

EDUARDO SANZ GADEA

Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas

Extracto:

EN el presente artículo, que es continuación de los publicados en los números 197-198 y 199 de esta revista, el autor continúa abordando la regulación del principio del devengo en las normas mercantiles de naturaleza contable. Asimismo, analiza supuestos especiales de imputación temporal de ingresos y gastos, tales como: imputación temporal particular por motivos de imagen fiel, imputación temporal en el caso de operaciones a plazo o con precio aplazado e imputación temporal de ingresos y gastos para establecer privilegios o incentivos fiscales.

Sumario:

- 2.7.1. Normas sobre reconocimiento contable de ingresos y gastos en el Plan General de Contabilidad.
 - 2.7.1.2. Reconocimiento contable de gastos.
 - 2.7.1.2.1. Reconocimiento contable de compras y adquisiciones de bienes y servicios.
 - 2.7.1.2.2. Valoración de inventarios.
 - 2.7.1.2.3. Reconocimiento contable de gastos financieros.
 - 2.7.1.2.4. Reconocimiento contable de los gastos por amortizaciones.
- 2.7.2. Normas sobre reconocimiento contable de ingresos y gastos en las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad.
 - 2.7.2.1. Ingresos por la realización de construcciones.
 - 2.7.2.2. Ingresos derivados de la participación en uniones temporales de empresas.
 - 2.7.2.3. Ingresos por la venta de inmuebles construidos a tal efecto.
 - 2.7.2.4. Capitalización de intereses en las existencias de inmuebles.
 - 2.7.2.5. Reconocimiento contable de los ingresos por prestación de determinados servicios.
 - 2.7.2.6. Reconocimiento contable de ingresos por las entidades sin ánimo de lucro.

- 2.7.2.7. Reconocimiento de ingresos y gastos en el sector eléctrico.
- 2.7.2.8. Reconocimiento de gastos financieros en el sector de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje.
- 2.7.3. Normas sobre reconocimiento contable de ingresos y gastos en las entidades de crédito.
 - 2.7.3.1. Ámbito y técnicas de aplicación del principio del devengo.
 - 2.7.3.2. Valoración según mercado como expresión del principio del devengo.
 - 2.7.3.2.1. Futuros y opciones.
 - 2.7.3.2.2. Valores negociables de la cartera de negociación.
 - 2.7.3.3. Reconocimiento de ingresos y gastos en operaciones sobre activos financieros.
 - 2.7.3.3.1. Cesiones temporales.
 - 2.7.3.3.2. Transferencias de activos.
 - 2.7.3.3.3. Participaciones de activos.
 - 2.7.3.4. Reconocimiento de los ingresos por intereses relativos a créditos de dudoso cobro.
- 2.8. Supuestos especiales de imputación temporal de ingresos y gastos.
 - 2.8.1. Imputación temporal particular por motivos de imagen fiel.

2.8.2. Imputación temporal en el caso de operaciones a plazos o con precio aplazado.

2.8.2.1. Descripción del criterio de imputación.

2.8.2.2. Justificación del criterio de imputación.

2.8.2.3. Operaciones a las que se aplica.

2.8.2.4. Circunstancias que determinan la inmediata imputación de la renta.

2.8.3. Imputación temporal de ingresos y gastos para establecer privilegios o incentivos fiscales.

2.7.1. Normas sobre reconocimiento contable de ingresos y gastos en el Plan General de Contabilidad.

2.7.1.2. Reconocimiento contable de gastos. (Véase n.º 199. Octubre 1999)

2.7.1.2.1. Reconocimiento contable de compras y adquisiciones de bienes y servicios.

Al igual que sucedía en el caso de las ventas, las normas sobre el reconocimiento contable de las compras del Plan General de Contabilidad son escasas. La norma 17.^a relativa a las «Compras y otros gastos», se refiere al tratamiento contable de hechos accesorios a la operación de compra (gastos de compras, descuentos, envases...). Es en las cuentas 600/609, donde encontramos un criterio para registrar contablemente las compras, a cuyo tenor debe estarse a «...la recepción de las remesas de los proveedores o a su puesta en camino si las mercancías y bienes se transportasen por cuenta de la empresa...». La parquedad de esta norma es bien evidente si la comparamos con la doctrina contable sobre el particular, aunque no es contradictoria con la misma ya que, como puede apreciarse, el elemento decisorio es la transmisión del riesgo, idea esta que, aunque de manera implícita, está en la formulación de la regla contable.

El reconocimiento contable de la compra no implica que su importe deba ser considerado como gasto del ejercicio, sino que, además, y de acuerdo con la doctrina contable, es preciso que exista, en la mayoría de los casos, una correlación con los ingresos. En este punto el Plan General de Contabilidad es más sólido, porque, en efecto, contiene algunas reglas que responden, con toda claridad, al principio de correlación de ingresos y gastos.

Esta naturaleza tiene la regla a cuyo tenor el precio de adquisición de las existencias «...comprenderá el consignado en factura más todos los gastos adicionales que se produzcan hasta que los bienes se hallen en el almacén...». Es cierto que no aparece en esta regla una referencia a los ingresos, pero, en rigor, al formar de la mencionada manera el precio de adquisición de las existencias, incorporando determinadas partidas al mismo, está preparando la correcta aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos. Lo mismo cabe decir de la regla relativa a los impuestos indirectos que deben incorporarse al precio de adquisición de las existencias «...cuando dicho importe no sea recuperable directamente de la Hacienda Pública».

La regla que propiamente es concreción del principio de correlación de ingresos y gastos es la contenida en el apartado 3 de la regla 13.^a, a cuyo tenor «...el coste de producción se determinará añadiendo al precio de adquisición de las materias y otras materias consumibles, los costes directamente imputables al producto... deberá añadirse la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los productos... en la medida en que tales costes correspondan al período de fabricación».

Aunque formalmente la regla precedente no es una formulación rotunda del principio de correlación de ingresos y gastos en materia de las existencias, probablemente el dominio más importante del referido principio, sustancialmente sí lo es, ya que la referencia a la imputabilidad al producto así lo denota. Es fácil, a partir de dicha regla, entender que los gastos que tienen su origen en la obtención del producto deben reconocerse contablemente en el ejercicio en el que se reconoce, a su vez, contablemente el ingreso. En realidad, la distinción entre costes directos e indirectos y la incorporación de los mismos al coste de producción y la noción misma de coste de producción carecerían de sentido, si no fuera porque el coste de producción debe ser reconocido contablemente como gasto en correlación con el ingreso derivado de la transmisión del producto, es decir, cuando el referido ingreso exista porque reúne los requisitos para ser reconocido contablemente como tal. Así se logrará, en palabras de la doctrina contable que «...todos los costes de producción razonables y necesarios deban asignarse a los productos y presentarse como gastos en el momento de registrar el ingreso correspondiente...» (HENDRICKSEN).

Así pues, a nuestro entender, la norma 13.^a 3 del Plan General de Contabilidad encierra dos mandatos, ambos relacionados entre sí:

- Que el coste de producción se determine sumando al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes, directamente o indirectamente, imputables al producto.
- Que el coste de producción se reconozca contablemente como gasto en perfecta asociación o correlación con el reconocimiento contable de los ingresos de los productos correspondientes.

Puede observarse que el segundo mandato tiene carácter principal, de manera tal que al mismo se subordina el primero y también el relativo a la formación del precio de adquisición.

El Plan General de Contabilidad no define lo que debe entenderse por costes directos del producto ni tampoco por costes indirectos ni, finalmente, da orientaciones para concretar una imputación «razonable» de estos últimos. Y, sin embargo, de la correcta formación del coste de producción depende, por lo general en gran medida, la correcta determinación del resultado contable, en unión, claro está, del fiel cumplimiento de la correlación con los ingresos por venta de bienes o prestación de servicios. Una formación desacertada del coste de producción determinará el trasvase de resultados de un ejercicio a otro, lo que no solamente conculcará el principio contable del devengo y el de

correlación de ingresos y gastos sino que, ya en el campo fiscal, traerá como consecuencia derivada el anticipo o el diferimiento en el pago del Impuesto sobre Sociedades. ¿Dormita el legislador fiscal en las reglas contables? ¿Ha de verse en esta parquedad de la norma contable una prueba irrefutable de los peligros de confiar a las normas contables de naturaleza mercantil, legales y reglamentarias de desarrollo, la formación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades? A nuestro entender, la respuesta debe ser negativa. No sería propio de la norma legal, ni tal vez tampoco de la reglamentaria, sea ésta mercantil o fiscal, concretar los conceptos que deben integrarse en el círculo de los «costes directos e indirectos». Ni siquiera un texto tan detallista como el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982 entró en esta cuestión, limitándose el artículo 40.3 a establecer que «...el coste de producción se obtendrá añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras auxiliares los costes directamente imputables al producto considerado, así como la fracción correspondiente de los costes indirectos habidos en el período de elaboración o fabricación...», sin precisar ulteriormente lo que había de entenderse por costes directos e indirectos, ya que como tales no pueden considerarse los gastos accesorios de compras a que se refiere el artículo 102 del referido Reglamento.

¿Cómo resolver la cuestión? Considerando que, en el fondo, estamos ante un problema de aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos establecido en el artículo 19 de la Ley 43/1995, nos parece que una forma aceptable es acudir al sentido técnico de los términos costes directos y costes indirectos, y que a tal efecto pueden ser útiles los pronunciamientos de las asociaciones de profesionales de la contabilidad.

La AECA se refiere a los costes directos como «...las cargas identificables con el producto y, por tanto, de directa afectación al mismo sin necesidad de utilizar criterio de reparto alguno...». Más explícitas son las normas IASC, según las cuales «...los costes de transformación de las existencias comprenden aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenden una porción, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se ha incurrido para transformar las materias primas en productos terminados... Costes indirectos fijos son todos aquellos que permanecen relativamente constantes con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta. Costes indirectos variables son todos aquellos costes que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta... El proceso de asignación de costes indirectos fijos a los costes de transformación se basa en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción... Los costes indirectos no asignados se reconocen como gasto del ejercicio... Los costes indirectos variables se asignan, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción».

Puede apreciarse que tanto la AECA como las normas IASC distinguen entre costes directos e indirectos en función de su relación con el producto. Esta relación, por tanto, es de tipo técnico y en cada producto adoptará una determinada configuración. Incorporar a las normas legales o reglamentarias, sean mercantiles o fiscales, una definición de los costes directamente incorporables al producto que vaya más allá de la genérica indicación de su relación con el producto no parece posi-

ble. Y, si esto es así, habrá que admitir como algo normal que las empresas ante supuestos de hecho iguales o similares puedan adoptar criterios ligeramente diferentes, sencillamente porque la relación técnica entre el producto y los costes puede adoptar diversas configuraciones, dentro de ciertos márgenes. Ahora bien, de ello se derivarán, sin duda, resultados contables y bases imponibles diferentes, aun cuando la base imponible se definiera exclusivamente en función de normas fiscales, porque siempre habrá una materia, como hemos explicado, que escapa a un encuadramiento normativo exhaustivo, salvo que se adopten soluciones toscas como la consistente en reconocer como gastos todos los realizados en el período impositivo, con independencia de su asociación con el producto y, por tanto, con los ingresos derivados de su venta. Las soluciones toscas aportan seguridad e igualdad, ciertamente, pero al precio de gravar magnitudes claramente alejadas de la renta en sentido técnico y, por ello, con posible quebranto del principio de capacidad económica. En un contexto como el descrito buscar la solución menos imperfecta es el mejor camino, y, en nuestro caso, la imperfección se manifiesta en una cierta flexibilidad en la correlación entre el producto y los costes de producción, que repercutirá en el resultado contable y en la base imponible, lo que entendemos que es consustancial e inevitable en un tributo que grava la renta. Sin aceptar estas realidades es difícil penetrar en la lógica del Impuesto sobre Sociedades.

2.7.1.2.2. Valoración de inventarios.

Una vez determinados todos los componentes del precio de adquisición y del coste de producción, el importe del mismo deberá reconocerse contablemente como gasto cuando deba reconocerse contablemente el ingreso derivado de la venta del producto. Cuando las entradas de existencias para la venta o de materias primas, es decir, en general de existencias, en una determinada cuenta se ha producido, dice AECA, con diferentes precios de adquisición, se plantea el problema de la valoración de las salidas por ventas, esto es, de los productos vendidos, para determinar el resultado obtenido, y, derivadamente, valorar las existencias finales que deben figurar en el balance. Los criterios para valorar las existencias vendidas y las que quedan en inventarios producen un efecto sobre la distribución temporal del resultado, aunque no son, propiamente, reglas de reconocimiento contable de ingresos y gastos, sino de medición de gastos, en concreto, del coste de producción imputable a las existencias vendidas.

Tanto la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, como su Reglamento, guardan silencio sobre la cuestión, a diferencia de la normativa precedente que, al menos a nivel reglamentario, sí contenía ciertas normas, aunque fragmentarias. Una vez más se pone de relieve la importancia de las normas contables contenidas en el Plan General de Contabilidad. Debemos atender a estas normas, recogidas en la parte final de la norma 13.^a de las de valoración, como normas de desarrollo del principio del precio de adquisición en cuanto valoran las existencias finales, pero también como normas de desarrollo del principio del devengo porque, aunque no contienen criterios de reconocimiento contable del gasto, valoran el importe del gasto que, según los criterios que forman parte del principio del devengo, deba reconocerse contablemente como tal. En este sentido, las normas sobre valoración de inventarios del Plan General de Contabilidad tienen eficacia fiscal plena, en cuanto normas supletorias.

Las reglas de valoración de existencias contenidas en la norma 13.^a de las de valoración del Plan General de Contabilidad se aplican a todas las partidas que tienen la consideración de existencias: existencias comerciales, materias primas, otros aprovisionamientos, productos en curso, productos semiterminados, productos terminados y subproductos, residuos y materiales recuperados.

Las reglas de valoración referidas se fundamentan, como no podía ser de otra manera, en el principio del precio de adquisición, de manera tal que, como más adelante se expondrá, determinados métodos de valoración que no se basan en el citado principio han de entenderse no admitidos contablemente y, por tanto, tampoco tendrán efectividad fiscal.

La norma 13.^a admite los siguientes métodos de valoración de existencias:

- Identificación de partidas.
- Precio medio o coste medio ponderado.
- FIFO.
- LIFO.
- Otros análogos al FIFO o LIFO.
- Valor fijo.

Estos métodos de valoración se aplican de la siguiente manera:

- El método de identificación de partidas debe utilizarse cuando se trate de valorar existencias cuyo precio de adquisición o coste de producción sea identificable de manera individualizada. Se trata de una regla imperativa que no admite matizaciones ni facultades de elección al empresario. Si las existencias tienen un precio de adquisición o un coste de producción individualizable deben valorarse por el mismo, a todos los efectos.

Esta norma debe ser aplicada, a efectos fiscales, de la misma manera. En consecuencia, una vez dirimida la cuestión fáctica de la individualización del precio de adquisición o coste de producción de las existencias, si efectivamente se produce la individualización no hay opción posible, sino que debe aplicarse el método de individualización de partidas. Entendemos que la individualización del precio de adquisición o coste de producción es una cualidad objetivable de las existencias, de manera tal que no sería correcto eludir el método de identificación de partidas si, debido a la deficiente contabilización y control de las operaciones, de hecho no es posible la individualización.

- Cuando el precio de adquisición o coste de producción no sea identificable de modo individualizado, se aplicará, con carácter general el método del precio medio o coste medio ponderado. El método del precio medio o coste medio ponderado se aplica en defecto del método de identificación de partidas, pero cede ante los restantes cuando así lo decide el empresario por considerarlos «... más convenientes para su gestión...». Tenemos aquí un claro ejemplo de la denominada flexibilidad de la norma contable que, inevitablemente, va a repercutir sobre la formación de la base imponible, de manera tal que dos empresas que realicen las mismas operaciones tendrán diferente base imponible si una de ellas utiliza el precio o coste medio ponderado y otra, por ejemplo, el método FIFO. Ahora bien, se trata de una diferencia temporal, de forma que, a lo largo de su vida, ambas empresas habrán soportado la misma carga tributaria por el Impuesto sobre Sociedades.

Por otra parte, la libertad del empresario está constreñida por el principio de uniformidad recogido en el artículo 38 b) del Código de Comercio y desarrollado por el Plan General de Contabilidad, lo que implica, en el caso de la valoración de las existencias, que el método de valoración adoptado debe mantenerse en el tiempo y aplicarse a todos los elementos patrimoniales que tengan las mismas características «...en tanto no se alteren los supuestos que motivaron la elección de dicho criterio...».

El empresario puede, en consecuencia, escoger entre una gama de métodos de valoración, supuesto que no deba obligatoriamente aplicar el método de identificación de partidas, y dicha elección no puede ser rechazada por la Administración tributaria ya que, de acuerdo con la norma aplicable, la elección reposa sobre un juicio de conveniencia que sólo al empresario incumbe, pero una vez realizada la elección, está vinculado al método elegido y sólo podrá desligarse del mismo cuando varían los supuestos que motivaron la elección. Ahora bien, estos supuestos son objetivos, no derivan de un juicio de conveniencia, sino que, por el contrario, sobre los mismos se conforma el referido juicio. Entonces, si los supuestos no varían, el empresario no puede variar, por imperativo de la norma contable, el método de valoración, y la Administración tributaria podrá rechazar los efectos sobre la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de la adopción injustificada de un nuevo método. He aquí pues que la flexibilidad de la norma contable no puede ni debe degenerar en arbitrariedad.

La misma reflexión puede efectuarse en relación con la obligación de aplicar el mismo método de valoración a «...todos los elementos patrimoniales que tengan las mismas características...», de manera tal que la Administración tributaria no podrá rechazar la adopción de un determinado método de valoración por parte del empresario, pero sí calcular la base imponible del Impuesto sobre Sociedades mediante la aplicación del mismo método de valoración a todos los elementos patrimoniales que tengan las mismas características.

Tanto en la alteración injustificada del método de valoración como en la no aplicación del mismo método de valoración, la Administración tributaria podrá efectuar la oportuna regularización, si prueba que no han variado los supuestos que motivaron la elección del método y la identidad de características, respectivamente.

La norma contable concede la facultad de optar entre diversos métodos de valoración de existencias, pero una vez ejercitada la opción el empresario queda vinculado en la forma expuesta. Ahora queda reducida a sus justos límites la flexibilidad de la norma contable, algunas veces aducida como un impedimento decisivo para fundamentar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en el resultado contable. Pues bien, en el marco de dichos límites, la facultad de elegir un determinado método de valoración no se diferencia gran cosa, en lo esencial, de los variados supuestos de opción contenidos en la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, y en su Reglamento. Así, por ejemplo, dos sujetos pasivos que tengan la misma composición del inmovilizado tendrán un resultado contable diferente según que apliquen la amortización lineal, degresiva o mediante dígitos, en uso de las opciones establecidas en el artículo 11 de la Ley 43/1995, o según que, en las operaciones a plazos o con precio aplazado, decidan optar por el criterio de caja o el de devengo, ejercitando la facultad prevista en el artículo 19.4 de la Ley 43/1995, o decidan imputar o no a sus trabajadores las contribuciones por compromisos de pensiones, en ejercicio de la facultad concedida por el artículo 13.3 de la Ley 43/1995. Los ejemplos podrían multiplicarse, de manera tal que, en el marco de la propia ley fiscal, no puede decirse que a los mismos hechos corresponda siempre la misma base imponible.

Vistas así las cosas el reproche de flexibilidad vertido sobre la norma contable para poner en tela de juicio su idoneidad para conformar la base imponible, queda muy diluido, ya que la propia norma fiscal, supuestamente rigurosa y exacta no lo es en todo caso, sino que en no pocas ocasiones encierra ciertas dosis de flexibilidad, a veces de gran trascendencia como es el caso de las amortizaciones.

Lo verdaderamente deseable no es el rigor ni la exactitud, metas muchas veces imposibles y no siempre deseables, sino que la necesaria flexibilidad se enmarque dentro de unos contornos bien definidos y justificados. Éste es, nos parece, el caso de los métodos de valoración de inventarios de la norma 13.^a de las de valoración del Plan General de Contabilidad.

Tampoco el muy detallista Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982 pudo lograr la exactitud, rigor o uniformidad, según se quiera, en materia de valoración de inventarios. En efecto, el artículo 80 del mismo prescribió «...el sistema de inventario permanente u otros que estén basados en el precio de reposición o en el criterio "última entrada primera subida»...", pero no estableció ningún método de valoración que, con el carácter de exclusivo, se impusiera al sujeto pasivo, de manera tal que éste podía aplicar el método de identificación de partidas, el FIFO y el coste medio unitario, debiendo, eso sí, aplicar este último, a efectos fiscales, cuando contablemente llevara alguno de los no permitidos. Por lo tanto, la regulación del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades permitía al sujeto pasivo elegir entre, por lo menos, el método de identificación de partidas, el FIFO y el coste medio ponderado, lo que no permite la norma contable cuando el coste de producción es individualizable ya que, en tal caso, impone el método de identificación de partidas. Sin embargo, la flexibilidad respecto de los sujetos pasivos que contabilizaban según métodos fiscalmente aceptables, tal vez excesiva, decaía totalmente respecto de aquellos otros sujetos pasivos que no contabilizaban según métodos ortodoxos, ya que imponía un ajuste fiscal basado en el método del precio de adquisición o coste medio unitario. ¿Qué norma encierra mayores dosis de variabilidad en la

formación de la base imponible: la del artículo 80 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982 o la del Plan General de Contabilidad de 1990? ¿Qué norma utiliza de manera más idónea los márgenes de flexibilidad?

La norma 13.^a del Plan General de Contabilidad se limita a enumerar los métodos de valoración, pero no los define ni describe la forma en cómo deben aplicarse, sin duda porque entiende que basta la sola mención de los mismos para regular la materia, habida cuenta que en las prácticas contables de las empresas, las expresiones «FIFO» o «LIFO» tienen un significado inequívoco. Bástenos a nosotros recordar que, según la AECA, en el método FIFO «...las partidas de coste se imputan a las mercancías y productos que se fabrican o venden, en el mismo orden en que han ido apareciendo cronológicamente...», que en el método LIFO «...las partidas de coste se imputan a las mercancías y productos que se fabrican o venden, en orden inverso al de llegada, de forma que primero se imputan los costes de las últimas remesas recibidas...», y, finalmente, que en el método del precio medio ponderado «...se promedian los precios de entrada con el fin de obtener un único precio aplicable a las salidas...».

No está tan claro, sin embargo, cuáles son los métodos de valoración que la norma 13.^a entiende aceptables por ser análogos al método FIFO o LIFO. A nuestro entender puede resolverse la duda considerando, de una parte, que los métodos de valoración deben, necesariamente, respetar el principio del precio de adquisición y, de otra, que la analogía, en este punto, implica un convenio de asignación del precio de adquisición o coste de producción sistemático. Conjugando ambos criterios es posible rechazar ciertos métodos de valoración y aceptar otros.

Por no respetar el principio del precio de adquisición entendemos que no son métodos aceptables, según la norma 13.^a del Plan General de Contabilidad, los siguientes:

- El coste estándar.
- El coste de la última entrada.
- El coste de reposición.
- El precio medio simple.

El método de valoración estándar, según AECA, consiste en aplicar «...componentes de coste en los que el consumo unitario y el precio aplicable a los consumos de los diferentes factores han sido predeterminados, aplicándose de manera uniforme a lo largo de todo el ejercicio». Puede apreciarse que este método de valoración no respeta el principio del precio de adquisición. Las existencias valoradas por dicho método, tanto si son las vendidas con las que quedan en inventario, no lo son al precio de adquisición o coste de producción. Por esta razón entendemos que no es aceptable este método de valoración en el marco de la norma 13.^a del Plan General de Contabilidad.

El coste de la última entrada consiste en valorar las existencias vendidas al precio de la última entrada, generalmente el precio más alto. Este método de valoración, aunque se basa en el precio efectivo de una transacción, no se adapta realmente al principio del precio de adquisición y, por lo tanto, también debe entenderse rechazable.

Más discutible es la adaptación a la norma mercantil del método HIFO (entrada más alta, primera salida), a cuyo tenor, se entiende transmitida en primer lugar la existencia cuyo precio de adquisición ha sido más elevado. Este método, a diferencia del coste de la última entrada, sí se adapta al principio del precio de adquisición, porque va asignando a las existencias vendidas precios de adquisición efectivamente satisfechos, si bien según un convenio que ordena, idealmente, las salidas en función del precio de adquisición o coste de producción de las entradas.

El método del coste de reposición consiste en valorar las existencias vendidas al precio de adquisición que, en el mercado, debe pagarse por la misma, es decir, por un valor de reposición. Este método de valoración, conocido como NIFO (próxima entrada, primera salida), se aparta, claramente, del precio de adquisición, no siendo, por tanto, mercantilmente aceptable.

El método del precio medio simple consiste en valorar las existencias vendidas a dicho precio. Al omitir la referencia a las entidades, el precio medio simple no puede entenderse que respeta el principio del precio de adquisición.

Por tanto, el coste estándar, el coste de la última entrada, el coste de reposición y el precio medio simple son métodos de valoración de existencias que, por no respetar el principio del precio de adquisición, debemos entenderlos mercantilmente inaceptables, de acuerdo con lo previsto en la norma de valoración 13.^a del Plan General de Contabilidad.

Una vez definidos los métodos de valoración de existencias que entendemos claramente rechazables mercantilmente, y que, por lo tanto, también lo serán, en cuanto a sus efectos sobre el resultado contable, a efectos fiscales, dedicaremos nuestra atención a un conjunto de métodos que, en cuanto pudieran inscribirse en la órbita del principio del precio de adquisición, serían aquellos de carácter «análogo» a los que, tan críticamente, se refiere la norma 13.^a de las de valoración del Plan General de Contabilidad. Estos métodos son, entre otros:

- Coste medio variable.
- Promedio móvil de las cotizaciones.
- Valoración según la ganancia bruta.
- Valoración de los minoristas.
- Valoración según porcentaje de realización.

Al método del coste medio variable se refería, sin definirlo, el artículo 79.2 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982, que, por contraposición al coste medio unitario, establecía la aplicabilidad del «...sistema de coste medio variable, cuando dicho sistema se utilice de manera efectiva en la gestión contable de las existencias de la empresa». El método del coste medio variable consiste en valorar las existencias vendidas al precio de adquisición o coste de producción medio habido en un período inmediato predeterminado, por ejemplo un mes. Así las existencias vendidas durante un mes son valoradas tomando en cuenta el precio de adquisición de las existencias iniciales y el de las adquiridas durante ese período. El inventario también se valora al coste medio variable. Se trata, por tanto, de un método de valoración basado en el precio de adquisición.

Al promedio móvil de las cotizaciones también se refería el Reglamento del Impuesto de Sociedades de 1982, cuyo artículo 80.3 preveía que «...En los casos en que, en virtud de una norma administrativa y con el fin de asegurar la continuidad de la producción de sectores específicos se establezcan niveles mínimos, el Director General de Tributos podrá autorizar la aplicación de sistemas basados en un promedio móvil de las cotizaciones de tales materias o materiales en la valoración de las existencias...». Tampoco en este caso la norma reglamentaria definía el método de valoración, limitándose a autorizarlo. El promedio móvil de cotizaciones consiste en valorar las existencias en inventario en función del valor medio de los precios de adquisición habidos durante un cierto tiempo, por ejemplo los cuatro trimestres anteriores, determinándose por diferencia el valor de las existencias vendidas. Puede observarse que, en términos generales, se trata de un método LIFO atenuado, basado, por tanto, en el principio del precio de adquisición.

La valoración según la ganancia bruta consiste en valorar las existencias inventariadas por la diferencia existente entre el valor de la existencia inicial más el valor de las existencias comparadas menos el coste de las unidades vendidas, calculando dicho coste mediante la disminución del precio de venta en el margen bruto. Este método no se ajusta estrictamente al principio del precio de adquisición, y se utiliza tan sólo de manera marginal para reconstruir los inventarios cuando se ha extraviado la documentación justificativa de los mismos. Es cierto que si el margen bruto está correctamente calculado este método cumple, de hecho, con el principio del precio de adquisición, pero, en principio, no puede considerarse como un método de valoración estrictamente basado en el precio de adquisición.

El método de los minoristas valora las existencias a partir del precio de mercado o precio esperado de venta de los artículos en existencia, minorando dicho precio de mercado en el margen de venta correspondiente, con el objeto de obtener el precio de adquisición. A juicio de la AECA el método de los minoristas exige que «...la empresa practica una política de márgenes fijos sobre los precios de coste, para cada tipo o clase de productos ofrecidos a la venta...» y

«...puede admitirse en ocasiones excepcionales cuando, por causas debidamente justificadas, la empresa tenga problemas de valoración en el inventario, garantizándose en todo caso que el resultado obtenido no difiere significativamente del que se obtendría aplicando los métodos del coste histórico...». Este método no está basado estrictamente en el precio de adquisición, pero, por motivos prácticos, y con los condicionantes expuestos, podría entenderse mercantil y fiscalmente válido.

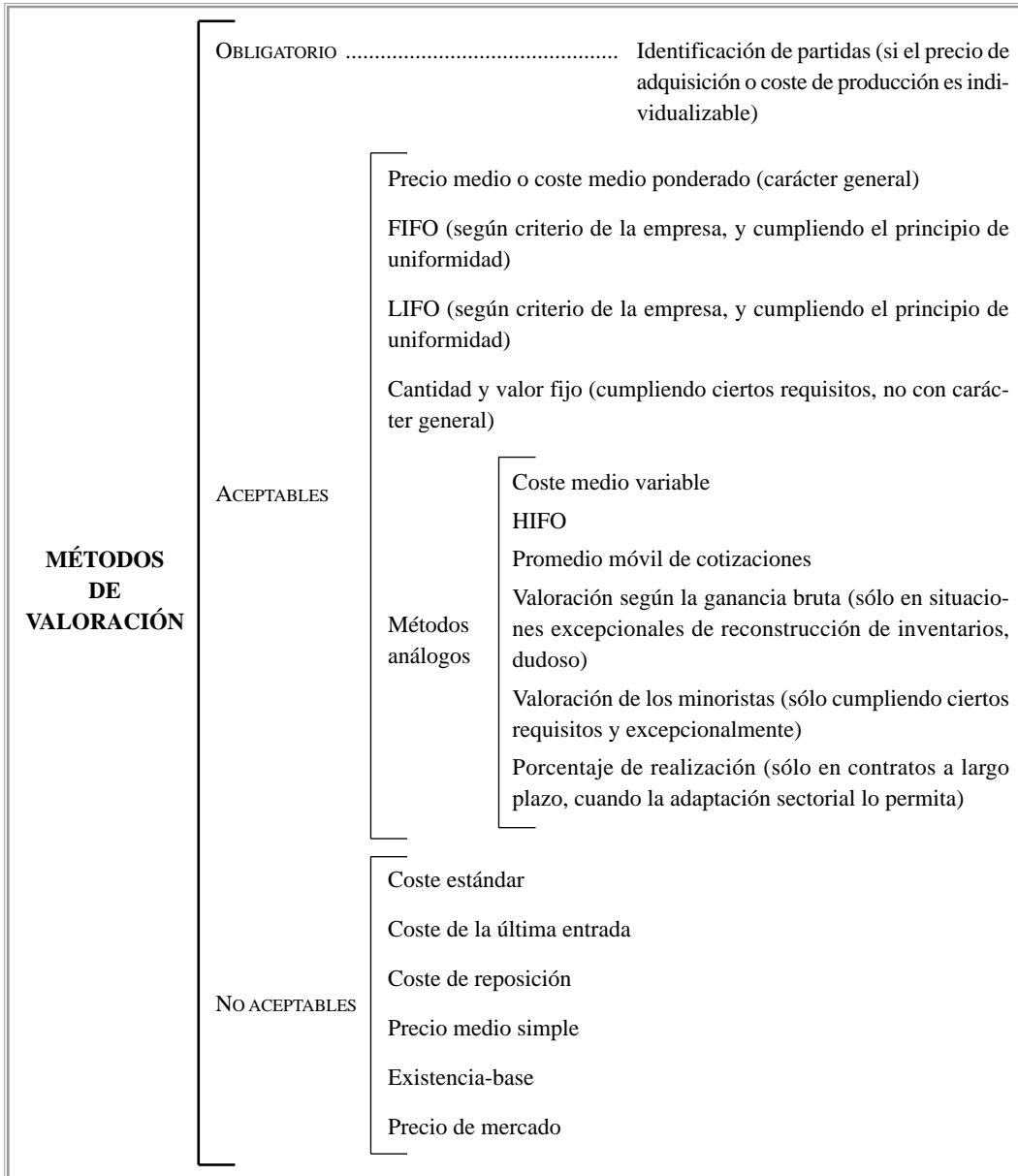
El método del porcentaje de realización hace referencia exclusivamente a las existencias correspondientes a los contratos a largo plazo y no es tanto un método de valoración de las mismas cuanto una regla de devengo del ingreso que, derivadamente, influye en la valoración de las existencias inventariadas. Al método del porcentaje de realización se refiere la Orden de 27 de enero de 1993, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresa Constructoras, que examinaremos más adelante.

También admite la norma 13.^a de las de valoración del Plan General de Contabilidad que, para determinados sectores de actividad, ciertas materias primas y consumibles se puedan valorar «...por una cantidad y valor fijo...» cuando «...se renuevan constantemente... su valoración global y composición no varían sensiblemente... y dicho valor global sea de importancia secundaria para la empresa...». Este método de valoración prescinde del precio de adquisición o coste de producción y, sin embargo, la norma contable lo admite por razones prácticas.

Este método de valoración se asemeja al denominado de las existencia-base, a cuyo tenor, y según la AECA «...al volumen de existencias-base, valoradas a los precios de adquisición vigentes al comenzar la explotación, se le considera como una partida más del inmovilizado. El exceso de existencias a fin de ejercicio, sobre la base, se evalúa utilizando cualquiera de las modalidades descritas anteriormente...».

El referido método aparentemente respeta el principio del precio de adquisición, porque las existencias del inventario están valoradas tanto en el tramo base como en el tramo adicional por métodos que, a su vez, respetan el principio del precio de adquisición, pero lo que no es tan seguro es que respete el principio de correlación de ingresos y gastos, porque trata las existencias-base como si fueren un inmovilizado. En este sentido nos inclinamos a considerar que este método no es mercantilmente aceptable, excepto si concurrieran en su llevanza en el caso concreto los requisitos establecidos en el último párrafo de la regla de valoración del Plan General de Contabilidad.

De acuerdo con lo expuesto en las líneas precedentes, podemos clasificar los métodos de valoración de inventarios en relación con las reglas de la norma de valoración 13.^a del Plan General de Contabilidad de la siguiente manera:



La importancia de la determinación de los métodos de valoración de inventarios según el Plan General de Contabilidad, y de la forma en cómo deben aplicarse, es bien evidente para el Impuesto sobre Sociedades, porque, como dijimos anteriormente, ante la ausencia de una norma fiscal, serán de aplicación las normas mercantiles. Pudiera parecer que, en materia de tanta trascendencia respecto de la formación del resultado contable y, por tanto, de la base imponible, la irrupción ilimitada de la normativa mercantil es una innovación, tal vez peligrosa, de la Ley 43/1995. En realidad,

ninguna novedad se ha producido. Desde el Texto Refundido de 1922, y antes con la Ley de la Contribución de Utilidades, ninguna norma con rango legal ha regulado la materia de la valoración de los inventarios. Fue por vez primera el artículo 80 del Reglamento de 1982 el que, de forma fragmentaria y enfocando la cuestión de manera negativa, incorporó al Impuesto sobre Sociedades algunas reglas en materia de valoración de inventarios. La novedad práctica derivada de la entrada en vigor de la Ley 43/1995, ha sido, de una parte, el levantamiento de la proscripción que pesaba sobre el método LIFO y, de otra, la obligatoriedad de llevar el método de identificación de partidas, tratándose de precios de adquisición o costes de producción que fuesen individualizables. Además, como consecuencia de la validez fiscal de la norma contable, desaparecen los engorrosos ajustes extracontables.

La modificación normativa en materia de valoración de inventarios plantea un problema de Derecho transitorio que, a nuestro entender, debe ser resuelto aplicando lo previsto en la disposición transitoria primera de la Ley 43/1995, lo que significa:

- Que el sujeto pasivo no deberá practicar correcciones sobre el resultado contable para determinar la base imponible por motivo de los métodos sobre valoración de inventarios.
- Que los ajustes extracontables, positivos o negativos, practicados respecto de los inventarios en los períodos impositivos recogidos por la Ley 61/1978, deberán ser tomados en consideración a los efectos de determinar la base imponible, en los períodos impositivos en los que se transmitan las existencias a las que se refieren los citados ajustes extracontables.

Entendemos, por el contrario, que no sería correcto ya en el primer período impositivo al que se de aplicación la Ley 43/1995, recuperar el ajuste extracontable en su día practicado, si las existencias correspondientes no son transmitidas, porque dicha recuperación debe realizarse «...de acuerdo con lo previsto en las normas que los regularon (los ajustes extracontables)...», es decir, de acuerdo con lo previsto en el artículo 80 del Real Decreto 2631/1982, del que se desprende que las existencias debían estar valoradas fiscalmente en tanto permanecieran en los inventarios de la empresa, cuando concurría la hipótesis establecida en el mismo.

2.7.1.2.3. Reconocimiento contable de gastos financieros.

Las normas generales sobre determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades contenidas en la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, únicamente se refieren a los intereses para recalificarlos como dividendos cuando concurra el supuesto de hecho determinante de la subcapitalización, según lo previsto en el artículo 20. Por tanto, de acuerdo con lo establecido en el artículo 10.3 de la referida ley, la imputación temporal de los gastos financieros, a efectos fiscales, será la que resulte de las normas mercantiles sobre el reconocimiento contable de los gastos financieros. O, si quiere, dichas normas mercantiles, más precisamente, tendrán el valor supletorio que las confiere el artículo 9.2 de la Ley General Tributaria, en relación con el artículo 19.1 de la referida Ley 43/1995.

El Plan General de Contabilidad se refiere a los gastos financieros en las siguientes normas de las de valoración:

- Norma 2.^a 2, relativa a la formación del precio de adquisición.
- Norma 2.^a 3, relativa a la formación del coste de producción.
- Norma 5.^a b) y g), relativa al arrendamiento financiero.
- Norma 7.^a 2, relativa a intereses diferidos.
- Norma 11.^a, relativa a intereses de deuda no comerciales.
- Norma 12.^a, relativa a intereses de deudas comerciales.
- Norma 18.^a c), relativa a descuentos por pronto pago.
- Finalmente, las cuentas comprendidas en la agrupación 66 se refieren a los gastos financieros.

El Plan General de Contabilidad utiliza, como no podía ser de otra manera, el principio del devengo para regular el reconocimiento contable de los gastos, y también el principio de correlación de ingresos y gastos, que en rigor no es, como ya sabemos, sino un aspecto o complemento del principio del devengo. De esta manera el Plan General de Contabilidad contempla los gastos financieros como la remuneración por la cesión del uso del capital, y también atiende al sentido o significación de esa remuneración en relación con las actividades de la empresa. Es aquí donde entra en juego el principio de correlación de ingresos y gastos.

El reconocimiento contable del gasto financiero en cuanto remuneración por el uso de un capital ajeno, aparece, básicamente en las normas 11.^a y 12.^a de las de valoración.

La norma 11.^a «Deudas no comerciales» versa sobre la valoración de las deudas aludidas, pero, acompañando a dicha regulación principal, encontramos reglas relativas al reconocimiento contable de los gastos financieros.

La primera regla se refiere a la prima de reembolso, es decir «...la diferencia entre dicho valor (de reembolso) y la cantidad recibida...». Pues bien, «...tal diferencia debe amortizarse anualmente a resultados en las cantidades que corresponda de acuerdo con un criterio financiero...».

La alusión al «criterio financiero» descarta otros métodos de determinación del importe anual del gasto, como puede ser el de partes iguales anuales o el de prorrateo a los capitales vivos. Cuando la operación tenga una duración que comprenda dos o más ejercicios económicos, el gasto imputable a cada uno de ellos debe determinarse en función del tipo de interés de la operación financiera aplicado al capital usado durante el mismo.

La segunda regla versa sobre las deudas por compra de inmovilizado, pactadas de manera tal que su importe nominal incluye intereses, en cuyo caso dichos intereses «...figurarán separadamente en el activo del balance imputándose anualmente en las cantidades que correspondan de acuerdo con un criterio financiero...». No obstante, teniendo en cuenta que la norma 2.^a permite la incorporación de los intereses, bajo determinadas condiciones, al valor del inmovilizado, dichos intereses quedan exceptuados de la imputación según criterios financieros.

Es curioso observar que las dos reglas relativas al reconocimiento contable de los gastos financieros no se refieren al caso general, a saber, el relativo al reconocimiento contable de los gastos financieros derivados de préstamos, empréstitos y, en general, toda clase de operaciones financieras. Ello se debe a que la norma 11.^a contempla primordialmente el aspecto de valoración de la deuda no comercial y sólo secundariamente el relativo a la imputación temporal de los intereses de la misma. Es lógico, en tal caso, inquirir respecto de la regla aplicable al caso general. Pues bien esta regla, formulada respecto de los intereses referidos, no existe en el marco del Plan General de Contabilidad, sin duda porque se entiende suficiente para realizar la correcta imputación temporal de los gastos financieros, en el caso general, la norma en la que se concreta el principio del devengo.

La norma 12.^a, «Clientes, proveedores, deudores y acreedores de tráfico», versa sobre los conceptos referidos, pero, al igual que sucede en la norma 11.^a, acompañando a dicha regulación principal, establece reglas relativas al reconocimiento contable de los gastos financieros. En este sentido, «...los intereses incorporados al nominal de los ...débitos por operaciones de tráfico con vencimiento superior a un año deberán registrarse en el balance como "gastos a distribuir en varios ejercicios" ...imputándose anualmente a resultados de acuerdo con un criterio financiero». Obsérvese que la regla solamente se refiere a las operaciones con vencimiento superior al año. En estas operaciones, aunque contractualmente nada se establezca, la regla contable entiende que existen unos intereses que obliga a explicitar y a reflejar contablemente en el balance en tal concepto y a reconocer contablemente como gasto financiero en la medida y en los ejercicios en que proceda por aplicación de un «...criterio financiero...».

Es importante resaltar la idea de que la regla contable opera y debe ser respetada aunque en el contrato con el proveedor no hayan sido pactados intereses. Una parte de la deuda con los proveedores se califica por la norma 12.^a como gasto financiero, naturalmente, a efectos de la representación contable.

La norma 7.^a 2 «Gastos por intereses diferidos» define a los mismos como «...la diferencia entre el valor de reembolso y el valor de emisión de las deudas...», y establece que serán reconocidos contablemente como gastos «...durante el plazo de vencimiento de las correspondientes deudas y de acuerdo con un plan financiero...».

A la prima de reembolso de deudas también se refiere el artículo 197.2 del TRLSA, estableciendo que «...deberá amortizarse con cantidades anuales razonables y a lo sumo en el momento en que se reembolse la deuda».

Puede apreciarse que la norma 7.^a 2 del Plan General de Contabilidad concreta lo que debe entenderse por «...cantidades anuales razonables...», esto es, las determinadas según «...un plan financiero...», pero también que dicha norma parece olvidar la libertad concedida por la norma legal consistente en imputar todo el gasto en el momento del reembolso de la deuda. Es comprensible el olvido en el que incurre la norma reglamentaria, porque la norma legal entra en conflicto con el principio del devengo recogido en el artículo 38 del Código de Comercio. Nos parece que una interpretación conciliadora podría consistir en limitar la imputación en el momento del reembolso en aquellos supuestos en los que la duración de la operación no supera el año natural.

Nuevamente, debemos poner de relieve que la expresión «plan financiero» o la expresión «criterio financiero» alude a una regla de cálculo precisa e inequívoca de determinar el importe del gasto financiero en función del precio del uso del capital recibido de terceros.

La norma 5.^a f) y g) se refiere a la carga financiera propia de aquellos contratos de arrendamiento financiero en los que, debido a las condiciones económicas de los mismos, no existan dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra. En este caso, se considera como gasto financiero la diferencia entre el valor de contado del bien objeto del contrato y la deuda total incluido el importe de la opción de compra, que «...se contabilizará como gasto a distribuir en varios ejercicios...».

Aunque la norma no precisa la forma en cómo debe practicarse la distribución, teniendo en cuenta que la norma califica el importe a distribuir como gasto financiero, parece que lo más lógico es que se aplique un «criterio financiero». Esta interpretación, sustentada en la propia naturaleza de la operación, halla un adecuado respaldo, además, en la norma 7.^a «Gastos a distribuir en varios ejercicios», en la que, como ya sabemos, se establece que la distribución de los gastos por intereses diferidos se efectúe «... de acuerdo con un plan financiero...».

Decíamos al comienzo de nuestra exposición que, por aplicación de lo previsto en el artículo 10.3 de la Ley 43/1995, o más precisamente, de la norma de supletoriedad del artículo 9.2 de la Ley General Tributaria en relación con el artículo 19.1 de la Ley 43/1995, las normas del Plan General de Contabilidad relativas a los gastos financieros eran aplicables a los efectos de determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Pues bien, debemos señalar que, de acuerdo con lo previsto en el artículo 128.5 de la Ley 43/1995, en el caso de los contratos de arrendamiento financie-

ro acogidos a la disposición adicional séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, es fiscalmente deducible «...la carga financiera satisfecha a la entidad arrendadora...», de manera tal que, aunque el reconocimiento contable del gasto deba realizarse con arreglo a un «plan financiero», a efectos fiscales será deducible la carga financiera satisfecha.

Tan sonora bofetada al principio del devengo y, por tanto, al Código de Comercio y a una larga tradición de prácticas contables, sólo puede explicarse en términos de beneficio fiscal, cuya propia razón de ser se escapa, por más que no la hallemos, a nuestros comentarios. Por el contrario, respecto de aquellos contratos de arrendamiento financiero no amparados por la disposición adicional séptima de la Ley 26/1983, el artículo 11.3 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, prevé que «...la diferencia existente entre las cantidades a pagar a la entidad cedente y el precio de adquisición o coste de producción del bien tendrá para la entidad cesionaria la consideración de gasto a distribuir...», de manera tal que norma fiscal y norma contable coinciden.

La norma 18.^a «Ventas y otros ingresos» califica como gastos financieros a los «...descuentos y similares que sean concedidos por la empresa por pronto pago...». No se trata tanto de una norma de reconocimiento contable del gasto financiero, cuanto de calificación de un componente del gasto. A nuestro entender el reconocimiento contable de dicho gasto debe efectuarse, de acuerdo con «criterios financieros».

Las reglas contables relativas a los gastos financieros contenidas en las normas de valoración 11.^a, 12.^a, 7.^a, 5.^a f) y g) y 18.^a c) descansan en el principio del devengo. Las reglas contenidas en las normas 2.^a 2 y 3, que seguidamente analizamos, también descansan en el principio del devengo, complementado por el principio de correlación de ingresos y gastos. Las referidas normas están dedicadas a la formación del precio de adquisición y del coste de producción, respectivamente, del inmovilizado material y permiten «...la inclusión de los gastos financieros en el precio de adquisición, siempre que tales gastos se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del activo y hayan sido girados por el proveedor o correspondan a préstamos u otro tipo de financiación ajena, destinada a financiar la adquisición... fabricación o construcción...».

La regla tiene por efecto que los gastos financieros se reconozcan contablemente como gastos a través de las cuotas de amortización del inmovilizado material, o del inmovilizado inmaterial, ya que dicha regla también es de aplicación en relación con el inmovilizado inmaterial.

La regla deja un amplio grado de libertad al empresario, puesto que, respetando el límite de la puesta en condiciones de funcionamiento, puede decidir entre reconocer contablemente el gasto según criterios financieros o bien incorporarlo al precio de adquisición o coste de producción del inmovilizado, realizando dicho reconocimiento en función del proceso de amortización del citado inmovilizado. Es evidente que el impacto sobre la distribución temporal del resultado contable y, por tanto, sobre la base imponible de la referida opción no es despreciable.

El fundamento legal de la regla examinada es, como ya sabemos, el principio de correlación de ingresos y gastos, pero debemos preguntarnos si la norma reglamentaria realmente acierta en la concreción de dicho principio.

La AECA, en un documento que data del año 1981, relativo a principios contables para el inmovilizado material, entendía que «...A los elementos del inmovilizado material pueden incorporarse los intereses devengados por los capitales recibidos en concepto de préstamo a medio y largo plazo...». La misma idea encontramos en las normas IASC, ya que, según las mismas, «...los costes financieros que sean directamente imputables a la adquisición, construcción o producción de activos que cumplan ciertas condiciones, pueden ser capitalizados como costes de dichos elementos... son costes financieros directamente imputables a la adquisición, construcción o producción de un activo... los costes que podrían haberse evitado si no se hubiera efectuado ninguna inversión en el activo correspondiente...».

Puede observarse que la regla de imputación de gastos financieros al precio de adquisición o coste de producción establecida en la norma 2.^a 2 y 3 del Plan General de Contabilidad halla amplio respaldo en la doctrina contable. Con el debido respeto a la doctrina contable nos atrevemos a insinuar que el grado de libertad que otorga al empresario la citada norma es excesivo. Si, en efecto, los intereses derivados de la financiación obtenida para la adquisición o construcción de elementos del inmovilizado, material e inmaterial, deben entenderse como una partida o componente del precio de adquisición o coste de producción, deberían, sin opción alguna, incorporarse a uno u otro. Lo censurable de la regla contable no es que una partida de intereses se incorpore al precio de adquisición o coste de producción, sino que dicha incorporación sea optativa para el empresario. Cuestión diferente es que la determinación del importe a incorporar dependa de un conjunto de criterios más o menos flexibles, que permiten dar a cada caso la solución más congruente con la imagen fiel. También podría objetarse la regla contable porque hace depender el importe del precio de adquisición o coste de producción del inmovilizado, material e inmaterial, de la forma en cómo se financia el mismo. Y ya en el plano de la formación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, el impacto de la misma no podemos sino considerarlo negativo.

La extrema laxitud de la norma contable relativa a la incorporación de los intereses al precio de adquisición o coste de producción ha sido aducida, con razón, como un ejemplo de los inconvenientes del modelo de determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades inaugurado por la Ley 43/1995.

Es curioso observar, sin embargo, que el muy detallista Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982 que, en cierto modo, viene a representar un modelo antitético, incurría en un defecto muy similar, e incluso mayor, ya que establecía varios supuestos de imputación temporal de los gastos financieros que dependían de la opción del sujeto pasivo. El más aparatoso de todos ellos estaba recogido en el apartado 1 del artículo 53, a cuyo tenor, no debían incluirse «...en el valor de adquisición los intereses devengados, por los capitales recibidos bajo cualquier forma de préstamo... y que corresponden al período de aplazamiento en el pago, a contar desde la fecha de entrega del

elemento patrimonial de que se trate...». Puede observarse que esta norma es del mismo corte que la norma de valoración 2.2 y 3 del Plan General de Contabilidad, ya que al impedir la capitalización de los intereses una vez recibido el elemento patrimonial, está concediendo un amplio margen de libertad al sujeto pasivo para decidir sea la capitalización de los mismos hasta dicho momento sea su consideración como partida deducible en función de un criterio financiero.

De la misma naturaleza es la norma del apartado 2 del referido artículo 53, a cuyo tenor se concede la opción de capitalizar los intereses, pero no se obliga a ello, en el caso de determinadas inversiones en activo fijo, que se hubieren devengado «...durante el período de construcción hasta su entrega y puesta a disposición». Una vez más aparece la opción, concedida al sujeto pasivo, para capitalizar o no los intereses hasta el límite de la puesta a disposición. Y para rematar el abanico de las opciones, el apartado 3 del propio artículo 53, a modo de norma de cierre, establece que «...en los demás casos podrá optarse por su inclusión dentro de las cargas financieras del ejercicio o por su tratamiento como gasto financiero diferido o gasto de puesta en marcha».

Nuevamente, y ya son muchas las veces en las que sucede lo mismo, la innegable flexibilidad de algunas normas contables, sea o no criticable técnicamente, halla su equivalente en la norma fiscal, cuando no es superada, como, por ejemplo, sucede en el caso de las operaciones con pago aplazado a más de un año, en el que, de acuerdo con lo previsto en el artículo 70.3 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982 «...podrá computarse como gasto amortizable la diferencia entre el total a satisfacer por la operación y el precio de adquisición del elemento...», es decir, se concedía una opción al sujeto pasivo que, sin embargo, como ya sabemos, niegan las normas 11.^a y 12.^a del Plan General de Contabilidad, las cuales obligan a reconocer contablemente los gastos financieros en cuestión «...de acuerdo con un criterio financiero...».

¿Por qué renunció la norma fiscal a establecer normas rígidas en relación con los gastos financieros? A nuestro entender porque el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades de 1982, como su exposición de motivos indica, «...ha prestado una especial atención a los aspectos e implicaciones contables del impuesto... asumiendo en su propio texto buena parte de los postulados contenidos en nuestro Plan General de Contabilidad y en la Cuarta Directriz de la Comunidad Económica Europea...». Así pues ha sido el objetivo de armonizar lo fiscal y lo contable el motivo por el que las opciones que las normas contables establecen en relación con los gastos financieros también fueron concedidas por las normas fiscales. ¿Podrá liberarse alguna vez la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de estas opciones? ¿O, tal vez, la naturaleza de los hechos financieros relativos al inmovilizado, en unión a las circunstancias diversas de las empresas aconseja, en aras al principio de imagen fiel, mantener las opciones? Si la respuesta es positiva y el fundamento es el postulado de la imagen fiel, no vemos gran fundamento a la crítica, anteriormente mencionada, del modelo de determinación de la base imponible inaugurado por la Ley 43/1995. Si la respuesta es negativa la norma contable debería ser modificada, por incompatible con la norma legal relativa a la imagen fiel del artículo 34.2 del Código de Comercio, de manera tal que, por esa vía, el problema fiscal, si existe, se solucionaría en unidad de acto con la solución del problema mercantil.

2.7.1.2.4. Reconocimiento contable de los gastos por amortizaciones.

En materia de gastos por amortizaciones la norma contable tendrá escasa efectividad en orden a la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, porque la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, regula la materia con bastante minuciosidad, a lo que debemos añadir la también detallada regulación reglamentaria. Ahora bien, debemos distinguir entre el importe de la amortización correspondiente a un ejercicio o período impositivo y su condición de gasto imputable al mismo. Es aquí donde las normas contables relativas al reconocimiento contable del gasto tienen una mayor significación a efectos fiscales.

En efecto, el importe de la amortización del inmovilizado, material o inmaterial, relacionado con el proceso de producción de bienes y servicios de la empresa debe, en virtud del principio de correlación de ingresos y gastos del artículo 19.1 de la Ley 43/1995, incorporarse al coste de producción de dichos bienes y servicios, y la norma que, en calidad de Derecho supletorio del artículo 19.1 de la Ley 43/1995, así lo establece es la 13.^a 3 de las de valoración del Plan General de Contabilidad, «Existencias», a cuyo tenor «...El coste de producción se determinará añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directamente imputables al producto... (y) la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los productos... en la medida en que tales costes correspondan al período de fabricación...».

Ciertamente que la regla transcrita no especifica las partidas que deben entenderse integrantes de los «costes directos» ni de los «costes indirectos», pero, siguiendo a la doctrina contable, buena parte de las amortizaciones puede encajarse en las referidas rúbricas. En este sentido la AECA sustenta el criterio de que deben entrar «...a formar parte del coste de producción de las existencias, todos los costes directos e indirectos necesarios para llevar a cabo la misma, como son: ...la amortización del equipo productivo utilizado, así como del inmovilizado inmaterial asociado directamente con la producción», y la misma idea encontramos en las normas IASC.

Por tanto, una vez que ha sido determinado el importe de la amortización fiscalmente deducible de acuerdo con lo previsto en el artículo 11 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, la imputación temporal de dicho importe ha de realizarse atendiendo a la correlación de la amortización con el flujo de bienes y servicios de la empresa, de manera tal que, incorporando al coste de producción de los mismos en la parte que corresponde, el reconocimiento contable del gasto por amortizaciones se realiza en función del reconocimiento contable de los gastos correlacionados con los ingresos generados por las operaciones sobre dichos bienes y servicios. En este sentido podríamos afirmar que el importe de la amortización lo determina la norma fiscal, pero el momento de su imputación temporal queda reservado, en calidad de Derecho supletorio del artículo 19.1 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, a las reglas contenidas en la norma 13.^a del Plan General de Contabilidad.

Hay, no obstante, algunos supuestos en los que se aplican directamente las normas contables. Así sucede en el caso de los gastos de establecimiento, respecto de los que la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, guarda silencio, de manera tal que se aplicará lo previsto en el artículo 194 del TRLSA,

a cuyo tenor «...los gastos de establecimiento... deberán amortizarse en un plazo máximo de cinco años...», y la norma 6.^a de las de valoración del Plan General de Contabilidad, «Gastos de establecimiento», además de concretar las partidas que integran los gastos de establecimiento, añade que la amortización deberá realizarse «...sistemáticamente...».

2.7.2. Normas sobre reconocimiento contable de ingresos y gastos en las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad.

En las normas reguladoras de las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad encontramos reglas que disciplinan el reconocimiento contable de ingresos y gastos. Estas normas, en calidad de Derecho supletorio del artículo 19.1 de la Ley 43/1995, también tienen eficacia fiscal. Algunas de ellas tienen una gran importancia porque abordan la regulación de hechos de notoria relevancia económica. Seguidamente exponemos las más importantes.

2.7.2.1. Ingresos por la realización de construcciones.

Para el reconocimiento contable de los ingresos relativos a las construcciones, la norma 18, de las de valoración, «Ventas, ingresos por obra ejecutada y otros ingresos», de la Orden de 27 de enero de 1993, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Constructoras, distingue entre dos tipos de construcciones: las realizadas por encargo y con contrato y aquellas en las que no media esta circunstancia. La distinción es exclusivamente de tipo jurídico. Según que exista un encargo previo que se plasma en un contrato o no, el criterio del reconocimiento contable del ingreso es diferente, como veremos seguidamente.

En las obras o construcciones realizadas «por encargo y con contrato», se aplica, como criterio general de reconocimiento de ingresos prioritario, el método del porcentaje de realización, y de manera subsidiaria el método del contrato cumplido.

La norma contable no especifica qué tipo de contrato es el que, en unión al encargo, abre paso al método del porcentaje de realización, pero parece claro que el contrato aludido es el contrato de obra.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1.544 del Código Civil «En el arrendamiento de obra... una de las partes se obliga a ejecutar una obra... por precio cierto». Teniendo en cuenta que la materia con la que se ejecutará la obra puede ser propiedad del contratista de la obra o de quien la encarga (art. 1.588 Código Civil, en el primer caso), en ocasiones, es confusa la distinción entre el contrato de obra y el de venta de cosa futura. La doctrina civil establece la distinción en base a la naturaleza de la cosa en que resultará la obra, es decir, en base a la naturaleza del resultado. Si la referida cosa es fungible, el contrato será de venta de cosa futura, y si no lo es se tratará de un contrato de obra. Ahora bien, cuando la cosa es no fungible, necesariamente ha de constar en el contra-

to las especificaciones definitorias de la misma, lo que configura el «encargo» a que alude la norma 18.^a de valoración de la Orden de 27 de enero de 1993. El encargo significa que el comitente define el resultado apetecido y que el contratista ha de hacer lo preciso para obtenerlo. En tal caso la obligación de hacer, propia del contrato de obra, eclipsa a la obligación de dar propia del contrato de compraventa. En conclusión, la expresión de la norma contable de obras realizadas «...por encargo y con contrato...», enlaza perfectamente con la configuración jurídico privada del contrato de obra. Por tal razón entendemos que las normas sobre el reconocimiento contable de ingresos por obra ejecutada deben aplicarse cuando el contrato relativo a las mismas sea un contrato de obra.

Existente el contrato de obra, los ingresos deben reconocerse contablemente «...por el método del porcentaje de realización...», que consiste en reconocer los ingresos por obra ejecutada «...en base al grado de realización del contrato al final de cada período contable». A su vez, el grado de realización del contrato puede determinarse en función de las «unidades de obra ejecutadas» o en función de los «costes incurridos hasta la fecha». Cuando el grado de avance se determina mediante unidades de obra ejecutadas, el ingreso que debe reconocerse contablemente se calculará valorando «...las unidades de obras ejecutadas a los precios establecidos en el contrato...», y cuando el grado de avance se determina en función de los costes incurridos el referido ingreso debe calcularse aplicando a «...los ingresos totales fijados en el contrato (un) porcentaje que se establece por relación entre los costes incurridos hasta la fecha y los costes totales previstos para la realización del contrato».

Aunque la norma contable no precisa de manera explícita cuándo ha de utilizarse uno u otro sistema para valorar el ingreso, de manera tal que parece dejarlo al arbitrio o elección del empresario, en realidad no es así, porque el método de las unidades de obra ejecutadas sólo es posible aplicarlo cuando, por la forma en cómo se ha establecido contractualmente el precio, puede asignarse a las mismas una fracción del mismo. La norma contable conduce a este razonamiento y conclusión, ya que ordena valorar las unidades de obra «...a los precios establecidos en el contrato...», es decir, sea porque el precio se ha fijado por unidad de obra o porque habiéndose fijado para la totalidad de la obra es posible fraccionarlo entre las mismas en función de las estipulaciones contractuales.

La norma contable descansa en las distintas formas en las que el precio, que en todo caso ha de ser cierto por aplicación de lo previsto en el artículo 1.544 del Código Civil, puede ser fijado: por ajuste o precio alzado, por piezas o medidas y por administración o economía. El sistema de las «unidades de obra» sólo podrá aplicarse cuando el contrato de obra obliga al contratista a «...hacer una obra por piezas o por medida...» en la forma prevista en el artículo 1.592 del Código Civil.

De acuerdo con lo expuesto, la elección entre uno y otro sistema para determinar el grado de avance de la obra y, por tanto, calcular el ingreso que debe reconocerse contablemente, está bastante más limitada de lo que a primera vista parece. Por otra parte, por aplicación del principio de uniformidad recogido en el artículo 38 b) del Código de Comercio, el sistema elegido «...deberá utilizarse para todas las obras, sean éstas de corto o largo plazo».

El método del porcentaje de realización se compagina mal con el criterio general, relativo a los ingresos por ventas y otros ingresos, consistente en situar el momento del reconocimiento contable del ingreso cuando el riesgo se transmita a la parte contratante que debe recibir la prestación de dar o hacer, y siempre y cuando que todos los gastos conexos con el ingreso se hubieran realizado o fuesen estimables con precisión. Téngase en cuenta que el comitente puede negarse a recibir la obra si el contratista no ha cumplido según lo pactado, de manera tal que este último no se libera de la obligación que le incumbe sino a partir del momento de la recepción. Pesa, por tanto, sobre la operación una incertidumbre que sólo se verá despejada en el momento de la recepción. Además de la incertidumbre que se deriva de la facultad de recepción del comitente, la transmisión de los riesgos en el contrato de obra añade más incertidumbre. En efecto, de acuerdo con lo previsto en el artículo 1.590 del Código Civil, cuando el contratista se ha obligado «...a poner sólo su trabajo o industria, no puede reclamar ningún estipendio si se destruye la obra antes de haber sido entregada, a no ser que haya habido morosidad para recibirla, o que la destrucción haya provenido de la mala calidad de los materiales, con tal que haya advertido esta circunstancia al dueño», y, de acuerdo con lo previsto en el artículo 1.589 también del Código Civil, si el contratista puso los materiales le corresponde «...sufrir la pérdida en el caso de destruirse la obra antes de ser entregada, salvo si hubiese habido morosidad en recibirla».

Tanto la facultad de recepción del comitente, asistida por las facultades complementarias de verificación y aprobación de la obra, como las reglas relativas a la transmisión del riesgo, sugieren que el método del porcentaje de realización sólo debería ser aplicado bajo ciertas condiciones que, en lo esencial, garantizarasen, de una parte, la correcta correlación de ingresos y gastos, y de otra, que el riesgo del contratista se encuentre comprendido dentro de lo que podríamos denominar el nivel normal en este tipo de contratos.

Las precedentes consideraciones, extraídas de los derechos y obligaciones derivados del contrato de obra, explican y justifican que la norma 18.^a, de las de valoración, de la Orden de 27 de enero de 1993, supedita la aplicación del método del porcentaje de realización a la concurrencia de dos requisitos:

- Que se cuente con los medios y el control para poder hacer estimaciones razonables y fiables de los presupuestos de los contratos, así como de los ingresos, costes y grado de terminación en un momento determinado.
- Que no existan riesgos normales o extraordinarios en el desarrollo del proyecto, ni duda sobre la aceptabilidad del pedido o encargo por parte del cliente.

El primer requisito atañe al principio de correlación de ingresos y gastos. En su virtud el método del porcentaje de realización sólo podrá aplicarse si la empresa está en condiciones de determinar el grado de terminación de la obra y los costes e ingresos inherentes a dicho grado de terminación. Este requisito, cuyo cumplimiento depende de la capacidad organizativa del empresario, contemplado desde la perspectiva del Derecho contable tiene plena justificación. La protección de

los intereses de terceros hace conveniente rechazar el reconocimiento contable de ingresos de dudosa fiabilidad. Sin embargo, desde la perspectiva fiscal, podría abrir paso al abandono generalizado del método del porcentaje de realización entre las empresas pequeñas que no están concernidas por la conveniencia de ofrecer a sus socios y accionistas una representación contable de la creación de valor derivada de la actividad empresarial, ni mucho menos acuciadas por la necesidad de distribuir dividendos.

El segundo requisito se refiere al problema de la recepción de la obra y al de la transferencia de los riesgos respecto de la misma. Puesto que dichos riesgos son del contratista, no se deben reconocer los ingresos cuando aquéllos exceden de los normales, ni tampoco cuando existan dudas respecto de la recepción de la obra por el comitente. La apreciación de la intensidad del riesgo y de las dificultades previsibles en la recepción corresponden al empresario, pero estando basada la misma en circunstancias objetivas, el aplicador de la norma contable siempre podrá valorar lo bien fundado de la referida apreciación.

En caso de no cumplirse los requisitos anteriormente expuestos, debe aplicarse el método del contrato cumplido, en cuya virtud «...se reconocerán los ingresos por obra ejecutada una vez que las obras y trabajos realizados por encargo derivados del contrato se encuentren sustancialmente terminados, se hayan entregado al cliente o hayan sido aceptados por éste...». Se trata de un método de aplicación subsidiaria, que tiene el inconveniente de no reflejar los ingresos, y por tanto el resultado contable, en los ejercicios en los que se produce la actividad de la empresa, para concentrarlos en aquel en el que la obra se termina, pero la ventaja de impedir el reconocimiento contable de ingresos de dudosa consistencia.

Tanto las normas AECA como las AISC admiten ambos métodos del reconocimiento contable de los ingresos. Y, una vez más, ya en el plano fiscal nos encontramos ante el problema de la flexibilidad de la norma contable. ¿Es correcto que, para determinar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades puedan utilizarse dos métodos diferentes? ¿No pugna eso con principios básicos del ordenamiento fiscal?

Comencemos por matizar que, a diferencia de la cuestión de la incorporación de los intereses al inmovilizado, la norma contable relativa a los contratos de obra no establece una opción, sino dos métodos alternativos, uno de los cuales, el del porcentaje de realización, tiene carácter preferente, de manera tal que, en principio, no hay flexibilidad ni indeterminación. Sin embargo, la aplicación del método del porcentaje de realización puede ser fácilmente eludida mediante prácticas negligentes en relación con los medios de control. Éste es el punto débil de la norma contable, máxime cuando se contempla en relación con la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Tal vez, tanto desde el punto de vista contable como desde el relativo a la incidencia fiscal, hubiera sido más oportuno definir el requisito de control en base a circunstancias objetivas inherentes a los propios costes e ingresos derivados del contrato, antes que a las prácticas administrativas de la empresa. Así se producen, entendemos, las normas AISC, que no se refieren a que la empresa «...cuente con los medios y el control para poder hacer estimaciones...», sino a que los ingresos totales, los costes incurridos en el ejercicio o, los costes pendientes y el grado de terminación «...pueden ser medidos con suficiente fiabilidad...». Señalemos, finalmente, que el legislador fiscal ha sido cons-

ciente de las dificultades o inconvenientes que, en algunos casos, puede deparar la norma contable en relación con la determinación de la base imponible, y de ahí la habilitación reglamentaria contenida en el apartado 7 del artículo 19, cuya utilización, a nuestro entender, debería limitarse a casos muy concretos y de gran trascendencia. Desde luego éste no es el caso de los contratos de obra, puesto que, como hemos sugerido anteriormente, lo más probable es que las medianas y grandes empresas lleven los medios de control suficientes para aplicar el método del porcentaje de realización, quedando limitado el problema, contable y fiscal, a las pequeñas empresas.

En las obras realizadas sin existencia de previo contrato, los ingresos deben reconocerse contablemente «...una vez se produzca la transmisión efectiva de los bienes objeto de construcción...». Se trata de una regla propia de los ingresos por ventas, sin que la naturaleza del objeto transmitido, una obra o construcción, tenga relevancia alguna.

La norma 18.^a, de las de valoración, de la Orden de 27 de enero de 1993 se aplica a las empresas constructoras. Especifica la parte introductoria de la citada disposición que son «...las empresas que realicen las actividades que a continuación se incluyen de acuerdo con la denominación contenida en el Real Decreto 1560/1992, de 18 de diciembre, por el que se aprueba la Clasificación Nacional de Actividades Económicas...». Se trata de empresas que realizan obras consistentes en la construcción de edificios, túneles, puentes, vías férreas, campos de aterrizaje, demoliciones... No obliga la norma contable, por lo tanto, a empresas que realizan otro tipo de obras, en las que, de ordinario, también media un contrato de obra, como por ejemplo las constructoras de buques, aeronaves, maquinaria por encargo... Inmediatamente se plantea la cuestión de la forma en cómo deben reconocerse contablemente los ingresos en los contratos de obra realizados por empresas diferentes a las comprendidas en el ámbito de aplicación de la Orden de 27 de enero de 1993. A nuestro entender estamos ante un problema de aplicación de las normas que debe resolverse de conformidad con lo previsto en el Código Civil. En particular, el artículo 4.1, prevé la aplicación analógica de las normas «...cuando éstas no contemplan un supuesto específico, pero regulen otro semejante entre los que se aprecie identidad de razón». En el caso que nos ocupa, las normas contables de carácter reglamentario que desarrollan los principios de contabilidad del artículo 38 del Código de Comercio, en concreto el principio del devengo, no contemplan el reconocimiento contable de los ingresos derivados de los contratos de obra realizados por empresas distintas a las comprendidas en la Orden de 27 de enero de 1993, pero existiendo identidad de razón las reglas previstas en la norma 18.^a de las de valoración de la citada disposición podrán aplicarse a todo tipo de contrato de obra, cualquiera que sea la empresa constructora y el resultado del mismo. No se trata, por tanto, de aplicar analógicamente la adaptación sectorial de las empresas de la construcción a las empresas que fabrican por encargo maquinaria pesada, sino de aplicar una norma concreta, contenida en una disposición administrativa, a un supuesto de hecho no contemplado por la misma en base a que entre el supuesto de hecho contemplado y el no contemplado existe identidad de razón. Entendemos que esta aplicación analógica es igualmente válida a efectos fiscales, porque, como es sabido, el artículo 23.3 de la Ley General Tributaria únicamente impide la aplicación analógica de las normas «...para extender más allá de sus términos estrictos el ámbito del hecho imponible o el de las exenciones o bonificaciones».

2.7.2.2. Ingresos derivados de la participación en uniones temporales de empresas.

La norma 21, de las de valoración, de la Orden de 27 de enero de 1993, establece reglas para la integración y contabilización de las operaciones realizadas por las uniones temporales de empresas en las empresas miembros. El criterio que subyace a las referidas reglas es que la unión temporal es una prolongación de la empresa miembro, en la parte proporcional que corresponda, de aquí que, por lo que se refiere a los ingresos y gastos «...cada sociedad que participe en la unión temporal 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 que corresponda en función de su porcentaje de participación, una vez realizadas las homogeneizaciones y eliminaciones...». En consecuencia, las empresas miembros de las uniones temporales deben reconocer contablemente los ingresos y los gastos derivados de las operaciones realizadas por las uniones temporales como si los hubieran realizado directamente.

Esta norma contable no tiene eficacia para determinar la base imponible de las entidades miembros de la unión temporal por el Impuesto sobre Sociedades. En efecto, el artículo 63 de la Ley 43/1995, somete a las uniones temporales al régimen de transparencia fiscal, si bien dichas entidades no tributarán por el Impuesto sobre Sociedades y, además, no existirá limitación alguna respecto de la imputación de bases imponibles negativas, de manera tal que el resultado de las uniones temporales tributará en las entidades miembros a través de la técnica de la transparencia fiscal interna. Los efectos prácticos de las normas contable y fiscal serán, por regla general, muy similares, excepto por lo que se refiere a las eliminaciones de resultados no realizados por operaciones entre la unión temporal y las entidades miembros, que fiscalmente no procede.

2.7.2.3. Ingresos por la venta de inmuebles construidos a tal efecto.

La norma 18.^a, de las de valoración, de la Orden de 28 de diciembre de 1994, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Empresas Inmobiliarias, prevé que los ingresos derivados de la venta de inmuebles se reconozcan contablemente cuando los mismos «... estén en condiciones de entrega material a los clientes...», entendiéndose que se hallan en dicha condición «...cuando se encuentren sustancialmente terminados, es decir, cuando los costes previstos pendientes de terminación de obra no sean significativos en relación con el importe de la obra... cuando al menos se ha incorporado el 80 por 100 de los costes de la construcción sin tener en cuenta el valor de terreno...».

Esta norma no es sino una especificación, de la más general, aunque insuficientemente concretada en el Plan General de Contabilidad, según la cual los ingresos por ventas deben reconocerse en el momento de efectuar la entrega de la cosa vendida. Las peculiaridades del tráfico inmobiliario justifican la adaptación. No será la entrega, sino la posibilidad objetiva de proceder a la misma, igualmente definida de manera objetiva, la que habilite el reconocimiento contable del ingreso.

La validez fiscal de esta norma, que concreta el devengo de los ingresos de las operaciones sobre ventas de bienes inmuebles, ha sido respaldada por contestaciones a consultas del artículo 107 de la Ley General Tributaria. En este sentido podemos citar la contestación de 29 de abril de 1996, la cual, tras declarar aplicable, a efectos de la determinación de la base imponible por el Impuesto sobre Sociedades, el criterio de imputación temporal de la norma de valoración 18.^a de la Orden de 28 de diciembre de 1994, justifica dicha aplicación en que la norma reglamentaria «...no es sino especificación para un caso concreto del principio del devengo en cuanto criterio de imputación temporal de ingresos y gastos...», y, a estos efectos, recuerda que la contextura de la norma reglamentaria «...no podría ser de otra manera, habida cuenta, de una parte, de la subordinación de las adaptaciones sectoriales a las normas del Código de Comercio en materia de contabilidad, y de otra, que el artículo 38.1 d) del citado Código de Comercio establece dicho principio de imputación temporal de ingresos y gastos, como así también lo establece el artículo 19.1 de la Ley 43/1995...».

2.7.2.4. Capitalización de intereses en las existencias de inmuebles.

La norma 13.^a, de las de valoración, de la Orden de 28 de diciembre de 1994 permite la inclusión de los gastos financieros en el coste de producción de los inmuebles, en los mismos términos y condiciones establecidos en relación con el inmovilizado material. En consecuencia, podrán incorporarse los gastos financieros a las existencias de inmuebles en construcción «...cuyo plazo de realización sea superior al año...». La incorporación debe realizarse según los criterios previstos en la norma 2.^a 5 de las de valoración.

El Plan General de Contabilidad guarda silencio en relación con la incorporación de los intereses al coste de producción de las existencias, y como quiera que expresamente permite dicha incorporación respecto del inmovilizado, debemos entender que, con carácter general, no es correcto incorporar los intereses al precio de adquisición o coste de producción de las existencias. En este sentido la norma 13.^a, de las de valoración, de la Orden de 28 de diciembre de 1994, representa una excepción, pero no una contradicción, respecto de la norma del Plan General de Contabilidad. Esta excepción está justificada por el largo proceso de maduración de las existencias de inmuebles, de manera tal que, debido a ello, es permisible incorporar gastos financieros a los inmuebles en construcción. La especificidad de este tipo de existencias también motivó su acogimiento a la actualización prevista en el Real Decreto-Ley 7/1996.

2.7.2.5. Reconocimiento contable de los ingresos por prestación de determinados servicios.

No existe en el Plan General de Contabilidad una norma que, con carácter general, regule el reconocimiento contable de los ingresos derivados de la prestación de servicios, si bien de la descripción del funcionamiento de la cuenta 705 se deduce que dicho reconocimiento contable ha de realizarse «...con la salida o entrega de los...servicios...». Por esta razón cobran relevancia algunas normas sobre reconocimiento contable de ingresos contenidas en determinadas adaptaciones sectoriales.

La norma 18.^a, de las de valoración, de la Orden de 26 de diciembre de 1996, relativa a las empresas de asistencia sanitaria, prevé el supuesto de la revisión de «precios-tarifas», al objeto de admitir la valoración del servicio prestado conforme al valor que resultará de la revisión cuando «...no existan dudas razonables de su futura aprobación...». Se trata de una regla que sólo tiene sentido en el contexto de la prestación de servicios en régimen de concierto administrativo. En el trasfondo de esta norma se halla el criterio de que los ingresos por prestación de servicios deben reconocerse contablemente cuando los mismos se prestan.

La norma 18.^a, de las de valoración, de la Orden de 23 de junio de 1995, relativa a las sociedades anónimas deportivas, prevé que los ingresos procedentes de actos deportivos deben reconocerse contablemente «...cuando dichos actos se produzcan...» y que los ingresos por abonos se reconocerán contablemente «...en el período al que correspondan...».

A nuestro entender los criterios precedentes deben aplicarse a todos los ingresos derivados de la prestación de servicios de espectáculos, cualquiera que sea la naturaleza de los mismos, dada la identidad de razón que fundamenta la aplicación analógica. Por esta razón, la citada regla reviste un gran interés práctico.

2.7.2.6. Reconocimiento contable de ingresos por las entidades sin ánimo de lucro.

La regla 19.^a, de las de valoración, del Real Decreto 776/1998, de 30 de abril, relativo a las entidades sin fines lucrativos, establece reglas para el reconocimiento contable de ingresos específicos de las entidades sin ánimo de lucro. Las entidades sin ánimo de lucro obtienen un conjunto de ingresos que están estrechamente relacionados con su finalidad: cuota de usuarios, cuotas de afiliados, promoción para captación de recursos, ingresos de patrocinio y colaboración...

Los usuarios pagan a la entidad sin ánimo de lucro cuotas para cubrir el coste de las actividades realizadas por la misma. La regla contable prevé que estas cuotas se reconozcan como ingresos «...en el período al que correspondan...». Ciertamente que la expresión normativa es más bien imprecisa, pero si la cuota de usuario tiene por finalidad sufragar la actividad, parece que, en virtud del principio de correlación de ingresos y gastos, el ejercicio al que corresponden las mismas es aquel en el que se realizan las actividades sufragadas.

Los afiliados o asociados pagan también a la entidad sin ánimo de lucro cantidades de carácter periódico y cuantía predeterminada respecto de las que la norma contable prevé igualmente que se reconocerán como ingreso, «...en el período al que correspondan...», reincidiendo en la imprecisión anteriormente apuntada. La correlación de estos ingresos con las actividades realizadas por la entidad sin ánimo de lucro es más tenue que la existente en el caso de las cuotas de usuarios, de manera tal que su reconocimiento como ingreso no puede resolverse en base al citado principio satisfactoriamente. Los afiliados o asociados, por el hecho del acto de afiliación o asociación, asumen

unas obligaciones que generan correlativos derechos en la entidad sin ánimo de lucro al percibo de las cantidades anteriormente referidas, de manera tal que las mismas deberán ser reconocidas como ingresos cuando los aludidos derechos sean ejercitables.

No deben confundirse las cuotas de afiliados y asociados con las aportaciones al fondo social, que no tienen la consideración de ingreso sino de aportaciones.

Las entidades sin ánimo de lucro también obtienen ingresos derivados de las campañas realizadas para su captación. Se trata de ingresos recibidos de no asociados ni afiliados que, generalmente movidos por los elevados fines de las entidades sin ánimo de lucro, deciden sumar su esfuerzo económico a los mismos. Pues bien, estos ingresos se reconocerán contablemente «...cuando las campañas y actos se produzcan...».

Finalmente, las entidades sin ánimo de lucro también obtienen ingresos de la colaboración y el patrocinio empresarial, en cuya virtud las referidas entidades, «...a cambio de una ayuda económica para la realización de las actividades que efectúen en cumplimiento de los fines previstos... se comprometen por escrito a difundir la participación del colaborador en dichas actividades...» (art. 68 Ley 30/1994). Pues bien, estos ingresos se reconocerán contablemente «...cuando los actos se produzcan...», es decir, cuando se realicen las actividades a cuya financiación contribuyen.

Las entidades sin ánimo de lucro disfrutan, bajo el cumplimiento de ciertos requisitos, de un régimen fiscal especial establecido en el Título II de la Ley 30/1994, en cuya virtud, entre otros, están exentos los ingresos derivados de las cuotas satisfechas por sus asociados o los obtenidos por medio de los convenios de colaboración. Pero no por ello debemos entender que las reglas contables son inaplicables en el ámbito fiscal, ya que la correcta aplicación de la exención exige, con carácter previo, la acertada imputación temporal de los ingresos o ventas exentas.

2.7.2.7. Reconocimiento de ingresos y gastos en el sector eléctrico.

Las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas del sector eléctrico, aprobadas por el Real Decreto 437/1998, de 20 de marzo, ofrecen señaladas particularidades, derivadas, en lo esencial, de las condiciones de ejercicio de la actividad de las citadas empresas, tal y como se regula en la Ley 54/1997, de 27 de noviembre. En relación con las normas relativas al reconocimiento contable de ingresos y gastos se aprecia la notable influencia del principio de correlación de ingresos y gastos. En este sentido, la regulación del reconocimiento contable de los ingresos y gastos que tienen su origen en el tránsito de un sistema económico en el que la producción y suministro de energía eléctrica estaba retribuida mediante precios regulados (Ley 40/1994) a otro en el que la retribución deriva del mercado (Ley 54/1997), es un caso paradigmático de aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos. Pero no sólo en los efectos contables del tránsito a la competencia se manifiesta el principio de correlación de ingresos y gastos, sino también en las detalladas reglas relativas al procedimiento para capitalizar gastos financieros.

El reconocimiento contable del ingreso por tránsito a la competencia debe producirse cuando, de acuerdo con las normas que lo regulan, nazca el derecho a su percepción, y será en ese ejercicio cuando deben reconocerse como gasto la depreciación del inmovilizado material afecto a las diversas actividades eléctricas y los gastos diferidos por transición a la competencia, en la medida en que son recuperables a través de la retribución fija por transición a la competencia. El importe del gasto que en cada ejercicio debe reconocerse como tal será el «...que resulte de multiplicar el importe inicial (de la depreciación y de los gastos por transición a la competencia) por el coeficiente obtenido de comparar en términos homogéneos el ingreso del ejercicio reconocido por retribución fija por transición a la competencia con el total de ingresos previstos por este mismo concepto...», de manera tal que el reconocimiento contable del gasto se producirá cuando y en la medida en que se realiza el reconocimiento contable del ingreso al que está asociado o con el que está correlacionado.

Especialidad importante del sector eléctrico es el combustible nuclear. La norma contable, siguiendo las prácticas internacionales y atendiendo a su naturaleza, lo califica como existencia. Sin embargo, considerando que su consumo abarca varios ejercicios y que su período de elaboración puede ser superior a un año permite la incorporación de los gastos financieros al precio de adquisición o coste de producción «...hasta el momento en que se encuentra en condiciones de ser introducido en el núcleo del reactor...», aplicando a tal efecto una serie de reglas precisas que atienden a la especificidad de la fuente financiera, al importe total de los fondos propios y al valor contable de la existencia de combustible nuclear en curso.

También podemos apreciar la influencia del principio de correlación de ingresos y gastos en la forma en cómo debe reconocerse contablemente el consumo de esta peculiar existencia que es el combustible nuclear ya que, en efecto, el gasto se determinará: «...en función del grado de quemado que haya experimentado en el ejercicio... se tendrá en cuenta, entre otros aspectos los Kw/h producidos por dichos combustibles». Obsérvese que, en definitiva, los Kw/h producidos son una magnitud próxima al ingreso.

Las normas contables relativas al reconocimiento contable de ingresos y gastos del sector eléctrico suscitan algunas reflexiones en relación con el papel de las normas contables en orden a la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Supuesto que la base imponible del citado tributo deba ser la renta obtenida por las entidades jurídicas, y teniendo en cuenta que la renta es la diferencia entre ingresos y gastos, parece evidente que o bien se asumen a efectos fiscales las normas contables relativas a los ingresos y gastos del tránsito a la competencia o al combustible nuclear o bien se aprueban normas fiscales expresas para tales hechos, pudiendo ser o no coincidentes con las contables. ¿Sería así el sistema tributario más sencillo? ¿Daría mayor seguridad jurídica? ¿Sería incluso propio de la norma tributaria descender al detalle de la norma contable? Adviértase que la recepción fiscal de la norma contable, al menos de forma supletoria como sucede en el caso presente, no implica que la regulación de los hechos con trascendencia fiscal se tiña de un exacerbado particularismo sino que la propia singularidad de dichos hechos reclama regulaciones específicas.

2.7.2.8. Reconocimiento de gastos financieros en el sector de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje.

El apartado 3 de la norma 7.^a de la Orden de 10 de diciembre de 1998, por la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las sociedades concesionarias de autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje, regula el reconocimiento contable de los gastos financieros relativos a la financiación de los mencionados elementos patrimoniales. Como veremos seguidamente, la influencia del principio de correlación de ingresos y gastos es muy intensa, ya que, en definitiva, la norma contable ordena reconocer los gastos financieros en función del reconocimiento contable de los ingresos derivados de la explotación de los referidos elementos patrimoniales siempre que concurren determinadas circunstancias o requisitos, de manera tal que el gasto se reconocerá contablemente en correlación con el correspondiente ingreso. La norma contable reviste un gran interés porque es un caso paradigmático de correlación entre los ingresos de la explotación y los gastos financieros.

La norma 7.^a 3 establece dos reglas de reconocimiento contable de los ingresos, que son alternativas pero no optativas, de manera tal de la empresa debe aplicar una u otra según las circunstancias que concurren.

La primera regla consiste en reconocer contablemente los gastos financieros «...a partir del momento en que cada tramo de las autopistas, túneles, puentes y otras vías de peaje se encuentran en condiciones de explotación... (como) gastos del ejercicio en que se devenguen...». Es decir, hasta la puesta en explotación del elemento patrimonial financiado no deben reconocerse contablemente los gastos financieros, sino incorporarse al valor del mismo, y a partir de dicho momento deben reconocerse contablemente como gasto según criterios financieros.

La segunda regla consiste en reconocer contablemente los gastos financieros en función de la amortización de una cuenta de gastos a distribuir en varios ejercicios cuyo saldo se nutrirá con el importe de los gastos financieros «...si existe evidencia de que dichos gastos se van a recuperar en las tarifas de ejercicios futuros...». Es decir, el gasto financiero se reconoce contablemente de acuerdo con el reconocimiento contable de los ingresos derivados de la aplicación de unas tarifas determinadas para recuperar, entre otros, los referidos gastos financieros.

Debe recalarse que ambas reglas son alternativas, pero no optativas, de manera tal que la empresa debe aplicar la segunda si existe «...evidencia razonable sobre la recuperación de los citados gastos (gastos financieros)...». No deja la norma contable, por otra parte, la apreciación a la empresa de la existencia o no de tal evidencia, sino que establece los requisitos determinantes de la misma:

- Que la recuperación esté contemplada en el plan económico-financiero.

- Que existe posibilidad de obtener ingresos futuros en una cantidad al menos igual a los gastos financieros activados a través de la inclusión de estos gastos como costes permitidos a efectos de la determinación de la tarifa.
- Que se dispone de evidencia acerca de que los ingresos futuros permitirán la recuperación de los costes, de manera tal que la intención del regulador (autoridad administrativa) sea claramente que a través de los ingresos futuros se recuperen al menos las cantidades activadas.

Puede apreciarse que la regla segunda está inspirada, con toda claridad, en el principio de correlación de ingresos y gastos.

2.7.3. Normas sobre reconocimiento contable de ingresos y gastos en las entidades de crédito.

Si hay un conjunto de normas de naturaleza contable donde se preste una gran atención al principio del devengo y al de correlación de ingresos y gastos es el integrado en la Circular 4/1991, de 14 de junio, del Banco de España, que, como es sabido, es de aplicación a las entidades de crédito definidas en el artículo 1.º del Real Decreto Legislativo 1298/1986, de 28 de junio.

Ya en la norma segunda, relativa a los principios generales, se establece que «La imputación temporal de ingresos y gastos se hará atendiendo al principio del devengo, en los términos y con las excepciones establecidos en otras normas de la presente circular», de manera tal que las entidades de crédito, como no podía ser de otra manera, deben reconocer contablemente los ingresos y gastos según el principio del devengo, con limitadas excepciones. Adviértase que, a efectos de la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, las normas contables fieles al principio del devengo han de considerarse aplicables en calidad de Derecho supletorio, como hemos venido apuntando, pero las normas que exceptúan dicho principio no tendrán eficacia fiscal alguna, excepto cuando proceda aplicar la norma contenida en el apartado 2 del artículo 19 de la Ley 43/1995. Las siguientes normas de la Circular 4/1991 desarrollan, en relación con operaciones concretas, el principio del devengo: tercera A.2 (contabilización de activos adquiridos al descuento), tercera A.3 (cupón corrido renta fija), tercera A.5 (intereses de aplazamiento en la adquisición de activos), tercera B.8 (pasivos emitidos al descuento), quinta A.1 (ámbito de aplicación del principio del devengo), quinta A.2.4, 5, 6 y 7 (técnica de aplicación del principio del devengo), quinta A.2.bis (diferencias de valoración imputables a intereses y dividendos), quinta B.11 (quebrantos y beneficios en operaciones sobre futuros), quinta C (operaciones de cobertura), quinta D.16 (venta de inmovilizado con pago aplazado), octava.8 (traspasos de valores entre las diferentes carteras), decimocuarta (cesiones temporales de activos financieros), decimoquinta (transferencias, endosos y participaciones de activos), decimosexta (préstamos de valores), vigésima quinta.6 (financiación directa de las ventas a plazo), vigesimosexta (arrendamientos financieros), vigesimoséptima (valores de renta fija), vigesimooctava 4 (derechos de suscripción preferente), vigesimonovena B.4 y 5 (arrendamiento financiero), vige-

simonovena A.2 y 3 (amortización de inmuebles), trigésima.2 (amortización de los gastos de constitución y de primer establecimiento), trigésima.3 (amortización de programas informáticos), trigésima.4 (amortización de derechos de traspaso), trigésima.5 (amortización del fondo de comercio), trigésima segunda.3 (amortización de primas y asimilados de empréstito), trigésima segunda.4 (empréstitos cupón cero), trigésima segunda.5 (adquisición de valores propios), trigésima tercera C.3 y 4 (opciones), trigésima tercera H.10 d) (intereses y dividendos retenidos en financiaciones subordinadas y acciones preferentes), trigésima quinta.3 (gastos financieros diferidos y de emisión de empréstitos) trigésima séptima.2 (cupón corrido en la transmisión de activos financieros), décima 4 y 22 (intereses de operaciones de dudoso cobro).

Excede ampliamente el ámbito de nuestra exposición efectuar un estudio pormenorizado de las normas que sobre el reconocimiento contable de los ingresos y gastos se contienen en la Circular 4/1991, del Banco de España, pero sí creemos útil centrar nuestra atención en algunos aspectos que entendemos más relevantes como son los concernientes al ámbito y técnicas de aplicación del principio del devengo, la aplicación de la valoración de mercado al servicio del principio del devengo en las operaciones sobre futuros y en la cartera de negociación, los ingresos y gastos en las operaciones sobre activos financieros, y, finalmente, intereses de operaciones de dudoso cobro.

2.7.3.1. Ámbito y técnicas de aplicación del principio del devengo.

La norma quinta A) 1 establece que en aplicación del principio de devengo «...serán periódicos los intereses de las carteras de efectos, valores de renta fija no incluidos en la cartera de negociación, inversiones y financiaciones interbancarias y recursos financieros, los intereses y las comisiones de disponibilidad de los créditos, las comisiones de los pasivos contingentes, las de operaciones de *factoring* que tengan carácter financiero, las percibidas o satisfechas por servicios que se presten o reciban a lo largo de un período de tiempo, los gastos de personal y generales, las amortizaciones de inmovilizado y de gastos amortizables, y, en general, cuantos productos y costes sean susceptibles de ello, porque se produzcan como un flujo temporal...».

La norma da una sensación de gran amplitud en la aplicación del principio del devengo, pero, si bien se mira, no es respetuosa, por paradójico que esto pudiera parecer, con el mismo. En efecto, si reparamos en su contenido, observamos que parece excluir del principio del devengo a los intereses de los valores de renta fija que integran la cartera de negociación, a las comisiones no expresamente mencionadas y a todos los ingresos y los gastos que no se produzcan «...como un flujo temporal...». Ahora bien, una norma reglamentaria que se dicta en desarrollo del Código de Comercio no puede establecer excepción alguna al principio del devengo, aunque sí puede concretar la forma en cómo debe aplicarse tal principio en casos u operaciones determinadas. La explicación de la relación equívoca de la norma quinta A) 1 de la Circular 4/1991 con el principio del devengo reside en la propia evolución de la Circular 4/1991, cuyos antecedentes se hallan en normas contables dictadas por el Banco de España antes de la Ley 19/1989, de 25 de julio, es decir, en una época en la que

los principios de contabilidad generalmente aceptados no habían alcanzado el rango de norma jurídica. En aquella época la introducción del principio del devengo en la contabilidad de las entidades de crédito hubo de realizarse a base de normas cuasididácticas y muy prolijas que no contaban con el respaldo de una norma jurídica de rango legal. Pero a partir de la entrada en vigor de la Ley 19/1989, de 25 de julio, la norma de la Circular 4/1991, relativa a la aplicación del principio del devengo ha quedado fuera de contexto, de manera tal que una regla que en su momento impulsó la aplicación del principio del devengo, en la actualidad ha perdido gran parte de su sentido y, en cierto modo, puede aparecer como reticente al mismo.

Los apartados 2, 4, 5, 6 y 7 establecen las reglas técnicas de aplicación del criterio del devengo.

El apartado 2 se refiere a los intereses de operaciones, activas y pasivas, con plazo de liquidación superior a doce meses cuyo reconocimiento contable como ingreso o gasto debe hacerse «...por el método financiero, esto es, en función del tipo interno de rentabilidad o coste que resulte...», en tanto que en las operaciones a menor plazo «...se podrá optar entre este método y el de periodificación lineal». Nótese que la norma parcialmente transcrita es muy similar a la prevista en las normas de valoración 9.^a y 11.^a del Plan General de Contabilidad, ya que todas ellas apelan al criterio financiero para el reconocimiento contable de los ingresos y gastos financieros, pero la norma de la Circular 4/1991, en un correcto ejercicio de la función reglamentaria, específica que el criterio o método financiero consiste en aplicar el tipo interno de rentabilidad. El tipo interno de rentabilidad es el que iguala el valor actual de las prestaciones de las partes que intervienen en la operación financiera.

Es muy probable que la norma descrita pase desapercibida a quienes, debido a su formación en materias financieras, la encuentren perfectamente lógica y natural, pero para quienes, con cierta perspectiva histórica, contemplan las doctrinas que sobre el principio del devengo se han venido formulando a lo largo de los últimos veinte años en relación con su significación en el marco del Impuesto sobre Sociedades, sin duda que ha de llamar a la reflexión. El devengo de los ingresos y los gastos financieros no se produce cuando nacen los derechos y obligaciones derivados de la operación financiera, ni cuando son jurídicamente exigibles, ni tampoco se miden, a estos efectos, por el tipo de interés establecido contractualmente. Pero todo ello no quiere decir que lo contable o financiero se imponga a lo jurídico. Por el contrario, los elementos determinantes del reconocimiento contable del ingreso o del gasto financiero, esto es, la duración de la operación y el tipo de rentabilidad interna se configuran contractualmente. El principio del devengo es jurídico debido a su formulación en una norma de rango legal como es el artículo 38.1 d) del Código de Comercio, y en su concreción práctica rara vez puede prescindirse del negocio jurídico que da eficacia jurídica a la operación financiera, pero no en el sentido forzado y limitativo de intentar, a ultranza, una identificación entre devengo, a efectos de la formación de las cuentas anuales, y nacimiento de los derechos y obligaciones dimanantes de un determinado negocio jurídico. Repetidas veces hemos tenido ocasión de observar este mismo fenómeno a lo largo de nuestra exposición.

Tratándose de ingresos de los arrendamientos financieros, el reconocimiento contable de aquellos debe realizarse «...según las condiciones del contrato...», excepto si el tipo de interés pactado resulta decreciente, en cuyo caso el reconocimiento contable del ingreso debe realizarse en función de «...la tasa anual efectiva del conjunto de la operación...», debiendo aplicarse un criterio simétrico respecto de los gastos financieros soportados por el arrendatario.

A nuestro entender lo más correcto hubiera sido aplicar también a los contratos de arrendamiento financiero el criterio válido para los intereses, con carácter general. Probablemente las especialidades que rodean al arrendamiento financiero han aconsejado una norma particular. Lo esencial de la misma es el rechazo del reconocimiento contable del ingreso, y también del gasto, en función de lo que se derive de aplicar un tipo de interés decreciente. Esto es plenamente congruente con el principio del devengo.

El apartado 4 se refiere a los costes de transformación, tales como pagas extraordinarias o amortizaciones los cuales se suponen «...uniformemente devengados a lo largo del período...». Esta sencilla regla debería ceder, y tal y como está formulada no parece que pueda existir inconveniente, ante una aplicación más exacta del principio del devengo.

2.7.3.2. Valoración según mercado como expresión del principio del devengo.

La valoración según mercado aparece, señaladamente, en la norma quinta, B.11 a), concierne a las operaciones de futuros especulativas, y en la norma tercera A.3 relativa a los valores negociables incluidos en la cartera de negociación.

2.7.3.2.1. Futuros y opciones.

El análisis de la aplicación del principio del devengo a las rentas de los contratos sobre opciones y futuros financieros hace conveniente un estudio preliminar de las características más relevantes de los mismos.

En primer lugar, nos planteamos la naturaleza del activo que, eventualmente, pueda generar un contrato de opción o de futuro. La nueva redacción que del artículo 2.º de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores ha efectuado el artículo 1.º Uno de la Ley 37/1998, de 16 de noviembre, parece dar a entender que los contratos de opción y futuros no pertenecen a la categoría de los valores. En efecto, la actual redacción de dicho precepto permite distinguir entre «valores negociables» e «instrumentos financieros», entre los que se comprenden «...Los contratos financieros a plazo, los contratos financieros de opción... siempre que sus objetos sean valores negociables, índices, divisas, tipos de interés o cualquier otro tipo de subyacente de naturaleza financiera...».

Esta misma conclusión se desprende de la Directiva 93/22/CEE, de 10 de mayo, del Consejo, relativa a los servicios de inversión, que considera como categoría general a los «instrumentos financieros», dentro de la que se comprenden los valores negociables, los instrumentos monetarios y las opciones y futuros financieros, entre otros.

Las normas precedentes, en particular la del artículo 2.º de la Ley del Mercado de Valores, permiten sostener que las opciones y los futuros financieros no son valores, en sentido estricto, pese a que la más temprana y acabada definición de los mismos se contenía y contiene en el Real Decreto 1814/1991, de 20 de diciembre, regulador de los mercados oficiales de futuros y opciones, lo que podría dar pie, en un momento anterior a la Ley 37/1998, a la creencia de que estamos ante valores.

Tampoco queda desmentida la naturaleza propia y específica de los contratos de opciones y futuros y su diferencia respecto de los valores negociables por el hecho de que dichos contratos se negocien en mercados secundarios oficiales y de que la forma de representación pueda ser anotaciones en cuenta, de acuerdo con lo previsto en el artículo 59 de la Ley del Mercado de Valores. Precisamente el apartado 2.º del referido artículo 59 establece que «...en estos mercados podrán negociarse contratos de futuros y opciones, cualquiera que sea el activo subyacente...», esto es, contratos, no valores. La representación de los futuros y opciones mediante anotaciones en cuenta en los registros contables de la correspondiente Sociedad Rectora no implica que sean valores, por más que los valores puedan representarse mediante anotaciones en cuentas, tal y como sucede en el caso de la Deuda Pública.

La conclusión precedente tiene trascendencia porque, a tenor de la misma, no serán aplicables las normas relativas a la efectividad fiscal de las correcciones valorativas de los valores, tanto de renta fija como de renta variable, establecidas en los apartados 3 y 4 del artículo 12 de la Ley 43/1995.

El artículo 1.º 2 b) del Real Decreto 1814/1991, define las opciones financieras como «...los contratos a plazo que tengan por objeto valores, préstamos o depósitos, índices, futuros u otros instrumentos financieros; que tengan normalizado su nominal, objeto y precio de ejercicio, así como su fecha, única o límite de ejecución; en los que la decisión de ejecutarlos o no sea derecho de una de las partes adquirida mediante el pago a la otra de una prima acordada, y que se negocien y transmitan en un mercado organizado cuya Sociedad Rectora los registre, compense y liquide, actuando como compradora entre el miembro vendedor y como vendedora ante el miembro comprador». Por su parte, el Reglamento del Mercado, que obliga tanto a la Sociedad Rectora como a los miembros del mercado y a los inversores participantes en el mismo en los términos previstos en el artículo 59 de la Ley del Mercado de Valores y en el artículo 4.º del Real Decreto 1814/1991, define el contrato de opción como el «...contrato normalizado a través del cual el comprador adquiere el derecho; pero no la obligación, de comprar (*call*) o vender (*put*) el activo subyacente al precio pactado (precio de ejercicio) en una fecha futura (fecha de liquidación)...».

En sus términos más generales, se denomina contrato de opción al convenio por el cual una parte concede a otra, por tiempo fijo y en determinadas condiciones, la facultad, que se deja exclusivamente a su arbitrio, de decidir respecto a la celebración de un contrato principal. Los requisitos de este contrato son los siguientes, según CASTÁN:

- Concesión por una parte a la otra de la facultad de decidir sobre la celebración o no de un contrato principal, sin obligación alguna de ésta ya que el pago de una cantidad en concepto de prima se entiende accidental.
- Concesión de modo exclusivo.
- Por plazo cierto.
- Sin otra condición que el propio juicio del optante.

Puede apreciarse que los elementos propios de la opción o contrato de opción en su formulación más amplia se hallan presentes en las definiciones de las normas reguladoras de los mercados y futuros y opciones anteriormente mencionadas. Las especialidades de las opciones financieras provienen de la naturaleza y el contenido del contrato principal, que permite que el ejercicio de la opción, sea de comprar o de vender, consista en el pago de las diferencias entre el precio de mercado y el precio pactado en la opción o precio de ejercicio. En suma, la opción financiera es una variedad del contrato de opción que se caracteriza por la naturaleza y contenido del contrato principal. Las opciones financieras que se negocian en los mercados existentes en nuestro país versan sobre acciones, índices de valores (Ibex 35), bonos nacionales y tipos de interés.

Siendo cierto que la opción financiera es una especie del género de las opciones, también lo es que la celebración de estos contratos de opción financiera en el seno de un mercado organizado, o, por mejor decir, de un mercado secundario oficial de acuerdo con lo previsto en el artículo 31 de la Ley del Mercado de Valores, imprime unas características, jurídicas y económicas, que, como más adelante se verá, han condicionado las normas contables relativas a las opciones. En efecto, la intervención obligatoria de la Sociedad Rectora implica la realización de dos contratos, uno entre el concedente de la opción y la Sociedad Rectora y otro entre esta última y el tomador de la opción. Así, en las opciones de compra, es la Sociedad Rectora la que debe pagar la prima, tiene derecho a ejercitar la opción, debe pagar el precio pactado para celebrar el contrato principal o, lo que será más frecuente, tendrá derecho a percibir la diferencia entre el precio de mercado del activo subyacente y el precio pactado, todo ello por lo que se refiere a la relación contractual con el concedente de la opción, y por lo que se refiere a la relación contractual que vincula a la Sociedad Rectora con el tomador de la opción debe cobrar el precio de la opción, cobrar el precio pactado para celebrar el contrato principal o, lo que será más frecuente, pagar la diferencia entre el precio de mercado del activo subyacente y el precio pactado. Es decir, frente al concedente la Sociedad Rectora actúa como

tomadora y frente al tomador como concedente. En las opciones de venta la intervención de la Sociedad Rectora también determina la existencia de dos contratos, en los que la Sociedad Rectora actúa, igualmente, como tomadora y concedente de la opción.

Supuesto que la opción se ejercite, es decir, que la liquidación del contrato de opción no se haga por diferencias, dicho ejercicio implicará la realización del contrato principal, por ejemplo una compraventa de valores en Bolsa de Valores o en el Mercado de Deuda Pública Anotada, que, obviamente, se efectuará a un precio diferente de las cotizaciones oficiales de los referidos mercados secundarios oficiales y por el sistema de aplicaciones.

Los derechos que para el tomador de una opción de compra o de venta dimanen del respectivo contrato son muy diferentes de los derechos derivados de la titularidad de valores, sean de renta fija o variable, de manera tal que se refuerza la conclusión de la no aplicación a los contratos de opción financiera de las normas contenidas en los apartados 3 y 4 del artículo 12 de la Ley 43/1995.

El artículo 1.º 2 a) del Real Decreto 1814/1991, define los futuros financieros como «...los contratos a plazo que tengan por objeto valores, préstamos o depósitos, índices u otros instrumentos de naturaleza financiera; que tengan normalizados su importe nominal, objeto y fecha de vencimiento, y que se negocien y transmitan en un mercado organizado cuya Sociedad Rectora los registre, compense y liquide, actuando como compradora ante el miembro vendedor y como vendedora ante el miembro comprador». Por su parte, el Reglamento del Mercado define el contrato de futuros como el «...contrato normalizado a plazo, por el cual el comprador se obliga a comprar el activo subyacente y el vendedor a venderlo a un precio pactado (precio de futuro) en una fecha futura (fecha de liquidación)...».

Los futuros financieros son contratos a plazo, más concretamente compraventas a plazo, y, en tal sentido, pueden ser subsumidos bajo la categoría civil de promesa bilateral de compra y venta recíprocamente aceptada a que se refiere el artículo 1.451 del Código Civil. Sin embargo, en los futuros financieros que se negocian en el mercado secundario oficial a que se refiere el artículo 31 de la Ley del Mercado de Valores, la causa del contrato de compraventa puede no concurrir ya que al permitirse la liquidación del contrato de futuros por diferencias, el resultado práctico de la compraventa, esto es, la transmisión de la propiedad sobre una cosa, se desdibuja.

El Reglamento del Mercado, en este sentido, prevé que «...hasta dicha fecha (la de liquidación del contrato) o hasta que se realice una transacción de cierre, se realizan las liquidaciones diarias de pérdidas y ganancias. Puesto que la liquidación del contrato puede realizarse por diferencias, la obligación de comprar y vender se puede sustituir en ese caso por la obligación de cumplir con la liquidación por diferencias». Cuando las partes persiguen la liquidación por diferencias parece claro que no estamos ante la causa propia del contrato de compraventa a plazo.

Al igual que sucedía en el caso de las opciones, un futuro financiero no puede ser identificado con un valor, porque, aquí también, los derechos derivados del contrato de futuro son diferentes de los que se derivan de la titularidad de un valor, sea de renta fija o variable. En tal caso, tampoco serán de aplicación a los futuros financieros las normas de los apartados 3 y 4 del artículo 12 de la Ley 43/1995.

Cuando el contrato de futuro financiero se celebra en el mercado de futuros y opciones a que se refiere el artículo 31.2 c) de la Ley del Mercado de Valores, la contratación se realiza a través de la Sociedad Rectora, que opera como vendedora frente al comprador y como compradora frente al vendedor. La parte compradora del futuro financiero se obliga a la entrega del precio llegado el momento de la liquidación del contrato y la parte vendedora a entregar los valores. Mas cuando el contrato se liquida por diferencias, sea por la voluntad de las partes o porque la naturaleza del activo subyacente así lo determine, la parte compradora deberá entregar a la Sociedad Rectora la diferencia que exista entre el precio pactado y el precio de mercado, cuando éste sea inferior a aquél, y cuando suceda lo contrario será la parte vendedora lo que deba entregar dicha diferencia.

Tampoco en el supuesto de que el contrato de futuro deba liquidarse por diferencias y, por lo tanto, no deba entenderse como una compraventa a plazo, estamos ante valores, ya que los derechos que derivan del contrato de futuro financiero liquidado por diferencias son diferentes de los que derivan de la titularidad sobre valores, por más que la finalidad meramente especulativa pueda animar tanto el contrato de futuros como a las operaciones sobre valores. La consecuencia tributaria es que no serán de aplicación las normas de los apartados 3 y 4 del artículo 12 de la Ley 43/1995.

Los ingresos y gastos derivados de los contratos de opciones y futuros financieros deben reconocerse, a efectos fiscales, de acuerdo con lo previsto en el artículo 19.1 de la Ley 43/1995, sin que sean de aplicación, como ha quedado justificado anteriormente los preceptos relativos a la corrección valorativa de los valores, esto es, los apartados 3 y 4 del artículo 12. Ahora bien, el elevado grado de abstracción de la formulación del principio del devengo contenida en el referido artículo 19.1 de la Ley 43/1995, determina que no sea tarea fácil para los aplicadores de la norma deducir unos criterios firmes y solventes en relación con los contratos de opciones y futuros financieros. Mas, como ya quedó apuntado, la identidad de razón entre el artículo 38.1 d) del Código de Comercio y el artículo 19.1 de la Ley 43/1995 permite la aplicación supletoria de las normas mercantiles reguladoras del reconocimiento de ingresos y gastos en los contratos de opciones y futuros financieros, prevaleciendo, obviamente, las normas de la Ley 43/1995, en caso de conflicto.

Pues bien, contienen normas sobre el reconocimiento contable de los ingresos y gastos derivados de los contratos de opción y futuro financieros la Circular 4/1991, del Banco de España, la Circular 7/1990, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y el Real Decreto 2014/1997, del Plan General de Contabilidad de las entidades aseguradoras.

La Circular 4/1991, del Banco de España, regula el reconocimiento de los ingresos y gastos derivados de las opciones y futuros financieros en los apartados 8 a 12 de la norma 5.^a. Las reglas contables distinguen entre operaciones especulativas y operaciones de cobertura, operaciones contratadas en mercados organizados y fuera de los mismos y, finalmente, según el activo subyacente.

Los principios básicos que animan las referidas reglas son los siguientes:

- Tratándose de operaciones de cobertura, los ingresos y los gastos se reconocerán de manera simétrica a los correspondientes al elemento cubierto. No obstante, en las operaciones a plazo con divisas, las diferencias entre el cambio contractual y el cambio de contado del día del contrato, se periodificarán a lo largo de la vida del contrato, contabilizándose como rectificaciones del coste o productos por operaciones de cobertura.
- Tratándose de operaciones especulativas contratadas en mercados organizados, las diferencias que resulten de las variaciones, en más o en menos, en las cotizaciones del respectivo mercado se llevarán íntegramente a la cuenta de pérdidas y ganancias, esto es, como ingresos y gastos del ejercicio en el que se producen las diferencias. No obstante, en el caso de operaciones sobre divisas, las diferencias habidas se integran en diferencias de cambio.
- Tratándose de operaciones especulativas contratadas fuera de los mercados organizados, los ingresos de las mismas solamente se reconocerán en el momento de la liquidación de los contratos, pero se dotarán las provisiones para la cobertura de los posibles quebrantos. En el caso de operaciones sobre divisas las diferencias habidas se integrarán en diferencias de cambio.

Para aplicar las reglas precedentes es esencial distinguir cuándo se trata de operaciones de cobertura o especulativas y, dentro de estas últimas, qué debe entenderse por mercados organizados. Ambas cuestiones son abordadas por la norma contable del Banco de España.

La distinción entre operaciones de cobertura y especulativas se efectúa en función de la existencia de un riesgo preexistente a cubrir. Este riesgo, hasta la modificación introducida por la Circular 2/1996, debía referirse a elementos patrimoniales concretos e identificados explícitamente desde el nacimiento de la cobertura, fuese el citado riesgo de cambio, de interés o de mercado. A partir de la Circular 2/1996, el riesgo cubierto también puede ser el riesgo global al que se expone la entidad en su gestión de masas correlacionadas de activos, pasivos y otras operaciones a las que, bien se aplica el criterio del devengo, bien se valoran a precios de mercado, siempre que se sometan permanentemente a un sistema integrado, prudente y consistente de medición, gestión y control de los riesgos y resultados, que permita el seguimiento o identificación de las operaciones.

La distinción entre contratos celebrados dentro y fuera de los mercados organizados se determina mediante el establecimiento de las notas que definen a dichos mercados. Estas notas son la existencia de un sistema de depósitos en garantía actualizables diariamente en función de las cotizaciones registradas, y de un sistema de compensación que organice la cotización y negociación del mercado, registre sus operaciones y se interponga entre las partes actuando como comprador ante el vendedor y como vendedor ante el comprador.

Puede apreciarse que, tratándose de operaciones especulativas contratadas en mercados organizados, las diferencias que resulten, incluso si son positivas, deben reconocerse como ingreso conforme se vayan produciendo. Aparentemente esta regla es contraria al principio del precio de adquisición y al de prudencia valorativa, porque, a pesar de producirse diferencias positivas, éstas no se consolidan y el resultado final de la operación puede deparar pérdidas. Sin embargo esto no es así. En efecto, por lo que se refiere al principio del precio de adquisición, debe tenerse en cuenta que la celebración del contrato de futuros no implica la incorporación de un elemento patrimonial al balance y, por tanto, no hay posible fricción con el mismo. Por lo que se refiere al principio de prudencia valorativa, debe considerarse que la relación contractual, de acuerdo con el Reglamento del Mercado, se desenvuelve a través de liquidaciones diarias, y que la Sociedad Rectora realiza la función de contrapartida, de manera tal que, aun existiendo una única relación jurídica, los efectos patrimoniales de la misma se despliegan a lo largo de los días que median entre la contratación y el vencimiento, y dichos efectos están garantizados por la referida función de contrapartida. Es la existencia de efectos patrimoniales diarios lo que justifica que el ingreso o el gasto se entienda devengado. Por tanto, aunque las diferencias que se liquidan diariamente surjan de las variaciones de los precios de mercado de los elementos patrimoniales subyacentes, no sería exacto entender que el devengo del ingreso y del gasto se rige por el valor de mercado, sino que, para medir el ingreso o el gasto, se toma el valor de mercado del elemento patrimonial subyacente, lo cual es diferente. El devengo se produce por causa de las liquidaciones sucesivas de manera tal que el reconocimiento contable del ingreso o el gasto deriva del contrato, por más que para concretar el importe de las liquidaciones deba acudirse al valor de mercado de los activos subyacentes.

2.7.3.2.2. Valores negociables de la cartera de negociación.

De acuerdo con lo previsto en la norma tercera A.3 de la Circular 4/1991, los valores negociables incluidos en la cartera de negociación «...se valorarán al precio de mercado del día del balance... a dicho precio se incorporará el cupón corrido...».

Los valores que se integran en la cartera de negociación se caracterizan por dos circunstancias: son poseídos con la exclusiva finalidad de «...beneficiarse a corto plazo de las variaciones de sus precios...», y se cotizan «...públicamente (de manera)... ágil, profunda y no influenciable por agentes privados individuales...» (norma octava 1.h de la Circular 4/1991).

Por el contrario, los valores que integran la cartera de inversión, tanto ordinaria como a vencimiento, deben contabilizarse por el precio de adquisición debiendo periodificarse «...la diferencia, positiva o negativa, entre el precio de adquisición y el valor de reembolso... corrigiendo el precio inicial del título con abono o adeudo a resultados...» (norma octava 1.h, en relación con la norma vigésima séptima 2 ambas de la Circular 4/1991).

¿Es contraria la regla de valoración relativa a los valores que integran la cartera de negociación al principio del precio de adquisición? Aparentemente sí, pero teniendo en cuenta las especiales características que concurren en este tipo de activos, más bien creemos que estamos ante una acertada concreción del principio del devengo. Sin embargo, a efectos fiscales, es indiferente que el abono a la cuenta de resultados provenga del principio del devengo o de una excepción al principio del precio de adquisición determinante de una revalorización, porque el importe de las revalorizaciones contables debe integrarse en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades «...cuando se lleven a cabo en virtud de normas legales o reglamentarias que obliguen a incluir su importe en el resultado contable...» (art. 15 Ley 43/1995).

2.7.3.3. Reconocimiento de ingresos y gastos en operaciones sobre activos financieros.

La sección tercera del Capítulo I de la Circular 4/1991, del Banco de España, regula el tratamiento contable de las operaciones derivadas de la movilización de activos financieros: cesiones temporales de activos (norma decimocuarta), transferencias, endosos y participaciones de activos (norma decimoquinta). En ambas normas se contienen aplicaciones del principio del devengo y en tal concepto seguidamente las examinamos.

2.7.3.3.1. Cesiones temporales.

La norma decimocuarta distingue tres tipos de cesiones temporales, según que el pacto de retrocesión sea opcional, a la vista o a ejercer opcionalmente por el cesionario (compraventas opcionales).

En el caso de cesiones temporales de activos financieros, a descuento o cupón cero, con pacto de retrocesión no opcional, la diferencia existente entre el precio de recompra y el precio de cesión «...se periodificará como costo de una financiación recibida (por el vendedor) o producto de una inversión (para el comprador). El vendedor seguirá devengando los productos de los activos vendidos...». Tratándose de la misma operación sobre activos financieros con intereses periódicos debe sumarse al precio de recompra el importe de los cupones intermedios, pero la regla es la misma.

Puede apreciarse que la norma contable se desentiende de la forma jurídica que reviste la operación y regula los efectos contables de la transmisión con pacto de retrocesión no opcional como si se tratase de una operación de cesión de capital por tiempo y precio predeterminados. Ahora bien,

siendo cierto que la norma contable se desentiende de la forma jurídica buscando la realidad financiera de la operación, no menos cierto es que con ello se ajusta de manera perfecta al fondo jurídico de la operación, o, por mejor decir, a su verdadera causa.

2.7.3.3.2. Transferencias de activos.

El apartado 1 de la norma decimoquinta define las transferencias de activo como «...cesiones firmes a término de todos los riesgos, derechos y obligaciones de un activo o masa de activos... y en las que la entidad cedente haya efectuado alguna clase de transformación que implique su presencia permanente en el instrumento jurídico cedido, tales como el fraccionamiento del activo original en cuotas o la creación de un instrumento negocial distinto del original».

Se trata de un concepto ligado a la práctica bancaria, que sólo se distingue de la cesión firme por la circunstancia, no siempre precisa, de la presencia de la entidad cedente en el instrumento cedido. Es esa presencia de la entidad cedente la que parece justificar la previsión del apartado 7 de la norma decimoquinta, a cuyo tenor «...los resultados positivos se imputarán en la cuenta de pérdidas y ganancias en la medida en la que se devengue, por transcurso del tiempo, el diferencial entre los intereses que correspondan a los activos transferidos y los intereses pactados con el adquirente... los resultados negativos se registrarán inmediatamente...».

El reconocimiento contable del ingreso no se realiza en el momento de la cesión del activo, sino durante el tiempo que transcurre entre dicho momento y el vencimiento del activo, y ello a pesar de que el cedente «...no asume responsabilidad por impago del deudor, sea del principal, sea de los intereses de la deuda... ni asumirá responsabilidad que asegure el buen fin de las operaciones...» [letra d) y e) del apartado 2 de la norma decimoquinta]. Una vez más, el principio de prudencia valorativa interfiere, según nuestro criterio, en la correcta aplicación del principio del devengo. Ahora bien, sea o no correcto el apartado 7 de la norma decimoquinta, entendemos que el mismo encierra una norma de reconocimiento contable del ingreso, en este caso un beneficio o pérdida derivado de la transferencia de un activo financiero, que ha de entenderse como especificación del principio del devengo para este tipo de operaciones y de ahí que, a nuestro entender, deba considerarse, en calidad de norma supletoria del artículo 19.1 de la Ley 43/1995, aplicable en el Impuesto sobre Sociedades. No creemos correcta la interpretación según la cual esta norma implica una excepción al principio del devengo. Más bien entendemos que contiene una especificación del principio del devengo distorsionada por una aplicación exacerbada del principio de prudencia valorativa. Es cierto, sin embargo, que la contextura de la norma, insensible a que la transferencia de riesgos es el elemento clave en el devengo de ingresos por ventas sobre todo tipo de elementos patrimoniales, puede hacer surgir dudas razonables sobre su adecuación no sólo técnica sino también formal al principio del devengo, habida cuenta que el apartado 4 de la norma segunda de la Circular 4/1991, reconoce que, en el marco de la misma, anidan excepciones al principio del devengo.

2.7.3.3.3. Participaciones de activos.

Cuando la cesión del activo financiero no reúna los requisitos necesarios establecidos en los apartados 1 y 2 de la norma decimoquinta, el apartado 5 de la misma califica la operación como «captación de fondos», debiendo, en cuanto tal, registrarse entre las cuentas de acreedores, según la naturaleza del cesionario. Por tanto, la cesión no determina resultado contable alguno, debiendo reconocerse contablemente como gasto los productos en favor del cesionario de acuerdo con criterios financieros.

El apartado 5 de la norma decimoquinta contiene una calificación que abre paso a la especificación del criterio del devengo en la forma expuesta.

2.7.3.4. Reconocimiento de los ingresos por intereses relativos a créditos de dudoso cobro.

El apartado 22 de la norma décima de la Circular 4/1991, reguladora de las coberturas por riesgo de crédito, establece que «No se registrarán como productos, en tanto no se cobren, los intereses de operaciones de cobro dudoso, incluyendo las afectadas de riesgo país...». Esta norma impide reconocer contablemente como ingreso unos intereses que, aplicando un criterio financiero, parece indudable que ya se han devengado. Sucede que, en virtud del principio de prudencia valorativa, el interés financieramente devengado no se considera contablemente devengado, es decir, no se puede reconocer contablemente como ingreso. La causa reside en que el crédito al que corresponden los intereses es de cobro dudoso por concurrir en el mismo las circunstancias que a tal efecto establece la Circular 4/1991.

Desde nuestro punto de vista la norma parcialmente transcrita no es afortunada. En efecto, habiéndose devengado los intereses, los mismos deben reconocerse contablemente, sin perjuicio de que el crédito que generen deba ser objeto de una correlación valorativa en acatamiento del principio de prudencia valorativa, instrumentada a través de la correspondiente provisión.

La norma décima 22 de la Circular 4/1991, prescinde del principio del devengo y ubica a los intereses correspondientes a los créditos de cobro dudoso entre los elementos patrimoniales cuyo reconocimiento y valoración contable debe realizarse atendiendo a las exigencias derivadas del riesgo de crédito. Esta singular distorsión tiene repercusiones en el campo fiscal ya que, en efecto, los referidos intereses habrán de seguir el régimen fiscal establecido en los artículos 7 y siguientes del Real Decreto 537/1997, de 14 de abril, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades. Ahora bien, esto significa que la norma de la Circular 4/1991 tiene plena eficacia fiscal al amparo de lo previsto en el apartado 1 del artículo 7.1 del Real Decreto 537/1997, de 14 de abril, ya que, en efecto, dicho precepto establece que «...serán deducibles las dotaciones a la provisión para la cobertura del riesgo derivado de las posibles insolvencias de los deudores, hasta el importe

de las cuantías mínimas previstas en las normas establecidas por el Banco de España, a excepción de las mencionadas en los dos apartados siguientes...», debiendo significarse que, como hemos apuntado, la norma décima de la Circular 4/1991 regula el riesgo de crédito y que entre las excepciones a que alude el apartado 1 del artículo 7 del Real Decreto 537/1997, no se halla ninguna concerniente a los intereses de los créditos de dudoso cobro.

En contestación a consulta formulada al amparo del artículo 107 de la Ley General Tributaria, la Administración tributaria ha entendido que «...de acuerdo con lo previsto en el artículo 7 del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades... los intereses no cobrados correspondientes a las operaciones de dudoso cobro a los que se refiere la norma 10.^a 22 de la Circular 4/1991 del Banco de España, no se integrarán en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades mientras no deban formar parte del resultado contable».

El Real Decreto 537/1997, al guardar silencio sobre la materia habilita, ciertamente, una interpretación como la contenida en la contestación parcialmente transcrita, pero el resultado al que se llega no es satisfactorio, porque pudiera suceder que intereses correspondientes a créditos de cobro dudoso según la normativa contable del Banco de España, cuya cobertura contable mediante la correspondiente provisión no tiene la consideración, total o parcial, de partida fiscalmente deducible, no se computen como ingreso a efectos fiscales, de manera tal que el fruto tiene un trato fiscal más ventajoso que el capital que lo produce.

Vistas así las cosas, el Real Decreto 537/1997, no hubiera debido guardar silencio en relación con los intereses de los créditos de cobro dudoso, sino que, por el contrario, hubiera debido establecer una regulación específica basada en los criterios: los intereses correspondientes a los créditos de cobro dudoso deben integrarse en la base imponible, si bien podrán ser eliminados de la misma en la medida y proporción en que las dotaciones a la provisión para insolvencias de los créditos a que corresponden son fiscalmente deducibles. Pudo ser y no fue.

2.8. Supuestos especiales de imputación temporal de ingresos y gastos.

Consideramos supuestos especiales de imputación temporal de ingresos y gastos a todos aquellos en los que los ingresos o los gastos pasan a formar parte de la base imponible en un período impositivo distinto al de su devengo. Estando establecido el principio del devengo por norma legal (art. 19.1 de la Ley 43/1995) es obvio que todos los supuestos especiales de imputación temporal también deben estar previstos en una norma de rango legal. Las causas por las cuales el principio del devengo, sea respecto de ingresos o de gastos, se exceptúa legalmente son muy diversas, pero las podemos clasificar en cuatro grupos: para establecer un incentivo o un privilegio fiscal, para armonizar las normas fiscales y las normas mercantiles, para evitar dificultades de tesorería en el pago del impuesto y, finalmente, por motivos de técnica tributaria. Seguidamente enumeramos los supuestos en los que se exceptúa el principio del devengo:

- Excepciones concebidas para establecer incentivos o privilegios fiscales: amortización libre (arts. 11.2 y 19.3 Ley 43/1995), arrendamiento financiero (art. 128.7 Ley 43/1995), amortización acelerada (arts. 125.6 y 127.3 Ley 43/1995, este último según redacción establecida por la Ley 50/1997), y régimen fiscal de los partícipes de las instituciones de inversión colectiva (art. 71 y siguientes de la Ley 43/1995).
- Excepciones concebidas para armonizar las normas fiscales y las normas mercantiles: utilización de criterios de imputación temporal particulares por motivos de imagen fiel (art. 19.2 Ley 43/1995).
- Excepciones concebidas para evitar dificultades de tesorería: operaciones a plazos o con precio aplazado (art. 19.4 Ley 43/1995).
- Excepciones concebidas por motivos de técnica tributaria: prestaciones de previsión social (art. 19.5 Ley 43/1995), recuperación de valor (art. 19.6 Ley 43/1995), eliminación de provisiones (art. 19.9 Ley 43/1995), régimen de fusiones y operaciones asimiladas (capítulo VIII del título VIII de la Ley 43/1995), imputación contable incorrecta (art. 19.3 Ley 43/1995), inscripción contable de gastos (art. 19.3 Ley 43/1995), y certificados del Banco de España (disposición derogatoria única 2.7).

Seguidamente exponemos los supuestos regulados de manera explícita por la Ley 43/1995 como excepciones al principio del devengo.

2.8.1. Imputación temporal particular por motivos de imagen fiel.

Es posible que el sujeto pasivo utilice un criterio de imputación temporal de ingresos y gastos distinto del devengo para dar cumplimiento al objetivo de imagen fiel. Pues bien, en este supuesto la Administración tributaria podrá aprobar, a través del procedimiento establecido, que tal criterio tenga eficacia fiscal. Así lo establece el artículo 19.2 de la Ley 43/1995, en tanto que los artículos 29 y 30 del Real Decreto 537/1997, de 14 de abril, regulan el procedimiento relativo a dicha aprobación.

Como es sabido, el artículo 34.4 del Código de Comercio declara no aplicables, en casos excepcionales, las disposiciones legales en materia de contabilidad que fueren incompatibles «...con la imagen fiel que deben proporcionar las cuentas anuales...», y el artículo 38.2, también del Código de Comercio, especifica que es admisible la no aplicación de todos o algunos de los principios de contabilidad generalmente aceptados, igualmente para preservar el objetivo de imagen fiel. Tanto en uno como en otro caso, en la memoria de las cuentas anuales deberá «...señalarse esa falta de aplicación, motivarse suficientemente, y explicarse su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa».

Ambos preceptos incorporan a nuestro ordenamiento jurídico lo previsto en el artículo 2.5 de la Cuarta Directiva, de 25 de julio de 1978, a cuyo tenor cuando, en casos excepcionales, «...una disposición de la presente directiva se manifiesta incompatible con la obligación prevista en el apartado 3, se considerará que tal disposición no es aplicable, a fin de que se dé la imagen fiel...».

Así pues, cualquier norma en materia de contabilidad, incluidas las que establecen los principios de contabilidad generalmente aceptados, debe ser inaplicada cuando de su aplicación se derivan unas cuentas anuales que no proporcionen «...la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa...» (art. 34.2 del Código de Comercio), o bien, en palabras de la Cuarta Directiva «...una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad...» (art. 2.3). Nótese que entre la norma comunitaria y la norma española existe una sutil diferencia pues en tanto que la primera se refiere a «una» imagen fiel la segunda se refiere a «la» imagen fiel.

La lectura de la norma de inaplicación de las normas contables, incluidos los principios de contabilidad generalmente aceptados, por motivos de imagen fiel suscita una gran perplejidad, aunque la propia norma de inaplicación se confine en el dominio de lo excepcional. En efecto, lo natural es entender que los principios de contabilidad generalmente aceptados, formulados a nivel legal en el artículo 38 del Código de Comercio y desarrollados reglamentariamente en el Plan General de Contabilidad y en sus adaptaciones sectoriales, así como las restantes normas en materia de contabilidad, inexorablemente conducen a la imagen fiel, sin brecha ni excepción, máxime teniendo en cuenta que los referidos principios se formulan, tanto en la norma comunitaria como en la interna con un elevado grado de abstracción muy consecuente, por otra parte, con la naturaleza de los mismos, lo que permite que los desarrollos reglamentarios puedan ajustarse satisfactoriamente a los hechos contables en presencia.

Unamos a lo dicho anteriormente que ni la Cuarta Directiva ni el Código de Comercio definen el concepto de imagen fiel, y que es el propio empresario el que está llamado a aplicar la norma de inaplicación, sin perjuicio del criterio de los auditores, y comprenderemos las incertidumbres que levanta la misma, por más que sólo deba operar en «casos excepcionales».

Es probable que en el sistema jurídico británico, del que proviene la noción de imagen fiel a la que la norma de inaplicación parece servir, la perplejidad y la incertidumbre no se presenten, pero en los sistemas jurídicos continentales la situación es diferente, al punto que el Derecho alemán ha incorporado el artículo 2.5 de la Cuarta Directiva bajo la forma de una mención en la Memoria de las cuentas anuales explicativa de por qué la aplicación de una determinada norma legal en materia de contabilidad impide mostrar la imagen fiel. Esto es, desde luego, más coherente con una regulación de la contabilidad basada en normas de Derecho necesario.

Si proyectamos las reflexiones precedentes al ámbito de la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades, comprenderemos por qué la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, a pesar de configurar el resultado contable como el núcleo central de la base imponible, recoge expre-

samente los principales principios de contabilidad generalmente aceptados o los limita, pero no permite, desde luego, que el sujeto pasivo los deje sin aplicación por motivos de imagen fiel, todo ello, naturalmente, a los exclusivos efectos de la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. En este sentido recoge expresamente el principio del precio de adquisición (artículo 15), el principio del devengo y el de correlación de ingresos y gastos (artículo 19.1) y limita, severamente, el principio de prudencia valorativa (artículo 13), sin que, por motivos de imagen fiel, sea admisible, a los efectos de determinar la base imponible, un resultado contable que no hubiere respetado dichos principios, aunque el apartamiento de los mismos hubiera sido debido, justamente, a la imagen fiel. Por excepción, la Administración tributaria puede aprobar criterios de imputación temporal de ingresos y gastos distintos de los fundamentados en el principio del devengo, en la forma y con los requisitos y efectos que seguidamente se exponen.

La iniciativa para dar eficacia fiscal a los criterios de imputación temporal utilizados contablemente por el sujeto pasivo corresponde al mismo, de manera tal que si se abstiene se aplicarán, a efectos fiscales, el principio del devengo y el de correlación de ingresos y gastos, sin perjuicio de lo establecido en el segundo párrafo del apartado 3 del artículo 19. Si el sujeto pasivo desea que los criterios contables que utiliza tengan eficacia en relación con la determinación de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades debe «...presentar una solicitud en tal sentido ante la Administración tributaria...» (art. 29.1 Real Decreto 537/1997).

Obsérvese que el supuesto de hecho, inexcusable, de la solicitud es que el sujeto pasivo «...utilice, a efectos contables, un criterio de imputación temporal de ingresos y gastos diferente al devengo...». No es posible, por lo tanto, utilizar contablemente el principio del devengo y fiscalmente otro criterio diferente. En este punto ha de señalarse que el artículo 19.2 de la Ley 43/1995 no permite, a diferencia del artículo 22 de la Ley 61/1978, la aplicación, a efectos fiscales, de criterios de imputación temporal diferentes a los contables. El criterio contable podrá o no tener eficacia fiscal, pero ningún criterio diferente al del devengo podrá tener eficacia fiscal si no es utilizado por el sujeto pasivo a efectos contables.

El apartado 2 del artículo 29 del Real Decreto 537/1997, establece los datos que deben hacerse constar en la solicitud. Estos datos revisten interés relevante para interpretar el artículo 19.2 de la Ley 43/1995.

El primer dato se refiere a la descripción de los «...ingresos y gastos a los que afecta el criterio de imputación temporal, haciendo constar, además de su naturaleza, su importancia en el conjunto de las operaciones del sujeto pasivo» [art. 29.2 a) Real Decreto 537/1997].

Este dato o elemento de información tiene por finalidad identificar los ingresos y gastos respecto de los cuales se solicita, a efectos fiscales, un criterio de imputación temporal diferente al del devengo. Es importante señalar que del mismo se desprende que el criterio propuesto no tiene por qué afectar a la totalidad de las operaciones del sujeto pasivo.

Si bien el principio de uniformidad, recogido en el artículo 38 b) del Código de Comercio y desarrollado por el Plan General de Contabilidad, rechaza la posibilidad de aplicar criterios de imputación temporal diferentes a ingresos y gastos de la misma naturaleza y significación. Sin embargo, no vemos inconveniente en que el criterio particular de imputación temporal afecte sólo a determinados ingresos o a determinados gastos, aunque si ambos están correlacionados difícilmente podrá perfilarse a través de criterios diversos para unos y otros una imputación temporal correcta, si bien no debe descartarse tajantemente dicha posibilidad.

El segundo dato consiste en la «...descripción del criterio de imputación temporal cuya eficacia fiscal se solicita...» [art. 29.2 b) Real Decreto 537/1997].

La norma no cierra el paso, en principio, a ningún criterio de imputación temporal, ni tampoco cita, a modo de ejemplo, los que podrían ser, bajo ciertas circunstancias, admisibles. Así los criterios de tesorería, extinción de las garantías concedidas..., entre otros, podrán ser propuestos por el sujeto pasivo, a efectos fiscales.

Gran importancia reviste el inciso segundo de la letra b) del artículo 29.2 del Real Decreto 537/1997, a cuyo tenor en aquellos supuestos en los que «...el criterio de imputación temporal sea de obligado cumplimiento, deberá especificarse la norma contable en la que se establezca tal obligación...».

Desde nuestro punto de vista este párrafo es sumamente desafortunado y confuso. En efecto, si el criterio de imputación temporal en cuestión está impuesto por una norma contable lo congruente es que tal criterio se acepte a efectos fiscales, excepto si una norma fiscal lo excluye expresamente. No parece congruente que un acto de gestión tributaria pueda abrir o cerrar el paso, a efectos fiscales, a un criterio de imputación temporal establecido por una norma contable, legal o reglamentaria, en servicio del objetivo de imagen fiel.

A nuestro entender la norma que venimos comentando parte de un supuesto de hecho erróneo, a saber, que pueden existir normas legales o reglamentarias que impongan un criterio de imputación temporal diferente al del devengo. En efecto, ni el Código de Comercio ni la Ley de Sociedades Anónimas cuando transponen la Cuarta Directiva del Consejo de 25 de julio de 1978, incorporan el último inciso del artículo 2.6 de la misma a cuyo tenor «Los Estados miembros estarán facultados para determinar los casos excepcionales y para establecer el régimen derogatorio correspondiente». Lo propio han hecho los restantes Estados miembros que tienen sistemas de ordenación jurídica de la contabilidad similares al nuestro.

El Plan General de Contabilidad no delimita ningún caso excepcional incompatible con los principios de contabilidad generalmente aceptados, y lo propio han hecho las diferentes normas de adaptación sectorial, habiéndose limitado aquél y éstas a señalar que «...En aquellos casos excepcionales en los que la aplicación de un principio contable o de cualquier otra norma contable sea incompatible con la imagen fiel que deben motivar las cuentas anuales, se considerará improceden-

te dicha aplicación». No debemos, en modo alguno, considerar como normas que exceptúan el principio del devengo aquellas que, como las relativas al reconocimiento contable de ingresos en las empresas inmobiliarias y de la construcción, no son sino concreción del mismo. En este sentido en la introducción a las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas constructoras se afirma que «...se ha optado por la utilización, en general, del método del porcentaje de realización que se ha entendido como el método más adecuado para el reflejo de la imagen fiel y el cumplimiento de los principios contables.». Obsérvese que el criterio de reconocimiento contable del ingreso por el método del porcentaje de realización no se considera como una derogación excepcional del principio del devengo por motivos de imagen fiel, sino como la forma más idónea para alcanzar el principio de imagen fiel cumpliendo los principios contables. Es claro, por otra parte, que si las normas contables a las que nos venimos refiriendo supusieron derogaciones excepcionales del principio del devengo por motivos de imagen fiel así lo habrían proclamado expresamente. Así lo hace la Circular 4/1991, del Banco de España que ordena la imputación temporal de ingresos y gastos «...atendiendo al principio del devengo, en los términos y con las excepciones establecidos en otras normas de la presente circular...», si bien la única excepción, de dudosa y confusa consistencia, como ya hemos expuesto, se concreta en los intereses correspondientes a los créditos de dudoso cobro.

La interpretación conjunta de los artículos 34.4 y 38.2 del Código de Comercio, permite apreciar un importante matiz en la eficacia de la norma de no aplicación por motivos de imagen fiel según que se trate de una norma contable o de una norma contable que establece un principio de contabilidad generalmente aceptado. En efecto, en tanto que respecto de las primeras se declara pura y simplemente la «no aplicación» (art. 34.4 del Código de Comercio), respecto de las segundas «...se admitirá la no aplicación...», es decir, las normas contables están sometidas incondicionalmente al principio de no aplicación por motivos de imagen fiel, en tanto que las normas contables portadoras de principios generales de contabilidad están sometidas de manera más suave y matizada: se admitirá su no aplicación. No es lo mismo imponer la no aplicación que admitir la no aplicación. Este matiz revela la especial fuerza de los principios de contabilidad generalmente aceptados del artículo 38 del Código de Comercio.

De acuerdo con lo expuesto se estima que, en el actual estado y situación de la ordenación jurídica de la contabilidad, no existen normas relativas a la no aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados por motivos de imagen fiel, excepción hecha, tal vez, de la contenida en la Circular 4/1991, del Banco de España relativa a los intereses de créditos de dudoso cobro, y de aquí que sea difícilmente entendible el segundo inciso de la letra b) del artículo 29.2 del Real Decreto 537/1997.

El tercer dato es más bien un requisito que se impone al sujeto pasivo consistente en justificar «...la adecuación del criterio de imputación temporal propuesto a la imagen fiel que deben proporcionar las cuentas anuales» [art. 29.2 c) del Real Decreto 537/1997]. Cumple al sujeto pasivo justificar ante la Administración tributaria que utiliza un criterio de imputación temporal diferente al derivado del principio del devengo y al de correlación de ingresos y gastos porque así conviene al objetivo de imagen fiel.

A nuestro entender el contenido de la justificación a que se refiere el artículo 29.2 c) del Real Decreto 537/1997 es el mismo que el de la motivación que de la no aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados ha de reflejarse en la memoria de las cuentas anuales de acuerdo con lo previsto en el artículo 38.2 del Código de Comercio, de manera tal que la norma fiscal no impone, en rigor, sino transcribir en la solicitud la referida motivación.

Corresponde a la Administración tributaria valorar si la no aplicación del principio del devengo y el de correlación de ingresos y gastos está justificada y también si el criterio de imputación temporal de ingresos y gastos que el sujeto pasivo utiliza a efectos contables es consistente con el objetivo de imagen fiel. En suma, la Administración tributaria debe efectuar una valoración respecto de la adecuación del criterio de imputación temporal que el sujeto pasivo utiliza al objetivo de imagen fiel, para lo cual, obviamente, debe partir de una noción de imagen fiel que, aplicada al caso objeto del expediente, determine una potencial representación contable del patrimonio y de los resultados. Y es aquí donde se presentan las dificultades porque el concepto de imagen fiel es sumamente escuadrado hasta el punto que existen hasta cuatro corrientes doctrinales en relación con el mismo:

- La imagen fiel como cualidad de unas cuentas anuales exactas, objetivas y veraces.
- La imagen fiel como el resultado de la aplicación de la normativa contable, en particular de los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- La imagen fiel como prevalencia del fondo sobre la forma en la representación contable, en particular de las cuentas anuales.
- La imagen fiel como determinante de una información contable útil para los usuarios.

A nuestro modo de ver las cuatro corrientes doctrinales encierran aspectos positivos, pero ninguna de ellas ofrece una teoría perfectamente válida del contenido de la imagen fiel. Se extrae de las mismas, no obstante, que la imagen fiel no es tanto un principio o norma contable para la representación contable cuanto el objetivo de las normas contables, en particular de los principios de contabilidad generalmente aceptados. Certeramente afirma el Plan General de Contabilidad que «...la aplicación de los principios contables... deberá conducir a que las cuentas anuales formuladas con claridad expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa», de manera tal que la imagen fiel se presenta como una consecuencia de la aplicación de los principios, si bien en casos excepcionales tal consecuencia no se producirá y por ello «...se considerará improcedente dicha aplicación...».

De acuerdo con lo previsto en los artículos 34.4 y 38.2 del Código de Comercio y de las previsiones contenidas en la primera parte del Plan General de Contabilidad, podemos entender que la imagen fiel es un objetivo que normalmente se alcanza como consecuencia de la aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados y de las restantes normas contables, pero que, en casos excepcionales, debe conseguirse no aplicando dichos principios y normas sino otros criterios sustitutivos de los mismos.

Bien se comprende que la calificación de la imagen fiel como un objetivo de la información contable en general y de las cuentas anuales en particular no resuelve gran cosa. En efecto, lo que verdaderamente ayudaría a la correcta aplicación de lo previsto en los artículos 34.4 y 38.2 del Código de Comercio y, derivadamente, a la formación de una correcta valoración a los efectos del procedimiento regulado en el artículo 29 del Real Decreto 537/1997, sería la existencia de unos criterios, normativamente previstos, definatorios del objetivo de imagen fiel, de manera tal que su concurrencia en las cuentas anuales permitiera calificar a las mismas como representativas de «...la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa...». Pero tales criterios no existen. Y, sin embargo, pese a ello la Administración tributaria deberá pronunciarse respecto de la adecuación del criterio de imputación temporal utilizado por el sujeto a la imagen fiel.

A nuestro entender, las dificultades con las que empresa, auditores y Administración tributaria se van a encontrar en relación con la norma de inaplicación del artículo 38.2 del Código de Comercio derivan de una oposición entre dos corrientes de pensamiento contable, la continental y la británica, que la Cuarta Directiva ha querido salvar sin lograrlo. En efecto, en el pensamiento contable británico la imagen fiel (*true and fair view*) procede «...del arte profesional, y se admite generalmente que significa una presentación de las cuentas elaboradas conforme a los principios contables aceptados... en función de los límites de la práctica contable usual y dando una imagen lo más objetiva posible...» (documento n.º 6 del Comité de Investigación del ICA), en tanto que en el pensamiento contable continental, señaladamente alemán, la contabilidad debe ser veraz y clara, a cuyo efecto las cuentas anuales deben elaborarse siguiendo las normas contables establecidas al efecto. La Cuarta Directiva ha querido establecer el modelo basado en la sujeción a unas determinadas normas jurídicas de obligado cumplimiento (modelo continental) pero, al tiempo, dar cabida al modelo basado en la referencia a una imagen fiel sustentada en la práctica profesional (modelo británico), y de ahí derivan los problemas que venimos comentando.

Además de las dificultades inherentes al propio concepto de imagen fiel, se presenta otra, de rango diferente, consistente en la idoneidad de la Administración tributaria para efectuar una valoración de los criterios sustitutivos del principio del devengo en base a la referida imagen fiel. A nuestro modo de ver no existen dificultades al respecto. Es cierto que corresponde al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas contestar las consultas que en materia de normas contables formulen las empresas, pero de ello no se sigue que los restantes órganos administrativos sean inhábiles para aplicar al caso concreto el mandato de imagen fiel contenido en los artículos 34.4 y 38.2 del Código de Comercio, cuando sea procedente.

El cuarto dato reviste una doble vertiente. La primera consiste en describir la incidencia fiscal del criterio de imputación temporal. La incidencia fiscal no puede ser otra que la integración en el resultado contable, y por lo tanto en la base imponible, de los ingresos y los gastos en períodos impositivos diferentes de los que hubiera correspondido por aplicación del principio del devengo y de correlación de ingresos y gastos.

La segunda vertiente consiste en justificar que de dicha imputación temporal «...no se deriva una tributación inferior a la que hubiera correspondido por aplicación del principio del devengo». Debe observarse, ante todo, que el requisito se refiere a una tributación inferior, pero no a un diferimiento de la tributación. En principio, los efectos de un criterio de imputación temporal no deben determinar una tributación inferior, sino una distribución determinada de la tributación en el tiempo diferente de la que hubiera resultado de la aplicación del principio de devengo. Sin embargo, teniendo en cuenta la variedad de elementos que contribuyen a determinar la deuda tributaria por el Impuesto sobre Sociedades, no puede descartarse que de la aplicación de un determinado criterio de imputación temporal se derive una tributación inferior para el conjunto de los períodos impositivos potencialmente afectados.

A la vista de los cuatro datos referidos, la Administración tributaria puede aprobar o desestimar el criterio de imputación temporal propuesto por el sujeto pasivo, o incluso aprobar otro diferente que el sujeto pasivo pudiera proponer en el curso del procedimiento (art. 29.6 Real Decreto 537/1997). Lo que no puede hacer la Administración tributaria es aprobar un criterio de imputación temporal que previamente no haya sido propuesto por el sujeto pasivo. La posibilidad de aprobar un criterio de imputación propuesto por el sujeto pasivo en el curso del procedimiento no debe llevar a la conclusión de que el mismo es fruto de un acuerdo o convenio entre la Administración tributaria y el sujeto pasivo. El acto que pone fin al procedimiento es un acto administrativo, y nunca un acuerdo o pacto entre partes. Como tal podrá ser objeto de los recursos legalmente establecidos.

La resolución de la Administración tributaria tiene efectos fiscales, pero no contables, de manera tal que, a pesar de la desestimación, el sujeto pasivo podrá seguir utilizando el criterio de imputación temporal a efectos contables. Corresponderá al auditor de cuentas valorar si, a efectos contables, el referido criterio expresa la imagen fiel [artículo 2.2 a) Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas].

A nuestro entender, la Administración tributaria debería aprobar todo criterio de imputación temporal que determinase una correcta imagen fiel, aunque del mismo se derivase una tributación inferior. Nótese que la base imponible se conforma en torno al resultado contable (art. 10.3) y que el resultado contable debe ser concorde con la imagen fiel. Esta opinión no se ve desmerecida por el hecho de que la letra d) del artículo 29.2 del Real Decreto 537/1997 exija la justificación de no tributación inferior, porque tal exigencia no se configura como un requisito sino como un elemento de información a tomar en cuenta en el procedimiento.

La aprobación del criterio de imputación temporal utilizado contablemente sólo tiene efectos fiscales. Por tanto no vincula al auditor. Tampoco el criterio de éste vincula a la Administración tributaria. Tanto la empresa, como el auditor y la Administración tributaria deben decidir si un determinado criterio de imputación temporal es acorde al principio de imagen fiel, pero como quiera que la decisión de la Administración tributaria sólo tiene efectos fiscales y la decisión de la empresa, valorada por el auditor, sólo tiene efectos contables, aunque podrá tener también efectos fiscales si así lo acuerda la Administración tributaria, no hay posibilidad de conflicto práctico, por más que

desde el punto de vista teórico sí puede presentarse dicho conflicto en la medida en que las decisiones de los sujetos implicados sean discrepantes. De esta manera la decisión de la Administración tributaria no interfiere en la llevanza de la contabilidad, pero la eficacia fiscal de un criterio de imputación temporal de ingresos y gastos diferente al del devengo está condicionada a su llevanza a efectos contables. Se sigue de esto que si, una vez aprobado por la Administración tributaria el criterio de imputación temporal diferente al del devengo, el sujeto pasivo lo dejara de utilizar contablemente, habría de aplicarse a efectos fiscales el principio del devengo. Y ello porque, como hemos dicho anteriormente, la Administración tributaria no acuerda la concesión al sujeto pasivo de un criterio de imputación temporal de ingresos y gastos diferente al del devengo, sino que se limita a dar eficacia fiscal a un criterio contablemente utilizado, a cuyo efecto debe seguirse el procedimiento previsto en los artículos 29 y 30 del Real Decreto 537/1997.

2.8.2. Imputación temporal en el caso de operaciones a plazos o con precio aplazado.

2.8.2.1. Descripción del criterio de imputación.

El apartado 4 del artículo 19 de la Ley 43/1995, siguiendo el precedente del artículo 22.4 de la Ley 61/1978, desarrollado por el artículo 89 del Real Decreto 2631/1982, establece un criterio de imputación temporal específico para las operaciones a plazo o con precio aplazado.

El criterio consiste en que las rentas derivadas de unas determinadas operaciones «...se entenderán obtenidas proporcionalmente a medida que se efectúen los correspondiente cobros...», siempre que concurren los siguientes requisitos:

- Que el precio se perciba a plazos o aplazadamente, de manera tal que el período transcurrido entre la entrega y el vencimiento del último o único plazo sea superior al año.
- Que la naturaleza jurídica de las operaciones sea la de compraventa o ejecución de obra.

Bajo el cumplimiento de los dos requisitos precedentes se aplicará el criterio de imputación temporal antes señalado, si bien el sujeto pasivo puede optar por aplicar el principio del devengo, es decir, el que normalmente utiliza contablemente. Además, la efectividad del criterio de imputación temporal para las operaciones a plazos o con precio aplazado no está supeditada a su llevanza contable. Se trata de un criterio de naturaleza y efectos fiscales que no dependen de la forma en cómo se reconozca contablemente los ingresos y los gastos derivados de las operaciones concernidas. Se respeta así uno de los principios básicos que, aunque con algunas quiebras, viene rigiendo las relaciones entre la contabilidad y los impuestos, a saber, que el disfrute de los incentivos o privilegios fiscales no tenga como condición la contabilización de los hechos contables de manera diferente a lo ordenado por las normas contables. Este principio es consecuencia de la norma de no aplicación

de normas contrarias a la imagen fiel contenida en el artículo 34.4 del Código de Comercio. El último párrafo del artículo 19.4 de la Ley 43/1995 concreta el referido principio para este caso particular estableciendo que el criterio de imputación temporal contenido en el mismo «...se aplicará cualquiera que hubiera sido la forma en que se hubiere contabilizado los ingresos y gastos correspondientes a las rentas afectadas».

El criterio de imputación temporal de ingresos y gastos para el caso de operaciones a plazos o con precio aplazado no es, estrictamente, el criterio de tesorería o caja. En virtud de este criterio los ingresos y los gastos se reconocen contablemente cuando se cobran o pagan, respectivamente. Sin embargo aquel criterio no regula la imputación temporal de ingresos y gastos, sino la renta derivada de unas determinadas operaciones y, además, sólo toma en cuenta el cobro de los ingresos pero no el pago de los gastos. A lo sumo podría entenderse como una modalidad residual del principio de tesorería o caja.

La aplicación del criterio exige dos operaciones:

- Determinación de la renta derivada de la operación.
- Prorrateo de la renta a los ingresos cobrados en cada período impositivo.

Para determinar la renta derivada de la operación se tomarán los ingresos y gastos devengados y correlacionados correspondientes a la misma, y posteriormente se prorrateará en la forma expuesta.

2.8.2.2. Justificación del criterio de imputación.

No es fácil justificar el criterio especial de imputación temporal de las rentas obtenidas en operaciones a plazos o con precio aplazado, máxime en el marco de una ley, que, como la Ley 43/1995, ha pretendido acercar la base imponible al resultado contable. Tres argumentos se han aducido para justificar la pervivencia del mismo: la diferencia financiera entre las ventas al contado y las ventas a plazo, el riesgo de impago en las ventas a plazo y la iliquidez que pueden generar las mismas. Ninguno de estos tres argumentos es convincente.

La diferencia financiera entre las ventas al contado y las ventas a plazos o con precio aplazado se recoge contablemente, y por lo tanto también fiscalmente en ausencia de norma correctora, a través del reconocimiento contable de una parte del precio de venta como ingresos a distribuir en varios ejercicios, de acuerdo con lo previsto en la norma 12.^a del Plan General de Contabilidad. El riesgo de impago debe cubrirse a través de la oportuna dotación a la provisión para créditos de dudoso cobro, que fiscalmente es gasto deducible en los términos previstos en el artículo 12.1 de la Ley 43/1995.

El argumento de iliquidez, que es aparentemente el de mayor peso tiene, en realidad, poca consistencia, ya que para resolver estas situaciones está el expediente de aplazamiento o fraccionamiento regulado en el artículo 61.4 de la Ley General Tributaria, máxime considerando que la prestación de garantías por parte del sujeto pasivo no es exigible cuando el mismo carezca de medios suficientes «...y la ejecución de su patrimonio afectara sustancialmente al mantenimiento de la capacidad productiva y del nivel de empleo de la capacidad económica respectiva...» (art. 61.4 Ley General Tributaria). Pero, además, aunque el argumento de iliquidez fuere consistente, el diferimiento no debería afectar a la totalidad de la renta, sino sólo a aquella parte de la misma imputable a los gastos correlacionados pagados.

En suma, el criterio de imputación temporal para operaciones a plazos o con precio aplazado no es en sí mismo consistente y, por otra parte, casa mal con una tributación que pivota sobre el resultado contable.

2.8.2.3. Operaciones a las que se aplica.

Como hemos apuntado anteriormente, el criterio de imputación temporal del artículo 19.4 de la Ley 43/1995, únicamente se aplica a «...las ventas y ejecuciones de obra...», es decir, a las operaciones que revisten una naturaleza jurídica determinada, y siempre que en las mismas «...el precio se perciba, total o parcialmente, mediante pagos sucesivos o mediante un solo pago, siempre que el período transcurrido entre la entrega y el vencimiento del último o único plazo sea superior al año...», es decir, a las operaciones en las que el precio se percibe diferidamente.

La exclusión de otras operaciones distinta de aquellas que revistan la naturaleza jurídica de compraventa o de arrendamiento de obra carece de justificación, pues lo verdaderamente importante no es el sustrato jurídico de la operación sino la forma en cómo se percibe el precio. Pero la norma es taxativa y no creemos que pudiera prosperar una interpretación flexible de la misma en cuya virtud pudieran entenderse comprendidos en su ámbito de aplicación otros negocios jurídicos, como por ejemplo el arrendamiento de servicios o el de cosas. En este sentido entendemos que están excluidos del criterio de imputación temporal del artículo 19.4 de la Ley 43/1995, los ingresos y gastos derivados de los contratos de arrendamiento de servicios y cosas y de arrendamiento financiero y colocación de capitales que, sin embargo, sí eran aptos de acuerdo con la regulación anterior de acuerdo con lo previsto en el artículo 89.2 del Real Decreto 2631/1982.

La entrega ha de entenderse efectuada en el momento definido por las normas jurídico-privadas, de manera tal que no coincidirá siempre con la entrega material. Sobre este punto nos remitimos a lo dicho en apartados anteriores. Finalmente, el vencimiento del último o único plazo es el momento contractualmente estipulado, aunque el cobro no se efectúe en el mismo, sin perjuicio de la deducción de la dotación a la provisión para créditos de dudoso cobro cuando así proceda.

La relación entre la dotación a la provisión para créditos de dudoso cobro y el criterio de imputación temporal del artículo 19.4 de la Ley 43/1995, debe resolverse a nuestro entender, evitando que se produzca un solapamiento, de manera tal que el importe de la dotación más el importe de la renta diferida debe tener como límite el precio de la operación.

2.8.2.4. Circunstancias que determinan la inmediata imputación de la renta.

De acuerdo con lo previsto en el párrafo tercero del apartado 4 del artículo 19 de la Ley 43/1995, la renta pendiente de imputación en la base imponible debe integrarse en la misma cuando se produzca «...el endoso, descuento o cobro anticipado de los importes aplazados...». La norma parcialmente transcrita tiene su antecedente en el artículo 89.3 del Real Decreto 2631/1982.

Es de lamentar que el artículo 19.4 de la Ley 43/1995, no haya dado respuesta a un conjunto de interrogantes que ya se plantearon en relación con el referido artículo 89.3 del Real Decreto 2631/1982. Citamos, entre otros, los siguientes: ¿Se refiere la norma a todo tipo de endosos? ¿Cuál debe ser la contrapartida del endoso? ¿Qué efectos tiene el impago de los efectos cambiarios endosados? ¿Se aplica la regla también en el caso de cesión de créditos?

En función del efecto traslativo, distingue la doctrina mercantil entre el endoso pleno y el limitado. El endoso pleno transmite la propiedad de la letra, de acuerdo con lo previsto en el artículo 14 de la Ley Cambiaria, y hace titular del derecho cambiario al nuevo titular, pero el endosante tiene la responsabilidad de reembolsar el efecto cambiario si no es atendido a su vencimiento, excepto si se hubiese insertado la cláusula «sin mi responsabilidad». En el endoso limitado, sea para apoderamiento o para garantía, los efectos son más menguados pues no transmite la propiedad del efecto cambiario ni hace renacer el mismo en el endosatario.

El artículo 19.4 no hace distinción entre ambos tipos de endosos, pero el fundamento del precepto, probablemente constituido por la entrada de bienes y derechos, preferiblemente dinero, en el patrimonio del endosante como contrapartida del endoso da pie a entender que el mismo se refiere al endoso pleno. En este sentido, aunque la contrapartida normal del endoso será el dinero, no debe descartarse otro tipo de elemento patrimonial.

Como antes apuntamos el endosante responde del reembolso del efecto cambiario, de manera tal que si el mismo resulta impagado, deberá satisfacer su importe al endosatario. No creemos, sin embargo, que este hecho desvirtúe el efecto que para el endoso prevé la norma, simplemente porque la misma nada establece sobre el particular y, además, el tratamiento pertinente del riesgo en presencia debe canalizarse a través de la provisión para créditos de dudoso cobro en los términos previstos en la legislación mercantil y con los efectos fiscales establecidos en el artículo 12.1 de la Ley 43/1995.

Finalmente en lo que concierne a la cesión de créditos, entendemos que, aunque omitida por la norma como causa de imputación de la renta a la base imponible, habida cuenta sus efectos jurídicos, ha de interpretarse que está comprendida bajo la expresión «cobro anticipado» del artículo 19.4 de la Ley 43/1995. En efecto, la cesión de créditos es una forma de transmisión de créditos, regulada en los artículos 1.520 y siguientes del Código Civil que libera de toda responsabilidad al cedente. En el endoso o en el descuento, el cedente deberá pagar el importe del crédito si el deudor no lo hace, pero no en la cesión de créditos, de manera tal que si el endoso y el descuento determinan la integración en la base imponible de la renta pendiente de imputación, con mayor motivo habrá de hacerlo la cesión de créditos.

2.8.3. Imputación temporal de ingresos y gastos para establecer privilegios o incentivos fiscales.

Una breve nota para poner de relieve que la preterición del principio del devengo es utilizada, en determinados supuestos, como técnica para instrumentar un incentivo o un privilegio fiscal. La libertad de amortización o la aceleración de la misma respecto de la función técnica supone un diferimiento del impuesto. Cuando este diferimiento tiene por objeto fomentar la realización de alguna actividad o inversión, como por ejemplo la investigación y el desarrollo, estamos ante un incentivo fiscal, pero cuando se trata de favorecer a un determinado instrumento u operación financiera, como por ejemplo el arrendamiento financiero o la inversión colectiva, creemos que es más exacto entender que estamos ante un privilegio fiscal, porque, a diferencia del incentivo fiscal, en el que se estimula la aplicación de recursos económicos a un determinado objetivo, en el privilegio fiscal la aplicación de los recursos es indiferente. En el régimen fiscal del arrendamiento financiero, el arrendatario puede diferir el tributo, pero el privilegio fiscal lo ostenta el arrendador ya que por su intermediación se produce tal diferimiento, y lo propio cabe decir, en materia de ingresos, en relación con el régimen fiscal de las instituciones de inversión colectiva, todo ello, claro está, sin perjuicio de la legitimidad mercantil de estas operaciones.