunque sí con la causa de los negocios jurídicos en cuanto resultado práctico querido por las partes. Por eso, no se describe correctamente la relación entre las normas contables y las jurídico-privadas cuando se indica que aquéllas prescinden de éstas para captar el fondo económico. Por el contrario, aquéllas, las normas contables, están atentas a las modificaciones patrimoniales derivadas de los negocios jurídicos realizados al amparo de las normas jurídico-privadas. Para extraer las consecuencias pertinentes en orden a la representación contable de tales modificaciones patrimoniales deben indagar en la causa de los negocios jurídico-privados y en sus efectos patrimoniales, prescindiendo de las formas utilizadas en cuanto las mismas diverjan de la causa y de los efectos. En este sentido, las normas contables no se apartan de las normas jurídico-privadas sino que tratan de captar los verdaderos efectos derivados de su aplicación, lo que exige, en ocasiones, imponer soluciones contradictorias con las formas jurídicas utilizadas.

Así, la transmisión de un activo financiero realizada en virtud de un negocio jurídico de compraventa o cesión puede no ser bastante para dar de baja el activo financiero si concurren otros pac-

tos, tales como el de retrocesión, porque configuran una situación jurídica compleja cuyo efecto patrimonial es que la inversión realizada en tal activo financiero no ha sido liquidada por la entidad transmitente, de manera tal que la misma deberá seguir soportando los efectos patrimoniales de tal inversión.

El entendimiento de la naturaleza de la relación que vincula las normas contables con las jurídico-privadas patrimoniales no siempre ha estado presente en la mente del legislador. Un caso paradigmático es el préstamo de valores. Ya hemos expuesto la regulación de la norma contable, y también conocemos su eficacia fiscal por aplicación de lo previsto en el artículo 10.3 de la Ley 43/1995. A pesar de ello, el artículo 24 de la Ley 6/2000, de 13 de diciembre, estableció que «... En los términos que reglamentariamente se determinen, no darán lugar a alteraciones del patrimonio en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o el Impuesto sobre Sociedades correspondiente al prestamista, las operaciones de préstamo de valores que cumplan los requisitos establecidos en el artículo 36.7 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores». La deficiencia de la norma parcialmente transcrita es patente. Los préstamos de valores no generan renta en el prestamista, de acuerdo con las normas contables de la Circular 4/1991, de manera tal que una norma fiscal que establezca el mandato de no obtención de renta para determinados prestamistas y préstamos es incomprensible. Lo comprensible hubiera sido una norma que sometiera a tributación una renta, fiscalmente definida, en relación con los préstamos no regulados en el artículo 36.7 de la Ley 24/1988. El legislador parte de la idea, errónea, de que el préstamo de valores determina la obtención de renta en el prestamista, y desea salvar de tal régimen unos determinados préstamos de valores, siendo así que, por el contrario, los préstamos de valores no generan renta.

El error del legislador deriva de entender que la transferencia de la propiedad de los valores en favor del prestatario (art. 312 del Código de Comercio) determina una renta en el prestamista, sujeto pasivo del Impuesto sobre Sociedades. Y esto no es así, como bien explica la Circular 4/1991, la cual, además, halla fundamento en que el prestamista no transfiere irrevocablemente los riesgos de los valores prestados, por cuanto debe recibir del prestatario otros tantos de la misma especie y calidad. Por el contrario, frente al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, la postura del legislador es irreprochable, porque en este impuesto la alteración en la composición del patrimonio sí puede determinar la existencia de renta (art. 31 de la Ley 40/1998).

La disposición derogatoria primera de la Ley 62/2003 ha derogado el artículo 24 de la Ley 6/2000.

IX.8.7. Depreciación de instrumentos financieros.

El deterioro de valor e incobrabilidad de los activos financieros debe ser objeto de evaluación por la empresa en base a evidencias objetivas, de acuerdo con lo previsto en el apartado 109 de la norma internacional de contabilidad 39. El apartado 110 enumera un conjunto de circunstancias

determinantes de la evidencia objetiva. La depreciación se calcula en función del importe recuperable, que se define como el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados, aplicando a tal efecto la tasa de interés efectiva original del instrumento financiero. La depreciación es un gasto que debe imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias, de manera tal que no puede registrarse contra patrimonio neto aunque el activo financiero sea valorado por su valor razonable y los efectos de tal valoración puedan aplicarse a patrimonio neto (apdo. 117).

Tratándose de entidades de crédito, la norma internacional de contabilidad 30 insiste en que la evaluación de la depreciación ha de hacerse en función de una identificación específica, y, por lo tanto, parece que proscribe las dotaciones a provisiones de carácter genérico (apdo. 44). No obstante, también se admite como medida de la depreciación «... el importe de las pérdidas potenciales no específicamente identificado, pero que la experiencia indica que está presente en la cartera de inversiones crediticias...» (apdo. 45). Cualesquiera otras pérdidas por depreciación diferentes de las específicamente identificadas o de las pérdidas potenciales que, según la experiencia, están presentes en la cartera de inversiones crediticias no pueden ser reflejadas como gasto imputado a la cuenta de pérdidas y ganancias, sino que deben ser tratadas como aplicación de resultados, incluso aunque tales pérdidas deriven de la aplicación de normas legales o reglamentarias (apdo. 46).

La Circular 4/1991 establece un conjunto de normas, bastante rigurosas, para evaluar el riesgo de crédito. En términos generales, pueden advertirse dos discrepancias con las normas internacionales de contabilidad. La primera consiste en que el importe de la depreciación no se determina en función del importe recuperable, sino, fundamentalmente, a través de unos coeficientes vinculados al tiempo de morosidad. Y la segunda, que la provisión genérica del apartado 6 de la norma 11.^a, calculada en función de un porcentaje (1% o 0,5%, según los créditos), no responde a la identificación específica ni a la experiencia. Por el contrario, la denominada provisión estadística (apdos. 7 a 10 de la norma 11.^a) responde a la cuantificación derivada de la experiencia.

Para adecuar las normas contables del Banco de España relativas al riesgo de crédito a las normas internacionales de contabilidad debería suprimirse la provisión genérica, lo que, tal vez, por otra parte, debería haberse hecho con ocasión del establecimiento de la provisión estadística. Y también permitir a las entidades de crédito determinar el importe de la provisión en función del valor recuperable del crédito, si bien cuando no existieran elementos fiables para tal cálculo probablemente deba continuarse con el cálculo basado en la morosidad.

La adecuación de las normas contables del Banco de España a las normas internacionales de contabilidad también debería determinar la modificación de las normas fiscales sobre la materia, contenidas en el Real Decreto 537/1997. En particular, si la supresión de la provisión genérica se llevase a efecto, sería oportuno permitir la deducción de las dotaciones a la provisión basadas en la experiencia de la entidad de crédito, aunque tal vez fueren necesarias o convenientes algunas precisiones en las normas fiscales respecto de la forma en como debe cuantificarse la experiencia.

IX.9. Combinaciones de empresas.

La norma internacional de contabilidad 22, combinaciones de negocios, regula la contabilización de las operaciones de combinación de empresas o negocios, las cuales define como «... la unificación de empresas independientes en una entidad económica única, como resultado de que una de las empresas se une con la otra u obtiene el control sobre los activos netos y las operaciones de la misma» (apdo. 8).

La combinación de negocios puede realizarse mediante variadas formas jurídicas, tales como la compra de activos de manera directa asumiendo los pasivos, la adquisición de los valores representativos de los fondos propios sea a metálico o mediante la emisión de instrumentos financieros pasivos o de capital. La combinación de negocios puede dar lugar a una relación controladora-subsidiaria o dominante-dependiente, es decir, a la inclusión de una empresa en un grupo de sociedades, e incluso a una fusión, aunque no necesariamente. Por tanto, la norma internacional de contabilidad 22 abarca un conjunto de supuestos que desbordan las operaciones de fusión en sentido mercantil.

La norma internacional de contabilidad 22 distingue entre las combinaciones de negocios que determinan una adquisición y aquellas otras que implican una unión de intereses (apdo. 8). Los signos distintivos de la adquisición son similares a las circunstancias que, de acuerdo con lo previsto en el artículo 42 del Código de Comercio, determinan la obligación de consolidar, si bien aquéllos revisten una mayor amplitud (apdo. 10). Las uniones de intereses son contempladas como aquellas situaciones infrecuentes en las que un grupo de accionistas se «... unen en un acuerdo igualitario para compartir el control sobre la totalidad o la práctica totalidad de los activos netos y de las actividades de las (citadas) empresas...» (apdo. 13). La unificación de intereses puede ejecutarse a través de un canje de valores o mediante una fusión propia en la que los socios de las sociedades absorbidas conservan, tras la misma, una posición de control compartido.

Esta distinción es fundamental porque las normas relativas a la contabilización de las adquisiciones difieren sustancialmente de las concernientes a las uniones de intereses.

La norma internacional de contabilidad 22 puede tener efectos en relación con la consolidación, la fusión y cualesquiera otras manifestaciones de las combinaciones de negocios. Por razones expositivas, nos centraremos en lo sucesivo en aquella combinación de negocios que da lugar o que se instrumenta a través de una fusión.

Tratándose de fusiones que son calificadas como adquisición, la entidad absorbente deberá reconocer «... los activos y pasivos identificables de la adquirida, así como cualquier plusvalía o minusvalía comprada, resultante de la adquisición...» (apdo. 19), y lo deberá hacer por el costo, que es «... el importe de efectivo y equivalentes al efectivo pagados... o bien el valor razonable, en el momento del intercambio, de las contrapartidas entregadas por la adquirente...» (apdo. 21), de manera tal que el costo referido ha de ser distribuido entre los mencionados activos y pasivos, lo que implicará que los mismos se reflejen por su valor razonable (apdo. 32), debiendo contabilizarse

como plusvalía comprada (fondo de comercio) el exceso del valor de adquisición de la participación sobre el valor razonable de los activos y pasivos identificables (apdo. 41), la cual deberá ser amortizada a lo largo de su vida útil sin que la misma pueda exceder de 20 años salvo justificación (apdo. 44), generándose de esta manera un gasto (apdo. 46).

Tratándose de fusiones que son unificación de intereses los activos y pasivos de las entidades que intervienen en la fusión no varían de valor por causa de la misma, de manera tal que la entidad resultante de la fusión «... reconocerá los activos, pasivos y patrimonio neto de las entidades combinadas, según sus valores en libros en los estados financieros individuales... No hay lugar, en este caso, para el reconocimiento de una eventual plusvalía o minusvalía comprada...» (apdo. 81).

En nuestro Derecho contable no existe una norma que, con carácter general, regule las fusiones y operaciones asimiladas, si bien el ICAC formuló a principios de la década de los noventa del pasado siglo un proyecto, basado en el método de la unificación de intereses como regla y en el de compra o adquisición como excepción, que no fue aprobado. La Circular 4/1991 prevé, bajo determinadas condiciones, la revalorización de ciertos activos, tanto de la entidad absorbida como de la absorbente (norma 3.ª 12).

Desde el punto de vista fiscal, la incorporación a nuestro Derecho contable de unas normas específicas relativas a las operaciones de fusión y asimiladas no provocará una situación diferente a la actual. En efecto, tales operaciones están íntegramente reguladas por normas fiscales, ya sean de carácter general (arts. 15 y 18 de la Ley 43/1995) o especial (Capítulo VIII del Título VIII de la Ley 43/1995). Cualquiera que sea la forma en como deban contabilizarse las operaciones de fusión, aquellas que deban regularse por las normas fiscales de carácter general motivan que la entidad disuelta a causa de la fusión obtenga una renta, positiva o negativa, por diferencia entre el valor real de los activos transmitidos y su valor contable (art. 15.3 de la Ley 43/1995). Más discutible es que deba integrarse en la base imponible de la entidad transmitente el importe de la plusvalía comprada, aunque tal integración parece ser lo más correcto, en la medida en que la referida plusvalía puede ser entendida como la diferencia entre el valor de elementos inmateriales transmitidos y su valor contable que es nulo al haber sido generados por la propia entidad disuelta. En tal caso, la amortización contable de la plusvalía comprada (fondo de comercio) será fiscalmente deducible en los términos previstos en el artículo 11.4 de la Ley 43/1995.

También con independencia de la forma en como deban contabilizarse las operaciones de fusión, aquellas que deban regularse por las normas previstas en el Capítulo VIII del Título VIII no determinarán la integración de renta alguna en la base imponible de la entidad transmitente (art. 48 de la Ley 43/1995), pero los activos y pasivos transmitidos conservarán el valor que tenían antes de la operación, y la plusvalía comprada carecerá de toda eficacia fiscal, no siendo fiscalmente deducibles las amortizaciones de la misma (art. 99 de la Ley 43/1995). Por excepción, tratándose de fusiones en las que la entidad absorbente participe en el capital de la entidad absorbida en, al menos, un 5 por 100, la diferencia positiva entre el valor de adquisición de la participación y su valor teórico tendrá eficacia fiscal en los términos previstos en el artículo 103.3 de la Ley 43/1995, lo que impli-

ca la efectividad de la valoración por el valor de mercado de los elementos patrimoniales transmitidos y también de la plusvalía comprada.

El régimen fiscal de carácter general responde, ampliamente hablando, al método de compra contable, en tanto que el régimen fiscal de carácter especial lo hace al método de unión de intereses, excepto en el caso de las fusiones en las que la entidad absorbente participa en la absorbida, cuyo régimen fiscal también responde al método de compra.

La regulación fiscal, por tanto, está emparentada con la contable, pero no depende de la misma. Esto es, el legislador fiscal ha establecido una regulación autónoma, de forma tal que la tributación que se aplicará es indiferente a las normas contables que, sean basadas en el método de compra o en la unión de intereses, deban aplicarse. Así, fusiones regidas por el método de unión de intereses a efectos contables, pero que no hayan optado por el Capítulo VIII del Título VIII de la Ley 43/1995, motivarán el gravamen de una renta en sede de la entidad transmitente, y fusiones regidas por el método de compra a efectos contables, pero que hayan optado por el Capítulo VIII del Título VIII, no motivarán la integración en la base imponible de la entidad transmitente de las plusvalías puestas de manifiesto a efectos contables, si bien las mismas no tendrán efectos fiscales en la entidad adquirente o absorbente, excepto cuando se aplique lo previsto en el artículo 103.3.

IX.10. Deterioro del valor de los activos.

La norma internacional de contabilidad 36 regula el tratamiento contable de la pérdida de valor de los activos, si bien no se aplica respecto de aquellos que tienen una regulación específica, cual es el caso de los inventarios (norma 2.^a, apdos. 25 a 30), activos surgidos de contratos de construcción (norma 11, apdos. 36 y 37), instrumentos financieros (norma 39, apdos. 109 a 119), propiedades de inversión que se midan por el valor razonable (norma 40), activos biológicos que se miden por el valor razonable (norma 41). Por lo tanto, la norma internacional de contabilidad 36 se aplica a los restantes activos, entre los que se encuentran todos los del inmovilizado para el uso en la producción de bienes y servicios, y las inversiones financieras en entidades subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos.

Se deteriora el valor de un activo cuando el importe en libros del mismo excede a su importe recuperable (apdo. 7), definiéndose éste como «... el mayor entre el precio de venta neto y el valor en uso...» (apdo. 22). El precio de venta neto es una magnitud objetiva conformada en el mercado en el que se negocia el activo, en tanto que el valor de uso se determina estimando «... el valor presente de los flujos futuros estimados de efectivo que se esperan, tanto de su funcionamiento continuado en el tiempo como de su eventual desapropiación al final de la vida útil...» (apdo. 5).

La pérdida por deterioro se carga a la cuenta de pérdidas y ganancias, excepto si se trata de un activo previamente revaluado cuando la revaluación se hubiere aplicado a patrimonio neto, en cuyo caso «... se reconocerá directamente como un cargo contra el superávit de revaluación... (si

bien) la parte que exceda del importe previamente revaluado, será reconocida como un cargo en el estado de resultados del período...» (apdo. 60).

La medición del deterioro del valor debe hacerse contemplando individualmente los activos, pero si eso no fuera posible «... la empresa debe proceder a determinar el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo a la que el elemento pertenece...» (apdo. 65). La plusvalía comprada (fondo de comercio) no genera flujos de efectivo independientemente de otros activos o grupos de activos, de manera tal que no puede determinarse el importe recuperable de la misma como activo individual, sino que debe hacerse en relación con la unidad generadora de efectivo a la que pertenezca (apdo. 79).

La pérdida por deterioro de la unidad generadora de efectivo debe ser aplicada en primer lugar a la plusvalía comprada y posteriormente a los demás activos de la unidad prorrateando en función del valor en libros de los mismos (apdo. 88).

La norma internacional de contabilidad 28 contiene ciertas precisiones para estimar el valor en uso de la inversión financiera en una empresa asociada (apdo. 23), a los efectos de medir la pérdida por deterioro. Esta pérdida es independiente de la que hubiera de reflejarse por aplicación del método de la participación.

La desaparición de las causas que motivaron la pérdida de valor motiva la reversión, con el consiguiente abono a la cuenta de pérdidas y ganancias o la de patrimonio neto, según proceda (apdos. 104 y 105).

La norma internacional de contabilidad 36 se inscribe plenamente en la línea de las correcciones de valor del artículo 39 del Código de Comercio, y lo hace incluso respecto de los activos que puedan valorarse por el valor razonable cuando la contrapartida sea el patrimonio neto. En efecto, el artículo 39 del Código de Comercio obliga a practicar correcciones valorativas con el fin de atribuir a los elementos patrimoniales «... el valor inferior de mercado o cualquier otro valor inferior que corresponda, en virtud de circunstancias especiales...».

La diferencia entre las normas internacionales de contabilidad y las del Código de Comercio y Plan General de Contabilidad es que estas últimas no establecen el método del valor de uso para calcular el importe de la depreciación, sino otros métodos, junto al valor de mercado, alguno de los cuales, sin embargo, se halla muy próximo al valor de uso.

En su conjunto, la introducción de las normas internacionales de contabilidad no ha de suponer una brusca modificación de las prácticas tendentes a medir el importe de la depreciación, puesto que el criterio del precio de venta o valor de mercado continuará aplicándose.

Tratándose de inversiones financieras, en la medida en que la empresa siga el método de la participación o puesta en equivalencia, la pérdida sufrida por la entidad participada se refleja inmediata y automáticamente en la cuenta de pérdidas y ganancias de la entidad inversora. Pero tal pér-

didada no es una pérdida por deterioro de la inversión financiera, de manera tal que, además de dicha pérdida, debería reflejarse otra adicional, con cargo a pérdidas y ganancias si el valor en uso de la inversión así lo exigiere.

El artículo 12 de la Ley 43/1995 establece normas relativas a la pérdida de valor de los saldos sobre clientes, valores representativos de la participación en fondos propios y valores de renta fija. Por tanto, la depreciación de cualesquiera otros elementos patrimoniales se rige por las normas contables.

En un horizonte de incorporación a nuestro Derecho contable de las normas internacionales de contabilidad es bastante posible que las normas fiscales relativas a la pérdida de valor de los elementos patrimoniales deban ser reconsideradas, pero sin que ello signifique que la regulación fiscal deba apartarse totalmente de la contable.

En primer lugar, con carácter general, la determinación del importe de la depreciación en función del precio de venta neto o del valor de uso, el mayor de los dos, parece admisible, de manera tal que la norma contable sería plenamente aplicable a efectos fiscales. En segundo lugar, supuesto que se admita la amortización de la plusvalía comprada a efectos fiscales en relación con las inversiones financieras, se podría prescindir de la norma contenida en el actual artículo 12.3 de la Ley 43/1995. Las pérdidas de la sociedad participada se reflejarían en la cuenta de pérdidas y ganancias de la sociedad inversora como consecuencia del método de la participación, y por tal vía serían fiscalmente deducibles, al modo en como en la actualidad lo son a través de la provisión por depreciación. Pero, además, existirían potencialmente dos cargos adicionales, el primero, el correspondiente a la amortización de la plusvalía comprada, y el segundo, el correspondiente a la pérdida de valor de la participación debido a que el valor de uso o el precio de venta neto, el mayor de los dos, excede del valor en libros de la participación. Estos dos últimos cargos tal vez pudieran parecer excesivos al legislador fiscal. La amortización de la plusvalía comprada porque pudiera entenderse que no existe evidencia en relación con tal amortización, y la depreciación porque se basa en datos inciertos como es el precio de venta neto (en no cotizadas) o de cálculo meramente estimativo, como es el valor de uso. Sin embargo, ambos cargos, si se practican respetando fielmente lo prescrito en las normas internacionales de contabilidad, son reflejo de disminuciones de valor de la participación razonablemente consistentes.

Es cierto que la eficacia fiscal de las normas internacionales de contabilidad que determinan cargos en la cuenta de pérdidas y ganancias de la entidad inversora (pérdidas por puesta en equivalencia, por amortización de la plusvalía comprada y por pérdida de valor) no casa bien con el no gravamen de la plusvalía obtenida en la transmisión de la participación, tal y como en la actualidad lo establece el artículo 20 bis de la Ley 43/1995. En efecto, el método de la participación o puesta en equivalencia determina que la plusvalía contable sea la diferencia entre el precio de venta y precio de adquisición incrementado en el importe de los beneficios obtenidos y no distribuidos por la sociedad participada durante el tiempo de tenencia de la participación, de manera tal que dicha plusvalía contable responde a la plusvalía comprada por el adquirente de la participación. Ahora bien, si ésta se amortiza con efectos fiscales, la plusvalía contable debería gravarse.

Como ya sabemos, las plusvalías de cartera de valores extranjeros están, bajo el cumplimiento de determinados requisitos, exentas, y, además, es susceptible de amortización con efectos fiscales el fondo de comercio financiero, todo ello de acuerdo con lo previsto en los artículos 20 bis y 12.5 de la Ley 43/1995. Las normas internacionales de contabilidad ponen luz sobre la irregularidad de la coexistencia de ambos preceptos y señalan el camino a seguir.

IX.11. Costos por intereses.

La norma internacional de contabilidad 23 establece que los costos por intereses «... deben ser reconocidos como gastos del período en que se incurre en ellos...» (apdo. 7). No obstante permite, aunque no obliga, que ciertos intereses puedan capitalizarse, formando parte del coste de los activos afectados (apdos. 11 y 12). La capitalización debe cesar cuando el activo o activos afectados sean aptos para su utilización o para su venta (apdo. 25).

Estas normas son bastante similares a las previstas por el Plan General de Contabilidad.

La Ley 43/1995 no establece normas relativas a la deducción de los gastos financieros, excepto por lo que se refiere a las operaciones financieras entre entidades vinculadas, las cuales están sometidas, bajo ciertas condiciones, a la norma antisubcapitalización del artículo 20. La norma antisubcapitalización pretende que la estructura financiera de una sociedad filial responda a criterios de normalidad, los cuales podrían ser rebasados debido a la situación de vinculación. La norma antisubcapitalización determina una corrección de la renta gravable cuya fundamentación se halla en la existencia de una situación previa de vinculación. En ausencia de vinculación, la norma antisubcapitalización no se aplica, y los intereses son fiscalmente deducibles, cuando también tengan la consideración de gastos contables, esto es, estén imputados a la cuenta de pérdidas y ganancias.

La introducción de las normas internacionales de contabilidad no haría necesario modificar el precedente esquema de las relaciones entre normas fiscales y contables en materia de intereses. Es un esquema satisfactorio, puesto que los intereses son el pago por la financiación ajena, de manera tal que deben ser deducibles a los efectos de determinar la renta imputable a los fondos propios, la cual es la que persigue gravar el Impuesto sobre Sociedades. Tal vez fuera conveniente, sin embargo, reforzar la norma antisubcapitalización, pues la misma es muy débil para combatir las operaciones de endeudamiento vinculado de carácter indirecto (*back to back*).

El esquema precedente incluso es satisfactorio cuando los perceptores de los intereses son personas o entidades no residentes en territorio español, pues tal circunstancia no modifica que los pagos por intereses sean la remuneración de los titulares de los fondos ajenos, de manera tal que su gravamen, bajo la forma de negar su carácter fiscalmente deducible, en sede de la sociedad pagadora, desnaturalizaría la función del Impuesto sobre Sociedades. La sentencia Bosal, del Tribunal de Justicia, añade un argumento inapelable para mantener la deducción de los gastos financieros, en la forma expuesta.

Incluso es satisfactorio el esquema vigente de relación entre las normas contables y las fiscales relativas a los intereses, cuando es concebible que un hipotético grupo multinacional podría sobrecargar sus filiales residentes en territorio español con préstamos, vinculados o de terceros, que se aplican no a la realización de actividades productivas, es decir, a la adquisición de activos que la empresa aplicará a la producción con la finalidad de obtener beneficios económicos, sino a la adquisición de participaciones de otras sociedades del grupo o incluso asociadas o multigrupo. Tales hipotéticas operaciones, que no nos atrevemos a calificar como financieras, podrían menguar significativamente la base imponible de las sociedades residentes en territorio español.

Ahora bien, tal mengua no merece la reforma legislativa restringiendo la deducción de intereses mediante una norma antielusión específica, siempre compleja y de difícil aplicación, que, probablemente, desnaturalizaría la finalidad u objetivo del Impuesto sobre Sociedades, que consiste en gravar la renta imputable a los fondos propios. Por el contrario, lo que merece es su tratamiento a través de las normas sobre operaciones vinculadas o de las normas antiabuso de carácter general. Nótese que la norma antisubcapitalización no está concebida para hacer frente a tales hipotéticas irregularidades, ni debe estarlo, porque dicha norma prescinde totalmente del activo que es contrapartida del préstamo. La inaplicabilidad de la norma antisubcapitalización no cierra el paso a las normas sobre operaciones vinculadas ni a las normas antiabuso de carácter general, sencillamente, porque el supuesto de hecho de la hipotética operación cae al margen de aquella, de manera tal que, bajo la constatación de su carácter irregular, no cabría aducir que la norma antisubcapitalización permite la deducción de todos los intereses pagados a las entidades vinculadas no residentes que no rebasen el límite legalmente establecido.

Es ajeno a este trabajo comentar la forma en como las normas antielusión de carácter general o las relativas a las operaciones vinculadas, en particular las contenidas en los convenios para evitar la doble imposición, podrían evitar el menoscabo de las bases imponibles por el Impuesto sobre Sociedades, pero no lo es examinar el enjuiciamiento puramente contable, en el marco de las normas internacionales de contabilidad, de la operación descrita.

El apartado 35 del marco conceptual especifica que «... Si la información sirve para representar fielmente las transacciones y demás sucesos que se pretenden reflejar, es necesario que éstos se contabilicen y presenten de acuerdo con su esencia y realidad económica, y no meramente según su forma legal. La esencia de las transacciones y demás sucesos no siempre es consistente con lo que aparenta su forma legal o trama externa...», y el apartado 57 que «... Al determinar la existencia o no de un activo, el derecho de propiedad no es esencial... una partida podría incluso cumplir la definición de activo cuando no se tenga el control sobre ella...». Ambos párrafos son manifestaciones del principio de esencia sobre la forma.

Supongamos una sociedad dedicada a la fabricación y comercialización de un determinado producto. Su financiación respeta el límite de la norma antisubcapitalización pues, en su mayor parte, procede de entidades de crédito. En un determinado ejercicio adquiere de la sociedad dominante, endeudándose con una entidad del grupo no residente, la participación sobre otra sociedad del grupo. Su cuenta de pérdidas y ganancias se altera sustancialmente: sufrirá los cargos por inte-

reses y los ingresos por dividendos (exentos por aplicación del art. 20 bis). La estructura de balance y de cuenta de pérdidas y ganancias de la sociedad dependiente ha cambiado sustancialmente. Adquiere la propiedad de una participación intragrupo y asume un endeudamiento. Pero, ¿verdaderamente la esencia de esta operación responde a la forma?, o, por el contrario, ¿hay una divergencia entre la esencia y la forma? Desde luego, la sociedad dominante y la dependiente pueden entablar relaciones jurídicas, pero esto no impide calificar la esencia de las mismas. A tal efecto cabe formular algunas preguntas en relación con el activo adquirido por la sociedad dependiente, esto es, la participación sobre otra sociedad dependiente: ¿responde la participación a la definición de activo, esto es, un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos, en el sentido del apartado 49 del marco conceptual?, ¿puede la sociedad tenedora de la participación decidir la política de dividendos de la sociedad participada?, ¿puede la sociedad tenedora de la participación decidir la transmisión de la participación?

Formalmente la sociedad tenedora de la participación puede dirigir la política de dividendos y transmitir la participación, de manera tal que la misma podrá rendir beneficios económicos futuros y ser, por tanto, calificada como activo. Pero realmente es impensable que una sociedad dependiente ejerza respecto de la participación sobre otra sociedad dependiente por su propia voluntad las facultades que implica la propiedad. Por el contrario, deberá seguir lo que dicte la voluntad de la sociedad dominante. En materia de vínculos de propiedad determinantes de la estructura del grupo de sociedades es irrisorio pensar que las decisiones proceden de la voluntad de una sociedad dependiente. Ésta ni podrá fijar la política de dividendos ni mucho menos transmitir la participación o ampliar el capital de la sociedad participada. En suma los derechos inherentes a la cualidad de socio los ejercerá cumpliendo la voluntad de la sociedad dominante. No sucede así en otro tipo de actividades desarrolladas por la entidad dependiente, donde, sobre las líneas marcadas por la estrategia del grupo, a menudo las sociedades dependientes actúan con notable autonomía. Donde no hay, ni puede haber, formación de la voluntad propia, sino que hay, y debe haber, ejecución de la voluntad de la sociedad dominante, es en el terreno de las decisiones atinentes a las participaciones sobre las sociedades dependientes. Ahora bien, quien ejecuta la voluntad de un tercero en relación con las facultades que el derecho de propiedad otorga sobre un determinado bien, en el caso presente la participación sobre una sociedad del grupo, no es verdaderamente propietario, sino que opera a modo de fiduciario. En tal caso, la representación contable tal vez sería más correcta si se reflejara el conjunto de la operación como una operación por cuenta de un tercero, la sociedad matriz, y, consecuentemente, se hiciese lo propio respecto de los ingresos y los gastos inherentes a tal activo.

La representación contable, sin embargo, tiene un instrumento mucho más potente para superar las informaciones incorrectas de los balances individuales. Se trata de las cuentas consolidadas, las cuales eliminan todas las partidas derivadas de la operación descrita. La participación es eliminada contra los fondos propios de la sociedad participada (eliminación inversión-neto), el préstamo contra el crédito de la entidad prestamista (eliminación de partidas recíprocas), los intereses en cuanto gasto con los intereses en cuanto ingreso (eliminación de ingresos-gastos) y, finalmente, los dividendos internos en cuanto tales.

Nada de esto sucede con los activos que la sociedad dependiente pueda utilizar para realizar su función. Estos activos sí se reflejan en el balance consolidado. Todos los activos de la sociedad dependiente, excluidos los créditos sobre otras sociedades del grupo, se reflejan en el balance consolidado. Las participaciones intragrupo no se reflejan, lo que pone de relieve su singularidad y también la de las operaciones intragrupo sobre las mismas.

Naturalmente, de ello no debe seguirse que toda operación igual o análoga a la descrita tenga una esencia distinta de su forma. Por el contrario, el conjunto de las circunstancias concurrentes deberá ser examinado cuidadosamente, pues no es lo mismo la función de una entidad dependiente que realiza actividades productivas que aquella otra que está destinada a la tenencia de participaciones (*holding*). Pero de lo que no hay duda es de que, a efectos de la representación contable, es necesario enjuiciar la operación desde la perspectiva del principio de la esencia sobre la forma, tal y como dispone el marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad.

Esta consideración precedente pone de relieve, ya en el ámbito fiscal, el desacierto de la Ley 6/2000, en cuanto permitió la inclusión de la entidad de tenencia de valores extranjeros en el grupo fiscal. En cualquier caso, la potencia de la normativa contable para penetrar en la esencia de las operaciones más allá de su forma ciertamente proporciona argumentos para la salvaguarda de las bases imponibles de un tributo que, como el Impuesto sobre Sociedades, construye sus bases imponibles sobre el resultado contable.

IX.12. Ingresos.

Según el marco conceptual, los ingresos son incremento en los beneficios económicos, producidos a lo largo del período contable, que se manifiestan en forma de entradas o incremento de valor de los activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios a este patrimonio (apdo. 70).

La definición de ingreso, y de otros elementos de los estados financieros, es un aspecto positivo de las normas internacionales de contabilidad. En el ámbito fiscal, una definición en la norma legal de los principales elementos de los estados financieros mejoraría sustancialmente el contenido efectivo de la reserva de ley.

Los criterios que la norma internacional de contabilidad establece para el reconocimiento del ingreso derivan del principio o hipótesis del devengo. Comparada con el Plan General de Contabilidad es mucho más precisa, en particular por lo que se refiere a la fijación de las condiciones o requisitos que habilitan para reconocer contablemente el ingreso (apdos. 14, 20 y 29). Esta mayor precisión también es muy positiva en el ámbito fiscal.

De acuerdo con lo expuesto, en la trascendental materia del reconocimiento del ingreso, las normas internacionales de contabilidad suplirán con ventaja las actualmente vigentes, y de aquí su idoneidad fiscal.

IX.13. Inmovilizado material.

Se ocupan del inmovilizado material las normas internacionales de contabilidad 16, propiedades, planta y equipo, y 40, propiedades de inversión. De ellas puede extraerse la conclusión de que el inmovilizado material se divide en dos grupos: el afecto a la producción y el no afecto.

El afecto a la producción es el regulado en la norma internacional de contabilidad 16 y el no afecto en la 40. La diferencia sustancial en la regulación de uno y otro reside en la medición posterior a su primer reconocimiento contable. El inmovilizado afecto a la producción debe valorarse bien por el costo minorado en la amortización bien por el valor razonable, si bien la contrapartida será, para ganancias, la reserva o superávit de revalorización, y para pérdidas la cuenta de pérdidas y ganancias, una vez minorada, en su caso, la referida cuenta de patrimonio neto.

El no afecto a la producción deberá valorarse bien por el costo minorado en las amortizaciones bien por el valor razonable, pero los efectos de dicha valoración deberán imputarse a cuenta de pérdidas y ganancias.

La valoración del inmovilizado afecto a la producción no modifica la situación vigente en relación con la formación de la base imponible, puesto que las ganancias derivadas del valor razonable no se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias, sino a patrimonio neto. Por el contrario, cuando el no afecto a la producción se valora por el valor razonable, la ganancia se imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias (apdo. 28). Esto planteará el problema de si tal ingreso debe incluirse en la base imponible. Considerando que el resultado contable así conformado podrá ser distribuido, no parece que exista inconveniente en gravarlo, máxime tomando en consideración que la norma internacional de contabilidad permite como método alternativo de valoración el del costo minorado en la amortización. Probablemente la norma internacional de contabilidad 40 es demasiado radical cuando obliga a imputar los efectos del valor razonable a la cuenta de pérdidas y ganancias, pero una vez que el socio puede disponer de la correspondiente renta no parece que el Impuesto sobre Sociedades deba abstenerse.

IX.14. Arrendamientos.

La norma internacional de contabilidad 17, arrendamientos, distingue entre arrendamientos operativos y financieros (apdo. 3). Tal distinción no es sino una aplicación del principio de esencia sobre la forma. En líneas generales la norma internacional de contabilidad 17 coincide con el Plan General de Contabilidad, si bien establece una regulación mucho más detallada.

Sabido es que el artículo 128 de la Ley 43/1995 regula el arrendamiento financiero, de manera tal que no admite la regulación contable. La norma fiscal no tiene otro objeto que conservar un incentivo fiscal que, procedente del Real Decreto-Ley 15/1977 y de la Ley 26/1988, carece de toda justificación. Lo deseable sería la plena vigencia a efectos fiscales de la norma contable. La implantación de las normas internacionales de contabilidad sin duda ayudará a superar tal incongruencia.

IX.15. Intangibles.

La norma internacional de contabilidad 38 define el activo intangible como aquel que es identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física (apdo. 7). En términos generales puede establecerse que los intangibles de la norma internacional de contabilidad 38 coinciden con el inmovilizado inmaterial del Plan General de Contabilidad. No obstante, pueden apreciarse ciertas diferencias no desdeñables. Así, la investigación se considera gasto del ejercicio en la norma internacional de contabilidad 38 (apdo. 42).

Al igual que el Plan General de Contabilidad, la norma internacional de contabilidad 38 no permite que se contabilice la plusvalía generada por la propia empresa (apdo. 37), ni las marcas, cabeceras de periódicos o revistas, sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente (apdo. 51), sin que, por otra parte, los desembolsos realizados en una partida de carácter intangible, e inicialmente reconocidos en el estado de resultados como gastos del período, puedan ser reconocidos posteriormente como parte del costo de un activo intangible (apdo. 59). Los elementos intangibles deben amortizarse sistemáticamente, existiendo la presunción, que admite prueba en contrario, de que la vida útil de un intangible no excede de 20 años (apdo. 79).

Tanto el perímetro de los intangibles como su reconocimiento inicial y amortización no ofrecen importantes divergencias con el Plan General de Contabilidad. Las normas fiscales establecen algunas precisiones relativas a la amortización del fondo de comercio, la investigación y desarrollo y otros intangibles (art. 11 de la Ley 43/1995), que, en su conjunto, no suponen significativas diferencias respecto de las normas contables. En este sentido, la introducción de las normas internacionales de contabilidad permitiría conservar una regulación fiscal muy parecida a la vigente.

Donde se atisban las diferencias es en la medición posterior, ya que la norma internacional de contabilidad 38 permite, alternativamente al costo minorado en las amortizaciones y la valoración por el valor razonable (apdo. 64). Mas como quiera que los efectos de esta valoración no se imputan a la cuenta de pérdidas y ganancias, sino a patrimonio neto (apdo. 76), no se presentará problema alguno desde la perspectiva fiscal.

IX.16. Hechos acaecidos después de la fecha del balance.

La norma internacional de contabilidad 10 distingue dos tipos de hechos: aquellos que ponen de manifiesto hechos existentes en la fecha del balance y aquellos que se refieren a hechos posteriores (apdo. 2). Solamente los primeros motivan una rectificación de los estados financieros (apdo. 7).

El artículo 38.1 c) del Código de Comercio establece una norma similar, porque los riesgos y pérdidas a reflejar en las cuentas anuales en virtud de hechos conocidos después de la fecha del balance son aquellos que tienen «... origen en el ejercicio o en otro posterior...».

La eficacia fiscal de esta norma contable se produce a través de la provisión para riesgos y gastos, respecto de la que el artículo 13.1 de la Ley 43/1995 establece ciertas limitaciones, como anteriormente ha quedado expuesto.

IX.17. Contratos de construcción.

La norma internacional de contabilidad 11 se aplica en todos aquellos casos en los que media un contrato que tiene por objeto la fabricación de un activo o de un conjunto de activos que están íntimamente relacionados entre sí, tales como un edificio, un puente, un dique, un barco... (apdos. 3 y 4). No se aplica en relación con la construcción realizada sin mediar un contrato.

Los contratos de construcción adoptan dos esquemas básicos, según cuál sea la forma de fijar el precio: contratos de precio fijo y contratos de margen sobre el costo (apdo. 6). La contabilidad de un contrato de construcción debe resolver el problema del reconocimiento de los ingresos y gastos, una vez que éstos han sido identificados. A estos efectos, la norma internacional de contabilidad 11 distingue dos supuestos: aquel en el que el resultado puede ser estimado con suficiente fiabilidad, y aquel otro en el que tal estimación no es posible. La estimación fiable depende del cumplimiento de un conjunto de condiciones que son más rigurosas en los contratos a precio fijo (apdo. 23) que en los contratos de margen sobre el costo (apdo. 24). Cuando el resultado puede ser estimado fiablemente, los ingresos y los gastos son reconocidos con referencia al estado de terminación del contrato, esto es, según el método denominado del porcentaje de determinación (apdo. 25). Cuando el resultado de un contrato no puede ser estimado con suficiente fiabilidad los ingresos deben ser reconocidos en la medida en que sea probable recuperar los costos incurridos por causa del contrato y estos últimos reconocerse como gastos del período en que se incurren (apdo. 33). En cualquier caso, cuando sea probable que los costos totales del contrato vayan a exceder de los ingresos totales derivados del mismo, las pérdidas esperadas deben reconocerse inmediatamente (apdo. 36).

Las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas constructoras también permiten el método del porcentaje de realización, a condición de que se cumplan determinados requisitos, debiendo utilizarse en otro caso el método del contrato cumplido, en cuya virtud el reco-

nocimiento de ingresos y gastos debe realizarse cuando el activo objeto del contrato se halle sustancialmente terminado.

La norma internacional de contabilidad 11 y las normas contables actualmente vigentes regulan de manera similar la representación contable del contrato de construcción. En cuanto desarrollo de la hipótesis del devengo y de los principios de correlación de ingresos y gastos y prudencia valorativa, la efectividad fiscal de tales normas parece lógica y así se viene admitiendo de manera pacífica.

IX.18. Operaciones en discontinuación.

La norma internacional de contabilidad 35 califica como operación en discontinuación aquella que se refiere a una operación importante, en cuya virtud la empresa, siguiendo un plan específico, transmite a terceros o abandona determinados componentes de la empresa (apdo. 2). Las operaciones en discontinuación se contabilizan de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad que procedan, atendiendo a la naturaleza de las operaciones, ingresos, gastos, activos y pasivos afectados, sin que existan normas contables específicas impuestas por la norma internacional de contabilidad 35, que se limita a establecer la información a revelar. En este sentido carece de trascendencia fiscal.

IX.19. Beneficios a los empleados.

La norma internacional de contabilidad 19 regula los gastos de personal, distinguiendo cinco categorías: beneficios a corto plazo (sueldos y salarios), beneficios a los empleados retirados (pensiones y asimilados), beneficios a largo plazo (beneficios por permanencia, vacaciones remuneradas), beneficios por terminación del contrato, beneficios de compensación en instrumentos de capital (opciones sobre acciones y asimilados).

El Plan General de Contabilidad dedica a la materia las cuentas 640, 641, 642, 643, 649 y 140, así como la norma de valoración 19.^a

La norma internacional de contabilidad 19 es mucho más detallada que las normas contables actualmente vigentes. En líneas generales no existen divergencias entre unas y otras, pues ambas se fundamentan en el reconocimiento de los gastos cuando se prestan los servicios o, en el caso de los beneficios por terminación del contrato, cuando la empresa haya asumido el compromiso de rescisión del contrato.

La norma internacional de contabilidad 19 se abstiene de regular el reconocimiento contable de los gastos de personal derivados de los beneficios a los empleados materializados a través de instrumentos de capital (apdo. 145), lo que implica un vacío notable. Probablemente lo más correcto sea reconocer un gasto. Tampoco el Plan General de Contabilidad aborda esta cuestión.

En materia de gastos de personal existen normas fiscales respecto de los compromisos por pensiones y contingencias asimiladas. Estas normas dependen estrechamente de las de carácter financiero, las cuales obligan a formalizar tales compromisos mediante contratos de seguros o planes de pensiones (disp. adic. primera de la Ley 8/1987 y disps. trans. decimocuarta, decimoquinta y decimosexta de la Ley 30/1985). Así, las contribuciones de los promotores de planes de pensiones serán fiscalmente deducibles y también las primas de seguros cuando se cumplan determinados requisitos (art. 13.3 de la Ley 43/1995). Por el contrario, las dotaciones a fondos internos no serán gasto fiscalmente deducible [art. 14.1 f) de la Ley 43/1995], incluso tratándose de aquellas entidades de crédito y aseguradoras que estén exceptuadas de la obligación de exteriorizar los compromisos por pensiones y asimilados (disp. trans. decimocuarta.2 de la Ley 30/1985).

La introducción de las normas internacionales de contabilidad no alteraría la vigente relación entre las normas fiscales y las contables, de manera tal que no sería necesaria una regulación fiscal específica por tal motivo.

La norma internacional de contabilidad 26, relativa a la información financiera sobre planes de beneficio por retiro, complementa la número 19, pues regula el contenido de la información contable a suministrar por los planes de beneficio por retiro.

IX.20. Moneda extranjera.

La norma internacional de contabilidad 21 distingue entre transacciones en moneda extranjera y operaciones en el extranjero, clasificando estas últimas en dos grupos, a saber, las operaciones en el extranjero que son parte integrante de la empresa que informa y las entidades extranjeras.

Una transacción en moneda extranjera es aquella que se establece o exige su liquidación en una moneda extranjera (apdo. 8). Estas transacciones deben reconocerse contablemente aplicando al importe expresado en moneda extranjera la tasa de cambio existente en la fecha de la operación o tasa de cambio al contado (apdos. 9 y 10). En cada balance sucesivo, las partidas monetarias y las no monetarias que se valoren por el valor razonable deben ser valoradas utilizando la tasa al cierre (apdo. 11), en tanto que las partidas no monetarias se valoran según la tasa de cambio al contado (apdo. 11). Las diferencias de cambio relativas a las partidas monetarias se reconocen como ingresos o gastos (apdo. 15), excepto si la partida monetaria forma parte de la inversión neta en una entidad extranjera o se trata de un pasivo a largo plazo que se trata contablemente como una cobertura para la inversión neta en una entidad extranjera, en cuyo caso las correspondientes diferencias de cambio se imputan a patrimonio neto (apdos. 17 y 19). Las diferencias de cambio originadas por fuertes devaluaciones correspondientes a pasivos contraídos para la adquisición de activos facturados en moneda extranjera pueden activarse, con el límite del importe recuperable o del costo de reposición, según cuál sea el menor (apdo. 21). Partidas monetarias son el dinero en efectivo y los activos y pasivos a cuyo vencimiento se cobrará o pagará una cantidad fija en dinero (apdo. 7).

Las operaciones en el extranjero que son parte integral de las operaciones de la empresa se tratan como si las operaciones en el extranjero hubieran sido efectuadas por la propia empresa (apdo. 27).

A los efectos de la incorporación a las cuentas consolidadas de los estados financieros de una entidad extranjera, todas las diferencias de cambio que surjan por aplicación de la tasa al cierre a la totalidad de los activos y pasivos, sean o no monetarios, deben aplicarse a patrimonio neto (apdo. 30). La plusvalía comprada en la adquisición de una entidad extranjera puede contabilizarse, alternativamente, a los efectos de la conversión en moneda extranjera, como activos y pasivos de la entidad extranjera o de la empresa adquirente en concepto de partidas no monetarias en moneda extranjera (apdo. 33).

De acuerdo con lo expuesto, la norma internacional de contabilidad 21 únicamente imputa a la cuenta de pérdidas y ganancias las diferencias de cambio relativas a las partidas monetarias derivadas de una transacción en moneda extranjera.

El Plan General de Contabilidad también se basa, de manera implícita, en la distinción entre partidas monetarias (tesorería, valores de renta fija, créditos y débitos) y partidas no monetarias (inmovilizado material e inmaterial, existencias, valores de renta variable). Para las primeras prevé la posible existencia de una diferencia de cambio imputable a la cuenta de pérdidas y ganancias. Para las segundas no se prevé la producción de una diferencia de cambio, sino la posible existencia de una depreciación con motivo de la aplicación del tipo de cambio al cierre del balance. Así, en el caso de los valores de renta variable, deben contabilizarse al tipo de cambio existente en la fecha de adquisición y la valoración así obtenida deberá ser objeto de una corrección de valor en el exceso que resultare de aplicar el tipo de cambio vigente en la fecha de cierre al valor que tuvieron los valores en el mercado.

En la actualidad, las normas contables relativas a la moneda extranjera tienen plenos efectos fiscales, y en un escenario de introducción de las normas internacionales de contabilidad no debería cambiar tal consideración. En efecto, las diferencias de cambio imputables a las partidas monetarias tienen consistencia en cuanto a su realización para ser consideradas gastos o ingresos del período en el que se producen.

IX.21. Subvenciones.

La norma internacional de contabilidad 22 establece el reconocimiento contable de las subvenciones como ingresos sobre bases sistemáticas y racionales (apdos. 12 y 16), adhiriéndose de esta manera el método de la renta por oposición al método de capital en el que la subvención se aplica a patrimonio neto. Las subvenciones para compensación de pérdidas son ingreso del período en el que resultan exigibles (apdo. 20), y las destinadas a la financiación de activos pueden reconocerse como ingresos diferidos o como minoración del valor de dichos activos (apdo. 24).

El Plan General de Contabilidad también utiliza el método de la renta, pues al regular las subvenciones de capital establece la imputación de las mismas a resultados en proporción a la depreciación experimentada por los activos financiados con las subvenciones o en el momento de su transmisión o baja en el inventario si no son depreciables (norma 20.^a de valoración).

Esta norma tiene plena eficacia fiscal, y lo mismo debería suceder en caso de introducción de las normas internacionales de contabilidad.

IX.22. Agricultura.

La norma internacional de contabilidad 41 establece que los activos biológicos y los productos agrícolas hasta el punto de su cosecha o recolección deben ser valorados por su valor razonable menos los costos estimados hasta el punto de venta (apdos. 12 y 13), y que los efectos de tal valoración se lleven a la cuenta de pérdidas y ganancias (apdos. 26 y 28). No obstante, los activos biológicos que carezcan de un mercado fiable se medirán por el costo (apdo. 30).

Esta norma contrasta fuertemente con las prácticas contables forjadas en función del principio del precio de adquisición. La determinación de ingresos anteriores a la venta en productos tales como la lana, el algodón, la uva, la fruta recolectada, o las reses sacrificadas, es algo insólito. Sin embargo, desde el punto de vista de la información contable parece correcto que cuando el producto agrícola ya ha sido recolectado y, por lo tanto, la actividad económica crucial de la empresa ya se ha realizado, el ingreso luzca en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Desde el punto de vista fiscal es posible que, en ausencia de un ajuste legalmente establecido que demore la efectividad del ingreso hasta el momento de la venta, se produzca un anticipo de la tributación respecto de la actualmente existente, en particular cuando entre el momento de la recolección y el de la venta se produce el cierre del ejercicio. En bastantes casos son las propias empresas las que hacen coincidir el ejercicio económico con el ciclo de la producción agrícola que dan por finalizado cuando se produce, según las prácticas habituales, la entrega de los productos agrícolas. En este caso no existirá problema alguno, desde la perspectiva fiscal, por causa de la valoración por el valor razonable de los productos agrícolas. Nótese, por otra parte, que la adecuación del ejercicio al ciclo económico es lo procedente para mostrar unas cuentas anuales coherentes con la imagen fiel.

IX.23. Inventarios.

La norma internacional de contabilidad 2, relativa a las existencias, contiene una regulación muy próxima a la establecida en el Plan General de Contabilidad, aunque más detallada.

La comunicación de 18 de diciembre de 2003 del IASB indica que han sido eliminados los métodos de determinación del costo de inventarios LIFO y de evaluación de inventarios.

La Ley 43/1995 no contiene normas relativas a los inventarios. La implantación de las normas internacionales de contabilidad no debería suponer modificación alguna de tal situación.

X. CONCLUSIONES

Primera. La reforma contable de la Ley 62/2003, al no incidir sobre el resultado contable individual, carece de relevancia en relación con el Impuesto sobre Sociedades.

Segunda. La reforma contable de la Ley 62/2003 probablemente no es sino un primer paso de una reforma contable futura cuya meta consiste en la configuración de nuestro Derecho contable sobre las normas internacionales de contabilidad. Esta reforma es deseable por varios motivos, en particular, para evitar una fractura entre las cuentas individuales y las consolidadas.

Tercera. En esencia, la diferencia entre las normas contables vigentes y las normas internacionales de contabilidad reside en el valor razonable. La valoración por el valor razonable, si se efectúa correctamente, determinará una información financiera de mayor calidad. Sin embargo, los efectos de la valoración por el valor razonable no siempre deberían determinar rentas susceptibles de distribución. La información contable basada en el valor razonable no debería abdicar de determinar aquella parte del resultado del ejercicio que es susceptible de distribución. A tal efecto, la cuenta de pérdidas y ganancias podría dividirse en dos partes, una de las cuales recogiera el resultado contable que podríamos denominar tradicional, y la otra el que es fruto del valor razonable no susceptible de distribución que sería aplicado a patrimonio neto.

Una cuenta de pérdidas y ganancias así concebida, o cuenta de pérdidas y ganancias global, daría satisfacción simultáneamente a las funciones informativa y jurídica de la contabilidad.

Cuarta. La configuración de nuestro Derecho contable en función de las normas internacionales de contabilidad debería hacerse a través de las fuentes de producción normativas puramente internas, es decir, ley y reglamento.

A estos efectos, lo oportuno sería modificar íntegramente el Título III del Libro Primero del Código de Comercio, al efecto de construirlo en función del marco conceptual de las normas internacionales de contabilidad y de la norma internacional relativa a la presentación de los estados financieros, así como de aquellas otras que se entendieran básicas. Esta modificación debería ir seguida de la aprobación de un nuevo Plan General de Contabilidad, igualmente construido sobre las normas internacionales de contabilidad.

Las normas contables resultantes no deberían ser un puro mimetismo de las normas internacionales de contabilidad, sino que deberían ser la síntesis de tales normas con el amplio bagaje de nuestra normalización contable y con nuestra mentalidad jurídica, pues no ha de olvidarse que el Derecho contable ha de guardar una armonía recíproca con las instituciones mercantiles.

Quinta. La determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en función del resultado contable continuaría siendo posible tras el establecimiento de una normativa contable fundamentada en las normas internacionales de contabilidad en la forma anteriormente expuesta. Desde la perspectiva del obligado cumplimiento del principio de reserva de ley, porque tal resultado contable continuaría siendo fruto de normas legales reglamentariamente desarrolladas. Desde la perspectiva de la capacidad económica, porque el resultado contable que se tomaría como núcleo de la base imponible sería aquel que por ser susceptible de distribución no debe ser aplicado a patrimonio neto. En este sentido, la cuenta de pérdidas y ganancias global despejaría, desde el inicio, cualquier tipo de incertidumbre.