

# CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

C/ Viriato, 52  
28010 MADRID

C/ Gran de Gràcia, 171  
08012 BARCELONA

C/ Alboraya, 23  
46010 VALENCIA

C/ Ponzano, 15  
28010 MADRID

www.cef.es

902 88 89 90

info@cef.es

## DIRECTOR:

Roque de las Heras Miguel

## COORDINADORES:

M.<sup>a</sup> José Leza Angulo  
(Abogada. Máster en Tributación)  
Sotero Amador Fernández  
(Economista. Máster en Dirección  
Económico-Financiera)

## CONSEJO ASESOR:

- Roberto Alonso Alonso  
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Luis Manuel Alonso González  
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Oriol Amat Salas  
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- María Dolores Arias Abellán  
(Catedrática de Derecho Financiero y Tributario)
- Inmaculada de Benito Cámara  
(Profesora del CEF)
- Inocencio Carazo González  
(Auditor de Cuentas)
- Monserrat Casanovas Ramón  
(Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad)
- José Luis Cea García  
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- María Antonia García Benau  
(Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad)
- Lorenzo de las Heras Miguel  
(Inspector de Entidades de Crédito. Banco de España)
- Antonio Longas Lafuente  
(Vocal del Tribunal Económico-Administrativo Regional de Madrid)
- Joan Montllor i Serrats  
(Decano de la Universidad Autónoma de Barcelona)
- Francisco José Palacio Ruiz de Azagra  
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Carlos Palao Taboada  
(Catedrático de Derecho Financiero y Tributario)
- Valentín Pich Rosell  
(Presidente del REAF)
- Iu Pijoan i Font  
(Director General de Tributos de la Generalitat de Catalunya)
- Diego Prior Jiménez  
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- Enrique Ribas Mirangels  
(Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad)
- Javier Romano Aparicio  
(Profesor del CEF)
- Andrés Sánchez Pedroche  
(Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario)
- Eduardo Sanz Gadea  
(Inspector de Hacienda del Estado)
- Susana Sartorio Albalat  
(Catedrática de Derecho Financiero y Tributario)
- Antoni Serra Ramoneda  
(Catedrático Emérito de Contabilidad)
- José Tovar Jiménez  
(Profesor del CEF)

OCTUBRE 2005 – NÚMERO 271

NOTA: Este número 271, correspondiente al mes de octubre de 2005, está formado por dos volúmenes, uno que comprende los comentarios y casos prácticos de tributación y otro los de contabilidad.

## Sumario

|                                                                                                                                     | Página |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| CONTABILIDAD:                                                                                                                       |        |
| 75/2005 Comparabilidad de la información financiera en mercados de capitales internacionales. ....                                  | 251    |
| (Mercedes Palacios Manzano)                                                                                                         |        |
| PREMIO ESTUDIOS FINANCIEROS 2005                                                                                                    |        |
| 76/2005 El intercambio de terrenos en las empresas inmobiliarias. Tratamiento contable y fiscal. ....                               | 313    |
| (Isaac Ibáñez García)                                                                                                               |        |
| 77/2005 Consultas planteadas al ICAC. ....                                                                                          | 383    |
| (Ángel González García y Fernando Javier Fernández González)                                                                        |        |
| 78/2005 Segundo ejercicio de las pruebas selectivas para el ingreso en el Cuerpo Superior de Inspectores de Seguros del Estado. ... | 399    |
| (Javier Romano Aparicio)                                                                                                            |        |
| RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS .....                                                                                                    | 425    |

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

**ESTUDIOS FINANCIEROS**  
**REVISTA DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN**

• **REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN:**

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

• **EDITA:**

Centro de Estudios Financieros, S.A.

• **IMPRIME:**

Artes Gráficas Coyve, S.A.  
Avda. Córdoba, 21 - 2.º 1.ª  
28026 MADRID

• **ISSN: 1138-9540**

• **DEPÓSITO LEGAL: M-1947-1981**

• **SUSCRIPCIÓN ANUAL (2005) ..... 120,20 € (IVA no incluido)**

Comprende dos volúmenes:

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

• **SUSCRIPCIÓN ANUAL (2005) ..... 173,08 € (IVA no incluido)**

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

• **NÚMEROS SUELTOS (Completo):**

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

• **SUSCRIPCIONES DE AÑOS ANTERIORES:**

- Año 2000 ..... 46,15 € (IVA no incluido)
- Año 2001 ..... 50,00 € (IVA no incluido)
- Año 2002 ..... 52,88 € (IVA no incluido)
- Año 2003 ..... 54,81 € (IVA no incluido)
- Año 2004 ..... 56,74 € (IVA no incluido)

En estos precios están comprendidos los volúmenes de Comentarios y Casos prácticos de Tributación y Contabilidad. (No se incluye el volumen Legislación, Consultas, Jurisprudencia).

© CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS

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

|                     |                                                                                                     |                         |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <b>CONTABILIDAD</b> | <b>COMPARABILIDAD DE LA INFORMACIÓN<br/>FINANCIERA EN MERCADOS DE CAPITALES<br/>INTERNACIONALES</b> | <b>Núm.<br/>75/2005</b> |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|



**MERCEDES PALACIOS MANZANO**

*Departamento de Economía Financiera y Contabilidad.  
Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Murcia*

Este trabajo ha sido seleccionado y ha obtenido el **2.º Premio Estudios Financieros 2005** en la Modalidad de **CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

El Jurado ha estado compuesto por: don Antoni SERRA RAMONEDA, don Oriol AMAT SALAS, doña Montserrat CASANOVAS RAMÓN, don Joan MONTLLOR I SERRATS, don Diego PRIOR JIMÉNEZ y don Enrique RIBAS MIRANGELS.

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

**Extracto:**

ESTE trabajo pretende investigar el grado de comparabilidad de la información financiera presentada por las empresas latinoamericanas que cotizan en la Bolsa de Nueva York. Para ello, y centrándonos en los dos grupos de países que a fechas actuales han alcanzado resultados notables, el grupo GIMCEA y el NAFTA, nuestro primer objetivo es analizar qué esfuerzos de cooperación se han llevado a cabo para avanzar en términos de armonización contable, detallando el proceso de convergencia y poniendo de manifiesto las diferencias *de jure* existentes en los tratamientos contables. Nos planteamos mostrar en qué opciones vigentes se materializa la diversidad contable existente y valorar el grado de aproximación o distanciamiento en los criterios contables, conociendo cuál es el posicionamiento en los distintos países. A continuación, nuestro segundo objetivo es evidenciar qué logros prácticos se han alcanzado, investigando para ello el grado de armonización *de facto* existente en la información financiera emitida en los mercados de capitales internacionales a través del estudio del Informe 20-F.

Los resultados de los estudios empíricos realizados no muestran una mejora en la comparabilidad de las prácticas contables latinoamericanas y americanas. Las crisis experimentadas en Argentina y Brasil durante los años de nuestro estudio tienen su reflejo en el menor grado de comparabilidad que muestran sus estados financieros, mientras que los países con mayor estabilidad económica ofrecen una menor diversidad contable. Por otra parte, el número de ajustes efectuados por las empresas en la reconciliación de las variables contables fundamentales va creciendo a lo largo del período de estudio, siendo los ajustes de mayor frecuencia y materialidad los derivados del tratamiento contable de los impuestos, seguido del ajuste por capitalización de intereses y valoración de los activos fijos tangibles. Al examinar las variables determinantes de la comparabilidad de los estados financieros, se aprecia que los factores que tratan de medir la coyuntura económica, año y tipo de cambio, así como determinadas características empresariales, tamaño y rentabilidad, tienen capacidad explicativa del grado de comparabilidad de la información financiera. Junto a esto, la gestión del resultado también es un factor determinante de las diferencias entre el resultado neto latinoamericano y americano.

---

## Sumario:

---

1. Introducción.
2. El proceso de armonización contable en latinoamérica.
  - 2.1. El grupo de integración del MERCOSUR de contabilidad, economía y administración.
    - 2.1.1. Avance en la armonización contable en Argentina.
    - 2.1.2. Avance en la armonización contable en Brasil.
  - 2.2. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.
    - 2.2.1. Avance en la armonización contable en Chile.
    - 2.2.2. Avance en la armonización contable en México.
3. Diferencias *de jure* entre las IFRS, los US-GAAP y las Normas Latinoamericanas.
4. Análisis empírico de la comparabilidad de la información financiera de las empresas latinoamericanas cotizadas en la Bolsa de Nueva York.
  - 4.1. Objetivos.
  - 4.2. Selección de la muestra.
  - 4.3. Índice de comparabilidad *de facto* de la información financiera en mercados de capitales internacionales.
  - 4.4. Hipótesis, selección de variables y modelos.

## 5. Resultados.

### 5.1. Análisis descriptivo.

#### 5.1.1. Índice de comparabilidad.

#### 5.1.2. Análisis de la frecuencia de los ajustes.

#### 5.1.3. Índices parciales de comparabilidad.

### 5.2. Análisis explicativo.

## 6. Consideraciones finales.

## Bibliografía.

## Anexos.

## 1. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, la regulación contable ha vivido una etapa de cambios sin precedentes, dando un giro armonizador consecuencia de la presión ejercida por las empresas multinacionales. Los organismos reguladores contables y bursátiles han participado conjuntamente en el proceso de mejora de la comparabilidad de la información financiera, encontrándose actualmente el proceso de armonización contable en un momento de enorme efervescencia. Tras el acuerdo firmado en 1995 entre el *International Accounting Standard Board* (IASB) y la *International Organisation of Securities Commission* (IOSCO), junto con el plan de convergencia establecido entre el IASB y el *Financial Accounting Standard Board* (FASB) en 2002, la tendencia observada es que las Normas Internacionales de Contabilidad (que ahora han pasado a denominarse *International Financial Reporting Standards-IFRS*) se consagran como el único conjunto de normas aceptadas a escala internacional.

Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos realizados durante los últimos años, continúan existiendo obstáculos y tensiones, principalmente en Estados Unidos, donde el organismo regulador del mercado adopta una postura de defensa de sus principios. La *Securities and Exchange Commission* (SEC) requiere a las empresas extranjeras que desean cotizar en los mercados organizados americanos presentar sus estados financieros consolidados basándose en los principios de contabilidad generalmente aceptados estadounidenses (US-GAAP), o alternatively reconciliar las variables contables fundamentales de las normas aplicadas, normalmente las del país de origen, a los US-GAAP en el documento denominado Informe 20-F. La no aceptación de las normas del IASB por parte de la SEC indica que todavía quedan desafíos para conseguir unas normas contables aceptadas internacionalmente, si bien recientemente se ha dado un paso importante tras el memorándum firmado en octubre de 2002 entre el IASB y el FASB para desarrollar unas normas contables compatibles de alta calidad.

La proximidad e interdependencia económica existente entre Estados Unidos y Latinoamérica cuestiona la exigencia de reconciliación impuesta a todas aquellas empresas latinoamericanas que desean cotizar en las Bolsas de Estados Unidos. Por ello, en este contexto, y a la luz de los planteamientos anteriormente expuestos, el objetivo principal de este trabajo es investigar el grado de comparabilidad de la información financiera presentada por las empresas latinoamericanas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (NYSE). Lo que nos cuestionamos en este estudio es determinar en qué

medida la aplicación de un único juego de normas contables logrará eliminar la diversidad contable existente en la información financiera, cuando en la práctica los estados contables son consecuencia de la compleja interacción de una serie de factores relacionados con el entorno, el tipo de usuario al que se orienta la información, la normativa contable, determinadas características empresariales, entre otros. El requisito de reconciliación impuesto por la SEC nos permite responder a esta cuestión, pues podemos tomar como común denominador las normas contables americanas para valorar el grado de comparabilidad existente en la información financiera emitida en mercados internacionales.

La justificación de este estudio estriba en tres pilares: las especiales características económicas del contexto latinoamericano, los escasos trabajos de investigación realizados en esta línea, y los grandes esfuerzos de cooperación para lograr la convergencia de normas contables realizados por organismos reguladores como el Grupo de Integración del MERCOSUR de Contabilidad, Economía y Administración-GIMCEA y el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica documentado en el NAFTA (*North American Free Trade Agreement*).

En la mayoría de los países de América Latina se han llevado a cabo esfuerzos de cooperación para avanzar en términos de armonización contable, si bien, nuestro primer objetivo es estudiar las principales contribuciones llevadas a cabo por los dos grupos de países que a fechas actuales han alcanzado resultados notables: el grupo GIMCEA y el NAFTA, detallando dentro de los mismos los logros alcanzados por los países más desarrollados: Argentina y Brasil (miembros del GIMCEA), Chile y México (miembros del NAFTA). Una vez expuesto el proceso de convergencia, pondremos de manifiesto las diferencias encontradas, desde una perspectiva teórica, en los tratamientos contables que existen actualmente a nivel internacional, realizando un estudio comparativo entre las normas contables Latinoamericanas (Argentinas, Brasileñas, Chilenas y Mexicanas), Normas Internacionales y los principios americanos. Nos planteamos mostrar en qué opciones vigentes se materializa la diversidad contable existente y valorar el grado de aproximación o distanciamiento en los criterios contables, conociendo cuál es el posicionamiento en los distintos países.

Tras estudiar los esfuerzos normativos llevados a cabo para obtener equivalencia en la información financiera, nuestro segundo objetivo es evidenciar qué logros prácticos se han alcanzado en los países ligados al NAFTA y al GIMCEA. Para responder a esta pregunta, analizamos el grado de armonización *de facto* existente en la información financiera emitida en los mercados de capitales internacionales a través del estudio del Informe 20-F. Los resultados nos permitirán contrastar las diferencias teóricas con las diferencias en la práctica, pudiendo dar una opinión sólida sobre el éxito alcanzado en el proceso de armonización.

Con esta finalidad analizamos, en primer lugar, el grado de armonización existente en los estados contables elaborados bajo distintos principios contables, con el fin de evidenciar si la normativa contable ejerce influencia sobre el grado de comparabilidad de la información financiera, así como los aspectos que generan las mayores diferencias en las variables contables fundamentales, resultado neto y fondos propios. A continuación, realizaremos un estudio analítico para determinar qué factores son explicativos o condicionan la comparabilidad de dichas variables, demostrando cómo la

diversidad contable no se puede limitar únicamente a los aspectos de codificación contable. Como afirma CHOI (1998), las diferencias que encontramos en los estados financieros posiblemente se deriven más que de las diferencias en los principios contables nacionales, de las diferencias en las economías subyacentes. Ésta es la hipótesis que intentaremos defender a lo largo de este trabajo.

Para la consecución de nuestros objetivos hemos estructurado el trabajo de la siguiente forma. Tras esta introducción, exponemos el proceso de armonización contable llevado a cabo en América Latina, con especial atención a los esfuerzos y logros alcanzados en Argentina, Brasil, Chile y México. Una vez analizadas las medidas adoptadas para alcanzar mayores cotas de armonización y comparabilidad de la información financiera, realizamos un estudio comparativo de los tratamientos contables dispares existentes entre la Norma Internacional del IASB, los Principios contables americanos del FASB, y las normas contables Latinoamericanas (Argentinas, Brasileñas, Chilenas y Mexicanas), detallando las áreas en las que se ha de continuar trabajando para lograr la convergencia de normas contables.

Una vez establecido el marco teórico de referencia, presentamos nuestra aportación empírica. A partir de 314 Informes 20-F de empresas latinoamericanas cotizadas en la NYSE durante el período 1997-2001, determinamos el grado de comparabilidad existente entre las prácticas contables Latinoamericanas y las de Estados Unidos, analizando los ajustes efectuados con mayor frecuencia en la conciliación de los estados financieros, así como su impacto cuantitativo en las variables contables fundamentales. Posteriormente, comprobaremos cómo las diferencias en las variables contables fundamentales se derivan en mayor medida de la influencia de determinados factores específicos del entorno y la propia empresa, y no tanto de la diversidad de normativa contable en cada país. El problema no es tanto la diversidad contable sino el uso que las empresas hacen de aquélla. Tras la exposición de los apartados anteriores presentamos las conclusiones más relevantes, sintetizando los logros obtenidos por este estudio, e incidiendo sobre las posibles líneas que se abren a partir del mismo y que determinan posibles investigaciones futuras.

## 2. EL PROCESO DE ARMONIZACIÓN CONTABLE EN LATINOAMÉRICA

Durante los últimos cinco años, en la mayoría de los países latinoamericanos se ha realizado un avance hacia el establecimiento de una información financiera comparable, eliminándose numerosas diferencias entre las normas de contabilidad de los respectivos países a través de la emisión de normas comunes desarrolladas por proyectos conjuntos entre dos o más países e iniciativas de cooperación entre los países y el IASB.

La influencia de las Normas Internacionales del IASB en Latinoamérica se pone de manifiesto en el número de países que han aceptado estas normas como obligatorias: Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá. Además, la normativa contable vigente en Chile, México y Venezuela establece la aplicación de las Normas Internacionales de forma supletoria, en ausencia de un principio o norma de contabilidad generalmente aceptado. Por

último, exceptuando las normas contables colombianas que se hayan influenciadas por los principios americanos, en Argentina, Brasil y Nicaragua, los principios contables están influenciados en gran medida por las IFRS (**Cuadro 1**).

**CUADRO 1. INFLUENCIA DE LAS IFRS EN LATINOAMÉRICA**

|                                                                               |                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Países con las IFRS como norma obligatoria</b>                             | Costa Rica (2001), República Dominicana (2000), Ecuador (1996), El Salvador (1999), Guatemala (2002), Honduras (1997) y Panamá (1998) |
| <b>Países que deben aplicar las IFRS cuando no hay norma local específica</b> | Chile, México, Venezuela                                                                                                              |
| <b>Normas locales influenciadas por las IFRS</b>                              | Argentina, Brasil, Nicaragua                                                                                                          |
| <b>Países sin influencia de las IFRS</b>                                      | Colombia (las nuevas normas están influenciadas por los US-GAAP)                                                                      |

A lo largo de este trabajo nos centraremos en los dos grandes mercados impulsores de la globalización y regionalización:

- El MERCOSUR, que a su vez, debido a la necesidad de la armonización del ejercicio profesional de los países ha formado el Grupo de Integración del MERCOSUR de Contabilidad, Economía y Administración (GIMCEA) con Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y la adhesión de Chile.
- El Tratado de Libre Comercio documentado en el NAFTA, acuerdo que agrupa a Canadá, Estados Unidos, México y Chile.

### **2.1. El grupo de integración del MERCOSUR de contabilidad, economía y administración.**

El GIMCEA fue creado en 1993 con el objetivo de establecer de forma comparada las principales normas contables profesionales vigentes en cada uno de los países miembros. Está constituido por las siguientes organizaciones: Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas; Federación Argentina de Graduados en Ciencias Económicas; Conselho Federal de Contabilidade de Brasil; Instituto Brasileiro de Contadores; Colegio de Contadores de Paraguay; Colegio de Contadores y Economistas del Uruguay; Conselho Federal de Economía de Brasil; Conselho Federal de Administração de Brasil; Colegio de Graduados en Ciencias Económicas de Paraguay, y como miembro observador se incorporó el Colegio de Contadores de Chile.

En 1997, la Comisión Especial de Normas de Contabilidad y Auditoría (CENCyA) del GIMCEA comenzó la tarea de estudio de las Normas Internacionales, analizando y aprobando las directrices básicas del plan de trabajo técnico a realizar para lograr la armonización contable. El 12 de junio de ese año, las Comisiones de Contabilidad y de Auditoría del GIMCEA elevaron al Consejo Directivo un proyecto de declaración, advirtiendo sobre las asimetrías existentes en materia de normas contables y de auditoría, y subrayando que las normas vigentes en cada uno de los países encuentran en las Normas Internacionales de Contabilidad y de Auditoría un punto común de referencia. Con esta base, el Consejo Directivo del GIMCEA declaró que se deben considerar las Normas Internacionales de Contabilidad y de Auditoría como fuentes relevantes para avanzar en los respectivos procesos de armonización en curso, y recomendó seguir este mismo criterio para la emisión de las normas nacionales correspondientes. Esta Declaración es de suma importancia, pues establece que la armonización de las normas contables y de auditoría se concretará considerando las corrientes de globalización contable, en lugar de limitar la armonización al ámbito del MERCOSUR. A continuación analizaremos los avances logrados en el proceso de armonización de los países del GIMCEA objeto de nuestro estudio: Argentina y Brasil.

#### *2.1.1. Avance en la armonización contable en Argentina.*

Argentina comenzó la búsqueda de la armonización regional a través de su participación en el GIMCEA. La Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) aprobó el plan de trabajo propuesto por CENCyA, buscando evitar diferencias con las Normas Internacionales a través de la incorporación de aquellos temas que las Resoluciones Técnicas no traten y sí lo hagan las Normas Internacionales, mediante la modificación de las Resoluciones Técnicas en aquellos aspectos que no contradigan el modelo contable definido (o que de tratarse distinto no provoquen diferencias significativas), y manteniendo aquellas diferencias que sean importantes para el modelo argentino definido.

Durante el primer semestre de 2000 se decidió realizar un análisis comparativo de cada Norma Internacional con la parte pertinente de las propuestas de nuevas normas argentinas, incluir la temática de algunas Normas Internacionales que en principio no se habían considerado en la primera etapa del proceso de armonización, y constituir una comisión de análisis de los trabajos comparativos y de redacción final de los Proyectos de Resolución Técnica 5: Marco conceptual de las normas contables profesionales, y Resolución Técnica 6: Normas Contables. Como resultado del trabajo, el 8 de diciembre de 2000 se aprobaron las siguientes Resoluciones Técnicas, con vigencia, para aquellas provincias que las adoptaron, a partir de los ejercicios iniciados el 1 de enero de 2002: Resolución Técnica 16: Marco conceptual de las normas contables profesionales; Resolución Técnica 17: Normas contables profesionales: cuestiones de aplicación general; Resolución Técnica 18: Normas contables profesionales: desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular; Resolución Técnica 19: Modificación a las Resoluciones Técnicas 4, 5, 6, 8, 9, 11 y 14. Estas Resoluciones Técnicas establecen el reemplazo de las normas contables de valoración y de conversión de estados contables contenidas en las Resoluciones Técnicas 10 y 13, la eliminación de algunas normas de la Resolución Técnica 6 (Estados contables en moneda homogénea), cambios en algunas reglas particulares contenidas en las Resoluciones Técnicas 4 (Consolidación de estados contables), 5 (Medición contable

de participaciones permanentes en sociedades sobre las que se ejerce control, conjunto o influencia significativa) y 14 (Información contable de participaciones en negocios conjuntos), y por último modifican algunas normas contables de exposición contenidas en las Resoluciones Técnicas 8 (Normas generales de exposición contable), 9 (Normas particulares de exposición contable para entes comerciales, industriales y de servicios) y 11 (Normas particulares de exposición contable para entes sin fines de lucro). Por último, en el ejercicio 2002, la FACPCE ha emitido dos nuevas Resoluciones: Resolución Técnica 20: Instrumentos derivados y operaciones de cobertura; Resolución Técnica 21: Valor patrimonial proporcional. Consolidación de estados contables. Información a exponer sobre partes relacionadas.

Así pues, entre los años 2000 y 2002, la FACPCE y en su caso los respectivos Consejos Profesionales, han aprobado una actualización de las normas vigentes para armonizarlas con las Normas Internacionales, respetando algunas de las características propias del ejercicio profesional y de la actividad empresarial del país. Para ello ha definido un marco conceptual, con un modelo contable de acercamiento a las Normas Internacionales, adoptando los tratamientos propuestos en las mismas que no generan inconsistencias significativas con su modelo. En definitiva, podemos afirmar que los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA) vigentes en Argentina se adecuan en sus aspectos más importantes a los principios internacionales. La FACPCE sigue atentamente la labor del IASB, y examinará sus futuros pronunciamientos para determinar si el proceso de armonización de las normas contables argentinas con las internacionales requiere la adopción de nuevas medidas.

#### *2.1.2. Avance en la armonización contable en Brasil.*

En los últimos años, Brasil ha iniciado y promovido una serie de transformaciones en su escenario económico encaminadas a la consolidación de un crecimiento económico sostenido. El Gobierno considera prioritario el fortalecimiento y desarrollo de los mercados de capitales, ya que considera que unos mercados ágiles y profundos conforman una alternativa sana a la financiación bancaria, y son condiciones necesarias para la asignación eficaz del ahorro de empresas y particulares hacia la inversión productiva, y para la disminución del coste de capital de dichas empresas.

Sin embargo, el papel de los mercados de capitales brasileños en la financiación empresarial es muy limitado, y por ello el Gobierno ha promovido una serie de actuaciones entre las que destacan la Ley 10303, de 1 de noviembre de 2001, sobre Oferta Pública de Valores (en la que se modifica la Ley 6404 de Sociedades por Acciones y la Ley 6385 que rige el Mercado de Valores), la Ley 10411, de 26 de febrero de 2002 (en la que se modifica la Ley 6385) y el Decreto Presidencial N.º 3995. Esta normativa fija un nuevo marco legal para los mercados de capitales, buscando profundizar el proceso de armonización del mercado de valores brasileño con los demás miembros del MERCOSUR y con los principales mercados internacionales. Entre otras materias destacan: un nuevo régimen de gobierno corporativo y una nueva regulación de protección de accionistas minoritarios; el Proyecto de Ley 3741 de 2000 que promueve un incremento de la transparencia informativa a través de la armonización de la normativa contable con los correspondientes estándares en la materia: IFRS o US-GAAP; y unas mayores competencias para la Comisión de Valores Mobiliarios.

En 1997, el Consejo Federal de Contabilidad emitió la Norma Brasileña de Contabilidad Técnica 11, aprobada por la Resolución N.º 820, en la que se señala que en ausencia de una disposición específica local deberán ser aplicadas las Normas Internacionales. El 5 de julio de 1999 fue presentado ante el Ministerio de Hacienda el Anteproyecto de Reforma de la Ley de Sociedades por Acciones, cuyos objetivos son adecuar la parte contable de la ley para mejorar e incrementar la transparencia y calidad de la información contable, establecer las condiciones necesarias para lograr la armonización con las prácticas contables internacionales, y eliminar las dificultades de interpretación de las normas contables. Por tanto, la aproximación a las Normas Internacionales está pendiente de la aprobación por parte del Congreso Nacional de la Reforma Parcial de la Ley Societaria, lo que permitirá la modificación de los tratamientos contables para su armonización con las Normas Internacionales.

Recientemente han sido aprobados varios pronunciamientos contables que establecen criterios y procedimientos cuyo objetivo es armonizar las prácticas contables brasileñas con las Normas Internacionales. Nos referimos a la Deliberación N.º 371/00 de la Comisión de Valores Mobiliarios junto al pronunciamiento del Instituto Brasileño de Contabilidad 26: Contabilización de los beneficios a empleados; la Norma Brasileña de Contabilidad 10.2 emitida en diciembre de 2001 sobre el registro contable del arrendamiento financiero; la Instrucción N.º 371: Impuesto sobre la Renta y Contribución Social emitida en el año 2002 por la Comisión de Valores Mobiliarios; y la Resolución 19.6: Revalorización de activos del Consejo Federal de Contabilidad emitida en agosto de 2004.

En definitiva, la armonización de las prácticas contables brasileñas se halla actualmente en la agenda de las entidades profesionales y de los reguladores del mercado de capitales y del sistema financiero, pendiente todavía de su desarrollo.

## 2.2. El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

En agosto de 1992, los organismos contables de América del Norte, *Canadian Institute of Chartered Accountants*, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) y el *Financial Accounting Standards Board*, comenzaron a realizar un proyecto conjunto con la finalidad de lograr la armonización de los PCGA de los tres países de la región NAFTA. Los principales objetivos de este proyecto eran analizar las similitudes y diferencias entre los PCGA de ambos países, identificar las áreas en las que se podría avanzar la armonización, y suministrar a los usuarios de los estados financieros información para incrementar su capacidad y poder comparar los estados de los tres países.

Para cumplir estos objetivos, en 1995 se publicó el documento «Información Financiera en Norteamérica», en el que se efectuaba un análisis de las principales diferencias halladas en los PCGA en Canadá, México y Estados Unidos, comparándose asimismo con las normas emitidas por el IASB para completar el estudio y lograr una armonización internacional y no sólo regional <sup>1</sup>. En el infor-

<sup>1</sup> En concreto para México, el estudio concluyó que las diferencias existentes se debían principalmente a la no existencia de normativa específica para determinados tratamientos, así como a la inflación.

me se identificaron diez áreas con tratamientos contables dispares: efectos en precios cambiantes, combinaciones de negocios, consolidación y método de participación, conversión a moneda extranjera, impuesto sobre la renta, utilidades por acción, contabilidad de pensiones, otros beneficios posteriores al retiro, inversiones, e investigación y desarrollo. Además, se establecieron dos principales recomendaciones: que cada uno de los tres organismos se comprometiera a un programa continuo de enlace y mutua implicación en actividades de establecimiento de normas, y formar un comité permanente para iniciar y mantener esfuerzos de cooperación.

Como consecuencia de la primera recomendación, se actualizó el informe en años sucesivos, incluyéndose en 1996 las normas emitidas por el Colegio de Contadores de Chile A.G., en vista de la posible inclusión en el futuro de Chile. Para implantar la segunda recomendación se estableció un comité permanente para iniciar y mantener los esfuerzos de cooperación: el Comité para la Cooperación en Asuntos de Informes Financieros del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (AFTA). El objetivo de este Comité es mejorar la calidad y comparabilidad de las normas de contabilidad entre sus miembros, y satisfacer las necesidades de información de los usuarios al mejorar su capacidad para analizar y comparar empresas de los distintos países miembros.

En la última reunión celebrada en Santiago de Chile en 2001, los cuerpos normativos de los cuatro países del Grupo AFTA ratificaron la voluntad de homologar sus normas de contabilidad a las Normas Internacionales. Canadá y Estados Unidos, por tener miembros en el Consejo del IASB, se encuentran en posición de influir de manera más directa en el desarrollo de las Normas Internacionales. Por su parte, la influencia de México y Chile queda limitada al proceso de exposición pública de las Normas Internacionales, y a su participación a través de los cuerpos consultivos del IASB. A continuación vamos a describir los esfuerzos de armonización realizados en los países del NAFTA objeto de nuestro estudio, Chile y México.

#### *2.2.1. Avance en la armonización contable en Chile.*

Hasta mediados de los años noventa, la normativa chilena estuvo inspirada en los estándares americanos, debido a que la mayor parte de las operaciones de las empresas chilenas se desarrollaban con el mercado americano. Entre los años 1995 y 1997 se produce un acercamiento y un mayor conocimiento de las Normas Internacionales, tomando el Colegio de Contadores la responsabilidad de armonizar sus normas con éstas, y propiciar la aceptación y observación internacional de las mismas. A finales de 1997 se aprueba el Boletín Técnico n.º 56, en el que se señala que las fuentes de principios y normas de contabilidad generalmente aceptados en Chile son los Boletines Técnicos promulgados por el Colegio de Contadores de Chile A.G., a continuación las Normas Internacionales del IASB y los pronunciamientos de organismos extranjeros compuestos por contadores expertos que deliberan sobre asuntos de contabilidad, y por último las prácticas o pronunciamientos bastante reconocidos como generalmente aceptados, por representar la práctica sobresaliente, dentro de una industria particular, o la aplicación inteligente en materia de conocimiento a circunstancias específicas de pronunciamientos que son generalmente aceptados. Asimismo, en ausencia de un Boletín Técnico que dicte un principio o norma de contabilidad generalmente aceptado, se debe recurrir preferentemente a la Norma Internacional correspondiente.

A partir de este año, el Colegio comienza a establecer normas que tienen como referencia las Normas Internacionales. En 1997 se emite el Boletín Técnico n.º 57 sobre contratos de derivados, y el Boletín Técnico n.º 60 en el que se revisan las normas sobre contabilización del impuesto sobre la renta y diferidos, cambiando del método diferido al método del pasivo; en 1998 se aprueba el Boletín Técnico n.º 64 sobre inversiones permanentes en el exterior, que tiene en consideración la Norma Internacional 21; y en el año 2000 el Boletín Técnico n.º 70, en el que se señalan las normas relativas al reconocimiento de ingresos por venta de bienes y prestación de servicios. Por último, como resultado del proyecto en proceso iniciado en 2001 sobre combinaciones de negocios, las diferencias existentes con respecto a este tratamiento contable se han visto ampliamente reducidas tras la emisión y aprobación en diciembre de 2002 del Boletín Técnico n.º 72: Combinaciones de negocios, inversiones permanentes y consolidación de estados financieros.

En definitiva, a pesar del creciente avance que se ha evidenciado en el tiempo hacia la adopción de estándares internacionales, todavía persisten diferencias con las normas locales, como consecuencia principalmente de la no existencia de norma en cuanto a revelación de determinadas materias, y por inconsistencias existentes entre ambas normativas. Es evidente que en Chile aún queda un camino por recorrer para profundizar el proceso de armonización de normas. Es preciso avanzar en la emisión y/o adecuación de normas chilenas, siendo temas como el valor razonable, la información sobre segmentos de negocio y la contabilidad ambiental, materias sobre las que se debe desarrollar una norma en breve.

#### *2.2.2. Avance en la armonización contable en México.*

El desarrollo del modelo contable mexicano ha venido marcado por la fuerte influencia que ha ejercido Estados Unidos, de ahí que su sistema contable posea rasgos claramente anglosajones. Reconociendo que la globalización está teniendo un importante impacto en México, el IMCP pasa por un proceso de transformación para adaptarse a los tiempos cambiantes, reestructurando el proceso de establecimiento de normas para asegurar que funciona en línea con el IASB.

El 25 de abril de 2001, el IMCP y otras instituciones de primer nivel lanzaron la iniciativa de constituir una entidad independiente con dos objetivos: emitir normas para el registro y la presentación de la información financiera, y buscar la convergencia con las normas internacionales. Tras enormes esfuerzos, el 10 de mayo de 2002 se constituye el Consejo Mexicano para la Investigación de Normas de Información Financiera (CINIF) como un organismo del sector privado, autónomo, independiente y plural. Esta decisión ha sido respaldada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Secretaría de la Contraloría y Desarrollo Administrativo. Su conformación tiene como finalidad generar mayor transparencia y comparabilidad al delegar en un ente independiente la investigación, elaboración y emisión de normas de información financiera homologadas con las Normas Internacionales.

Para cumplir con esta finalidad, el CINIF ha creado un Centro de Investigación y Desarrollo (CID), encargado de efectuar los procesos de investigación, armonización, auscultación, emisión y difusión de las normas de información financiera. El objetivo del CID es avanzar hacia una convergencia de las normas de información financiera nacionales con las internacionales, para lograr una mayor comparabilidad de la información financiera de las entidades mexicanas. Para ello, se está

procediendo a comparar los principios nacionales con los internacionales, tanto del IASB como del FASB, identificar las diferencias y someterlas a un proceso de análisis para determinar las razones específicas de las mismas y las posibilidades de conciliación.

Los PCGA en México establecen la aplicación supletoria de las normas internacionales exclusivamente cuando no exista norma específica emitida por el IMCP (Boletín A-8). En 1997, México cubrió un vacío importante al emitir una norma de contabilidad sobre utilidades por acción, haciéndola compatible con los requisitos de Estados Unidos y del IASB. Este año también emitió un nuevo boletín sobre conversión de moneda extranjera, y en 1999 revisó sus normas sobre pensiones para alinearlas con las normas de Estados Unidos. En el ejercicio 2000, se modificaron las normas de impuestos sobre la renta para que estuvieran en armonía con Chile y Estados Unidos, cambiando al método del pasivo para la contabilización del impuesto, y se emitió el Boletín C-2: Instrumentos Financieros, el cual requiere el reconocimiento en el estado de situación financiera de todos los instrumentos financieros, ya sean activos o pasivos. En enero de 2002 se emitió el Boletín C-8: Activos intangibles, y en 2003 han sido emitidos varios Boletines: Boletín C-12: Instrumentos financieros con características de pasivo, de capital o de ambos, Boletín B-5: Información financiera por segmentos, y Boletín C-15: Deterioro en el Valor de los Activos de larga duración y su disposición. Los últimos Boletines emitidos han sido en enero de 2004: el Boletín B-2: Objetivos de los estados financieros de entidades con propósitos no lucrativos, Boletín C-9: Pasivo, provisiones, activos y pasivos contingentes y compromisos, y se ha revisado el Boletín D-3: Obligaciones laborales.

En definitiva, durante los últimos años, México ha realizado un enorme avance en el proceso de armonización contable, emitiendo y modificando su normativa en línea con lo establecido en las Normas Internacionales del IASB.

### **3. DIFERENCIAS DE JURE ENTRE LAS IFRS, LOS US-GAAP Y LAS NORMAS LATINOAMERICANAS**

Una vez analizados los esfuerzos llevados a cabo en los países objeto de estudio para el logro de la convergencia de normas contables, creemos conveniente aportar una visión global de las diferencias existentes entre las normas contables latinoamericanas, internacionales y americanas, realizando un estudio comparativo de los tratamientos contables establecidos.

Uno de los rasgos distintivos del sistema contable latinoamericano es el entorno económico en el que se desarrolla, caracterizado por altas tasas de inflación. El modelo contable latinoamericano se diferencia del modelo estadounidense y europeo principalmente en el uso recurrente de ajustes contables a causa de la inflación. En las últimas décadas, la economía de estos países ha tenido continuos desajustes macroeconómicos con altas tasas de inflación, de manera que tienen una gran cantidad de experiencia en lo que se refiere al tratamiento de la misma, y su contabilidad así lo refleja. Los PCGA latinoamericanos requieren que los estados financieros reconozcan los efectos de la inflación, con el propósito de presentar toda la información en unidades monetarias comparables, y como consecuencia mitigar el efecto de distorsión de la inflación en los estados financieros. Por el contrario, los estados financieros preparados bajo la Norma Internacional y Americana son presen-

tados sobre la base del coste histórico, salvo si se trata de una empresa que presenta su información en la moneda de una economía hiperinflacionaria; en este caso, los estados financieros deben expresarse en términos de la unidad de medida corriente en la fecha del balance, con independencia de que se preparen de acuerdo con el enfoque del coste histórico o con el enfoque del coste corriente.

A pesar de lo dicho, la SEC no requiere la reversión del efecto de la actualización a moneda homogénea en la reconciliación a principios americanos, por lo que los ajustes de las variables contables fundamentales no contemplan el efecto de dicha actualización como partida conciliatoria entre las normas contables. El motivo es que dichos estados financieros actualizados representan una medida integral de los efectos de cambios en el nivel de precios dentro de la economía inflacionaria de Latinoamérica y como tal es considerada una presentación más significativa. Tan sólo se incluye en la reconciliación un ajuste por el efecto de aplicar las disposiciones establecidas para el reconocimiento de la inflación bajo los PCGA cuando no cumplen con los requerimientos de la Regulación S-X en lo referente al uso de una moneda consistente.

Pues bien, con el objetivo de resaltar las principales divergencias existentes entre los PCGA en los países analizados nos centraremos en las diferencias de valoración que surgen habitualmente en la práctica. Las principales diferencias *de jure* provienen de los siguientes tratamientos contables:

#### A. Conversión de estados financieros en moneda extranjera

Las diferencias en este tratamiento contable provienen del método empleado para la conversión de los estados financieros. Las distintas regulaciones analizadas, excepto los principios brasileños, distinguen entre filiales que operan independientemente de la matriz y aquellas que actúan como una extensión de la misma.

Si la filial actúa de forma independiente de la matriz, con generalidad se establece la aplicación del método del tipo de cambio de cierre. Bajo este método, los activos y pasivos (ya sean monetarios o no) de la entidad extranjera deben convertirse al tipo de cambio de cierre, y las partidas de ingresos y gastos a los tipos de cambio existentes en las fechas de las correspondientes transacciones. Todas las diferencias de cambio resultantes deben clasificarse como fondos propios hasta que se enajene la inversión neta. Por su parte en Brasil, donde no existe distinción entre empresas que operan independientemente o como extensión de la matriz, se establece directamente este método.

Cuando los estados contables objeto de conversión corresponden a una filial la cual opera como extensión de la propia matriz, el método establecido en las diferentes normativas, excepto en Brasil, es el método monetario-no monetario. En este caso, los estados financieros deben reconocerse inicialmente aplicando el tipo de cambio existente en la fecha de la transacción. Al cierre de cada balance deben valorarse las partidas monetarias aplicando el tipo de cambio vigente al cierre, y las partidas no monetarias, si se contabilizan por su coste histórico, aplicando el tipo de cambio en la fecha de la transacción, y si se contabilizan por su valor razonable de mercado, aplicando el tipo de cambio existente en el momento en que se determine dicho valor. Las diferencias de cambio que surjan en el momento de la liquidación de las partidas monetarias deben reconocerse como ingreso o gasto del ejercicio en que surjan.

En relación con las diferencias de conversión, el tratamiento contable es coincidente en todos los países que aplican el método monetario/no monetario, imputándolas al resultado consolidado, mientras que aquellas que emplean el método del tipo de cambio al cierre las reconocen en los fondos propios consolidados.

#### B. Activos intangibles

Respecto a los activos intangibles, las diferencias en los principios contables se encuentran en el reconocimiento contable y en el criterio de amortización.

Todos los países analizados contemplan el reconocimiento de los activos intangibles en el activo siempre y cuando exista una razonable certeza de que serán capaces de generar beneficios futuros para la empresa. Bajo la normativa internacional y americana, se diferencia entre los activos intangibles de vida finita, que se capitalizan y amortizan durante su vida útil, y aquellos intangibles con vida indefinida, que no son amortizados, aunque los principios americanos señalan que están sujetos a una prueba anual de deterioro. Esta prueba consiste en la comparación del valor razonable del activo intangible y su valor en libros; si el valor en libros del activo intangible excede a su valor razonable, entonces se reconoce una pérdida por deterioro por la cantidad equivalente a dicho excedente. Una vez que se reconoce una pérdida por deterioro, el valor en libros ajustado del activo intangible constituye la nueva base contable.

Respecto al criterio de amortización, observamos la ausencia de homogeneidad en el período establecido. Las regulaciones de los diferentes países establecen como período de amortización la vida útil del bien, señalando la normativa argentina, chilena y mexicana un período máximo de veinte años, que en Brasil se reduce a diez.

#### C. Gastos de investigación y desarrollo

Del análisis de las normas contables de los diferentes países se desprende la existencia de dos tratamientos diferenciados: activarlos como inmovilizado o reconocerlos como gasto en resultados.

Brasil permite la capitalización de los gastos de investigación y desarrollo siempre y cuando se cumplan determinadas condiciones, relacionadas con la existencia de garantía acerca del éxito del producto o proceso. Sin embargo, los principios chilenos y americanos señalan que ambos gastos han de llevarse a resultados según se incurra en los mismos. De otro lado, la normativa argentina, mexicana e internacional diferencian entre los gastos de investigación, que se llevan a resultados según se incurren, y los gastos de desarrollo, que se capitalizan y amortizan siempre que se cumplan unos estrictos criterios.

#### D. Propiedades, planta y equipo

Existen dos criterios alternativos de valoración de los elementos de activo fijo: coste histórico, sin posibilidad de practicar revalorizaciones, y coste histórico más las revalorizaciones oportunas.

Bajo la normativa internacional y americana, han de reconocerse por su coste histórico neto de depreciación. No obstante, la norma internacional permite como tratamiento alternativo registrarse inicialmente a su coste, y luego ser reexpresados a su valor razonable en la fecha del balance. La normativa americana por su parte no permite las revalorizaciones. La normativa latinoamericana establece que las propiedades, planta y equipo se registren a su valor neto contable, ajustado por la inflación. La revalorización del inmovilizado a su valor razonable está permitida en Argentina y en Brasil. Sin embargo, está expresamente prohibido en Chile y México (salvo en determinadas ocasiones).

#### E. Capitalización de gastos financieros

La diversidad contable existente en el tratamiento de los intereses derivados de la utilización de financiación ajena en la obtención de inmovilizado se centra en el reconocimiento de éstos como mayor valor del inmovilizado o como un gasto financiero en resultados.

De acuerdo con el tratamiento de referencia de la Norma Internacional, los gastos financieros deben reconocerse como gasto del ejercicio en que se incurre en ellos. Sin embargo, como tratamiento alternativo, permite capitalizar los gastos financieros que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de elementos del inmovilizado material que necesariamente requieren un período prolongado de tiempo para estar en condiciones de uso o venta. Entre los gastos financieros se incluyen los intereses de los préstamos a largo y a corto plazo, la amortización de primas de emisión o descuento, los gastos de formalización de préstamos, las cargas por intereses relativos a los arrendamientos financieros, y las diferencias de cambio procedentes de préstamos en moneda extranjera. En Argentina, México y Chile, los gastos financieros han de ser reconocidos como gastos del período en que se devengan, aunque al igual que la Norma Internacional, como tratamiento alternativo se permite su activación.

En Argentina y México el interés a capitalizar es el de la financiación específica obtenida para la construcción del activo relacionado. En Chile, es la porción del coste de interés incurrido durante el período requerido para dejar listos los activos para el uso a que se les destina, no estando la capitalización limitada al adeudo directamente atribuible al activo. Los principios americanos y brasileños no permiten, sino que exigen la capitalización de los gastos financieros para ciertos activos calificados que requieren de un período para dejarlos listos para el uso planeado. El monto de interés a capitalizar es aquella porción del coste de interés incurrida durante el período de adquisición de los activos que teóricamente podría haberse evitado si no se hubieran hecho los desembolsos para los activos, no limitándose al adeudo directamente atribuible al activo.

#### F. Inversiones

La normativa internacional, americana, argentina y mexicana diferencia entre inversiones mantenidas hasta su vencimiento u originadas por la empresa, que han de ser contabilizadas por su coste amortizado, y el resto, registradas por su valor de mercado. Por el contrario, las normas chilenas y brasileñas no establecen esta distinción, señalando como criterio de valoración el valor más bajo entre el valor de mercado y el coste amortizado.

### G. Impuestos

A partir de enero de 2001, los impuestos han dejado de ser un área principal de diferencia. En todas las normativas analizadas, el gasto por impuesto diferido se determina usando el método del pasivo, en función de las diferencias temporarias en el balance. Tan sólo siguen existiendo diferencias respecto al descuento de los activos y pasivos por impuestos diferidos: la normativa mexicana y chilena indican que no deben descontarse, pero no lo prohíben expresamente como la normativa brasileña, americana e internacional. Tan sólo está permitido el descuento bajo la normativa argentina.

### H. Combinaciones de negocios

Para determinar las diferencias existentes en este tratamiento contable, vamos a analizar en primer lugar los métodos de contabilización permitidos en las diferentes normativas, y a continuación analizaremos el tratamiento previsto para el fondo de comercio que surge tras la aplicación del método de compra.

Las combinaciones de negocios deben contabilizarse usando el método de la compra bajo todas las normativas, si bien en Chile y Argentina se permite el método de unión de intereses bajo determinadas circunstancias. Asimismo, la Norma Internacional señala que, excepto en circunstancias excepcionales donde no pueda ser identificado el adquirente, deberán contabilizarse usando el método de la compra.

El período permitido para amortizar el fondo de comercio que surge tras la aplicación del método de compra es otra diferencia; el período no excederá de veinte años bajo la normativa mexicana, chilena, argentina e internacional, mientras que en Brasil se reduce a diez años. Sin embargo, bajo la normativa americana, el fondo de comercio se capitaliza, pero no se amortiza salvo deterioro.

Por último, también existen diferencias en el tratamiento previsto para el fondo de comercio negativo. Las normas argentinas, brasileñas y la internacional coinciden en el tratamiento, señalando que si dicho fondo de comercio está relacionado con pérdidas o gastos futuros previstos debe reconocerse en la cuenta de pérdidas y ganancias cuando esas pérdidas tengan lugar. En caso contrario, el fondo de comercio que no exceda del valor razonable de los activos no monetarios identificables adquiridos debe contabilizarse en la cuenta de pérdidas y ganancias a lo largo de la vida útil media de los activos depreciables. Bajo los principios americanos, el fondo de comercio negativo debe imputarse proporcionalmente a todos los activos, excepto los circulantes, los que se vayan a vender, los pagos anticipados y los impuestos diferidos. El fondo restante se reconocerá como una ganancia extraordinaria. En el resto de países analizados, el fondo de comercio negativo debe registrarse como un crédito diferido, y amortizarse en un período que no exceda de cinco años en México, o veinte años en Chile.

A modo de resumen, presentamos una comparación de los tratamientos contables analizados en el **Cuadro 2**.

**CUADRO 2. DIFERENCIAS EXISTENTES ENTRE LAS IFRS, LOS US-GAAP Y LAS NORMAS LATINOAMERICANAS**

| Tratamiento contable                                          | IFRS                                                                                                                                         | US-GAAP                                                                                                                                      | Argentina GAAP                                                                                                                               | México GAAP                                                                                                                                  | Chile GAAP                                                                                                                                   | Brasil GAAP                                        |
|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| <b>Conversión de estados financieros en moneda extranjera</b> | Empresa independiente de la matriz: método del tipo de cambio de cierre<br><br>Empresa extensión de la matriz: método monetario/no monetario | Empresa independiente de la matriz: método del tipo de cambio de cierre<br><br>Empresa extensión de la matriz: método monetario/no monetario | Empresa independiente de la matriz: método del tipo de cambio de cierre<br><br>Empresa extensión de la matriz: método monetario/no monetario | Empresa independiente de la matriz: método del tipo de cambio de cierre<br><br>Empresa extensión de la matriz: método monetario/no monetario | Empresa independiente de la matriz: método del tipo de cambio de cierre<br><br>Empresa extensión de la matriz: método monetario/no monetario | Método del tipo de cambio de cierre                |
| <b>Activos intangibles: período de amortización</b>           | Vida finita: vida útil<br><br>Vida indefinida: no son amortizados                                                                            | Vida finita: máximo 20 años<br><br>Vida indefinida: no son amortizados, pero están sujetos a una prueba de deterioro                         | Máximo 20 años                                                                                                                               | Máximo 20 años                                                                                                                               | Máximo 20 años, pero puede ampliarse a 40 años                                                                                               | Entre 5 y 10 años                                  |
| <b>Gastos de investigación y desarrollo</b>                   | Los gastos de investigación se reconocen como gasto en resultados<br><br>Los gastos de desarrollo se capitalizan                             | Reconocerlos como gasto en resultados<br><br>Los gastos de desarrollo se capitalizan                                                         | Los gastos de investigación se reconocen como gasto en resultados<br><br>Los gastos de desarrollo se capitalizan                             | Los gastos de investigación se reconocen como gasto en resultados<br><br>Los gastos de desarrollo se capitalizan                             | Reconocerlos como gasto en resultados                                                                                                        | Pueden ser capitalizados                           |
| <b>Propiedades, planta y equipo</b>                           | Coste histórico, aunque se permite la revalorización como tratamiento alternativo                                                            | Coste histórico, sin posibilidad de practicar revalorizaciones                                                                               | Coste histórico más las revalorizaciones oportunas                                                                                           | Coste histórico, sin posibilidad de practicar revalorizaciones                                                                               | Coste histórico, sin posibilidad de practicar revalorizaciones                                                                               | Coste histórico más las revalorizaciones oportunas |

**CUADRO 2. DIFERENCIAS EXISTENTES ENTRE LAS IFRS, LOS US-GAAP Y LAS NORMAS LATINOAMERICANAS (cont.)**

| Tratamiento contable                                         | IFRS                                                                                                     | US-GAAP                                                                                                  | Argentina GAAP                                                                                                              | México GAAP                                                                                                                 | Chile GAAP                                                                                   | Brasil GAAP                                                                   |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Capitalización de gastos financieros</b>                  | La capitalización está permitida como tratamiento alternativo                                            | La capitalización es obligatoria                                                                         | La capitalización está permitida como tratamiento alternativo                                                               | La capitalización está permitida como tratamiento alternativo                                                               | La capitalización está permitida como tratamiento alternativo                                | La capitalización es obligatoria                                              |
| <b>Inversiones</b>                                           | Mantenidas hasta su vencimiento u originadas por la empresa: coste amortizado<br>Resto: valor de mercado | Mantenidas hasta su vencimiento u originadas por la empresa: coste amortizado<br>Resto: valor de mercado | Mantenidas hasta su vencimiento: coste amortizado<br>Instrumentos negociables o disponibles para la venta: valor de mercado | Mantenidas hasta su vencimiento: coste amortizado<br>Instrumentos negociables o disponibles para la venta: valor de mercado | Valor más bajo entre el valor de mercado y el coste amortizado                               | Valor más bajo entre el valor de mercado y el coste amortizado                |
| <b>Impuestos: descuento de los activos y pasivos</b>         | Prohibido                                                                                                | Prohibido                                                                                                | Permitido                                                                                                                   | No deben descontarse                                                                                                        | No deben descontarse                                                                         | Prohibido                                                                     |
| <b>Combinaciones de negocios: Método de contabilización</b>  | Método de la compra                                                                                      | Método de la compra                                                                                      | Método de la compra. Se permite el método de unión de intereses                                                             | Aplica la Norma Internacional                                                                                               | Método de la compra. Se permite el método de unión de intereses                              | Método de la compra                                                           |
| <b>Combinaciones de negocios: Fondo de Comercio positivo</b> | Se capitaliza y amortiza máximo 20 años                                                                  | Se capitaliza pero no se amortiza                                                                        | Máximo 20 años                                                                                                              | Máximo 20 años                                                                                                              | Máximo 20 años, pero puede ampliarse a 40 años                                               | Entre 5 y 10 años                                                             |
| <b>Combinaciones de negocios: Fondo de Comercio negativo</b> | Debe reconocerse en la cuenta de resultados cuando esas pérdidas tengan lugar                            | Debe imputarse proporcionalmente a los activos, con excepciones                                          | Debe reconocerse en la cuenta de resultados cuando esas pérdidas tengan lugar                                               | Debe reconocerse como un crédito diferido, y amortizarse en un período máximo de cinco años                                 | Debe reconocerse como un crédito diferido, y amortizarse en un período máximo de veinte años | Debe reconocerse en la cuenta de resultados cuando esas pérdidas tengan lugar |

#### 4. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA COMPARABILIDAD DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS LATINOAMERICANAS COTIZADAS EN LA BOLSA DE NUEVA YORK

##### 4.1. Objetivos.

El objetivo de este trabajo es determinar el grado de comparabilidad de la información financiera emitida por las empresas latinoamericanas que cotizan en la NYSE, estudiando las variables explicativas de la mayor o menor comparabilidad de los estados financieros.

Más concretamente, los objetivos podríamos caracterizarlos en los siguientes:

1. Determinar la comparabilidad *de facto* existente entre las prácticas contables latinoamericanas y las americanas, mediante el examen de las diferencias cuantitativas que existen entre las variables contables fundamentales calculadas bajo ambas normativas, con el fin de evidenciar si los principios contables ejercen influencia sobre el grado de comparabilidad de los estados financieros, y analizar si ha existido o no convergencia en el período de estudio.
2. Analizar la frecuencia y materialidad de los ajustes realizados para recalcular dichas variables, para valorar aquellos aspectos en los que no existe armonización.
3. Estudiar el impacto cuantitativo de los ajustes en el resultado neto y fondos propios, para valorar qué diferencias tienen un impacto sustancial.
4. Contrastar en qué medida determinados factores como son el efecto provocado por la normativa propia del sistema contable de cada país, aspectos relacionados con el entorno macroeconómico, determinadas características empresariales y la motivación a gestionar el resultado empresarial explican el grado de comparabilidad de los estados financieros.

##### 4.2. Selección de la muestra.

Para cumplir con los objetivos anteriores hemos analizado los Informes 20-F de las empresas latinoamericanas cotizadas en la NYSE durante el período 1997-2001. Los países de América Latina con un mercado de valores más desarrollado son Argentina, Brasil, Chile y México, siendo éstos a su vez los países con mayor número de empresas cotizadas en la NYSE, pues a fecha 31 de diciembre de 2001, tan sólo 17 compañías proceden del resto de países: Colombia, Panamá, Perú, Puerto Rico y Venezuela (**Cuadro 3**).

**CUADRO 3. NÚMERO DE EMPRESAS DE PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO COTIZADAS EN LA NYSE**

| País              | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|-------------------|------|------|------|------|------|
| Argentina .....   | 9    | 9    | 9    | 10   | 10   |
| Brasil .....      | 17   | 26   | 27   | 32   | 35   |
| Chile .....       | 19   | 19   | 20   | 20   | 20   |
| Colombia .....    | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| México .....      | 17   | 19   | 21   | 22   | 24   |
| Panamá .....      | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    |
| Perú .....        | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    |
| Puerto Rico ..... | 3    | 4    | 6    | 6    | 7    |
| Venezuela .....   | 1    | 1    | 1    | 1    | 1    |
| Total .....       | 72   | 84   | 90   | 97   | 103  |

Del total de Informes obtenidos hemos eliminado aquellas empresas que utilizan normativa distinta a la de su país de origen. El estudio de los principios contables aplicados en la elaboración de los estados financieros consolidados muestra un total de trece empresas brasileñas que presentan sus Informes 20-F directamente bajo los US-GAAP (representando casi un 35% del total de la muestra brasileña), una empresa chilena que no incluye la reconciliación por elaborar los estados bajo normativa americana, una sociedad mexicana que presenta sus estados financieros bajo Normas Internacionales, y una argentina que elabora los estados consolidados bajo los principios de Luxemburgo, por tratarse de una empresa que opera a través de subsidiarias.

Finalmente, nuestra muestra está formada por 314 Informes 20-F correspondientes a 81 empresas: 8 argentinas, 31 brasileñas, 17 chilenas y 25 mexicanas. La muestra representa un 77,53% de la población, lo que implica una mayor capacidad predictiva de los resultados obtenidos. Su cobertura se recoge en el Anexo I. La frecuencia de los registros por año y por país viene recogida en la **Tabla 1.**

**TABLA 1. Frecuencia de la muestra.**

| 20-F            | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | Total |
|-----------------|------|------|------|------|------|-------|
| Argentina ..... | 1    | 8    | 8    | 7    | 7    | 31    |
| Brasil .....    | 14   | 25   | 27   | 27   | 27   | 120   |
| Chile .....     | 11   | 12   | 18   | 18   | 15   | 74    |
| México .....    | 9    | 19   | 21   | 20   | 20   | 89    |
| Total .....     | 35   | 64   | 74   | 72   | 69   | 314   |

### 4.3. Índice de comparabilidad *de facto* de la información financiera en mercados de capitales internacionales.

Para determinar el grado de comparabilidad existente entre las prácticas contables latinoamericanas y americanas, partiendo de la información que suministra el Informe 20-F, elaboramos el Índice de Comparabilidad propuesto por GRAY en 1980 y desarrollado por WEETMAN *et al.* (1998).

El Índice de Comparabilidad es una medida del grado de comparabilidad existente entre partidas contables calculadas bajo diferentes normativas, generalmente bajo la normativa local y otra elegida como referencia. La normativa de referencia utilizada por la mayoría de los trabajos que emplean estos índices son los principios americanos (US-GAAP), debido a la superioridad de este mercado de capitales y a la obligación impuesta por la SEC de reconciliar las variables contables fundamentales de la normativa local a la americana en el Informe 20-F, aunque otros estudios utilizan como referencia las Normas Internacionales o los resultados recalculados bajo diferentes métodos. Una síntesis de los trabajos que han empleado este Índice viene recogida en los Cuadros 4 y 5.

Utilizando las cifras de resultado neto y fondos propios consolidados de acuerdo con la normativa de cada país y de acuerdo con los US-GAAP, la expresión del índice es la siguiente:

$$ICrn_i = 1 - \left[ \frac{RNusa_i - RNdom_i}{|RNusa_i|} \right]; \quad ICfp_i = 1 - \left[ \frac{FPusa_i - FPdom_i}{|FPusa_i|} \right]$$

donde:  $RNusa_i$  = Resultado Neto según principios americanos de la empresa i-ésima

$RNdom_i$  = Resultado Neto según principios de origen de la empresa i-ésima

$FPusa_i$  = Fondos Propios según principios americanos de la empresa i-ésima

$FPdom_i$  = Fondos Propios según principios de origen de la empresa i-ésima

$ICrn_i$  = Índice de comparabilidad para resultado neto de la empresa i-ésima

$ICfp_i$  = Índice de comparabilidad para fondos propios de la empresa i-ésima

Cuando el valor del Índice sea superior a uno, esto indica que las prácticas contables del país son más optimistas que el *yardstick*: US-GAAP (los resultados calculados bajo normativa doméstica son mayores que bajo US-GAAP), mientras que si es inferior a uno, indica que son más pesimistas o más conservadoras (los resultados calculados bajo normativa doméstica son menores que bajo US-GAAP). Si su valor es la unidad indica equivalencia en la comparación de las diferentes normativas.

Como las reconciliaciones exigidas por la SEC contienen información detallada de los diferentes ajustes, podemos analizar el impacto cuantitativo de éstos en las variables contables fundamentales. Para ello, calculamos índices parciales para cada ajuste y variable contable:

$$ICad_{i,j} = 1 - \left[ \frac{ad_{i,j}}{|RNusa_i|} \right]; \quad ICzad_{i,j} = 1 - \left[ \frac{zad_{i,j}}{|FPusa_i|} \right]$$

donde:  $ad_{ij}$  = Ajuste j-ésimo realizado sobre la variable resultado neto por la empresa i-ésima  
 $zad_{ij}$  = Ajuste j-ésimo realizado sobre la variable fondos propios por la empresa i-ésima  
 $ICad_{ij}$  = Índice parcial del ajuste j-ésimo sobre resultado neto por la empresa i-ésima  
 $ICzad_{ij}$  = Índice parcial del ajuste j-ésimo sobre fondos propios por la empresa i-ésima

Partiendo del estudio realizado por el IASB en 2001 clasificamos los ajustes en varias categorías, atendiendo a su naturaleza y características, así como a la magnitud que modifica. Los motivos de ajuste quedan reflejados en el **Cuadro 6**.

**CUADRO 6. CLASIFICACIÓN DE LOS AJUSTES**

| Resultado neto   | Fondos propios    | Ajustes motivados por:                     |
|------------------|-------------------|--------------------------------------------|
| AD <sub>0</sub>  | ZAD <sub>0</sub>  | Inflación de ejercicios anteriores         |
| AD <sub>1</sub>  | ZAD <sub>1</sub>  | Impuestos                                  |
| AD <sub>2</sub>  | ZAD <sub>2</sub>  | Pensiones                                  |
| AD <sub>3</sub>  | ZAD <sub>3</sub>  | Combinaciones de negocios                  |
| AD <sub>4</sub>  | ZAD <sub>4</sub>  | Fondo de comercio                          |
| AD <sub>5</sub>  | ZAD <sub>5</sub>  | <i>Business disposals</i>                  |
| AD <sub>6</sub>  | ZAD <sub>6</sub>  | Inversiones                                |
| AD <sub>7</sub>  | ZAD <sub>7</sub>  | Activos fijos tangibles                    |
| AD <sub>8</sub>  | ZAD <sub>8</sub>  | Capitalización de intereses                |
| AD <sub>9</sub>  | ZAD <sub>9</sub>  | Activos intangibles                        |
| AD <sub>10</sub> | ZAD <sub>10</sub> | Planes de compensación basados en acciones |
| AD <sub>11</sub> | ZAD <sub>11</sub> | Asociadas y <i>joint ventures</i>          |
| AD <sub>12</sub> | ZAD <sub>12</sub> | Instrumentos financieros                   |
| AD <sub>13</sub> | ZAD <sub>13</sub> | Moneda extranjera                          |
| AD <sub>14</sub> | ZAD <sub>14</sub> | Instrumentos de capital y deuda            |
| AD <sub>15</sub> | ZAD <sub>15</sub> | Intereses minoritarios                     |

## CUADRO 6. CLASIFICACIÓN DE LOS AJUSTES (cont.)

| Resultado neto   | Fondos propios    | Ajustes motivados por:                         |
|------------------|-------------------|------------------------------------------------|
| AD <sub>16</sub> | ZAD <sub>16</sub> | Costes de reestructuración                     |
| AD <sub>17</sub> | ZAD <sub>17</sub> | Acuerdos de venta y de <i>leaseback</i>        |
| AD <sub>18</sub> | ZAD <sub>18</sub> | Información segmentada                         |
| AD <sub>19</sub> | ZAD <sub>19</sub> | Gastos operativos                              |
| AD <sub>20</sub> | ZAD <sub>20</sub> | Reconocimiento de ingresos                     |
| AD <sub>21</sub> | ZAD <sub>21</sub> | Pérdida de préstamos                           |
| AD <sub>22</sub> | ZAD <sub>22</sub> | Intereses en negocios de seguros a largo plazo |
| AD <sub>23</sub> | ZAD <sub>23</sub> | <i>Leasing</i>                                 |
| AD <sub>24</sub> | ZAD <sub>24</sub> | Provisiones, reservas y ajustes de valoración  |
| AD <sub>25</sub> | ZAD <sub>25</sub> | Inventarios                                    |
| AD <sub>26</sub> | ZAD <sub>26</sub> | Dividendos                                     |
| AD <sub>27</sub> | ZAD <sub>27</sub> | Adopción de las IFRS                           |
| AD <sub>28</sub> | ZAD <sub>28</sub> | Otros                                          |
| AD <sub>29</sub> | ZAD <sub>29</sub> | Depreciación                                   |
| AD <sub>30</sub> | ZAD <sub>30</sub> | Efecto monetario                               |

Una vez contrastado mediante el test de Kolmogorov-Smirnov que la distribución seguida por las variables no es una normal, aplicamos test no paramétricos para contrastar nuestras hipótesis. En primer lugar, nos vamos a preguntar si las normas latinoamericanas y los US-GAAP proporcionan unas cifras de resultados y fondos propios significativamente iguales. Esto se concreta en la hipótesis nula: «ambas normativas son equivalentes». Estadísticamente, vamos a contrastar la igualdad de las medianas de las variables contables fundamentales calculadas bajo sendas normativas aplicando el Test de Wilcoxon para dos muestras relacionadas.

Una vez contrastada esta hipótesis, pretendemos determinar si existen diferencias significativas entre las medias de los índices de comparabilidad de las empresas clasificadas en función del ejercicio al que corresponde la información, la normativa contable y determinadas características empresariales (tamaño, rentabilidad y sector); nuestro objetivo es determinar hasta qué punto el grado de comparabilidad de las variables contables fundamentales puede diferir o no significativamente en función de dichos factores. Para verificar esta hipótesis, aplicamos el test de Mann-Whitney para el factor sector (pues hemos clasificado las empresas en dos sectores, financiero y no financiero) y la H de Kruskal-Wallis para el resto.

CUADRO 4. ESTUDIOS SOBRE ÍNDICES DE CONSERVADURISMO

| Estudio                      | Muestra                                                                 | Período     | Ajustes significativos                                                                                                                                        | Resultados                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| GRAY (1980)                  | Francia (15), Alemania (28), Reino Unido (29)                           | 1972-1975   |                                                                                                                                                               | El factor país es significativo en la determinación de las prácticas de medición de los resultados netos. Las compañías alemanas y francesas son más conservadoras que las británicas                                                                                                                                                                              |
| WEETMAN y GRAY (1990)        | Reino Unido (37)                                                        | 1985-1987   | Amortización del fondo de comercio y provisión para impuestos diferidos                                                                                       | Los principios americanos son más conservadores que los británicos                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| WEETMAN y GRAY (1991)        | Reino Unido (41), Suecia (8), Países Bajos (8)                          | 1986-1988   | Fondo de comercio                                                                                                                                             | Los principios de Reino Unido y los de los Países Bajos son menos conservadores que los US-GAAP, mientras que los de Suecia son más conservadores que los US-GAAP                                                                                                                                                                                                  |
| GOLDBERG y GODWIN (1992)     | Reino Unido (12), Francia (1), Dinamarca (1), Holanda (3) e Irlanda (1) | 1983-1989   | Fondo de comercio, revalorización de activos fijos, impuestos diferidos, capitalización de intereses y transacciones en moneda extranjera                     | Los principios anglosajones son por término medio menos conservadores que los americanos                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| COOKE (1993)                 | Japón (6)                                                               | 1989-1991   | Impuestos diferidos, transacciones en moneda extranjera                                                                                                       | Las diferencias existentes en la práctica entre ambas normativas dependen del sector al que pertenece la empresa, siendo más pronunciadas en el financiero                                                                                                                                                                                                         |
| WEETMAN <i>et al.</i> (1998) | Reino Unido (25)                                                        | 1988 y 1994 | Fondo de comercio, tratamiento de impuestos, pensiones y revalorización de activos fijos                                                                      | En el período analizado aumentó el nivel de desharmonía <i>de jure</i> en términos de un mayor número de diferencias entre ambas normativas. Respecto a la armonía <i>de facto</i> , los beneficios bajo principios británicos son significativamente mayores que bajo los americanos, aumentando incluso la diferencia entre ellos, siendo la misma significativa |
| CHEN <i>et al.</i> (1999)    | China (34)                                                              | 1994-1997   | Conversión de estados financieros en moneda extranjera, inventarios y activos fijos                                                                           | Los principios chinos son significativamente menos conservadores que los internacionales                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| STREET <i>et al.</i> (2000)  | 18 países (33)                                                          | 1995-1997   | Propiedad, planta y equipo, intangibles, interés minoritario, inversión, contabilidad para asociadas y <i>joint ventures</i> , <i>leasebacks</i> , inventario | Las diferencias entre las IAS y los US-GAAP se están estrechando. En términos de su impacto en resultado neto, están suficientemente próximos a los principios americanos para ser aceptadas por la SEC                                                                                                                                                            |

CUADRO 5. ESTUDIOS SOBRE ÍNDICES DE COMPARABILIDAD

| Estudio                      | Muestra                           | Período                | Ajustes significativos                                                             | Resultados                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------|-----------------------------------|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ADAMS <i>et al.</i> (1993)   | Finlandia (17)                    | 1989-1991              | Depreciación, inventarios e impuestos diferidos                                    | Las variables contables fundamentales calculadas bajo principios finlandeses son más conservadoras que bajo las IAS                                                                        |
| HELLMAN (1993)               | Suecia (13)                       | 1981-1990              | Transacciones en moneda extranjera, impuestos diferidos, ventas y <i>leaseback</i> | Los principios suecos son menos conservadores que los americanos                                                                                                                           |
| NORTON (1995)                | Australia (13)                    | 1985-1993              | Activos fijos, intangibles y fondo de comercio                                     | Los fondos propios bajo principios americanos son más conservadores que bajo principios australianos                                                                                       |
| VERGOOSEN (1996)             | Holanda (10)                      | 1984-1993              | Fondo de comercio                                                                  | La aplicación de los US-GAAP conduce a unos fondos propios superiores y a unos resultados netos inferiores a los holandeses                                                                |
| RUESCHHOFF y STRUPECK (1998) | Países en vías de desarrollo (58) | 1994                   | Impuestos, pensiones e intereses minoritarios                                      | Los resultados indican que las diferencias en los principios contables causan variaciones extremas en las variables contables fundamentales de los países en vías de desarrollo            |
| ADAMS <i>et al.</i> (1999)   | Reino Unido (41)                  | 1994                   | Fondo de comercio y activos intangibles                                            | Los resultados netos bajo principios británicos son por término medio menos conservadores que calculados bajo principios americanos. Los resultados son contrarios para los fondos propios |
| WHITTINGTON (2000)           | Reino Unido (1), Francia (1)      | 1988-1998<br>1993-1997 |                                                                                    | Los principios americanos no son significativamente más informativos que los principios locales                                                                                            |
| DAVID-FRIDAY y RIVERA (2000) | México (23)                       | 1995-1996              | Impuestos diferidos y activos intangibles                                          | Los resultados netos y fondos propios calculados bajo principios mexicanos son mayores que los obtenidos bajo los americanos                                                               |
| PARKER y MORRIS (2001)       | Reino Unido (40) y Australia (40) | 1993                   | Activos fijos, fondo de comercio, intangibles e impuestos diferidos                | Los principios americanos influyen en mayor medida en Australia que en Reino Unido                                                                                                         |
| ORTIZ y MARTÍNEZ (2002)      | Europa (112)                      | 1997-1999              | Impuestos diferidos, pensiones y fondo de comercio                                 | Los resultados muestran una tendencia decreciente en el uso de los ajustes, lo que indica una mejora en la comparabilidad de la información contable                                       |

#### 4.4. Hipótesis, selección de variables y modelos.

##### *HIPÓTESIS*

Una vez analizado el grado de comparabilidad existente en los estados financieros elaborados bajo distinta normativa, pretendemos determinar los factores que influyen o condicionan dicha comparabilidad. El estudio de la literatura previa nos conduce a seleccionar como posibles factores explicativos determinadas características empresariales, el efecto provocado por la normativa propia del sistema contable de cada país, aspectos relacionados con el entorno macroeconómico, y la motivación a gestionar el resultado empresarial. Consecuentemente, hemos establecido las siguientes hipótesis:

Respecto a las características empresariales que influyen en el grado de comparabilidad de las variables contables fundamentales establecemos tres hipótesis:

*H<sub>1</sub>: El grado de comparabilidad de la información financiera depende del tamaño de la empresa, suponiendo que a medida que aumenta la dimensión de la empresa disminuyen las diferencias cuantitativas entre las variables contables calculadas según una u otra normativa.*

La teoría de la Agencia, la teoría de las Señales y del Proceso Político apoyan una relación positiva entre el tamaño de la empresa y el nivel de información divulgado en el informe anual. Existe un gran número de razones para justificar esta asociación. En primer lugar, esta relación positiva se explica por los costes directos de la información, que disminuyen con el tamaño; es decir, existe un componente fijo de producción y divulgación de información, que disminuye en términos unitarios conforme el tamaño de la empresa es más elevado (LANG y LUNDHOLM, 1993). Así, las empresas grandes, con una elevada base accionarial, están en el «ojo público», siendo el número de inversores y analistas que se interesan por ellas mayor, lo que induce a publicar mayores cantidades de información, con mayor detalle y comprensión (LANG y LUNDHOLM, 1996). La Teoría de la Agencia sugiere que los costes de agencia aumentan con la cantidad de capital ajeno (JENSEN y MECKLING, 1976). Además, las pequeñas empresas sienten miedo a suministrar una cantidad elevada de información que pueda poner en peligro su posición competitiva (SINGHVI y DESAI, 1971; BUZBY, 1975).

La teoría de las señales indica que los propietarios de las empresas están interesados en dar buenas noticias al mercado, para evitar una devaluación de sus títulos; las buenas noticias tendrán carácter preferente sobre las malas, donde la ausencia o falta de información se identifica con una mala señal. Basándonos en la teoría de la agencia, los *managers* de empresas con elevada rentabilidad emplearán información para obtener ventajas, divulgando la misma con mayor detalle para mantener su posición. Por último, la teoría del proceso político argumenta que las empresas con niveles de rentabilidad elevados estarán interesadas en revelar más información para justificar su nivel de beneficios.

En términos generales, los resultados de los trabajos muestran la existencia de una asociación positiva entre el tamaño empresarial y el grado de divulgación de información (BUZBY, 1975; FIRTH, 1979; McNALLY *et al.*, 1982; CHOW y WONG-BOREN, 1987; COOKE, 1989, 1991, 1992; LANG y LUNDHOLM, 1993; WALLACE *et al.*, 1994; WALLACE y NASER, 1995; GINER, 1997). En nuestro caso, el tamaño nos anima a esperar que el grado de comparabilidad sea mayor, dada la relevancia de dicha información.

*H<sub>2</sub>: El grado de comparabilidad de la información financiera depende de la rentabilidad de la empresa, pues a medida que las empresas sean más rentables, menor intención tendrán en gestionar sus variables contables, y por tanto, menor diferencia existirá entre la variable contable doméstica y la americana.*

La evidencia empírica sobre la relación entre cantidad de información divulgada y rentabilidad es mixta. Los resultados de los trabajos de CERF (1961), SINGHVI y DESAI (1971), WALLACE y NASER (1995) y WALLACE *et al.* (1994), evidencian una asociación significativa entre la rentabilidad y el nivel de información, aunque estos resultados no son confirmados en los estudios de McNALLY *et al.* (1982), GINER (1997) y DUMONTIER y RAFFOURNIER (1998). En nuestro caso, esperamos que la rentabilidad sea una variable relevante.

*H<sub>3</sub>: El grado de comparabilidad de la información financiera depende del sector al que pertenece la empresa, es decir, los tratamientos contables específicos también pueden influir en la comparabilidad, generando diferencias en las variables contables fundamentales.*

Los resultados acerca de la relación entre el nivel de información y el sector de pertenencia de la empresa han sido no concluyentes. De acuerdo con WALLACE *et al.* (1994), el sector, así como la cotización y el auditor, son factores que influyen en la cultura contable de las empresas. Las empresas de un determinado sector pueden adoptar prácticas de revelación de información adicionales a las exigidas de forma obligatoria para todos los sectores; por ello, es razonable pensar que la política de revelación de información diferirá entre sectores. Este argumento no se basa en una clara relación causal, si bien puede ser justificado por la teoría de los costes y la de las señales. Como sugieren WATTS y ZIMMERMAN (1990), los miembros de un sector se ven afectados por la vulnerabilidad política de la empresa, y además, si la empresa no adopta la misma estrategia de revelación de información que el resto de empresas de su sector, esto puede ser interpretado por el mercado como una señal de mala noticia.

COOKE (1991) analiza qué factores históricos pueden haber sido importantes en el desarrollo de los estados financieros en los diferentes sectores de la economía sueca, encontrando que las empresas del sector comercial son las que divulgan significativamente menos información. STANGA (1976) también evidencia que el sector al que pertenece la empresa es una variable explicativa, si bien WALLACE *et al.* (1994), McNALLY *et al.* (1982) y GINER (1997) no hallan una asociación entre el sector y el nivel de información.

Junto a las características empresariales, y bajo el marco de referencia sobre el que nos movemos, el ámbito internacional, debemos considerar como posible variable explicativa del índice de comparabilidad el sistema contable, aglutinador de las normas y prácticas contables de un país determinado. Nuestra hipótesis planteada es la siguiente:

*H<sub>4</sub>: El grado de comparabilidad de la información financiera depende del país de origen de la empresa.*

La influencia del sistema contable en la determinación de las variables contables fundamentales ha quedado comprobada en los estudios sobre índices de comparabilidad, así como en los trabajos que se centran en el cálculo de los índices de concentración de prácticas contables (VAN DE TAS, 1988; EMENYONU y GRAY, 1992, 1996; ARCHER *et al.*, 1995, 1996; HERMANN y THOMAS, 1995; MURPHY, 2000, entre otros). Por tanto, las hipótesis previas nos llevan a esperar que exista relación entre el país de origen de la empresa y el grado de comparabilidad de las variables contables fundamentales.

Un factor determinante del grado de comparabilidad también podría ser el contexto macroeconómico, contexto que vamos a definir a través de dos variables: el año del informe 20-F y el tipo de cambio. Las hipótesis establecidas son:

*H<sub>5</sub>: El grado de comparabilidad de la información financiera depende del año al que corresponde la información.*

*H<sub>6</sub>: El grado de comparabilidad de la información financiera depende del tipo de cambio.*

La mayoría de los trabajos realizados sobre índices de conservadurismo o comparabilidad analizan la evolución temporal del mismo, pues el ejercicio al que corresponde la información analizada aglutina una serie de efectos como pueden ser los cambios en la normativa contable resultado del proceso de armonización, la evolución de los mercados de capitales, entre otros. Junto al año, incluimos otra variable independiente para la que no existen antecedentes, si bien, dada la volatilidad del entorno económico latinoamericano, creemos conveniente introducir como factor macroeconómico el tipo de cambio con respecto al dólar, pues es un subrogado de la potencia de la economía latinoamericana frente a la economía americana, reflejo de la situación del país frente a Estados Unidos. Nuestras hipótesis de partida nos llevan a confiar que ambas variables sean relevantes en la determinación de los índices de comparabilidad para resultado neto y fondos propios.

Por último, vamos a incluir en el modelo una variable que puede ser determinante de las diferencias existentes principalmente en los resultados calculados bajo distinta normativa: la gestión o alisamiento del resultado. Para cuantificar la motivación de las empresas a gestionar el resultado incluimos dos variables explicativas en el modelo: la variabilidad de la rentabilidad (medida como la variación del ratio ROE), y el hecho de obtener o no pérdidas según la normativa americana. Las hipótesis establecidas son:

*H<sub>7</sub>: El grado de comparabilidad del resultado neto depende de la variabilidad de la rentabilidad.*

*H<sub>8</sub>: El grado de comparabilidad del resultado neto depende de si la empresa obtiene o no pérdidas según la normativa americana.*

El resultado doméstico es la variable sobre la que los inversores toman sus decisiones. Por ello, las empresas con incrementos en su rentabilidad según US-GAAP tenderán a gestionar el resultado doméstico a la baja, mientras que las empresas con pérdidas según US-GAAP tenderán a gestionar el resultado doméstico al alza. Nuestra hipótesis de partida nos lleva a esperar que ambas variables sean explicativas del grado de comparabilidad de la variable contable fundamental resultado neto, pero no de los fondos propios.

#### VARIABLE DEPENDIENTE

Con el objeto de medir y comparar las diferencias existentes entre el resultado neto y los fondos propios domésticos y americanos, vamos a calcular un índice, similar al índice calculado en el apartado anterior, pero que va a medir exactamente la variación porcentual que sufren las variables contables fundamentales calculadas según los principios contables del país de origen de la empresa para ser trasladadas o recalculadas a principios americanos. Emplearemos este índice con base cero por ser simétrico respecto al grado de comparabilidad. Este índice se calcula como la diferencia entre la variable fundamental calculada según principios americanos y la misma calculada según principios domésticos, dividida por el valor absoluto de la variable según principios locales:

$$I_{rn_i} = \left[ \frac{RNusa_i - RNdom_i}{|RNdom_i|} \right] \times 100; \quad I_{fp_i} = \left[ \frac{FPusa_i - FPdom_i}{|FPdom_i|} \right] \times 100$$

#### VARIABLES INDEPENDIENTES

Las variables independientes incluidas en nuestros modelos vienen recogidas en el **Cuadro 7**.

**CUADRO 7. VARIABLES INDEPENDIENTES DEL MODELO**

| Características empresariales    | Normativa contable | Aspectos coyunturales             | Gestión del resultado |
|----------------------------------|--------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| Tamaño<br>Rentabilidad<br>Sector | País               | Año del Informe<br>Tipo de cambio | ΔROE<br>Pérdidas      |

## Características empresariales:

- Tamaño, medido a través del importe neto de la cifra de negocios a 31 de diciembre de cada año (en dólares).
- Rentabilidad, medida a través del ratio ROE, calculado como el resultado neto dividido entre el valor absoluto de los fondos propios, ambos calculados según principios americanos para homogeneizar la normativa.
- Sector. Las empresas han sido categorizadas de acuerdo con la clasificación NAICS, y posteriormente hemos obtenido dos grandes grupos: entidades financieras y entidades no financieras.

## Normativa contable:

- País, codificado con cuatro variables dicotómicas, con la siguiente nomenclatura: Argentina (1 si la empresa pertenece a este país, y 0 en caso contrario), Brasil, Chile y México (con similar nomenclatura).

## Aspectos coyunturales:

- Año, codificado con cinco variables dicotómicas: A97 (1 si se refiere al Informe 20-F de 1997, y 0 si se corresponde con cualquiera de los otros años), A98, A99, A00 y A01 (sucesivamente para cada año analizado).
- Tipo de cambio, cuantificado para cada país a 31 de diciembre de los cinco años incluidos en el período de estudio (TCAMB).

## Gestión del resultado:

- Variabilidad de la rentabilidad, medida como la variación del ratio ROE calculado anteriormente:

$$\Delta ROE_{USA\ i,t} = ROE_{i,t} - ROE_{i,t-1}$$

- Pérdidas, codificada con una variable dicotómica que toma el valor uno si el resultado neto según principios americanos es negativo para el año analizado, y cero si es positivo.

*MODELOS*

El modelo inicial planteado para el índice de comparabilidad del resultado neto es el siguiente:

$$I\_RN_i = \beta_0 + \beta_1 \text{Tamaño} + \beta_2 \text{ROE} + \beta_3 \text{Sector} + \beta_4 \text{País} + \beta_5 \text{Año} + \beta_6 \text{Tcamb} + \beta_7 \Delta \text{ROE} + \beta_8 \text{Pérdidas}_{USA} + \varepsilon$$

y para el índice de comparabilidad de los fondos propios:

$$I\_FP_i = \beta_0 + \beta_1 \text{Tamaño} + \beta_2 \text{ROE} + \beta_3 \text{Sector} + \beta_4 \text{País} + \beta_5 \text{Año} + \beta_6 \text{Tcamb} + \beta_7 \Delta \text{ROE} + \beta_8 \text{Pérdidas}_{USA} + \varepsilon$$

Para detectar la presencia de heterocedasticidad, hemos aplicado el test de White, rechazando la hipótesis nula de homoscedasticidad.

|                     |          |                   |          |
|---------------------|----------|-------------------|----------|
| F-statistic .....   | 3.276926 | Probability ..... | 0.000095 |
| Obs*R-squared ..... | 40.42615 | Probability ..... | 0.000219 |

Para solucionar este problema y corregir el modelo, aplicamos el Test de Gesjer, e identificamos las variables que generan la misma. Para ambos modelos, esta variable es la rentabilidad, por lo que ponderamos por 1/ROE para corregir la heterocedasticidad. Nuevamente aplicamos el Test de White, y en esta ocasión no rechazamos la hipótesis nula, y podemos suponer corregida la heterocedasticidad.

|                     |          |                   |          |
|---------------------|----------|-------------------|----------|
| F-statistic .....   | 0.605964 | Probability ..... | 0.834775 |
| Obs*R-squared ..... | 7.533106 | Probability ..... | 0.820470 |

## 5. RESULTADOS

### 5.1. Análisis descriptivo.

#### 5.1.1. Índice de comparabilidad.

En este apartado exponemos los resultados del análisis del grado de comparabilidad de la información financiera emitida por las empresas latinoamericanas que cotizan en la NYSE.

En primer lugar, los resultados muestran que, por término medio, las empresas latinoamericanas poseen unos fondos propios más comparables a los americanos que sus resultados netos. Los resultados latinos son un 66% superior a los americanos, mientras que los fondos propios son tan sólo un 32% superior. Además, los ajustes efectuados sobre el resultado neto son más diversos que los efectuados sobre la variable fondos propios, pues la desviación típica del índice para resultado neto también es superior (**Tabla 2**).

Estos resultados son consistentes con la visión del sistema contable latinoamericano como menos conservador que el sistema americano en el cálculo de las variables contables fundamentales. Los estadísticos descriptivos obtenidos del cálculo del índice para resultado neto y fondos propios, por año, país, sector, tamaño y rentabilidad, están incluidos en las **Tablas 4 a 9**.

**TABLA 2. Estadísticos descriptivos del índice de comparabilidad.**

|                                                    | Mínimo | Máximo | Media | Des. tip. |
|----------------------------------------------------|--------|--------|-------|-----------|
| Índice de comparabilidad para resultado neto ..... | - 4,37 | 29,18  | 1,66  | 2,73      |
| Índice de comparabilidad de fondos propios .....   | 0,01   | 15,76  | 1,32  | 1,42      |

Para analizar la relevancia de los ajustes, siguiendo a ADAMS *et al.* (1999) clasificamos las bandas como irrelevantes (la variación que sufren las variables contables fundamentales calculadas según los principios contables del país de origen de la empresa para ser trasladadas o recalculadas a principios americanos es inferior al 5%), relevantes al nivel del 10% o más, y relevantes al nivel de 5-10%.

Como podemos observar en la **Tabla 3**, alrededor de un 7% presentan unos resultados domésticos y fondos propios entre un 5-10% superiores a los americanos. Sin embargo, tan sólo un 8,73% incrementan su cifra de fondos propios más de un 10%, siendo este porcentaje un 18,95% respecto a la variable resultado neto. Por otra parte, 20 Informes de las empresas (para la variable resultado neto) y 33 (para la variable fondos propios) presentan unas cifras domésticas entre un 5-10% superiores a las calculadas bajo principios americanos. Por último, un 36,90% de las empresas reducen su cifra de fondos propios más de un 10% para trasladarla a principios americanos, incrementándose este porcentaje a un 45,35% respecto a la variable resultado neto.

**TABLA 3. Relevancia del índice de comparabilidad.**

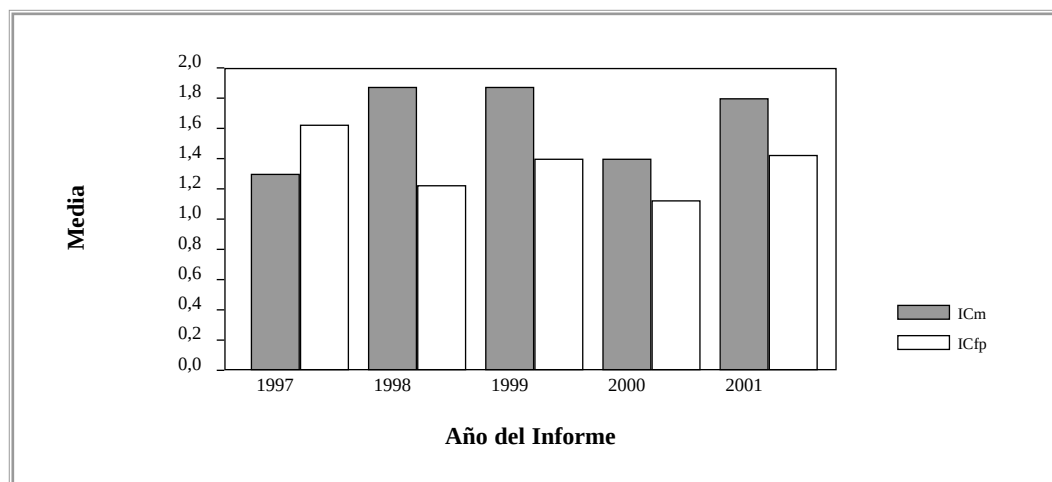
|                                                                              | Valor índice | ICrn | ICrn (%) | ICfp | ICfp (%) |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|----------|------|----------|
| El ajuste de la v.c.f. es inferior al 10% de la variable según US-GAAP ..... | < 0.90       | 51   | 18,95%   | 22   | 8,73%    |

TABLA 3. Relevancia del índice de comparabilidad (cont.)

|                                                                                       | Valor índice | ICrn | ICrn (%) | ICfp | ICfp (%) |
|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|----------|------|----------|
| El ajuste de la v.c.f. representa entre -5% y -10% de la variable según US-GAAP ..... | 0.90-0.94    | 19   | 7,06%    | 18   | 7,14%    |
| El ajuste de la v.c.f. representa $\pm 5\%$ de la variable según US-GAAP .....        | 0.95-1.04    | 57   | 21,18%   | 86   | 34,12%   |
| El ajuste de la v.c.f. representa entre +5% y +10% de la variable según US-GAAP ..... | 1.05-1.09    | 20   | 7,43%    | 33   | 13,00%   |
| El ajuste de la v.c.f. es superior al +10% de la variable según US-GAAP .....         | >1.10        | 122  | 45,35%   | 93   | 36,90%   |

Para analizar la evolución del índice de comparabilidad, calculamos su media para cada año del período de estudio 1997-2001 (**Gráfico 1**). Como podemos observar, exceptuando el ejercicio 1997, existe un mayor grado de comparabilidad entre los fondos propios latinos y americanos, que entre los resultados calculados bajo estas normativas. La tendencia temporal de los índices no muestra un movimiento definido, destacando tan sólo el mayor grado de comparabilidad existente en el ejercicio 2000 (el valor del índice se aproxima a la unidad). Sin embargo, esta tendencia se invierte en el ejercicio siguiente, mostrando una menor convergencia en ambas variables.

Gráfico 1. Índice de comparabilidad por año.



Del análisis del índice para resultado neto calculado por países (**Tabla 4**) se desprende que las empresas que modifican en mayor medida su resultado doméstico para adaptarlo a los US-GAAP son las brasileñas, siendo por tanto Brasil el país menos conservador de la muestra. A continuación

se sitúan las empresas chilenas y mexicanas, con unos resultados netos domésticos un 69% y 42% respectivamente superiores a los americanos. Argentina, con un índice de 1,26 el país con resultado neto más próximo al americano, existiendo prácticamente equivalencia entre ambas normativas. Por último, destacamos que el valor del índice para los cuatro países de la muestra es superior a la unidad, lo que significa que los principios americanos son más conservadores que los latinoamericanos analizados, siendo los más optimistas los principios brasileños.

**TABLA 4. Estadísticos descriptivos del índice de comparabilidad para resultado neto.**

| País<br>Año  | Argentina |        | Brasil |        | Chile |        | México |        | Total |        |
|--------------|-----------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|
|              | Media     | Medna. | Media  | Medna. | Media | Medna. | Media  | Medna. | Media | Medna. |
| 1997         | 0,95      | 1,06   | 1,03   | 0,98   | 1,10  | 1,09   | 1,70   | 1,48   | 1,24  | 1,05   |
| 1998         | 0,99      | 0,98   | 0,99   | 1,01   | 1,77  | 1,02   | 2,60   | 1,08   | 1,77  | 1,02   |
| 1999         | 0,97      | 0,93   | 3,73   | 1,91   | 2,04  | 1,08   | 1,00   | 0,97   | 1,98  | 1,10   |
| 2000         | 1,37      | 1,14   | 2,47   | 1,10   | 1,16  | 1,07   | 0,76   | 1,01   | 1,39  | 1,07   |
| 2001         | 1,78      | 2,02   | 2,32   | 1,24   | 2,22  | 1,16   | 1,13   | 1,05   | 1,79  | 1,11   |
| <b>Total</b> | 1,26      | 1,05   | 2,14   | 1,03   | 1,69  | 1,09   | 1,42   | 1,08   | 1,67  | 1,08   |

Respecto a la variable fondos propios, las empresas argentinas son aquellas cuya cifra se modifica cuantitativamente en mayor medida para trasladarla a US-GAAP; en concreto, los fondos propios calculados bajo los principios argentinos son un 64% superiores a los obtenidos bajo los principios americanos. A continuación encontramos las empresas mexicanas (48%) y brasileñas (27%). Chile es el país de la muestra con los fondos propios más próximos a los americanos, con un índice de 1,02 (es decir, tan sólo un 2% superiores a los americanos). Nuevamente, resaltamos que el valor del índice en los cuatro países analizados es superior a la unidad, lo que significa que los principios americanos son más pesimistas que los latinoamericanos en el cálculo de la variable fundamental fondos propios (Tabla 5).

**TABLA 5. Estadísticos descriptivos del índice de comparabilidad para fondos propios.**

| País<br>Año  | Argentina |        | Brasil |        | Chile |        | México |        | Total |        |
|--------------|-----------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|
|              | Media     | Medna. | Media  | Medna. | Media | Medna. | Media  | Medna. | Media | Medna. |
| 1997         | 1,05      | 1,04   | 2,47   | 1,00   | 1,03  | 1,03   | 1,30   | 1,21   | 1,59  | 1,04   |
| 1998         | 1,05      | 1,05   | 1,15   | 1,01   | 1,04  | 1,05   | 1,41   | 1,26   | 1,21  | 1,05   |
| 1999         | 1,02      | 1,04   | 1,09   | 1,04   | 0,99  | 1,00   | 2,00   | 1,29   | 1,38  | 1,07   |
| 2000         | 1,02      | 1,07   | 0,99   | 1,02   | 1,01  | 1,03   | 1,33   | 1,09   | 1,11  | 1,04   |
| 2001         | 3,56      | 2,82   | 0,99   | 1,02   | 1,03  | 1,04   | 1,22   | 1,08   | 1,41  | 1,04   |
| <b>Total</b> | 1,64      | 1,07   | 1,27   | 1,01   | 1,02  | 1,03   | 1,48   | 1,19   | 1,32  | 1,04   |

El incremento en el ejercicio 2001 es causado principalmente por las empresas argentinas, pues aunque en este ejercicio el valor del índice aumenta en todos los países, en Argentina se produce un ascenso del 20% respecto a los resultados netos (creciendo de 1,37 en 2000 a 1,78 en 2001) y del 250% respecto a los fondos propios (creciendo de 1,02 en 2000 a 3,56 en 2001). Asimismo, debemos destacar el descenso del índice para resultado neto experimentado en el ejercicio 2000 por las empresas brasileñas, pasando el valor del índice de 3,73 en 1999 a 2,47 en 2000. Por último, destacamos la evolución para las empresas mexicanas, pues ambos índices convergen hacia la unidad, lo que manifiesta la existencia de un proceso de aproximación entre sus principios y los americanos.

En función de las características empresariales (sector, tamaño y rentabilidad), el valor del índice es siempre superior a la unidad, lo que indica que los principios contables domésticos son siempre menos conservadores que los US-GAAP.

En primer lugar, con respecto al sector, hemos clasificado a las empresas en dos grandes grupos, sector financiero y no financiero. Los resultados muestran una mayor diversidad en el cálculo del resultado neto en aquellas empresas pertenecientes al sector no financiero. En concreto, estas empresas incrementan su resultado al recalcularlo un 34,3%, mientras que las empresas financieras, aunque también poseen un resultado americano superior al doméstico, el aumento experimentado por el mismo es tan sólo un 4% por término medio. Los resultados se invierten para la variable fondos propios: las empresas del sector financiero modifican en mayor medida sus fondos para trasladarlos a principios americanos que las empresas del sector no financiero, siendo superior la variación sufrida por esta variable (**Tabla 6**).

**TABLA 6. Índice de comparabilidad por sectores.**

|              | Índice de Resultado Neto |         |               |         | Índice de Fondos Propios |         |               |         |
|--------------|--------------------------|---------|---------------|---------|--------------------------|---------|---------------|---------|
|              | Financiero               |         | No financiero |         | Financiero               |         | No financiero |         |
|              | Media                    | Mediana | Media         | Mediana | Media                    | Mediana | Media         | Mediana |
| <b>1997</b>  | 0,94                     | 0,94    | 1,64          | 1,05    | 1,37                     | 1,37    | 1,23          | 1,03    |
| <b>1998</b>  | 0,89                     | 0,89    | 1,22          | 1,05    | 1,77                     | 1,97    | 1,77          | 1,01    |
| <b>1999</b>  | 0,81                     | 0,84    | 1,44          | 1,08    | 4,41                     | 1,21    | 1,77          | 1,09    |
| <b>2000</b>  | 0,89                     | 0,92    | 1,13          | 1,04    | 1,24                     | 1,20    | 1,41          | 1,03    |
| <b>2001</b>  | 1,69                     | 0,98    | 1,39          | 1,04    | 1,31                     | 1,13    | 1,83          | 1,11    |
| <b>Total</b> | 1,04                     | 0,90    | 1,34          | 1,05    | 2,14                     | 1,16    | 1,62          | 1,07    |

Por tamaño, las empresas medianas son las que modifican en mayor medida su resultado para ajustarlo a US-GAAP (reducen éste un 95,8%), seguidas de las empresas grandes y pequeñas. Por el contrario, son éstas, las empresas medianas, las que tienen unos fondos propios más comparables

con los americanos, siendo tan sólo en estos últimos un 14% inferiores. La mayor diversidad en el cálculo de los fondos propios se produce en las empresas grandes, reduciendo su cifra doméstica un 51% para trasladarla a principios americanos (**Tabla 7**).

**TABLA 7. Índice de comparabilidad por tamaño.**

|              | Índice de resultado neto |        |          |        |         |        | Índice de fondos propios |        |          |        |         |        |
|--------------|--------------------------|--------|----------|--------|---------|--------|--------------------------|--------|----------|--------|---------|--------|
|              | Pequeñas                 |        | Medianas |        | Grandes |        | Pequeñas                 |        | Medianas |        | Grandes |        |
|              | Media                    | Medna. | Media    | Medna. | Media   | Medna. | Media                    | Medna. | Media    | Medna. | Media   | Medna. |
| <b>1997</b>  | 1,55                     | 1,04   | 1,28     | 1,11   | 0,98    | 1,03   | 1,10                     | 1,00   | 1,05     | 1,03   | 2,81    | 1,21   |
| <b>1998</b>  | 1,31                     | 1,01   | 3,39     | 1,06   | 0,94    | 0,85   | 1,09                     | 1,02   | 1,30     | 1,09   | 1,32    | 1,19   |
| <b>1999</b>  | 1,93                     | 1,20   | 1,91     | 0,93   | 1,80    | 1,27   | 1,65                     | 1,02   | 1,21     | 1,08   | 1,28    | 1,17   |
| <b>2000</b>  | 1,28                     | 1,03   | 1,12     | 1,10   | 1,77    | 1,08   | 1,28                     | 1,04   | 1,00     | 1,04   | 1,06    | 1,05   |
| <b>2001</b>  | 1,29                     | 1,10   | 1,87     | 1,41   | 2,19    | 1,11   | 1,22                     | 1,02   | 1,13     | 1,04   | 1,72    | 1,08   |
| <b>Total</b> | 1,49                     | 1,07   | 1,95     | 1,09   | 1,63    | 1,08   | 1,30                     | 1,02   | 1,14     | 1,05   | 1,51    | 1,12   |

Por último, respecto a la rentabilidad medida a través del ROE, a medida que las empresas son más rentables, modifican en menor medida su cifra de resultado neto para reconvertirla a principios americanos, existiendo prácticamente comparabilidad entre el resultado doméstico y americano de las empresas del cuarto cuartil (**Tabla 8**). Estos resultados no coinciden con los obtenidos para el índice de fondos propios, pues son precisamente estas empresas, junto a las del primer cuartil, las que disminuyen en mayor medida sus fondos propios para trasladarlos a US-GAAP (**Tabla 9**).

**TABLA 8. Índice de comparabilidad para resultado neto por rentabilidad.**

|              | 1.º cuartil |         | 2.º cuartil |         | 3.º cuartil |         | 4.º cuartil |         |
|--------------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
|              | Media       | Mediana | Media       | Mediana | Media       | Mediana | Media       | Mediana |
| <b>1997</b>  | 2,13        | 2,30    | 1,46        | 1,09    | 1,14        | 1,09    | 1,08        | 1,03    |
| <b>1998</b>  | 4,20        | 2,24    | 1,21        | 0,98    | 0,96        | 1,00    | 0,90        | 1,01    |
| <b>1999</b>  | 3,57        | 1,66    | 1,09        | 1,15    | 1,09        | 1,00    | 1,02        | 0,96    |
| <b>2000</b>  | 2,22        | 1,55    | 1,27        | 1,21    | 1,03        | 0,98    | 1,01        | 0,99    |
| <b>2001</b>  | 2,78        | 2,01    | 1,56        | 1,23    | 1,04        | 1,09    | 1,01        | 1,05    |
| <b>Total</b> | 3,11        | 1,99    | 1,33        | 1,10    | 1,05        | 1,01    | 1,01        | 1,01    |

**TABLA 9. Índice de comparabilidad para fondos propios por rentabilidad.**

|              | 1.º cuartil |         | 2.º cuartil |         | 3.º cuartil |         | 4.º cuartil |         |
|--------------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|
|              | Media       | Mediana | Media       | Mediana | Media       | Mediana | Media       | Mediana |
| <b>1997</b>  | 1,32        | 1,01    | 1,08        | 1,06    | 1,03        | 1,01    | 2,47        | 1,13    |
| <b>1998</b>  | 1,38        | 1,07    | 1,02        | 1,03    | 1,15        | 1,12    | 1,28        | 1,05    |
| <b>1999</b>  | 1,15        | 1,06    | 1,09        | 1,03    | 1,02        | 1,00    | 2,14        | 1,21    |
| <b>2000</b>  | 1,30        | 1,08    | 1,02        | 0,99    | 1,00        | 1,03    | 1,14        | 1,02    |
| <b>2001</b>  | 1,49        | 1,08    | 1,11        | 1,03    | 0,96        | 1,04    | 2,19        | 1,04    |
| <b>Total</b> | 1,33        | 1,07    | 1,07        | 1,02    | 1,04        | 1,03    | 1,85        | 1,14    |

Los resultados del test de Wilcoxon (**Tabla 10**) indican que globalmente para toda la muestra la hipótesis nula planteada, las normativas son equivalentes, es rechazada a los niveles convencionales de significación (al 5%); por tanto, podemos afirmar que las diferencias que producen las normas contables en el cálculo del resultado y fondos propios son estadísticamente significativas.

Al realizar el test agrupado por factores, los resultados indican que las diferencias entre el resultado neto obtenido bajo principios latinos y americanos son estadísticamente significativas para los ejercicios 1999, 2000 y 2001. También lo son para las empresas argentinas, chilenas y mexicanas, así como para las empresas brasileñas al nivel de significación del 10%. Por último, también son significativas para ambos sectores, financiero y no financiero, para las empresas pequeñas y medianas, y para aquellas situadas en el primer y segundo cuartil respecto a su ROE.

Respecto a la variable fondos propios, exceptuando para las empresas cuya rentabilidad se halla en los cuartiles centrales, cuyos fondos propios calculados según principios domésticos son estadísticamente iguales a los obtenidos en caso de calcularse según principios americanos, para el resto de factores analizados sí existen diferencias significativas.

**TABLA 10. Test de Wilcoxon para las variables contables fundamentales y los factores de influencia.**

|                     | <b>Resultado neto</b><br><i>P value</i> | <b>Fondos propios</b><br><i>P value</i> |
|---------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <b>GLOBAL</b> ..... | 0,00                                    | 0,00                                    |
| <b>AÑOS</b>         |                                         |                                         |
| 1997 .....          | 0,12                                    | 0,00                                    |
| 1998 .....          | 0,56                                    | 0,00                                    |
| 1999 .....          | 0,00                                    | 0,00                                    |
| 2000 .....          | 0,03                                    | 0,02                                    |
| 2001 .....          | 0,00                                    | 0,00                                    |

**TABLA 10. Test de Wilcoxon para las variables contables fundamentales y los factores de influencia (cont.).**

|                     | <b>Resultado neto</b><br><i>P value</i> | <b>Fondos propios</b><br><i>P value</i> |
|---------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <b>PAÍSES</b>       |                                         |                                         |
| Argentina .....     | 0,03                                    | 0,02                                    |
| Brasil .....        | 0,08                                    | 0,03                                    |
| Chile .....         | 0,00                                    | 0,02                                    |
| México .....        | 0,01                                    | 0,00                                    |
| <b>SECTOR</b>       |                                         |                                         |
| Financiero .....    | 0,00                                    | 0,00                                    |
| No financiero ..... | 0,00                                    | 0,01                                    |
| <b>TAMAÑO</b>       |                                         |                                         |
| Pequeñas .....      | 0,00                                    | 0,00                                    |
| Medianas .....      | 0,00                                    | 0,00                                    |
| Grandes .....       | 0,06                                    | 0,00                                    |
| <b>RENTABILIDAD</b> |                                         |                                         |
| 1.º cuartil .....   | 0,00                                    | 0,00                                    |
| 2.º cuartil .....   | 0,00                                    | 0,07                                    |
| 3.º cuartil .....   | 0,18                                    | 0,06                                    |
| 4.º cuartil .....   | 0,48                                    | 0,00                                    |

Los resultados del test de Mann-Whitney y test de Kruskal-Wallis (**Tabla 11**) nos llevan a concluir con un riesgo del 5% que, exceptuando en función de la rentabilidad, nada se opone a aceptar la hipótesis nula de la no existencia de diferencias significativas entre el año, la normativa, el tamaño, el sector al que pertenece la empresa y el grado de comparabilidad de los resultados netos. Con respecto a los fondos propios, existen diferencias significativas entre todos los factores de influencia estudiados y el índice de comparabilidad de los mismos, exceptuando el ejercicio al que corresponde la información.

**TABLA 11. Test de Kruskal-Wallis para el índice de comparabilidad para resultado neto y fondos propios y los factores de influencia.**

|                    | <b>Índice resultado neto</b><br><i>P value</i> | <b>Índice fondos propios</b><br><i>P value</i> |
|--------------------|------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| País .....         | 0,65                                           | 0,00                                           |
| Año .....          | 0,19                                           | 0,45                                           |
| Sector .....       | 0,08                                           | 0,00                                           |
| Tamaño .....       | 0,97                                           | 0,01                                           |
| Rentabilidad ..... | 0,00                                           | 0,00                                           |

## 5.1.2. Análisis de la frecuencia de los ajustes.

En primer lugar, nos interesa conocer si las empresas recurren más o menos a los ajustes con el paso del tiempo. Como podemos observar en la **Tabla 12**, el número medio de ajustes efectuados va creciendo a lo largo del período de estudio; en el ejercicio 1997 las empresas realizan por término medio 9,88 ajustes, sobre un total de 31 ajustes posibles en cada una de las variables contables fundamentales, incrementándose esta cantidad a 11,05 en el ejercicio 2001. Por ello, no podemos afirmar que se haya producido una mejora de la comparabilidad *de facto* de la información contable, pues en términos absolutos no se ha producido un descenso en el número de ajustes realizados.

**TABLA 12. Número medio de ajustes realizados.**

| Año del informe |                                 | Máximo | Media |
|-----------------|---------------------------------|--------|-------|
| <b>1997</b>     |                                 |        |       |
| (35 casos)      | Ajustes en resultado neto ..... | 10     | 4,80  |
|                 | Ajustes en fondos propios ..... | 11     | 5,08  |
| <b>1998</b>     |                                 |        |       |
| (64 casos)      | Ajustes en resultado neto ..... | 14     | 5,12  |
|                 | Ajustes en fondos propios ..... | 11     | 4,57  |
| <b>1999</b>     |                                 |        |       |
| (74 casos)      | Ajustes en resultado neto ..... | 13     | 5,27  |
|                 | Ajustes en fondos propios ..... | 12     | 5,01  |
| <b>2000</b>     |                                 |        |       |
| (72 casos)      | Ajustes en resultado neto ..... | 14     | 5,29  |
|                 | Ajustes en fondos propios ..... | 12     | 5,34  |
| <b>2001</b>     |                                 |        |       |
| (69 casos)      | Ajustes en resultado neto ..... | 14     | 5,50  |
|                 | Ajustes en fondos propios ..... | 12     | 5,55  |

Si analizamos el número medio de ajustes realizados por país (**Tabla 13**), los resultados evidencian a Chile como el país con mayor número de tratamientos contables diferentes a los americanos; son las empresas chilenas las que presentan mayor variedad de ajustes, seguidas muy de cerca de las empresas mexicanas. A continuación se sitúan las empresas argentinas y por último las brasileñas, con una media de 6,89 ajustes. No obstante, debemos acentuar que son las empresas mexicanas las que presentan el mayor número de ajustes en la variable resultado neto <sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Hemos realizado este estudio en función del resto de factores (sector, tamaño y rentabilidad), no hallando diferencias significativas.

TABLA 13. Número medio de ajustes realizados por país.

| País de la empresa |                                 | Máximo | Media |
|--------------------|---------------------------------|--------|-------|
| <b>Argentina</b>   |                                 |        |       |
| (31 casos)         | Ajustes en resultado neto ..... | 12     | 6,03  |
|                    | Ajustes en fondos propios ..... | 11     | 5,29  |
| <b>Brasil</b>      |                                 |        |       |
| (120 casos)        | Ajustes en resultado neto ..... | 14     | 3,45  |
|                    | Ajustes en fondos propios ..... | 11     | 3,43  |
| <b>Chile</b>       |                                 |        |       |
| (74 casos)         | Ajustes en resultado neto ..... | 12     | 6,22  |
|                    | Ajustes en fondos propios ..... | 12     | 6,54  |
| <b>México</b>      |                                 |        |       |
| (89 casos)         | Ajustes en resultado neto ..... | 14     | 6,56  |
|                    | Ajustes en fondos propios ..... | 12     | 6,17  |

Durante el período, todas las empresas han incrementado el número de ajustes realizados por término medio, exceptuando las empresas mexicanas que se mantienen tanto en los ajustes sobre el resultado neto como en fondos propios (Tabla 14).

TABLA 14. Número medio de ajustes realizados por país y año.

| País de la empresa              | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|
| <b>Argentina</b>                |      |      |      |      |      |
| Ajustes en resultado neto ..... | 4,95 | 5,00 | 5,75 | 6,25 | 7,00 |
| Ajustes en fondos propios ..... | 3,00 | 3,57 | 4,00 | 6,50 | 7,00 |
| <b>Brasil</b>                   |      |      |      |      |      |
| Ajustes en resultado neto ..... | 3,14 | 3,44 | 3,42 | 3,51 | 3,61 |
| Ajustes en fondos propios ..... | 3,71 | 3,04 | 3,25 | 3,70 | 3,57 |
| <b>Chile</b>                    |      |      |      |      |      |
| Ajustes en resultado neto ..... | 5,63 | 5,58 | 6,23 | 6,33 | 7,00 |
| Ajustes en fondos propios ..... | 6,00 | 5,91 | 6,64 | 6,44 | 7,37 |
| <b>México</b>                   |      |      |      |      |      |
| Ajustes en resultado neto ..... | 6,11 | 7,00 | 6,76 | 6,42 | 6,25 |
| Ajustes en fondos propios ..... | 6,00 | 6,05 | 6,42 | 6,15 | 6,15 |

Vamos a realizar un estudio pormenorizado para determinar exactamente qué ajustes utilizan las empresas de nuestra muestra. El cálculo de la frecuencia de uso de los mismos nos permitirá señalar aquellos tratamientos en los que existe menor comparabilidad, en el sentido de que están presentes en la mayoría de las reconciliaciones, para a continuación explicar qué factores determinan su uso. La frecuencia de uso de todos los ajustes queda recogida en el Anexo II, presentando en la **Tabla 15** los ajustes que aparecen en más del 30% de los casos. Existen cuatro tratamientos contables: *leasing*, gastos operativos, costes de reestructuración y la adopción de las IFRS, para los que no existen datos, es decir, ninguna de las empresas de la muestra ha presentado este ajuste, por lo que podemos afirmar que respecto a estos tratamientos existe plena comparabilidad, o no se han realizado operaciones de este tipo.

Los ajustes que se realizan con mayor frecuencia en el resultado neto y fondos propios son los mismos, por lo que realizaremos un análisis conjunto. Coincidiendo con RUESCHHOFF y STRUPECK (1998), DAVID-FRIDAY y RIVERA (2000) y ORTIZ y MARTÍNEZ (2002) entre otros, el ajuste realizado con mayor frecuencia en ambas variables es el referido al tratamiento contable de los impuestos, presente en un 79% de los ajustes sobre resultado neto y en un 75% de los de fondos propios. A continuación encontramos el ajuste por capitalización de intereses (aparece en el 48% de los ajustes de resultado neto y en el 43% de los de fondos propios), seguido del ajuste de activos fijos tangibles, intereses minoritarios, pensiones y activos intangibles.

Como ya hemos indicado anteriormente, para los análisis que vamos a realizar a continuación seleccionamos aquellos ajustes realizados en más de un 30% de los registros, y estudiaremos la frecuencia de los mismos a partir de los factores analizados, investigando si dichos factores son explicativos del tipo de ajuste realizado.

**TABLA 15. Frecuencia de uso de los ajustes (superior al 30%).**

| Ajustes * %                       | Resultado neto % | Fondos propios % |
|-----------------------------------|------------------|------------------|
| Impuestos .....                   | 78,80%           | 75,63%           |
| Capitalización de intereses ..... | 47,47%           | 43,99%           |
| Activos fijos tangibles .....     | 42,09%           | 45,57%           |
| Intereses minoritarios .....      | 40,82%           | 41,14%           |
| Pensiones .....                   | 33,54%           | 39,24%           |
| Fondo de comercio .....           | 32,91%           | 32,59%           |
| Activos intangibles .....         | 32,28%           | 30,06%           |

\* Número de ajustes realizados para cada categoría entre el total de registros.

La tendencia temporal en el uso de los ajustes seleccionados viene recogida en la **Tabla 16**. Su estudio muestra cómo determinados aspectos mejoran su armonización: existen algunas problemáticas en las que el porcentaje de ajuste ha descendido a lo largo del período, como pueden ser los

intereses minoritarios (en ambas variables) y la capitalización de intereses (en resultado neto) o impuestos (en fondos propios); frente a éstos, en otros tratamientos contables se ha producido la evolución contraria, incrementándose el número de ajustes realizados, como sucede con el ajuste derivado de pensiones (en ambas variables), y los ajustes de fondo de comercio y capitalización de intereses (en fondos propios).

**TABLA 16. Frecuencia de uso de los ajustes seleccionados por año.**

| Frecuencia %            | 1997  |       | 1998  |       | 1999  |       | 2000  |       | 2001  |       |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                         | RN    | FP    | RN    | FP    | RN    | FP    | RN    | FP    | RN    | FP    |
| Impuestos .....         | 80,00 | 85,71 | 85,94 | 76,56 | 79,73 | 72,97 | 74,32 | 74,32 | 75,36 | 73,91 |
| Pensiones .....         | 31,43 | 28,57 | 34,38 | 29,69 | 43,24 | 41,89 | 41,89 | 43,24 | 43,48 | 46,38 |
| Fdo. comercio .....     | 34,29 | 25,71 | 32,81 | 26,56 | 31,08 | 35,14 | 32,43 | 35,14 | 34,78 | 36,23 |
| Act. fijos tang. ....   | 45,71 | 48,57 | 39,06 | 39,06 | 40,54 | 40,54 | 43,24 | 48,65 | 43,48 | 52,17 |
| Capit. intereses .....  | 57,14 | 40,00 | 48,44 | 43,75 | 45,95 | 44,59 | 44,59 | 43,24 | 46,38 | 46,38 |
| Act. intangibles .....  | 22,86 | 25,71 | 34,38 | 28,13 | 33,78 | 31,08 | 32,43 | 33,78 | 33,33 | 28,99 |
| Int. minoritarios ..... | 54,29 | 45,71 | 48,44 | 43,75 | 41,89 | 43,24 | 33,78 | 37,84 | 33,33 | 37,68 |

Si analizamos estos ajustes en función del país (**Tabla 17**), observamos que nuevamente el ajuste por impuestos es el de mayor frecuencia para todas las empresas, excepto las brasileñas. Como hemos visto anteriormente, Chile es el país con mayor número medio de ajustes, destacando tres tratamientos contables que provocan ajustes en más del 50% de las observaciones: impuestos, fondo de comercio y activos fijos tangibles. En las empresas mexicanas, los ajustes presentes en más de la mitad de las observaciones son nuevamente el ajuste referido a impuestos, capitalización de intereses e intereses minoritarios, destacando también la categoría de activos fijos tangibles. Sin embargo, en las empresas brasileñas, el ajuste más frecuente es el derivado de la capitalización de intereses, seguido del ajuste por impuestos. Por último, para las empresas argentinas, destaca el ajuste consecuencia del tratamiento de impuestos, activos fijos tangibles y pensiones, presentes en más del 50% de las observaciones.

**TABLA 17. Frecuencia de uso de los ajustes seleccionados por país.**

| Frecuencia %        | Argentina |       | Brasil |       | Chile  |       | México |       |
|---------------------|-----------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|                     | RN        | FP    | RN     | FP    | RN     | FP    | RN     | FP    |
| Impuestos .....     | 90,32     | 83,87 | 50,83  | 50,00 | 100,00 | 93,24 | 95,60  | 97,80 |
| Pensiones .....     | 61,29     | 54,84 | 32,50  | 31,67 | 41,89  | 39,19 | 39,56  | 45,05 |
| Fdo. comercio ..... | 22,58     | 25,81 | 6,67   | 7,50  | 74,32  | 68,92 | 37,36  | 40,66 |

TABLA 17. Frecuencia de uso de los ajustes seleccionados por país (cont.).

| Frecuencia %               | Argentina |       | Brasil |       | Chile |       | México |       |
|----------------------------|-----------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
|                            | RN        | FP    | RN     | FP    | RN    | FP    | RN     | FP    |
| Act. fijos tangibles ..... | 29,03     | 22,58 | 25,83  | 24,17 | 68,92 | 63,51 | 46,15  | 67,03 |
| Capit. intereses .....     | 16,13     | 12,90 | 57,50  | 52,50 | 35,14 | 32,43 | 54,95  | 56,04 |
| Act. intangibles .....     | 77,42     | 70,97 | 15,00  | 15,83 | 36,49 | 29,73 | 36,26  | 36,26 |
| Int. minoritarios .....    | 19,35     | 19,35 | 36,67  | 35,00 | 27,03 | 24,32 | 64,84  | 72,53 |

## 5.1.3. Índices parciales de comparabilidad.

Valorada la frecuencia de los ajustes, su importancia relativa está en función de su cuantía. Para medir el impacto cuantitativo de los diferentes ajustes en las variables contables fundamentales hemos calculado los índices parciales de los ajustes seleccionados anteriormente. Las medias de los índices parciales para resultado neto, ( $ICad_j$ ) y fondos propios ( $ICzad_j$ ) quedan recogidas en la **Tabla 18**.

$$ICad_{i,j} = 1 - \left[ \frac{ad_{i,j}}{|RNusa_i|} \right]; \quad ICzad_{i,j} = 1 - \left[ \frac{zad_{i,j}}{|FPusa_i|} \right]$$

donde:  $ad_{ij}$  = Ajuste j-ésimo realizado sobre la variable resultado neto por la empresa i-ésima  
 $zad_{ij}$  = Ajuste j-ésimo realizado sobre la variable fondos propios por la empresa i-ésima  
 $ICad_{ij}$  = Índice parcial del ajuste j-ésimo sobre resultado neto por la empresa i-ésima  
 $ICzad_{ij}$  = Índice parcial del ajuste j-ésimo sobre fondos propios por la empresa i-ésima

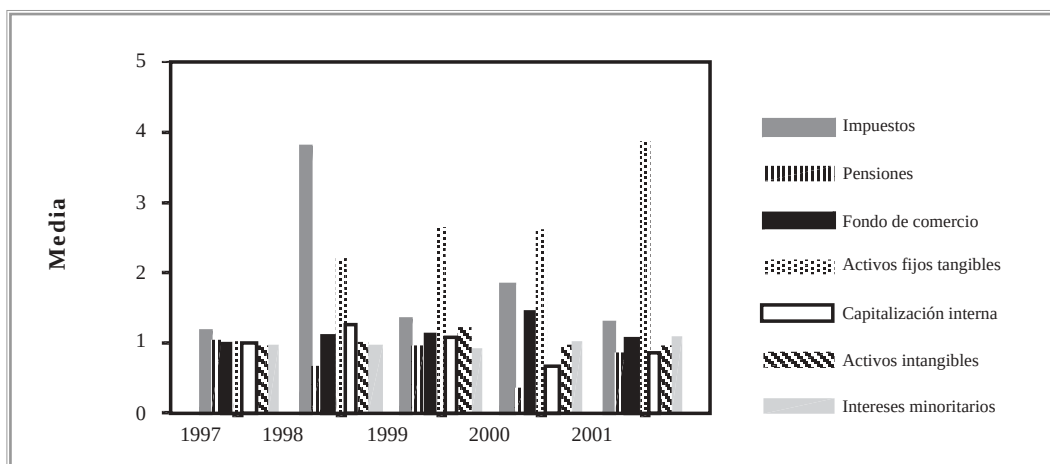
El ajuste que modifica cuantitativamente en mayor medida la cifra de resultado neto doméstico es el referido a los activos fijos tangibles ( $ICad_7$ : 2,64), seguido del ajuste por el tratamiento contable de los impuestos ( $ICad_1$ : 1,93) y pensiones ( $ICad_2$ : 0,75). Es importante destacar que para la categoría de impuestos, fondo de comercio, activos fijos tangibles e intangibles y para los intereses minoritarios, el valor del índice es superior a la unidad, lo que significa que estos ajustes por término medio provocan una corrección negativa en la cifra de resultado doméstico para hallar la cifra de resultado americano.

Respecto a los ajustes efectuados sobre fondos propios, el valor más importante del índice se refiere a ajustes derivados del tratamiento de los impuestos ( $ICzad_1$ : 3,34) y de las pensiones ( $ICzad_2$ : 2,65). Es importante resaltar el índice correspondiente al ajuste efectuado por el tratamiento de los activos fijos tangibles ( $ICzad_7$ : -1,63) tanto por su cuantía como por su signo, que significa que el ajuste actúa sumando a los fondos propios domésticos para trasladarlos a principios americanos.

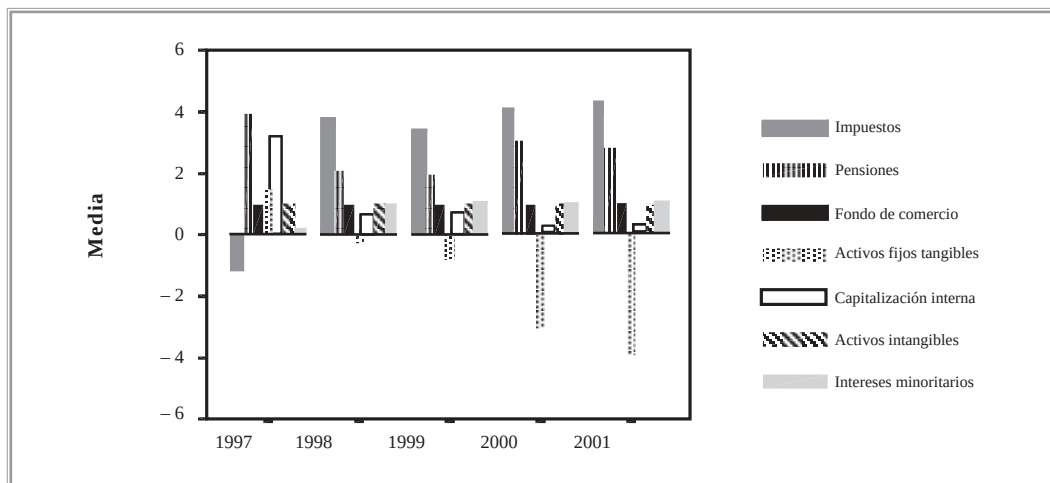
**TABLA 18. Media de los índices parciales de comparabilidad para resultado neto y fondos propios.**

| Ajuste                            | ICad <sub>j</sub>  | Media | ICzad <sub>j</sub>  | Media  |
|-----------------------------------|--------------------|-------|---------------------|--------|
| Impuestos .....                   | ICad <sub>1</sub>  | 1,93  | ICzad <sub>1</sub>  | 3,34   |
| Pensiones .....                   | ICad <sub>2</sub>  | 0,75  | ICzad <sub>2</sub>  | 2,65   |
| Fondo de comercio .....           | ICad <sub>4</sub>  | 1,16  | ICzad <sub>4</sub>  | 0,99   |
| Activos fijos tangibles .....     | ICad <sub>7</sub>  | 2,64  | ICzad <sub>7</sub>  | - 1,63 |
| Capitalización de intereses ..... | ICad <sub>8</sub>  | 0,96  | ICzad <sub>8</sub>  | 0,69   |
| Activos intangibles .....         | ICad <sub>9</sub>  | 1,03  | ICzad <sub>9</sub>  | 1,01   |
| Intereses minoritarios .....      | ICad <sub>15</sub> | 1,07  | ICzad <sub>15</sub> | 0,92   |

Al analizar la evolución temporal de los índices parciales sobre el resultado neto destaca el índice por el tratamiento contable de los impuestos (*ICad<sub>1</sub>*), que reduce ampliamente su impacto cuantitativo sobre la cifra de resultados; como hemos estudiado anteriormente, a partir del ejercicio 2001, el impuesto ha dejado de ser un área principal de diferencia entre las normativas, armonizándose el tratamiento contable del mismo. Sin embargo, el impacto del ajuste por activos fijos tangibles (*ICad<sub>7</sub>*) ha experimentado la evolución contraria, mostrando un área controvertida, necesaria de estudio para lograr la armonización (**Gráfico 2**).

**Gráfico 2.** Evolución temporal de los índices parciales de comparabilidad para resultado neto.

Sobre la variable fondos propios, destaca por su evolución positiva el ajuste de capitalización de intereses (*ICzad<sub>8</sub>*), que como podemos observar en el **Gráfico 3** va disminuyendo su impacto cuantitativo en la cifra de fondos propios. Por el contrario, el ajuste consecuencia del tratamiento contable de los activos fijos tangibles vuelve a incrementar su impacto cuantitativo en esta variable contable, acentuando así la diversidad contable existente respecto a este tratamiento.

**Gráfico 3.** Evolución temporal de los índices parciales de comparabilidad para fondos propios.

Por países, como podemos observar en la **Tabla 19**, los ajustes con mayor impacto cuantitativo sobre las variables contables fundamentales son los realizados por las empresas mexicanas; respecto a la variable resultado neto, destacan los referidos a activos fijos tangibles ( $ICad_7$ : 6,64) y a impuestos ( $ICad_1$ : 3,85), ajustes que conllevan una disminución en la cifra de resultado neto mexicano para trasladarla a resultado americano; respecto a los fondos propios, nuevamente el ajuste con mayor impacto es el derivado del tratamiento contable de los impuestos ( $ICzad_1$ : 10,13), seguido del ajuste por pensiones ( $ICzad_2$ : 5,68) y activos fijos tangibles ( $ICzad_7$ : -8,53).

Para el resto de países, el valor de los índices parciales ronda en torno a la unidad, lo que significa que los ajustes seleccionados a consecuencia de su frecuencia de uso no modifican en gran medida las cifras de resultado neto y fondos propios domésticos para trasladarlas a principios americanos.

**TABLA 19.** Índices parciales de comparabilidad por país.

| Ajuste                     | Argentina |      | Brasil |      | Chile |      | México |       |
|----------------------------|-----------|------|--------|------|-------|------|--------|-------|
|                            | RN        | FP   | RN     | FP   | RN    | FP   | RN     | FP    |
| Impuestos .....            | 0,90      | 1,02 | 1,19   | 0,33 | 1,26  | 1,02 | 3,85   | 10,13 |
| Pensiones .....            | 1,00      | 1,00 | 0,98   | 1,86 | 1,00  | 1,00 | 0,14   | 5,68  |
| Fondo de comercio .....    | 1,02      | 0,98 | 1,23   | 1,00 | 1,21  | 0,97 | 1,07   | 1,50  |
| Act. fijos tangibles ..... | 1,06      | 1,01 | 1,08   | 1,16 | 1,02  | 1,01 | 6,64   | -8,53 |
| Capit. intereses .....     | 1,00      | 0,98 | 0,81   | 1,62 | 0,99  | 0,99 | 1,13   | -0,90 |
| Activos intangibles .....  | 0,98      | 0,99 | 1,10   | 1,00 | 0,98  | 0,99 | 1,00   | 1,03  |
| Int. minoritarios .....    | 0,99      | 0,99 | 0,99   | 0,76 | 0,96  | 0,99 | 1,05   | 1,06  |

Si ahora analizamos los ajustes que utilizan cada uno de los sectores, los de mayor impacto cuantitativo son los que utilizan las empresas del sector no financiero. En concreto, sobre el resultado neto, el ajuste con mayor impacto es el referido a los activos fijos tangibles, y sobre los fondos propios el tratamiento de los impuestos. En el sector financiero, el ajuste más significativo en ambas variables es el referido al fondo de comercio, aunque no modifica en gran medida el valor de las mismas, pues su valor es cercano a la unidad (**Tabla 20**).

**TABLA 20. Índices parciales de comparabilidad por sector.**

| Ajuste                            | Índice           | Financiero |      | No Financiero |        |
|-----------------------------------|------------------|------------|------|---------------|--------|
|                                   |                  | RN         | FP   | RN            | FP     |
| Impuestos .....                   | IC <sub>1</sub>  | 1,25       | 0,93 | 1,97          | 3,58   |
| Pensiones .....                   | IC <sub>2</sub>  | 1,00       | 1,00 | 0,73          | 2,82   |
| Fondo de comercio .....           | IC <sub>4</sub>  | 1,37       | 0,92 | 1,13          | 1,00   |
| Activos fijos tangibles .....     | IC <sub>7</sub>  | 0,96       | 1,00 | 2,74          | - 1,90 |
| Capitalización de intereses ..... | IC <sub>8</sub>  | 1,00       | 0,99 | 0,96          | 0,66   |
| Activos intangibles .....         | IC <sub>9</sub>  | 0,99       | 1,00 | 1,03          | 1,01   |
| Intereses minoritarios .....      | IC <sub>15</sub> | 0,99       | 1,00 | 1,00          | 0,91   |

Por tamaño, el ajuste derivado del tratamiento contable de impuestos es el de mayor impacto en resultado neto para las empresas pequeñas y grandes, y en fondos propios para las pequeñas junto con las medianas. La problemática derivada del tratamiento contable de los activos fijos tangibles es el ajuste con mayor impacto en el resultado neto de las empresas medianas, y el ajuste por pensiones el de mayor impacto en fondos propios para las grandes empresas (**Tabla 21**).

**TABLA 21. Índices parciales de comparabilidad por tamaño.**

| Ajuste                            | Pequeñas |      | Medianas |      | Grandes |      |
|-----------------------------------|----------|------|----------|------|---------|------|
|                                   | RN       | FP   | RN       | FP   | RN      | FP   |
| Impuestos .....                   | 1,16     | 1,16 | 0,96     | 1,06 | 1,31    | 0,38 |
| Pensiones .....                   | 1,02     | 1,00 | 1,05     | 1,00 | 0,91    | 1,93 |
| Fondo de comercio .....           | 1,14     | 0,97 | 1,02     | 1,01 | 1,29    | 1,00 |
| Activos fijos tangibles .....     | 1,00     | 0,93 | 1,10     | 0,99 | 1,03    | 1,15 |
| Capitalización de intereses ..... | 0,98     | 0,99 | 1,04     | 1,00 | 0,78    | 1,67 |
| Activos intangibles .....         | 1,03     | 1,02 | 0,99     | 0,99 | 1,07    | 1,00 |
| Intereses minoritarios .....      | 1,01     | 0,98 | 0,95     | 0,98 | 1,04    | 0,77 |

Por último, en función de la rentabilidad, son las empresas del primer y cuarto cuartil las que en mayor medida modifican sus cifras de resultado neto y fondos propios. Destaca por su magnitud el ajuste por impuestos, que es la categoría que modifica en mayor medida las variables contables fundamentales de todas las empresas con independencia de su rentabilidad. Asimismo, en las empresas del cuarto cuartil, se acentúa el ajuste referido a activos fijos tangibles, ajuste que implica una disminución del resultado doméstico y un incremento de los fondos propios para trasladarlos a principios americanos (Tabla 22).

**TABLA 22. Índices parciales de comparabilidad por rentabilidad.**

| Ajustes                    | 1.º cuartil |        | 2.º cuartil |      | 3.º cuartil |      | 4.º cuartil |        |
|----------------------------|-------------|--------|-------------|------|-------------|------|-------------|--------|
|                            | RN          | FP     | RN          | FP   | RN          | FP   | RN          | FP     |
| Impuestos .....            | 3,64        | 3,32   | 1,11        | 1,00 | 1,09        | 1,04 | 2,02        | 8,17   |
| Pensiones .....            | 0,73        | 1,91   | 1,00        | 1,00 | 0,99        | 1,00 | 0,26        | 6,84   |
| Fondo de comercio .....    | 1,53        | 1,00   | 1,10        | 0,98 | 1,02        | 0,98 | 1,00        | 1,00   |
| Act. fijos tangibles ..... | 2,14        | - 0,08 | 1,05        | 0,97 | 0,98        | 0,98 | 6,51        | - 8,61 |
| Capit. intereses .....     | 0,97        | 0,66   | 0,96        | 1,00 | 0,99        | 0,99 | 0,93        | 0,10   |
| Activos intangibles .....  | 1,17        | 1,03   | 1,00        | 1,00 | 0,98        | 1,00 | 0,98        | 1,00   |
| Int. minoritarios .....    | 1,05        | 1,00   | 0,97        | 1,01 | 1,00        | 0,98 | 0,99        | 0,69   |

Al analizar si hay diferencias significativas derivadas de los factores, los resultados obtenidos evidencian diferencias en los ajustes de resultado neto referidos a impuestos, activos fijos tangibles, activos intangibles y fondo de comercio en función del país, y este último también respecto al sector. Además, el tamaño y la rentabilidad de la empresa condicionan el ajuste referido a activos fijos tangibles (Tabla 23).

**TABLA 23. Test de Kruskal-Wallis para los índices parciales de comparabilidad para resultado neto y los factores de influencia ( $\alpha = 5\%$ ).**

| Índices parciales de comparabilidad<br>Resultado neto | Año            | País | Sector | Tamaño | ROE  |
|-------------------------------------------------------|----------------|------|--------|--------|------|
|                                                       | <i>p value</i> |      |        |        |      |
| Impuestos .....                                       | 0,30           | 0,00 | 0,65   | 0,39   | 0,57 |
| Pensiones .....                                       | 0,80           | 0,15 | 0,87   | 0,51   | 0,07 |
| Fondo de comercio .....                               | 0,95           | 0,00 | 0,00   | 0,83   | 0,04 |
| Activos fijos tangibles .....                         | 0,14           | 0,00 | 0,91   | 0,00   | 0,00 |
| Capitalización de intereses .....                     | 0,21           | 0,45 | 0,65   | 0,59   | 0,04 |
| Activos intangibles .....                             | 0,85           | 0,00 | 0,30   | 0,08   | 0,17 |
| Intereses minoritarios .....                          | 0,47           | 0,68 | 0,94   | 0,44   | 0,67 |

Respecto a los ajustes efectuados sobre la variable fondos propios (Tabla 24), éstos no muestran relación significativa con el ejercicio, pero sí todos ellos con el factor país, es decir, la normativa contable condiciona la magnitud de todos los ajustes efectuados sobre fondos propios. Por otro lado, el sector al que pertenece la empresa determina la cantidad de los ajustes referidos a impuestos y fondo de comercio; el tamaño condiciona los ajustes por activos fijos tangibles, intangibles e intereses minoritarios; y por último, la rentabilidad condiciona el ajuste por pensiones, activos fijos tangibles e intangibles.

**TABLA 24. Test de Kruskal-Wallis para los índices parciales de comparabilidad para fondos propios y los factores de influencia ( $\alpha = 5\%$ ).**

| Índices parciales de comparabilidad<br>fondos propios | Año            | País | Sector | Tamaño | ROE  |
|-------------------------------------------------------|----------------|------|--------|--------|------|
|                                                       | <i>p value</i> |      |        |        |      |
| Impuestos .....                                       | 0,65           | 0,00 | 0,00   | 0,34   | 0,11 |
| Pensiones .....                                       | 0,43           | 0,03 | 0,74   | 0,72   | 0,01 |
| Fondo de comercio .....                               | 0,98           | 0,00 | 0,00   | 0,02   | 0,69 |
| Activos fijos tangibles .....                         | 0,97           | 0,00 | 0,73   | 0,00   | 0,02 |
| Capitalización de intereses .....                     | 0,15           | 0,00 | 0,64   | 0,99   | 0,06 |
| Activos intangibles .....                             | 0,99           | 0,00 | 0,79   | 0,02   | 0,00 |
| Intereses minoritarios .....                          | 0,45           | 0,00 | 0,60   | 0,00   | 0,55 |

## 5.2. Análisis explicativo.

El modelo obtenido para el índice de comparabilidad del resultado neto es el siguiente (Tabla 25):

$$I_{RN}_i = 411,89 ROE_i - 265,99 ARGENT_i - 173,15 BRASIL_i - 63,91 A98_i - 90,71 A99_i - 123,64 A00_i + 357,99 TCAMB_i + 284,94 \Delta ROE_i - 20,75 PERDIDAS_i$$

siendo las variables relevantes la rentabilidad (ROE), los países Argentina y Brasil, los ejercicios 1998 (A98), 1999 (A99) y 2000 (A00), el tipo de cambio (TCAMB), la variación del ROE y la variable Pérdidas según US-GAAP.

**TABLA 25. Análisis de regresión lineal-modelo del índice de comparabilidad para resultado neto.**

| $I_{RN_i} = \beta_0 + \beta_1 \text{Tamaño} + \beta_2 \text{ROE} + \beta_3 \text{Sector} + \beta_4 \text{País} + \beta_5 \text{Año} + \beta_6 \text{Tcamb} + \beta_7 \Delta \text{ROE} + \beta_8 \text{Pérdidas}_{USA} + \varepsilon$ |              |            |             |        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|-------------|--------|
| Variable                                                                                                                                                                                                                              | Coefficiente | Std. Error | t-Statistic | Prob.  |
| ROE                                                                                                                                                                                                                                   | 411.8971     | 251.1049   | 1.640339    | 0.0929 |
| ARGENTINA                                                                                                                                                                                                                             | -265.9913    | 81.96405   | -3.245219   | 0.0014 |
| BRASIL                                                                                                                                                                                                                                | -173.1598    | 21.01120   | -8.241307   | 0.0000 |
| A98                                                                                                                                                                                                                                   | -63.91015    | 17.53704   | -3.746835   | 0.0003 |
| A99                                                                                                                                                                                                                                   | -90.71872    | 11.53704   | -7.863257   | 0.0000 |
| A00                                                                                                                                                                                                                                   | -123.6413    | 7.249438   | -17.05529   | 0.0000 |
| TCAMB                                                                                                                                                                                                                                 | 357.9957     | 55.07996   | 6.499563    | 0.0000 |
| $\Delta \text{ROE}_{USA}$                                                                                                                                                                                                             | 284.9408     | 34.35808   | 8.293269    | 0.0000 |
| $\text{PÉRDIDAS}_{USA}$                                                                                                                                                                                                               | -20.75902    | 12.48288   | -1.662999   | 0.0983 |
| R-cuadrado ajustado                                                                                                                                                                                                                   | 0.942693     |            |             |        |

De acuerdo con el factor país, el hecho de pertenecer al grupo GIMCEA (Argentina y Brasil) es una variable relevante del modelo. Los resultados obtenidos muestran que el índice de resultado neto para estos países es menor que dicho índice para los países del grupo NAFTA, y a su vez, el índice de las empresas argentinas es inferior al índice de las brasileñas. El signo de ambos coeficientes es negativo, lo que significa que los ajustes realizados al resultado neto doméstico para reconvertirlo a principios americanos van restando; por término medio, las empresas argentinas reducen su resultado doméstico para traducirlo a US-GAAP un 265, y las brasileñas un 173. Estos resultados son consistentes con los obtenidos anteriormente: los principios argentinos y brasileños son menos conservadores que los americanos en el cálculo de la variable contable fundamental resultado neto.

Los resultados muestran una relación significativa entre la variación experimentada por el resultado neto y el ejercicio económico. Existen diferencias significativas para los años 1998, 1999 y 2000, lo que refleja que los aspectos coyunturales inciden en el valor del índice, y por tanto, en el grado de comparabilidad. La relación obtenida para estos tres ejercicios es negativa, incrementándose a lo largo del período, lo que significa que los resultados netos domésticos de estos ejercicios son superiores a los americanos. Además, a medida que transcurren estos años, aumenta la variación sufrida por el resultado neto doméstico para trasladarse a US-GAAP.

La variable tipo de cambio también es un factor relevante a la hora de determinar el valor del índice. Para valores más elevados del tipo de cambio, mayor es el valor del índice, existiendo una relación positiva significativa entre esta variable y la comparabilidad de las cifras de resultado.

Con respecto a las características empresariales, la variable explicativa del modelo es la rentabilidad, medida a través del ROE. A medida que las empresas son más rentables, mayor es el valor del índice, siendo para estas empresas su resultado americano superior al doméstico.

Por último, consistente con nuestra hipótesis de partida, el alisamiento del resultado, medida a través de la  $\Delta ROE_{USA}$  y de las Pérdidas<sub>USA</sub>, es un factor determinante de las diferencias entre resultado según principios domésticos y americanos.

Los resultados para la variable explicativa  $\Delta ROE_{USA}$  muestran una relación positiva, indicando que el resultado americano de las empresas con un incremento del ROE es superior al resultado doméstico. Por tanto, estas empresas gestionan su resultado neto doméstico a la baja, disminuyéndolo.

Por el contrario, la variable explicativa pérdidas, con coeficiente negativo, indica que aquellas empresas con pérdidas según los US-GAAP presentan un resultado doméstico superior al americano. Esto puede ser debido a una tendencia a incrementar el resultado neto doméstico, lo que implica restarle más ajustes para obtener las pérdidas según US-GAAP. Estas empresas gestionan su resultado neto doméstico al alza, incrementándolo.

El modelo obtenido para el índice de comparabilidad de los fondos propios es el siguiente (Tabla 26):

$$I_{FP_i} = -187,18 ROE_i - 106,94 ARGENT_i - 44,59 BRASIL_i - 1,27E - 08 TAMAÑO_i + 14,15 A99_i + 16,46 A00_i + 17,70 A01_i + 102,02 TCAMB_i$$

**TABLA 26. Análisis de regresión lineal-modelo del índice de comparabilidad para fondos propios.**

| $I_{FP_i} = \beta_0 + \beta_1 Tama\tilde{n}o + \beta_2 ROE + \beta_3 Sector + \beta_4 Pa\tilde{is} + \beta_5 A\tilde{n}o + \beta_6 Tcamb + \beta_7 \Delta ROE + \beta_8 P\acute{e}rdidas_{USA} + \varepsilon$ |             |            |             |        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------|-------------|--------|
| Variable                                                                                                                                                                                                      | Coeficiente | Std. Error | t-Statistic | Prob.  |
| ROE                                                                                                                                                                                                           | -187.1884   | 105.4691   | -1.774818   | 0.0773 |
| ARGENTINA                                                                                                                                                                                                     | -106.9405   | 30.48902   | -3.507509   | 0.0005 |
| BRASIL                                                                                                                                                                                                        | -44.59975   | 11.50186   | -3.877612   | 0.0001 |
| TAMAÑO                                                                                                                                                                                                        | -1.27E-08   | 1.64E-09   | -7.758055   | 0.0000 |
| A99                                                                                                                                                                                                           | 14.15599    | 3.930808   | 3.601293    | 0.0004 |
| A00                                                                                                                                                                                                           | 16.46119    | 3.038904   | 5.416817    | 0.0000 |
| A01                                                                                                                                                                                                           | 17.70378    | 4.933330   | 3.588606    | 0.0004 |
| TCAMB                                                                                                                                                                                                         | 102.0216    | 27.77598   | 3.673017    | 0.0003 |
| R-cuadrado ajustado                                                                                                                                                                                           | 0.483105    |            |             |        |

Por países, existen diferencias relevantes en las empresas pertenecientes al grupo GIMCEA, mientras que el hecho de formar parte del grupo NAFTA (empresas mexicanas y chilenas) no es significativo a efectos del índice de fondos propios, al igual que ocurre con el índice de resultado neto. El signo del coeficiente para las empresas argentinas y brasileñas es negativo, lo que indica que el índice de fondos propios de estas empresas es menor que el índice de fondos propios de las empresas pertenecientes al grupo NAFTA. A su vez, el índice es menor para las empresas argentinas que para las brasileñas; los principios argentinos y brasileños son menos conservadores en el cálculo de los fondos propios que los US-GAAP, siendo los argentinos los más optimistas. Estos resultados son concluyentes con los trabajos previos sobre el grado de conservadurismo en la medición de fondos propios.

Los resultados muestran una relación significativa entre la variación experimentada por los fondos propios y el ejercicio económico. Existen diferencias significativas para los años 1999, 2000 y 2001. Sin embargo, en el resto de ejercicios (1997 y 1998), aunque existen diferencias, el modelo no atribuye la disparidad en el índice a estos años. La relación obtenida para los tres últimos ejercicios es positiva, incrementándose a lo largo del período. El índice va creciendo a medida que transcurren estos tres años, siendo cada vez mayor la variación sufrida por los fondos propios domésticos para ser trasladados a US-GAAP a consecuencia de esta variable.

Al igual que ocurre para el modelo de resultado neto, la variable tipo de cambio también es un factor relevante del grado de comparabilidad de las cifras de fondos propios calculadas según distinta normativa, con igual dirección; a medida que el tipo de cambio sube, mayor es el valor del índice de fondos propios.

Por último, las variables independientes tamaño y rentabilidad también son factores explicativos del grado de comparabilidad de los fondos propios, y ambas tienen la misma dirección. A medida que aumenta el tamaño y la rentabilidad de la empresa, el valor del índice disminuye. Este resultado es contrario al obtenido para el índice de resultado neto (respecto a la rentabilidad). Es decir, las empresas con mayor rentabilidad poseen un resultado doméstico inferior al americano, mientras que sus fondos propios son superiores a los americanos.

## 6. CONSIDERACIONES FINALES

La interdependencia creciente en los mercados financieros mundiales exige una mejora de la comparabilidad de la información financiera de todas las empresas que actúan en un mismo mercado globalizado, a través de un acercamiento de las legislaciones contables. Por ello, durante los últimos años, numerosos organismos han participado activamente en el proceso de búsqueda de un conjunto de normas que permitan una plena armonización contable, participando activamente en el proceso de mejora de la comparabilidad, si bien hemos comprobado que continúan existiendo una gran cantidad de tratamientos contables dispares entre normativas.

Los dos grandes mercados que impulsan los efectos de la globalización y regionalización en Latinoamérica, el MERCOSUR y el NAFTA, han logrado notables avances en el proceso de armonización contable internacional. El MERCOSUR constituyó en 1993 el Grupo GIMCEA para armonizar el ejercicio profesional de sus países. A través de la CENCyA, ha considerado las Normas Internacionales fuentes relevantes para avanzar en los procesos de armonización, y recomienda seguir este mismo criterio para la emisión de las normas nacionales correspondientes. Por su parte, el grupo NAFTA está inmerso desde 1992 en un proyecto conjunto cuya finalidad es armonizar los PCGA de los países de su región. A través del Comité AFTA está llevando a cabo la homologación de las normas de contabilidad de sus respectivos países con las Normas Internacionales, mejorando la calidad y comparabilidad globales de las normas entre sus miembros. Prueba de ello es el creciente avance que se ha evidenciado en el tiempo hacia la adopción de estándares internacionales, a través de la emisión, modificación y actualización de un gran número de normas nacionales en línea con lo establecido por el IASB.

A pesar de los logros alcanzados en el proceso de armonización emprendido por los organismos emisores de normas de los países analizados, hemos constatado que sigue existiendo un número importante de diferencias *de jure* entre los PCGA Latinoamericanos, las Normas Internacionales, y los US-GAAP. Entre las diferencias más significativas destacan el tratamiento contable de la conversión de estados financieros expresados en moneda extranjera, los activos intangibles, los gastos de investigación y desarrollo, el inmovilizado material, la capitalización de los gastos financieros, las inversiones y las combinaciones de negocios. En definitiva, a pesar del creciente avance que se ha evidenciado en el tiempo hacia la adopción de estándares internacionales, todavía persisten diferencias con las normas locales, como consecuencia principalmente de la no existencia de norma en cuanto a revelación de determinadas materias, y por inconsistencias existentes entre ambas normativas.

En este contexto, y con el objetivo de analizar los logros prácticos alcanzados, hemos analizado el grado de armonización *de facto* existente entre las prácticas contables latinoamericanas y las americanas a través de un estudio formal de 314 Informes 20-F de empresas latinoamericanas que cotizan en la NYSE durante el período 1997-2001. Los resultados del trabajo han proporcionado un conjunto de evidencias empíricas altamente sugerente y revelador.

Así, los resultados del estudio muestran que el sistema contable latinoamericano es menos conservador que el sistema americano en el cálculo de las variables contables fundamentales; los resultados latinos son un 66% superior a los americanos, mientras que los fondos propios son un 32% superior, siendo por tanto más comparables. La evolución del índice de comparabilidad no muestra la existencia de un proceso de armonización durante el período analizado, si bien esto es consecuencia de las divergencias halladas en Argentina y Brasil durante determinados ejercicios económicos. Analizando detenidamente la evolución del grado de comparabilidad por países, observamos cómo en los países pertenecientes al NAFTA, en concreto México y Chile, sí ha existido un proceso de armonización, aproximándose las variables contables fundamentales calculadas bajo ambos principios. Sin embargo, encontramos importantes desajustes en los países del GIMCEA, concretamente en Brasil durante el ejercicio 1999 y Argentina en 2001, coincidiendo con los años de mayor desequilibrio económico. Los resultados del test de Wilcoxon evidencian que la normativa contable ejerce influencia sobre el grado de comparabilidad de los estados financieros, siendo las diferencias producidas en las variables contables fundamentales estadísticamente significativas.

Al analizar la frecuencia de uso de los ajustes observamos que el número medio de ajustes efectuados va creciendo a lo largo del período, siendo las prácticas contables chilenas, seguidas de las mexicanas, las que en mayor medida se diferencian de las americanas. La tendencia creciente en el uso de los ajustes muestra un descenso en la comparabilidad de la información financiera en Latinoamérica, al contrario de la mejora hallada por ORTIZ y MARTÍNEZ (2002) en Europa.

Coincidiendo con la mayoría de los trabajos analizados, los ajustes que se realizan con mayor frecuencia son los derivados del tratamiento contable de los impuestos (RUESCHHOFF y STRUPECK, 1998; DAVID-FRIDAY y RIVERA, 2000; ORTIZ y MARTÍNEZ, 2002), seguido del ajuste por capitalización de intereses y activos fijos tangibles (NORTON, 1995; PARKER y MORRIS, 2001). Estos ajustes son a su vez los que en mayor medida modifican las variables contables fundamentales al ser recalculadas a principios americanos. No obstante, es de destacar el descenso hallado en el ajuste por impuestos, tanto en frecuencia como en materialidad, lo que pone de manifiesto los logros alcanzados tras los esfuerzos llevados a cabo para armonizar su tratamiento contable. Sin embargo, dichos esfuerzos han de continuar e intensificarse principalmente respecto al tratamiento contable de los activos fijos tangibles, pues se muestra como un área de gran diversidad contable, necesaria de estudio y análisis.

El estudio analítico nos ha permitido determinar los factores que condicionan el grado de comparabilidad de las variables contables fundamentales. La normativa contable una variable explicativa del grado de comparabilidad de las variables contables fundamentales. Existen comportamientos homogéneos en las empresas pertenecientes al grupo GIMCEA, con unos índices de comparabilidad inferiores a los de las empresas del grupo NAFTA. Las crisis experimentadas en Argentina y Brasil durante los años de nuestro estudio tienen su reflejo en el menor grado de comparabilidad que muestran sus estados financieros, mientras que los países con mayor estabilidad económica ofrecen una menor diversidad contable. En especial, la economía argentina ha sufrido una continua recesión desde 1998, la cual se ha profundizado a finales de 2001 hasta alcanzar una crisis política y económica sin precedentes que ha alterado el sistema financiero y paralizado su economía. Esta crisis queda reflejada en el menor grado de comparabilidad existente entre las variables contables calculadas bajo principios argentinos y americanos.

Los factores que tratan de medir la coyuntura económica también tienen capacidad explicativa del grado de comparabilidad de la información financiera. Respecto al año, a medida que transcurre nuestro período de estudio, mayor es la variación que sufren las cifras contables locales para ser trasladadas a principios americanos, lo que puede ser explicado por ser una variable que aglutina una serie de efectos, como la evolución de los mercados de capitales, la elección de los métodos contables en función de la coyuntura económica, entre otros. Por su parte, el tipo de cambio es un subrogado de la potencia de la economía latinoamericana frente a la americana, de manera que a medida que éste aumenta, mas fuerte se halla Latinoamérica frente a Estados Unidos, siendo mayor el valor del índice.

Los resultados obtenidos acerca de la influencia de las características empresariales indican que el sector no determina la variación cuantitativa que sufre el resultado neto y los fondos propios al ser recalculados a principios americanos, lo que indica que los tratamientos contables específicos

no influyen en el grado de comparabilidad. En cambio, la rentabilidad sí es un factor explicativo, obteniéndose una relación positiva entre esta variable y el índice de resultado neto, y negativa respecto al índice de fondos propios. Es decir, las empresas más rentables son más conservadoras en el cálculo del resultado neto, y más optimistas en la obtención de sus fondos propios. Además, a medida que la empresa es más rentable, la variación sufrida por su resultado neto en la reconciliación es superior a la experimentada por los fondos propios, siendo por tanto más comparables en los fondos propios. Con respecto al tamaño, los resultados obtenidos muestran una relación significativa negativa con el índice de fondos propios, lo que significa que los fondos propios domésticos son siempre mayores que los obtenidos bajo US-GAAP.

Por último, la gestión o alisamiento del resultado también es un factor determinante del grado de comparabilidad del resultado neto. Las empresas con pérdidas según normativa americana gestionan su resultado doméstico al alza para poder salvar dichas pérdidas, mientras que las empresas que presentan mayor incremento en el ROE según normativa americana lo gestionan a la baja, reduciendo la variabilidad del resultado doméstico. Todo ello puede deberse a que la cifra de resultados sobre la que los inversores cifran sus expectativas y toman sus decisiones es la elaborada según principios locales.

En definitiva, existe una gran diversidad en las prácticas contables de las empresas de diferentes países, diversidad que posiblemente se derive tanto de las diferencias en los principios contables nacionales como de las diferencias en las economías subyacentes. Es necesario continuar avanzando en el proceso de búsqueda de un conjunto de normas que permitan reducir la diversidad contable, si bien, la aplicación de unas normas comunes no logrará que la información financiera sea homogénea, pues como hemos comprobado, existen factores, ajenos a la normativa contable, que condicionan el grado de comparabilidad de las variables contables fundamentales. Por ello, como manifiestan GINER y MORA [2001, págs. 108] es evidente que la armonización de las normas que no vaya acompañada de una armonización de los factores de influencia que han dado lugar a esa diversidad contable podría primar a la contabilidad de su utilidad en muchas situaciones y conllevar un distanciamiento entre la norma y la práctica empresarial.

Tras la evidencia empírica del grado de comparabilidad de la información financiera así como sus factores explicativos, es necesario conocer cómo afecta la diversidad contable a los mercados de capitales. En este sentido, se puede apuntar como futura línea de investigación el análisis de la relevancia de los estados financieros bajo un contexto internacional, con el objetivo de determinar si la diversidad contable afecta a la valoración que el mercado realiza de la información financiera. En concreto nos cuestionamos: ¿valora el mercado de forma distinta la información contable dependiendo de la normativa bajo la que se ha elaborado?, y por consiguiente, ¿es relevante traducir los estados financieros de las empresas extranjeras que desean cotizar en los mercados americanos? Los resultados de este futuro trabajo podrían ser de interés para los organismos reguladores de los mercados, al poner de manifiesto si existen o no diferencias en la respuesta de los mercados de capitales a la información contable, dependiendo de la normativa empleada en su elaboración. A su vez, nos permitiría justificar la actitud de la SEC de exigir reconciliaciones a las empresas extranjeras que desean cotizar en los mercados americanos.

**BIBLIOGRAFÍA**

- ADAMS, C.A.; WEETMAN, P.; GRAY, S.J. [1993]: «Reconciling National with International Accounting Standards: Lessons from a Study of Finnish Corporate Reports», *European Accounting Review*, Vol. 2, n.º 3, págs. 471-494.
- ADAMS, C.A.; WEETMAN, P.; JONES, A.E.; GRAY, S.J. [1999]: «Reducing the burden of US-GAAP reconciliations by foreign companies listed in the United States: the key question of materiality», *European Accounting Review*, Vol. 8, n.º 1, págs. 1-22.
- ARCHER, S.; DELVAILLE, P.; MCLEAY, S. [1995]: «The Measurement of Harmonisation and the Comparability of Financial Statement Items: Within-Country and Between-Country Effects», *Accounting and Business Research*, Vol. 25, n.º 98, págs. 67-80.
- [1996]: «A Statistical Model of International Accounting Harmonization», *Abacus*, Vol. 32, n.º 1, págs. 1-29.
- BUZBY, S. [1975]: «Company Size, Listed Versus Unlisted Stocks, and the Extent of Financial Disclosure», *Journal of Accounting Research*, Vol. 13, n.º 1, págs. 16-37.
- CERF, A.R. [1961]: *Corporate Reporting and Investment Decisions*, Berkley, CA: University of California Press.
- CHEN, C.J.P.; GUL, F.A.; SU, X. [1999]: «A comparison of reported earnings under chinese GAAP vs. IAS: Evidence from the Shanghai Stock Exchange», *Accounting Horizons*, Vol. 13, n.º 2, págs. 91-111.
- CHOI, F.D.S. [1998]: «Global Consequences of International Accounting Diversity», *Accounting and Business*, October.
- CHOW, C.W.; WONG-BOREN, A. [1987]: «Voluntary Financial Disclosure by Mexican Corporations», *The Accounting Review*, Vol. 62, n.º 3, págs. 533-541.
- COOKE, T.E. [1989]: «Disclosure in the Corporate Annual Reports of Swedish Companies», *Accounting and Business Research*, Vol. 19, n.º 74, págs. 113-124.
- [1991]: «An Assessment of Voluntary Disclosure in the Annual Reports of Japanese corporations», *The International Journal of Accounting*, Vol. 26, n.º 3, págs. 174-189.
- [1992]: «The Impact of Size, Stock Market Listing and Industry Type on Disclosure in the Annual Reports of Japanese Listed Corporations», *Accounting and Business Research*, Vol. 22, n.º 87, págs. 229-237.
- [1993]: «The Impact of Accounting Principles on Profits: The US versus Japan», *Accounting and Business Research*, Vol. 23, n.º 92, págs. 460-476.
- DAVIS-FRIDAY, P.Y.; RIVERA, J.M. [2000]: «Inflation Accounting and 20-F Disclosures: evidence from Mexico», *Accounting Horizons*, Vol. 14, n.º 2, págs. 113-165.
- DUMONTIER, P.; RAFFOURNIER, B. [1998]: «Why firms comply voluntary with IAS: an empirical analysis with Swiss data», *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 9, n.º 3, págs. 216-245.
- EMENYONU, E.N.; GRAY, S.J. [1992]: «EC Accounting Harmonisation: An Empirical Study of Measurement Practices in France, Germany and the UK», *Accounting and Business Research*, Vol. 23, n.º 89, págs. 49-58.

- [1996]: «International Accounting Harmonization and the Major Developed Stock Market Countries: An Empirical Study», *The International Journal of Accounting*, Vol. 31, n.º 3, págs. 269-279.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, FASB and INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, IASB [2002]: «Memorandum of Understanding. The Norwalk Agreement», October.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD, CANADIAN INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS, AND INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PÚBLICOS, A.C. [2003]: *Significant Differences in GAAP in Canada, Chile, Mexico and the United States*, 4.ª edición, Canadian Institute of Chartered Accountants.
- FIRTH, M. [1979]: «The impact of size, stock market listing and auditors on volume disclosure in corporate annual reports», *Accounting and Business Research*, Vol. 9, n.º 36, págs. 273-280.
- GINER INCHAUSTI, B. [1997]: «Influence of companies characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms», *The European Accounting Review*, Vol. 6, n.º 1, págs. 45-68.
- GINER INCHAUSTI, B; MORA ENGUÍDANOS, A. [2001]: «El proceso de armonización contable en Europa: análisis de la relación entre la investigación contable y la evolución de la realidad económica», *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 30, n.º 107, págs. 103-128.
- GOLDBERG, S.R.; GODWIN, J.H. [1992]: «Differences between US and Non/US GAAP and the Quality of Earnings», *Working Paper*, University of Georgia.
- GRAY, S. J. [1980]: «The impact of international accounting differences from a security-analysis perspective: some European evidence», *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, n.º 1, págs. 64-76.
- HELLMAN, N. [1993]: «A comparative analysis of the impact of accounting differences on profits and return on equity. Differences between Swedish practice and US-GAAP», *European Accounting Review*, Vol. 2, n.º 3, págs. 495-530.
- HERMANN, D.; THOMAS, W. [1995]: «Harmonisation of Accounting Measurement Practices in the European Community», *Accounting and Business Research*, Vol. 25, n.º 100, págs. 253-265.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD [2001]: *SEC Filings by Non-US Companies. A study conducted for the IASB staff by Company Reporting Limited*. Second edition.
- JENSEN, M.; MECKLING, W. [1976]: «Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure», *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, October, págs. 305-360.
- LANG, M.; LUNDHOLM, R. [1993]: «Cross-Sectional Determinants of Analyst Behavior», *The Accounting Review*, Vol. 71, n.º 4, págs. 467-492.
- [1996]: «Corporate Disclosure Policy and Analyst Behavior», *The Accounting Review*, Vol. 71, n.º 4, págs. 467-492.
- MCNALLY, G.M.; ENG, L.H.; HASSELDINE, C.R. [1982]: «Corporate financial reporting in New Zealand: An analysis of user preferences, corporate characteristics and disclosure practices for discretionary information», *Accounting and Business Research*, Winter, págs. 11-19.
- MURPHY, A.B. [2000]: «The Impact of Adopting International Accounting Standards on the Harmonization of Accounting Practices», *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, n.º 4, págs. 471-493.
- NORTON, J. [1995]: «The impact of Accounting Practices on the Measurement of Profit and Equity: Australia versus the United States», *Abacus*, Vol. 3, n.º 3, págs. 495-530.

- ORTIZ MARTÍNEZ, E.; MARTÍNEZ CONESA, I. [2002]: «La importancia de factores específicos como barrera al análisis financiero internacional: un estudio empírico». Comunicación presentada al X Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad, ASEPUC, Compostela.
- PARKER, R.H.; MORRIS, R.D. [2001]: «The Influence of US-GAAP on the Harmony of Accounting Measurement Policies of Large Companies in the U.K. and Australia», *Abacus*, Vol. 37, n.º 3, págs. 297-327.
- RUESCHHOFF, N.G.; STRUPECK, D. [1998]: «Equity Returns: Local GAAP versus US-GAAP for Foreign Issuers from Developing Countries», *The International Journal of Accounting*, Vol. 33, n.º 3, págs. 377-389.
- SINGHVI, S.S.; DESAI, H.B. [1971]: «An Empirical Analysis of the Quality of Corporate Financial Disclosure», *The Accounting Review*, Vol. 46, n.º 1, págs. 126-138.
- STANGA, K. [1976]: «Disclosure in Published Annual Reports», *Financial Management*, Vol. 5, Winter, págs. 42-52.
- STREET, D.L.; NICHOLS, N.B.; GRAY, S.J [2000]: «Assessing the Acceptability of International Accounting Standards in the US: An Empirical Study of the Materiality of US-GAAP Reconciliations by Non-US Companies Complying with IASC Standards», *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, n.º 1, págs. 27-63.
- VAN DER TAS, L.G. [1988]: «Measuring Harmonisation of Financial Reporting Practice», *Accounting and Business Research*, Vol. 18, n.º 70, págs. 27-63.
- VERGOOSEN, R.G.A. [1996]: «US-GAAP and annual reporting by Dutch companies listed in the United States». Paper presented at the International Accounting Research Conference Multinational Enterprises and Global Change, University of Warwick, England.
- WALLACE, R.S.O.; NASER, K. [1995]: «Firm-Specific Determinants of the Comprehensiveness of Mandatory Disclosure in the Corporate Annual Reports of Firms Listed on the Stock Exchange of Hong Kong», *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 14, págs. 311-368.
- WALLACE, R.S.O.; NASER, K; MORA, A. [1994]: «The Relationship between the Comprehensiveness of Corporate Annual Reports and Firm Characteristics in Spain», *Accounting and Business Research*, Vol. 25, n.º 97, págs. 41-53.
- WATTS, R.L.; ZIMMERMAN, J.L. [1990]: «Positive accounting theory: a ten years perspective», *The Accounting Review*, Vol. 65, n.º 1, págs. 131-156.
- WEETMAN, P.; GRAY, S.J. [1990]: «International financial analysis and comparative accounting performance: the impact of UK versus US accounting principles on earnings», *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 2, n.º 2, págs. 111-130.
- [1991]: «A Comparative International Analysis of the Impact of Accounting Principles on Profits: The USA versus the UK, Sweden and The Netherlands», *Accounting and Business Research*, Vol. 21, n.º 84, págs. 363-379.
- WEETMAN, P. J.; ADAMS, C.A.; GRAY, S.J. [1998]: «Profit Measurement and UK Accounting Standards: A Case of Increasing Disharmony in Relation to US GAAP AND IASs», *Accounting and Business Research*, Vol. 28, n.º 3, págs. 189-208.
- WHITTINGTON, M. [2000]: «Problems in Comparing Financial Performance Across International Boundaries: A Case Study Approach», *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, n.º 3, págs. 399-413.

**ANEXO I: Cobertura de la Muestra**

| <b>Empresa</b>                                 | <b>País</b> | <b>Código NYSE</b> | <b>1.er Año cotización</b> |
|------------------------------------------------|-------------|--------------------|----------------------------|
| BBVA Banco Francés, S.V. ....                  | Argentina   | BFR                | 1993                       |
| IRSA Inversiones y Representaciones, S.A. ...  | Argentina   | IRS                | 1994                       |
| Metrogás, S.A. ....                            | Argentina   | MGS                | 1994                       |
| Pérez Companc ....                             | Argentina   | PC                 | 2000                       |
| Siderca S.A.I.C. ....                          | Argentina   | SDT                | 2001                       |
| Telecom Argentina ....                         | Argentina   | TEO                | 1994                       |
| Telefónica de Argentina ....                   | Argentina   | TAR                | 1994                       |
| Transportadora de Gas del Sur ....             | Argentina   | TGS                | 1994                       |
| Ambev-Companhia de Bebidas das Americas        | Brasil      | ABV                | 1997                       |
| Aracruz Celulose ....                          | Brasil      | ARA                | 1992                       |
| Banco Bradesco, S.A. ....                      | Brasil      | BBD                | 2001                       |
| Banco Itaú, S.A. ....                          | Brasil      | ITU                | 2001                       |
| Brasil Telecom Participacoes, S.A. ....        | Brasil      | BRP                | 1998                       |
| Brasil Telecom, S.A. ....                      | Brasil      | BTM                | 2001                       |
| Braskem, S.A. ....                             | Brasil      | BAK                | 1998                       |
| Companhia Brasileira de Distribuicao ....      | Brasil      | CBD                | 1997                       |
| Companhia Cerve Jaria Brahma ....              | Brasil      | BRHC               | 1997                       |
| Companhia Energetica De Minas GeraIS .....     | Brasil      | CIG                | 2001                       |
| Companhia Paranaense de Energia-COPEL ...      | Brasil      | ELP                | 1997                       |
| Companhia Siderurgica Nacional ....            | Brasil      | SID                | 1997                       |
| Companhia Vale do Rio Doce ....                | Brasil      | RIO                | 2000                       |
| Embraer-Empresa Brasileira de Aeronautica ..   | Brasil      | ERJ                | 2000                       |
| Embratel Participacoes, S.A. ....              | Brasil      | EMT                | 1998                       |
| Perdigao, S.A. ....                            | Brasil      | PDA                | 2000                       |
| Petroleo Brasileiro-Petrobras ....             | Brasil      | PBR                | 2000                       |
| SABESP ....                                    | Brasil      | SBS                | 2002                       |
| Tele Celular Sul Participacoes, S.A. ....      | Brasil      | TSU                | 1998                       |
| Tele Centro Oeste Celular Participacoes, S.A.  | Brasil      | TRO                | 1998                       |
| Tele Leste Celular Participacoes, S.A. ....    | Brasil      | TBE                | 1998                       |
| Tele Nordeste Celular Participacoes, S.A. .... | Brasil      | TND                | 1998                       |
| Tele Norte Celular Participacoes, S.A. ....    | Brasil      | TCN                | 1998                       |
| Tele Norte Leste Participacoes, S.A. ....      | Brasil      | TNE                | 1998                       |
| Telebras HOLDRS ....                           | Brasil      | TBH                | 1998                       |
| Telecomunicacoes de Sau Paulo, S.A. Telesp .   | Brasil      | TSP                | 1998                       |
| Telemig Celular Participacoes, S.A. ....       | Brasil      | TMB                | 1998                       |
| Telesp Celular Participacoes, S.A. ....        | Brasil      | TCP                | 1998                       |
| Ultrapar Participacoes, S.A. ....              | Brasil      | UGP                | 1999                       |
| Uniao de Bancos Brasileiros, S.A. Unibanco ..  | Brasil      | UBB                | 1997                       |
| Votorantim Celulose e Papel ....               | Brasil      | VCP                | 2000                       |

| Empresa                                            | País   | Código NYSE | 1.er Año cotización |
|----------------------------------------------------|--------|-------------|---------------------|
| Administradora de Fondos de Pensiones-Provida      | Chile  | PVD         | 1994                |
| Banco de Chile .....                               | Chile  | BCH         | 2002                |
| Banco Santander-Chile .....                        | Chile  | SAN         | 1997                |
| BBVA Banco BHIF .....                              | Chile  | BB          | 1996                |
| Banco Santiago .....                               | Chile  | BS          | 1996                |
| Compañía de Telecomunicaciones de Chile, S.A.      | Chile  | CTC         | 1990                |
| Compañía Cervecerías Unidas .....                  | Chile  | CU          | 1999                |
| Cristalerías de Chile, S.A. ....                   | Chile  | CGW         | 1994                |
| Distribución y Servicio .....                      | Chile  | DYS         | 1997                |
| Embotelladora Andina .....                         | Chile  | AKOB        | 1997                |
| Endesa Chile .....                                 | Chile  | EOCD        | 1994                |
| Enersis, S.A. ....                                 | Chile  | ENI         | 1993                |
| Lan Chile, S.A. ....                               | Chile  | LFL         | 1997                |
| Madeco, S.A. ....                                  | Chile  | MAD         | 1993                |
| Masisa, S.A. ....                                  | Chile  | MYS         | 1993                |
| Quiñenco, S.A. ....                                | Chile  | LQ          | 1997                |
| Viña Concha y Toro, S.A. ....                      | Chile  | VCO         | 1994                |
| América Móvil, S.A. de C.V. ....                   | México | AMX         | 2001                |
| Cemex, S.A. de C.V. ....                           | México | CX          | 1999                |
| Coca-Cola FEMSA .....                              | México | KOF         | 1993                |
| Consorcio G. Grupo Dina .....                      | México | DIN         | 1992                |
| Controladora Comercial Mexicana, S.A. de C.V. .    | México | MCM         | 1996                |
| Corporación Durango, S.A. de C.V. ....             | México | CDG         | 1994                |
| Desc, S.A. de C.V. ....                            | México | DES         | 1994                |
| Empresas Ica Soc. Controladora .....               | México | ICA         | 1992                |
| Fomento Económico Mexicano, S.A. ....              | México | FMX         | 1998                |
| Gruma .....                                        | México | GMK         | 1998                |
| Grupo Aeroportuario del Sureste, S.A. de C.V. .... | México | ASR         | 2000                |
| Grupo Casa Saba, S.A. de C.V. ....                 | México | SAB         | 1993                |
| Grupo Elektra, S.A. de C.V. ....                   | México | EKT         | 1994                |
| Grupo Imsa, S.A. ....                              | México | IMY         | 1996                |
| Grupo Iusacell, S.A. de C.V. ....                  | México | CEL         | 1994                |
| Grupo Radio Centro, S.A. ....                      | México | RC          | 1994                |
| Grupo Televisa, S.A. ....                          | México | TV          | 1993                |
| Grupo TMM, S.A. ....                               | México | TMM         | 1993                |
| Grupo Vitro .....                                  | México | VTO         | 1991                |
| Industrias Bachoco, S.A. de C.V. ....              | México | IBA         | 1997                |
| Internacional de Cerámica, S.A. ....               | México | ICM         | 1994                |
| Pepsi-Gemex .....                                  | México | PG          | 1994                |
| Savia, S.A. ....                                   | México | VAI         | 1994                |
| Teléfonos de México .....                          | México | TMX         | 1991                |
| TV Azteca, S.A. ....                               | México | TZA         | 1997                |

**ANEXO II: Frecuencia de uso de los ajustes**

| <b>Ajustes %</b>                                     | <b>Resultado neto</b> | <b>Fondos propios</b> |
|------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Impuestos .....                                      | 78,80                 | 75,63                 |
| Capitalización de intereses .....                    | 47,47                 | 43,99                 |
| Activos fijos tangibles .....                        | 42,09                 | 45,57                 |
| Intereses minoritarios .....                         | 40,82                 | 41,14                 |
| Pensiones .....                                      | 33,54                 | 39,24                 |
| Fondo de comercio .....                              | 32,91                 | 32,59                 |
| Activos intangibles .....                            | 32,28                 | 30,06                 |
| Inversiones .....                                    | 29,11                 | 24,68                 |
| Provisiones, reservas y ajustes de valoración .....  | 27,53                 | 23,10                 |
| Otros .....                                          | 21,84                 | 18,99                 |
| Instrumentos financieros .....                       | 20,57                 | 18,99                 |
| Combinaciones de empresas .....                      | 17,72                 | 16,46                 |
| Asociadas y <i>joint ventures</i> .....              | 16,14                 | 8,23                  |
| Inflación ejercicios anteriores .....                | 14,87                 | 13,29                 |
| Efecto monetario .....                               | 14,56                 | 3,16                  |
| Planes de compensación basados en acciones .....     | 11,71                 | 5,70                  |
| Moneda extranjera .....                              | 9,49                  | 9,81                  |
| Depreciación .....                                   | 9,18                  | 5,06                  |
| Acuerdos de venta y de <i>leaseback</i> .....        | 8,54                  | 6,65                  |
| Pérdida de préstamos .....                           | 7,91                  | 8,23                  |
| Reconocimiento de ingresos .....                     | 7,28                  | 6,65                  |
| Inventarios .....                                    | 6,96                  | 6,96                  |
| Dividendos .....                                     | 4,43                  | 25,63                 |
| Instrumentos de capital y deuda .....                | 3,16                  | 1,27                  |
| Información segmentada .....                         | 0,95                  | 0,32                  |
| <i>Business disposals</i> .....                      | 0,95                  | 0,63                  |
| Intereses en negocios de seguros a largo plazo ..... | 0,63                  | 0,95                  |

|                     |                                                                                                      |                         |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|
| <b>CONTABILIDAD</b> | <b>EL INTERCAMBIO DE TERRENOS EN<br/>LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS</b><br>TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL | <b>Núm.<br/>76/2005</b> |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|



**ISAAC IBÁÑEZ GARCÍA**

*Asesor fiscal*

*Máster en Tributación/Asesoría Fiscal por el CEF*

Este trabajo ha sido seleccionado para su publicación por: don Antoni SERRA RAMONEDA, don Oriol AMAT SALAS, doña Montserrat CASANOVAS RAMÓN, don Joan MONTLLOR I SERRATS, don Diego PRIOR JIMÉNEZ y don Enrique RIBAS MIRANGELS.

**Extracto:**

**EN** el presente artículo se analiza el actual régimen contable y fiscal de las operaciones de permuta, incidiendo especialmente en los habituales intercambios de terrenos en la actividad inmobiliaria.

La actual normativa del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas no permite el reconocimiento de beneficios dimanantes de las operaciones de permuta. A juicio del autor, esta normativa es incompatible con el principio de imagen fiel y aboga por su reforma, en base a los avances actuales en esta materia desde la perspectiva de la normativa contable internacional, el reconocimiento del beneficio en estas operaciones en la contabilidad pública, en la que rige igualmente el principio de imagen fiel, y la opinión doctrinal mayoritaria que se manifiesta favorable a dicha reforma.

---

## Sumario:

---

- I. Introducción.
- II. El tratamiento contable y fiscal de las permutas.
  - II.1. El tratamiento contable (en el Plan General de Contabilidad).
  - II.2. El tratamiento contable (en la Contabilidad Pública).
  - II.3. El tratamiento fiscal (en los impuestos sobre la renta).
  - II.4. El tratamiento fiscal (otros tributos).
- III. Los principios de precio de adquisición y de prudencia.
- IV. La realidad de las cosas y su tratamiento jurídico.
- V. Principio de neutralidad contable.
- VI. El contraste del tratamiento contable de las permutas con los principios contables.
- VII. La primera contestación del ICAC.
- VIII. La respuesta a la petición por el ICAC.
- IX. La postura de las organizaciones empresariales.
- X. La extensión de la resolución del ICAC de 30 de julio de 1991 a cualquier tipo de activos.
- XI. El pago en especie de los justiprecios expropiatorios.
- XII. La dación en pago.
- XIII. Aportación no dineraria a sociedad.
- XIV. La NIC 16 (revisada en diciembre 2003). La postura del ICAC y de la Comisión Europea.
- XV. Conclusión.
- Bibliografía.

## I. INTRODUCCIÓN

*«La contabilidad es en gran parte sentido común».*

Sir David TWEEDIE

Presidente del IASB <sup>1</sup>

En la exposición de motivos del Reglamento (CE) n.º 2238/2004 de la Comisión Europea <sup>2</sup>, de 29 de diciembre de 2004, puede leerse que: «El 18 de diciembre de 2003 el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC) publicó 13 Normas Internacionales de Contabilidad revisadas... **El propósito de la revisión era el de introducir nuevas mejoras de la calidad** y uniformidad del grupo de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) existentes». Según el Reglamento, «la consulta con expertos técnicos en la materia confirma que las NIC revisadas cumplen los criterios técnicos para su adopción, establecidos en el artículo 3 del Reglamento (CE) n.º 1606/2002, y en especial el requisito de que favorezcan el interés público europeo». Sabido es que uno de los criterios necesarios para su adopción es que dichas normas cumplan con el principio de **imagen fiel**.

Según el artículo 34.2 del Código de Comercio, «las cuentas anuales deben redactarse con claridad y mostrar la **imagen fiel** del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, de conformidad con las disposiciones legales». El apartado 3.º de dicho artículo dispone que «cuando la aplicación de las disposiciones legales no sea suficiente para mostrar la imagen fiel, se suministrarán las informaciones complementarias precisas para alcanzar ese resultado». Y (apartado 4.º) «en casos excepcionales, si la aplicación de una disposición legal en materia de contabilidad fuera incompatible con la imagen fiel que deben proporcionar las cuentas anuales, **tal disposición no será aplicable...**».

<sup>1</sup> En entrevista publicada en el diario *El País*, domingo, 23 de noviembre de 2003.

<sup>2</sup> Publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea, del 31 de diciembre de 2004. **Una de las normas contenidas en este reglamento es la NIC 16 revisada.**

La recepción del objetivo o macroprincipio de imagen fiel en el Plan General de Contabilidad y en el Plan General de Contabilidad Pública es la siguiente:

| Plan General de Contabilidad <sup>3</sup>                                                                                                                                                                                                                          | Plan General de Contabilidad Pública <sup>4</sup>                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «La aplicación de los principios contables incluidos en los apartados siguientes deberá conducir a que las cuentas anuales, formuladas con claridad, expresen la <b>imagen fiel</b> del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa». | La aplicación de los principios contables incluidos en los apartados siguientes deberá conducir a que las cuentas anuales formuladas con claridad, expresen la <b>imagen fiel</b> del patrimonio, de la situación financiera, de la ejecución del Presupuesto y de los resultados de la entidad <sup>5</sup> . |

Es obvio que la imagen fiel, desde un punto de vista objetivo, representa lo mismo en uno y otro Plan. Según RIBAS MIRÀNGELS <sup>6</sup>, «los *objetivos* del Plan General de Contabilidad Pública (PGCP, 1994) convergen básicamente con los del Plan General de Contabilidad (PGC, 1990). Efectivamente la *imagen fiel* de:

- los recursos propios,
- los resultados y
- la situación financiera de la entidad o empresa,

son objetivos comunes a ambos planes. El primero incorpora adicionalmente, por su naturaleza, la imagen fiel de la ejecución del presupuesto».

Para VELA BARGUES <sup>7</sup>, «la influencia de la contabilidad empresarial resulta fácilmente apreciable en lo que se refiere a la emisión de principios contables y al propio proceso planificador. Las soluciones finalmente adoptadas se han basado más en la aproximación de posturas entre los ámbitos contables público y empresarial, que en el énfasis en las diferencias existentes entre los mismos». Debe tenerse en cuenta que, a los efectos del presente trabajo, en el que comparamos el marco público con el privado en lo concerniente al tratamiento contable de las operaciones de permutas, nos estamos refiriendo al ámbito económico y patrimonial y no al presupuestario, que es

<sup>3</sup> Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

<sup>4</sup> Orden del Ministerio de Economía y Hacienda, de 6 de mayo de 1994, por la que se aprueba el Plan General de Contabilidad Pública.

<sup>5</sup> Dicho principio queda así también formulado en el artículo 119.2 de la Ley 47/2003, de 26 de noviembre, General Presupuestaria.

<sup>6</sup> «Principios contables públicos y privados: Análisis de su convergencia». En la obra colectiva: *Manual de Contabilidad y Consolidación*. Deloitte & Touche. Editorial Aranzadi, 2003.

<sup>7</sup> *El concepto de imagen fiel en el nuevo marco normativo de la Contabilidad Pública española*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1996.

donde se marcan las principales diferencias entre la contabilidad pública y la privada. Como consta en el epígrafe 34 del Documento 2 de principios contables públicos: «El concepto de ingreso definido en el párrafo 30 se ha establecido en función del carácter económico de la operación y es independiente del significado que dicho término tiene en el ámbito presupuestario». Según VELA BARGUES, «los replanteamientos que se hace necesario introducir en la aplicación de los principios contables encuentran casi siempre su razón de ser en la propia existencia del presupuesto». Este autor destaca «la necesidad de considerar el presupuesto como un elemento adicional de los estados financieros».

Si como expone ARANDA IRIARTE <sup>8</sup>, «la contabilidad pretende la representación fiel de los hechos, es decir, la concordancia entre las cifras que figuran en los estados financieros y los hechos que pretenden representar» y vista la identidad del objetivo de imagen fiel en los citados planes de contabilidad, es difícil de explicar, por no decir imposible, cómo el tratamiento contable de las operaciones de permutas es totalmente opuesto en uno y otro caso. Así, como veremos, la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material (aplicable a los sujetos contables obligados por el Plan General de Contabilidad) prohíbe el reconocimiento de resultados positivos –beneficios– en las operaciones de permuta; mientras que los Documentos núms. 2 y 6 de principios contables públicos (aplicables a los sujetos contables obligados por el Plan de Contabilidad Pública) disponen que ha de reconocerse dicho beneficio. ¿Cuál de estas dos normas es acorde con el principio de *imagen fiel*? En nuestra opinión, como desarrollaremos en el presente trabajo, es evidente que la norma de contabilidad pública.

Como con acierto señaló GONDRA ROMERO <sup>9</sup>, respecto a la función del principio de imagen fiel, «En primer lugar, el fin de la "imagen fiel" debe servir a la interpretación de las normas singulares. En particular, esta función auxiliar que el principio general está llamado a cumplir, se proyectará sobre los significativos "espacios de discrecionalidad", es decir, las numerosas opciones electivas –especialmente en materia de valoración– que el sistema legal permite a las empresas, así como para juzgar las posibles excepciones a las normas legales que en él expresamente se prevén, algunas tan significativas como la contemplada en el artículo 31.2 de la Directiva recogida a su vez por el artículo 38.2 de nuestro Código de comercio reformado». En este sentido, continúa mencionado autor, «con referencia a los "derechos de elección" que el sistema legal concede a las empresas, entendemos que la "imagen fiel" debe influir en la orientación del ejercicio de esta esfera de discrecionalidad, en el sentido de excluir una elección –por ejemplo, valorativa– que comporte, en el caso concreto, una clara distorsión de la "imagen fiel", eso sí, pretendida por el legislador. Con mucha más razón aún el fin de la "imagen fiel" debe ser necesariamente tenido en cuenta para justificar la inaplicación –en ocasiones prevista como facultad– de las disposiciones legales».

<sup>8</sup> «Estimaciones contables: normas de auditoría». *Partida doble*, número 135, julio-agosto 2002.

<sup>9</sup> «Significado y función del principio de "Imagen Fiel" ("True and fair view") en el sistema del nuevo Derecho de Balances». En la obra colectiva: *Derecho mercantil de la Comunidad Económica Europea*. Estudios en homenaje a José Girón Tena. Civitas, 1991.

Para el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en su sentencia de 27 de junio de 1996 (*Tomberger*, C-234/94), esta Directiva <sup>10</sup> prevé el principio de la «imagen fiel», cuya observancia constituye su **objetivo primordial**. En su sentencia de 7 de enero de 2003 (*BIAO*, C-306/99), el Tribunal dijo que «por lo que se refiere al contenido de las disposiciones de la Cuarta Directiva, tanto en su cuarto considerando como en su artículo 2, apartado 3, enuncian el **principio fundamental** de que las cuentas anuales deben ofrecer una **imagen fiel** del patrimonio, de la situación financiera, así como de los resultados de la sociedad. Este principio exige, por una parte, que las cuentas anuales de las sociedades reflejen las actividades y operaciones que se estime que deben describir y, por otra, que los datos contables se proporcionen en la forma que se considere más válida y más adecuada para satisfacer las necesidades de información de los terceros, sin perjudicar a los intereses de la sociedad».

En su sentencia de 14 de septiembre de 1999 (*DE + ES Bauunternehmung GmbH*, C-275/97), el Tribunal de Justicia vuelve a incidir en el «principio de imagen fiel, cuyo respeto constituye el objetivo primordial de la (Cuarta) Directiva». En esta sentencia (apartado 36) se expone que dicho principio limita la competencia de las autoridades nacionales. Según el Tribunal «la competencia de las autoridades nacionales, a este respecto, queda limitada por la Directiva. En primer lugar, según el objetivo primordial de ésta, las cuentas anuales deben ofrecer una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad». Ya en su parte dispositiva, el Tribunal declara que «a falta de normativa comunitaria que regule específicamente el método y los criterios de evaluación del importe de las provisiones para gastos y riesgos, éstas deberán determinarse en el marco de las condiciones fijadas por las diferentes normativas nacionales, **pero siempre y cuando las cuentas anuales ofrezcan una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad** y siempre que el importe de las provisiones no excede las necesidades de dicha sociedad». Es decir, la normativa contable nacional sólo será aplicable si cumple con el objetivo de la imagen fiel.

Es evidente que la formulación de las cuentas de una sociedad corresponde al empresario individual o, en su caso, a los administradores sociales <sup>11</sup> y que el principio de imagen fiel es el objetivo que debe perseguir a la hora de dicha formulación. Dicho principio constituye, pues, una directiva insoslayable en la actividad valorativa de los hechos económicos producidos durante el ejercicio que los sujetos contables deben realizar para formular las cuentas. Y es el empresario individual o los administradores sociales los que están apoderados por el Código de comercio para inaplicar aquella norma –en principio obligatoria– que sea contradictoria con la imagen fiel que deben mostrar las cuentas anuales.

Sobre el concepto de beneficio, GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ <sup>12</sup> ha señalado que «entretanto no se invente otro mejor, tendremos una maraña de complicadas normas contables cuyo objeto es calcular correctamente el beneficio, ayudando a desentrañar, en cada operación, qué porción ha de ser llevada como gasto o ingreso y qué otra debe esperar en el balance de situación (Gonzalo)».

<sup>10</sup> Cuarta Directiva 78/660/CEE, de 25 de julio de 1978, relativa las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad.

<sup>11</sup> «Los sujetos pasivos de la obligación», como los denomina VÁZQUEZ CUETO. *La sociedad anónima. Las cuentas y la documentación contable en la sociedad anónima*. Marcial Pons, 2001.

<sup>12</sup> *Esplendor y ocaso del principio de correlación (El declive del principio de correlación de ingresos y gastos tras la generalización de un determinado modelo de Marco Conceptual)*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), 2000.

Estima RUIZ VADILLO <sup>13</sup> que «como dice CASTÁN, entre permuta y compraventa existe la analogía fundamental de ser una y otra manifestación de un **mismo hecho económico**, que es el cambio. Para el economista, dice PLANIOL, **venta y cambio directo son una sola y misma cosa; la venta no es más que la mitad de la operación cambiaria; el cambio completo se descompone en dos ventas sucesivas: se vende una cosa y con el precio se compra otra**. La diferencia esencial radica en la intervención o no del precio (art. 1.446). Las demás distinciones se deducen de ella. **Los dos contratantes son, al mismo tiempo, vendedores y compradores**, y la obligación de garantía por evicción y vicios ocultos es común a los dos intervinientes en el contrato». BRENES CÓRDOBA <sup>14</sup>, refiriéndose a la «permuta o cambio» entiende que ésta «encierra, pues, una doble venta, sólo que en vez de mediar precio en dinero como en las ventas propiamente tales, cada una de las cosas permutadas constituye el precio de la otra. Por lo mismo, los preceptos que rigen la compraventa en general son aplicables al contrato de permuta, con las modificaciones requeridas por la especialidad del caso».

Que los dos contratantes, en la permuta, son, al mismo tiempo, vendedores y compradores, no es exclusivamente una apreciación doctrinal. Así, la Ley 585, incluida en la Ley 1/1973, de 1 de marzo, por la que se aprueba la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra, dice: «En la permuta, las partes contratantes se obligan a darse recíprocamente la propiedad de distintas cosas, **y cada parte será considerada a la vez como compradora y vendedora, respecto a la otra parte**».

Si nos situamos en la época anterior a la codificación, y nos remitimos concretamente a la Novísima Recopilación de las Leyes de España <sup>15</sup>, en su Libro X (De los contratos y obligaciones; testamentos y herencias) se incluye el Título XII (De las ventas y compras; y derecho de alcabala), en el que se inserta la Ley XI, en la que puede leerse: «Y porque los **trueques** y las ventas se deben juzgar por una misma cosa, mandamos, que de todos los trueques que se ficiere de unas cosas á otras, semejantes y no semejantes, quier intervenga en ello dinero ó no, que de todo se pague el alcabala al nuestro arrendador, fiel ó cogedor, **siendo cada una cosa apreciada por lo que vale...**»

En mi modesta opinión, la permuta, hoy, ha de considerarse –desde un punto de vista de economía jurídica– como una simplificación de la compraventa. Los dos contratantes, en vez de obligarse mediante dos compraventas y evitar el trasiego de medios de pago mediante la figura de la compensación –se compensan los valores concurrentes y se abona la diferencia– proceden a pactar una permuta, en la que está implícita la compensación. Desde el punto de vista económico el efecto es el mismo: salida de un bien del patrimonio de cada uno de los contratantes y entrada de otro bien en los mismos. Tan es así que el legislador fiscal ha dado el mismo tratamiento tributario a las permutas que a las compraventas.

<sup>13</sup> *Derecho Civil. Introducción al estudio teórico-práctico*. Editorial Ochoa. Logroño, 1991-1992.

<sup>14</sup> *Tratado de los contratos*. Editorial Juricentro. San José, Costa Rica, 1992.

<sup>15</sup> *Mandada formar por el señor Don Carlos IV*. Impresa en Madrid en el año 1805. Ha sido editada posteriormente en fac-símil por el Boletín Oficial del Estado.

GARCÍA GARRIDO <sup>16</sup> nos indica que «en sus orígenes, la forma más antigua de compraventa consistía en el trueque o permuta de unas cosas por otras» <sup>17</sup>. Como ha señalado VÁZQUEZ BARROS <sup>18</sup>, «pero si bien indicamos que la permuta o también llamada trueque, es una figura jurídica poco utilizada en la actualidad, también hemos de tener en cuenta que su manifestación más representativa la encontramos en el **ámbito urbanístico**...». Para SAN JULIÁN PUIG <sup>19</sup>, «la permuta actualmente, además de simplificar algunas operaciones, ha sido la figura a la que han recurrido, tanto la doctrina como la jurisprudencia, para dar respuesta a ciertas necesidades que, desde el objeto, se han planteado en nuestro Derecho y ha llegado a constituir el cauce susceptible de desarrollar importantes funciones económicas en el comercio internacional, en la legislación agraria y en el Derecho urbanístico. Luego la permuta es un contrato con importancia, autonomía y actualidad propias». De ahí que circunscribamos el presente trabajo a las operaciones de intercambio de terrenos (permutas) muy habituales en el negocio inmobiliario, aunque los razonamientos vertidos en el mismo podamos aplicarlo a cualquier otro tipo de permuta. Para la profesora DEL BARRIO TELLADO <sup>20</sup>, «en un mundo donde cada vez se insiste más en la sofisticación y la globalización favorecidas por el progreso científico y económico, ocurren a veces paradojas como la que aquí se presenta. Está claro que no todas las herramientas del pasado caen en una obsolescencia eterna. Un ejemplo claro es el caso de las operaciones de trueque, que reaparecen en nuestros mercados con una fuerza nada desdeñable. Desde el punto de vista contable, el trueque, o si nos ceñimos a su denominación anglosajona, el *barter*, reclama una regulación apropiada por parte de nuestra profesión, puesto que son significativas las interrogantes que plantea».

VEGA VEGA <sup>21</sup>, refiriéndose al *barter*, ha señalado que según el *Financial Accounting Standard Board*, el *barter* o «permuta comercial» es una transacción en virtud de la cual se produce el intercambio de activos no monetarios por otros activos no monetarios diferentes. De esta forma, se ha configurado esta nueva figura contractual como el acuerdo entre dos empresarios que se obligan a intercambiarse unos bienes por otros. De ello se colige que a este contrato los patrones del instituto de la permuta tradicional también le quedan cortos, dado que **se abre la posibilidad de cambio de cosas por servicios**. Estas operaciones están comenzando a tener una aplicación práctica frecuente entre empresas de diferentes tamaños y de sectores variados, sobre todo a partir de la aparición de una nueva especie monetaria conocida como «unidades *barter*», que determina los equivalentes en los trueques, permitiendo diferentes clases de *barter*: a) por los intervinientes, que da lugar a las permutas comerciales directas o indirectas, según se haga el intercambio entre dos empresas entre sí o la prestación del servicio o entrega del bien deba hacerse a una contraparte; b) por el ámbito, nacional o internacional; c) por el objeto, que conformarían un *numerus apertus* de trueques, según se intercambiasen productos, bienes o servicios.

<sup>16</sup> *Derecho Privado Romano. Casos, Acciones, Instituciones*. Ediciones Académicas, S.A., 2001.

<sup>17</sup> Paulo (33 ed. D. 18.1.1 pr) consideraba que «el origen de la compra y venta está en las permutas, porque antiguamente no existía el dinero, ni se denominaba a una cosa mercancía y a la otra precio...»

<sup>18</sup> *Contratos de compraventa y permuta. Comentarios, formularios, jurisprudencia*. Tecnos, 2003.

<sup>19</sup> *El objeto del contrato*. Editorial Aranzadi, 1996.

<sup>20</sup> En su artículo: «La irrupción del trueque en el ámbito contable». Encontrado en Internet el 12 de noviembre de 2003. (Este artículo quedó finalista en el Premio AECA de artículos cortos sobre Contabilidad y Administración de Empresas, del año 1998). Sobre el mismo asunto, esta autora tiene escrito el libro: *Aspectos contables de las operaciones de permuta financiera y comercial: swaps y barter*. AECA, 2000.

<sup>21</sup> *El contrato de permuta financiera (swap)*. Editorial Aranzadi, 2002.

En el ámbito del negocio inmobiliario las transmisiones de terrenos tienen sustantividad propias. Así, atendiendo a la realidad de las cosas, en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) <sup>22</sup> el Grupo (833) «Promoción Inmobiliaria» se desglosa en dos epígrafes: el 833.1 (Promoción de terrenos): «Este epígrafe comprende la compra o venta en nombre y por cuenta propia, así como la urbanización, parcelación, etc., de terrenos, todo ello con el fin de venderlos». Y el 833.2 (Promoción de edificaciones): «Este epígrafe comprende la compra o venta de edificaciones totales o parciales en nombre y por cuenta propia, construidas directamente o por medio de terceros, todo ello con el fin de venderlas». Es decir, se delimitan dos ciclos económicos independientes en la actividad inmobiliaria: el de los negocios realizados con terrenos y el de la promoción inmobiliaria propiamente dicha. También dichos ciclos pueden confluir en uno solo, cuando el promotor inmobiliario adquiere el suelo con la intención de finalizar sobre el mismo una promoción inmobiliaria.

Con el presente trabajo pretendemos argumentar lo que a nuestro juicio es un tratamiento contable anómalo y carente de justificación de las operaciones de permuta con beneficio, y abogamos por su reforma.

La actividad del legislador <sup>23</sup>, a nuestro juicio, debe estar presidida por un principio de razonabilidad. Como certeramente ha apuntado Tomás-Ramón FERNÁNDEZ <sup>24</sup>, «sólo lo razonable es conforme a Derecho. Ni la Administración, ni los jueces, ni los juristas en general podemos escapar de esta lógica, eludir esta idea». Para este autor, «dar razones es, ciertamente, peligroso, porque, más que invitar, obliga a valorarlas, lo que inevitablemente conduce a rechazar aquellas que se revelen inconsistentes» <sup>25</sup>.

Con fecha 14 de noviembre de 2001, en base a los argumentos esgrimidos en el presente trabajo, solicitamos <sup>26</sup> al Presidente del ICAC, la reforma de las normas de valoración de los bienes patrimoniales que sean objeto de permuta. Dichas normas, a mi juicio, deberían coincidir con el tratamiento fiscal dado en el Impuesto sobre Sociedades a dichas operaciones, es decir, los bienes recibidos han de valorarse por el precio pactado entre las partes, con el límite del valor de mercado. Asimismo, ha de reflejarse contablemente la plusvalía correspondiente.

<sup>22</sup> Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, por el que se aprueban las tarifas y la instrucción del impuesto sobre actividades económicas.

<sup>23</sup> El término legislador lo utilizamos en sentido lato, refiriéndonos a toda institución con poder normativo.

<sup>24</sup> *De la arbitrariedad de la Administración* (Civitas, 1994). *De la arbitrariedad del legislador* (Civitas, 1998).

<sup>25</sup> «Por muy grande que sea la decisión que reclame la naturaleza específica de un poder determinado, por mucha que sea la discrecionalidad que tenga reconocida su titular, por mucho que quiera enfatizarse ese carácter discrecional repudiando, incluso, el empleo mismo del término discrecionalidad para subrayar la libertad de decisión que entraña, como suele hacerlo la doctrina iuspublicista de nuestros días cuando, al referirse al Legislador, prefiere aludir a su libertad de configuración para evitar que ésta se confunda con la mera discrecionalidad administrativa, ese poder no tiene que ser, ni puede ser arbitrario, no puede afirmarse sobre el solo asiento de la voluntad o el capricho de quien lo detenta, porque también debe contar inexcusablemente con el apoyo de la razón para poder ser aceptado como poder legítimo». *De la arbitrariedad del legislador*. Ob. cit.

<sup>26</sup> Al amparo de lo dispuesto en la Ley Orgánica 4/2001, de 12 de noviembre, reguladora del Derecho de Petición (BOE n.º 272, del 13 de noviembre de 2001).

## II. EL TRATAMIENTO CONTABLE Y FISCAL DE LAS PERMUTAS <sup>27</sup>

### II.1. El tratamiento contable (en el Plan General de Contabilidad).

El Plan General de Contabilidad no contiene norma alguna sobre la contabilización de las operaciones de permuta, por lo que nos tenemos que remitir a las resoluciones del ICAC.

Respecto a las permutas en las que intervienen existencias o servicios, tampoco contamos con resolución alguna del ICAC que regule las mismas <sup>28</sup>. Sólo indirectamente, a través de su Resolución de 16 de mayo de 1991, por la que se fijan los criterios generales para determinar el importe neto de la cifra de negocios. Según esta disposición: «Las entregas de mercaderías o productos destinados a la venta y prestaciones de servicios que las empresas efectúen *a cambio de activos no monetarios* o como contraprestación de servicios que representan gastos para ella, formarán parte de la cifra anual de negocios y se valorarán por el precio de adquisición o coste de producción de los bienes o servicios entregados, o por el valor de mercado de lo recibido si es menor que aquél, **debiéndose contabilizar como "ventas" o "prestaciones de servicios"**». Es decir, dejando a un lado la incorrecta forma de valorar los bienes por el ICAC, que desconoce la realidad, si está claro que respecto al asentamiento de las operaciones, el Instituto se decanta por su realidad jurídica, su tratamiento como «ventas» o «prestaciones de servicios». A mi juicio contabilizar dichas operaciones como ventas por un valor distinto al real altera de forma significativa el objetivo de la imagen fiel. Según el Documento n.º 8 de Principios Contables de la AECA, a las permutas en las que intervienen existencias son de aplicación las normas establecidas para las permutas en las que se adquiere un inmovilizado material <sup>29</sup>.

Con referencia a las permutas en las que intervengan servicios, la Resolución del ICAC de 16 de mayo de 1991, por la que se fijan los criterios generales para determinar el «importe neto de la cifra de negocios» (BOICAC n.º 5, mayo 1991), las prestaciones de servicios deben valorarse por el menor entre los valores siguientes: a) el precio de adquisición o coste de producción de los bienes o servicios entregados, o b) el valor de mercado de lo recibido.

<sup>27</sup> Puede verse al respecto:

BOAL VELASCO y LÓPEZ NAVARRO: «Tratamiento contable y fiscal de las permutas de inmovilizado material». *Revista Impuestos*, n.º 17, septiembre 2001.

CORONA ROMERO, E.: «Valoración e imputación temporal en el impuesto sobre sociedades en 1997». En: *El impuesto sobre sociedades. La ley y su nuevo reglamento. Manual II*. Expansión, 1997.

DE CASTRO, L.: «Del resultado contable al resultado fiscal». *Partida Doble*, n.º 107, enero 2000.

NAVAZO RUIZ: «Tratamiento contable y fiscal de las operaciones de permuta de activos materiales y existencias». *Revista Contabilidad y Tributación*, CEF, n.º 211, octubre 2000.

GARCÍA RODRÍGUEZ y DEL RÍO SÁNCHEZ: «La valoración contable de las existencias en las empresas inmobiliarias». *Revista Contabilidad y Tributación*, CEF, núms. 161-162, agosto-septiembre 1996.

<sup>28</sup> Como indica HERRERA AGUDO («Contabilidad de los ingresos e intercambios publicitarios en la nueva y la vieja economía». *Partida Doble*, n.º 130, febrero 2002), «en España y en Europa no hay una regulación específica sobre el tratamiento contable del intercambio publicitario. Ya dijimos que las permutas de inmovilizado constituyen la única forma de permuta comercial para la que las normas contables de nuestro país han señalado un tratamiento específico».

<sup>29</sup> SANMARTÍN MARIÑAS: *Las permutas inmobiliarias. Aspectos contables y fiscales*. Editorial Aranzadi, 1997.

Pero la resolución que se cita como principal cuando se habla de permutas es la Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del **inmovilizado material** (BOICAC n.º 6, junio 1991) <sup>30</sup>.

De acuerdo con esta Resolución del ICAC:

*«El inmovilizado recibido se valorará de acuerdo al valor neto contable del bien cedido a cambio, con el límite del valor de mercado del inmovilizado recibido si éste fuera menor».*

Como se expone en la respuesta a consulta del ICAC (Consulta n.º 3, BOICAC n.º 17, julio 1994), refiriéndose a su Resolución de 30 de julio de 1991, se expone que «en dicha norma **se establece la prohibición** de registrar en la contabilidad ningún beneficio derivado de las operaciones de permuta». Y en la respuesta a consulta n.º 6 (BOICAC n.º 32, diciembre 1997): «a efectos contables sólo son objeto de registro en este tipo de operaciones los resultados negativos que puedan producirse, ya que en otro caso **no se permite su afloración contable**».

Un tratamiento más plausible es el que daba <sup>31</sup> la normativa del IASC (ahora IASB: *International Accounting Standards Board* <sup>32</sup>). Como han expuesto BOAL BELASCO y LÓPEZ NAVARRO <sup>33</sup>, el IASC, al «tratar este tipo de operaciones establece ciertas excepciones al principio de precio de adquisición, ya que propone registrar valores que resultarían de la doble operación de venta y posterior compra, en vez de haber permutado directamente. Este organismo, en las normas relativas al Inmovilizado Material (NIC 16 R), otorga diferente tratamiento contable en función de la analogía de los inmovilizados objeto de la permuta. Si éstos son similares (entendiendo por similares cuando lo son tanto en valor de mercado, como en sus características o función en la actividad de la empresa), la valoración del activo adquirido será igual que la establecida por la Resolución del ICAC. En principio, el activo adquirido se registrará por el valor neto contable del activo entregado, pero si existen evidencias de infravaloración de éste, respecto al valor de mercado del bien recibido, se establece que «se dará de baja parte del valor del bien entregado a cambio, y el nuevo valor corregido se asignará como costo del nuevo activo» (apartado 22, NIC 16 R), es decir, se reconoce contablemente la pérdida.

En el caso de que los activos permutados sean diferentes, la NIC 16 R opta por reflejar el activo recibido por el valor de mercado del activo entregado, pudiendo por tanto reflejar un resultado positivo en el caso de salir beneficiado con la transacción o una pérdida en caso contrario. Abandona el principio de prudencia y aboga por el de registro en sentido amplio.

<sup>30</sup> Respecto al inmovilizado inmaterial, véase la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial (BOICAC n.º 8, enero 1992).

<sup>31</sup> Antes de la reforma de diciembre de 2003, que ya no distingue entre activos diferentes y similares.

<sup>32</sup> Cuyas normas ha hecho suyas la Comunidad Europea.

<sup>33</sup> Artículo citado.

GONZALO ANGULO <sup>34</sup> refiere, en lo que respecta a la normativa internacional y al «concepto de activo: los deterioros del valor» que «no obstante, hay ocasiones en que la valoración de la adquisición se debe hacer al valor razonable del elemento comprado, como sucede en los casos de **permuta** o de compra de la totalidad de una empresa». Señalando que «en concreto, si la adquisición se ha hecho mediante permuta por otro elemento diferente, el coste de adquisición es el valor razonable del elemento adquirido, y por tanto **puede haber resultados**, positivos o negativos, en la operación».

¿Cómo puede justificarse la variación en el concepto de «coste de adquisición» de un elemento patrimonial dependiendo de si es un elemento diferente o no? Parece que el valor razonable de un bien, su valor en el mercado, no variará en función de las características del otro bien que interviene en la permuta.

HERNÁNDEZ FÉRNÁNDEZ <sup>35</sup>, refiriéndose a las permutas de inmovilizado material, señala la contradicción entre las normas internacionales (IASB, AICPA y FASB) y las nacionales (AECA e ICAC) y aboga por la oportuna revisión de la Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991, proponiendo que la normativa española se adapte a lo establecido a nivel internacional y adopte una aceptación más amplia del principio de registro. Este autor pone de manifiesto que «existe cierta contradicción entre lo establecido en el Documento 2 y el Documento 13 de AECA, pues no queda claro si debe utilizarse el precio de mercado o el valor neto contable de los bienes intercambiados».

En el Documento: Análisis de la conformidad entre las NIC 35, 36, 37, 38, 22 (revisada en 1998), 16 (revisada en 1998), 28 (revisada en 1998) y 31 (revisada en 1998) y las Directivas europeas de contabilidad <sup>36</sup>, se dice que «El comité de Contacto ha analizado la NIC 16 (Revisada en 1998) en relación con las Directivas europeas de contabilidad a fin de determinar si procede aplicarla en el territorio de la Unión Europea, y en qué medida», concluyendo que «las modificaciones de la NIC 16 no presentan nuevas incompatibilidades» <sup>37</sup>.

DEL BARRIO TELLADO <sup>38</sup> entiende que «la operación de intercambio equivaldría en realidad a dos operaciones, una de venta y otra de compra, aunque no se hayan producido intercambios monetarios». Para esta autora, «en una operación *barter* la no intervención de importes monetarios no tiene por qué suponer la no realización de resultados por la operación. Será, por tanto, necesario determinar en qué casos tales resultados pueden considerarse realizados...» «... Tal valoración debe-

<sup>34</sup> Principales cambios que suponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) respecto al Plan General de Contabilidad (PGC).

<sup>35</sup> «Registro de resultados positivos en permutas y entregas de bienes como pago parcial en la adquisición de otro inmovilizado material» (Boletín AECA n.º 38, 1995). Este artículo obtuvo un accésit *ex-aequo* en el I Premio AECA para artículos cortos originales sobre Contabilidad y Administración de Empresas, 1995.

<sup>36</sup> Comisión Europea. Dirección General XV. Mercado Interior y Servicios Financieros. XV/6010/99ES.

<sup>37</sup> Esta Norma figura en el Anexo al Reglamento (CE) n.º 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo. Diario Oficial de la Unión Europea, 13 de octubre de 2003.

<sup>38</sup> «La irrupción del trueque en el ámbito contable». Ob. cit.

rá efectuarse observando si la transacción supone la terminación del proceso de obtención de resultados. Si el proceso ha llegado a su fin, el bien recibido debe valorarse según el importe que se habría obtenido en una venta con contraprestación monetaria, reconociéndose los resultados derivados de la operación de intercambio». Concluye defendiendo que la actual normativa española «no debería aplicarse de forma homogénea a todos los intercambios. Si bien es cierto que las normas relativas al tratamiento contable de las permutas comerciales en nuestro país no contemplan todas las posibilidades de intercambio, convendría que, en un futuro más o menos próximo, la regulación de estas transacciones se abordara desde una aplicación del principio del devengo que no se apoyara, al menos de modo exclusivo, en hechos meramente formales a la hora de determinar el reconocimiento de ingresos».

Sobre el contrato de permuta, VEGA VEGA <sup>39</sup> señala que la importancia e incidencia del contrato de permuta en Derecho Mercantil es mínimo, dado que la permuta es un exponente de una economía primitiva, en la cual el dinero no desempeña su función de instrumento de cambio. La permuta es, en esencia, un contrato de cambio, **al igual que la compraventa**, diferenciándose de ésta en la idea básica de que en el contrato de permuta el cambio está referido a una cosa por otra, ambas distintas de numerario, **o que en el caso de intervenir dinero lo sea para igualar el valor de las cosas que las partes se transfieren recíprocamente»**.

A mi juicio, en las permutas en las que interviene pago parcial en dinero se pone de manifiesto con la mayor evidencia la corrección de la postura que defendemos en este trabajo. Siguiendo con la importante matización que hace el autor que acabamos de citar (**«en el caso de intervenir dinero lo sea para igualar el valor de las cosas que las partes se transfieren recíprocamente»**) se manifiesta claramente que –por ejemplo, en el caso de que se reciba un bien por valor de 1.000 a cambio de otro bien con valor de 900 más 100 en dinero; cuyo precio de adquisición fue de 500– caso de existir una valoración fiable de mercado, el precio de adquisición del bien recibido no será del valor neto contable (500) más el efectivo entregado (100), sino de 1.000 que es el verdadero valor de lo adquirido por permuta.

Como se expone en la introducción del Plan General de Contabilidad, refiriéndose a la flexibilidad como una de sus características y a su carácter no rígido, «el número tan importante de empresas del sistema económico, la pluralidad de sus actividades, su constante evolución en el tiempo y el casuismo tan inmenso y tan cambiante que concurre en los modos de operar del mundo de los negocios, harían imposible la aplicación de una reglamentación contable carente de una razonable flexibilidad». Por ello, «en el marco de estas ideas es como debe aplicarse el Plan».

Es evidente que en cualquier caso no se pueden considerar aplicables las normas sobre permutas de inmovilizado a las permutas de existencias, pues estamos hablando de activos bien distintos. Así, los elementos patrimoniales que componen el **inmovilizado material**, según opinión generalmente aceptada, son activos que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios y que estos elementos se utilizan, por tanto, en la actividad permanente y pro-

<sup>39</sup> *El contrato de permuta financiera (swap)*. Editorial Aranzadi, 2002.

ductiva de la empresa y no están destinados a la venta en el desarrollo ordinario de la actividad; y que generalmente tienen una vida útil predeterminada, que trasciende la duración de un ejercicio económico, condicionada por el desgaste y la evolución tecnológica. Por otra parte, los elementos patrimoniales que componen las **existencias**, según opinión generalmente aceptada, son los bienes poseídos por la empresa **para su venta** en el curso ordinario de la explotación, o para su transformación o incorporación al proceso productivo. Por consiguiente, los bienes de inmovilizado y de existencias cumplen una muy distinta función en el seno de la empresa, siendo las existencias los elementos que por estar destinados a la venta son los que de forma natural influyen en la obtención constante de resultados.

Aunque nosotros consideramos que todas las operaciones de permuta deben registrar beneficios o pérdidas –según proceda– en el momento de la perfección de la operación, lo que nos queda claro es que en el intercambio de terrenos efectuado por las empresas inmobiliarias esto resulta evidente, dada la naturaleza de «existencias» de éstos. En efecto, no es necesario explotar los activos reconocidos como existencias para su posterior venta, ya que las existencias son «aquellos elementos del activo destinados a la venta, con o sin transformación». Es decir, la empresa inmobiliaria, como es habitual en su tráfico ordinario podrá adquirir terrenos para venderlos o permutarlos, sin transformarlos; y podrá adquirir terrenos, por cualquier título, para incluirlos en cualquier otro ciclo de explotación, con transformación, como puede ser la realización de una promoción inmobiliaria. Así se desprende de la opinión del ICAC manifestada en la contestación a la consulta n.º 3 publicada en el BOICAC n.º 52 (diciembre 2002) en la que éste manifiesta que «de las distintas definiciones de estas últimas se desprende que las existencias son aquellos elementos del activo destinados a la venta, **con o sin transformación**».

LARRIBA DÍAZ-ZORITA <sup>40</sup> considera que «en definitiva, por no querer reconocer **unos beneficios que deben suponerse reales** en la transmisión de ambas empresas, éstas quedan **infravaloradas** en la contabilidad de sus respectivos titulares jurídicos...». Para este autor, «la consecuencia que se deduce de la valoración aplicable a las permutas es que, siempre que exista una cierta equivalencia proporcional entre los valores contables y los reales, para su registro contable se tomarán los valores contables como *importe sombra* de los valores reales, **dificultándose con ello conseguir la imagen fiel por la que postulan las leyes**. Para evitar esto, entendemos que sería deseable que la norma que abordara la regulación de estas situaciones tuviera en cuenta que en el supuesto de permutas de empresas o de parte de empresas, **su registro contable se debería realizar por sus valores reales, reconociendo en ese momento los beneficios o pérdidas a que hubiera lugar**».

CEA GARCÍA <sup>41</sup> considera que el de las permutas es uno de los casos más patentes de insuficiencia de la norma contable para representar adecuadamente la realidad económica de estas operaciones. Para este autor, la doble transacción implícita que encubre la permuta aconsejaría «la debida afloración de ganancias en el ejercicio en que tales permutas se instrumentasen», con la cautela de que los bienes intercambiados sean activos «con cotización transparente y mercado asegurado».

<sup>40</sup> «Régimen contable de sociedades en situaciones especiales». *Partida doble*, n.º 137, octubre 2002.

<sup>41</sup> *El resultado contable*. AECA, 1994.

Por su parte, ÁLVAREZ LÓPEZ <sup>42</sup> estima el caso de las permutas como paradigmático de cómo el exagerado apego a la prudencia es, más que una solución, un impedimento para mostrar la imagen fiel, que sólo puede ser superado mediante el recurso excepcional a alternativas distintas a las propuestas por las normas contables y, en este sentido, propone «desde la prevalencia del fondo económico-financiero disociar las dos operaciones que implícitamente existen –compra y venta–, con valoraciones a precios de mercado y registros de las correspondientes ganancias o pérdidas en la segunda». GONZALO ÁNGULO <sup>43</sup> entiende que en la contabilización de las permutas «falla el principio de referencia al valor venal o de mercado en el caso de intercambio o permuta de activos». Para este autor, «parece que este criterio, conservador en extremo, quisiera evitar el reconocimiento de ganancias o plusvalías por intercambio de bienes».

El ICAC <sup>44</sup> estima lo siguiente respecto al tratamiento contable, tanto en las cuentas anuales como consolidadas, de una **aportación no dineraria** desde el punto de vista del receptor de las citadas inversiones financieras:

«En relación con la consulta formulada ante este Instituto acerca del tratamiento contable, tanto en cuentas anuales individuales como consolidadas, de una aportación no dineraria desde el punto de vista del receptor de las citadas inversiones financieras, se manifiesta lo siguiente:

En primer lugar es preciso señalar que la contestación a la presente consulta se realiza desde una perspectiva estrictamente contable, al margen de las posibles implicaciones fiscales que pudieran derivarse de los hechos descritos en la misma, en tanto en cuanto este Instituto carece de competencias para efectuar pronunciamientos de naturaleza tributaria.

En relación con el tema objeto de consulta, si bien el criterio general contemplado para las aportaciones no dinerarias es el recogido en la Resolución de 30 de julio de 1991, del Presidente de este Instituto, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, es decir, los bienes que configuran la aportación se deben valorar por parte de la sociedad receptora por el valor otorgado en la escritura, este Instituto entiende que es necesario analizar la situación económica que se desprende de la operación en su conjunto, de forma que el tratamiento contable de diferentes negocios jurídicos que conllevan situaciones económicas similares sea homogéneo. En concreto, y para determinados casos, habrá que considerar los criterios que se entienden aplicables para las fusiones y escisiones de sociedades, establecidos en el borrador de Normas de Contabilidad aplicables a Fusiones y Escisiones de Sociedades, publicado en el Boletín Oficial de este Instituto n.º 14, que si bien no constituye una norma de obligado cumplimiento, refleja la opinión de este Instituto al respecto.

<sup>42</sup> «La prioridad del fondo económico de las operaciones sobre su apariencia legal y el Plan General de Contabilidad». *Técnica Contable*, marzo 2001.

<sup>43</sup> «El principio del precio de adquisición en el Plan General de Contabilidad». En la obra colectiva: *Comentarios sobre el Nuevo Plan General de Contabilidad*. ICAC, 1993.

<sup>44</sup> Respuesta a consulta, de 11 de febrero de 2004.

Una vez realizada esta puntualización, y para el caso recogido en la consulta según la cual la sociedad aportante en sus cuentas individuales recogió la participación en el capital correspondiente a su aportación no dineraria por el valor por el que tenía contabilizado el bien objeto de la aportación, en sintonía con lo establecido en la Resolución de 27 de julio de 1992, de este Instituto, por la que se dictan normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades, y la sociedad que lo recibió lo valoró por el valor escriturado, a los efectos de la formulación de cuentas anuales consolidadas, habrá que estar a lo establecido en las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas (NOFCAC).

En los artículos 23 a 25 de las citadas Normas se regula el procedimiento a seguir para realizar la eliminación inversión-fondos propios, que supone la compensación del valor contable de la participación con la parte proporcional de los fondos propios de cada una de las sociedades dependientes en la fecha de primera consolidación.

En particular, el artículo 25, «Diferencia negativa de consolidación», en su apartado 3 establece:

*"Esta diferencia únicamente podrá llevarse a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada en los casos siguientes:*

- a) Cuando esté basada, con referencia a la fecha de adquisición de la correspondiente participación, en la evolución desfavorable de los resultados de la Empresa de que se trate, o en la previsión razonable de gastos correspondientes a la misma, en la medida en que esa previsión se realice.*
- b) Cuando corresponda a una plusvalía realizada. A estos efectos se considerará realizada la plusvalía cuando se enajene el bien correspondiente o se produzca su baja en inventario. También se considerará realizada, en la proporción correspondiente, cuando se enajene, total o parcialmente, la participación en el capital de la Sociedad dependiente."*

Por otro lado, para el caso de que las sociedades se consoliden por el método de integración proporcional les será de aplicación los artículos 44 y 45. En concreto el artículo 45 establece que *"Serán de aplicación al método de integración proporcional las reglas establecidas en los artículos 17 a 43..."*.

Por último, respecto a las sociedades que apliquen el método de puesta en equivalencia, habrá que estar a lo dispuesto en los artículos 46 a 51.

En la memoria de las cuentas anuales consolidadas se deberá incluir cualquier información significativa sobre la operación a que se refiere la consulta, y en concreto sobre el tratamiento aplicado a las diferencias de primera consolidación, con el fin de que las citadas cuentas consolidadas muestren la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del grupo de sociedades».

## II.2. El tratamiento contable (en la Contabilidad Pública).

Según hemos señalado al principio, los «documentos de principios contables públicos», elaborados por la Intervención General de la Administración del Estado, establecen que, en las permutas, el bien recibido **«se valorará de acuerdo con el valor de tasación con el límite del valor de mercado»**, y no por el valor contable del bien entregado. Y, por tanto, se registrará el resultado positivo o negativo que arroje la operación de permuta.

Como expone CASADO ROBLEDO <sup>45</sup>, refiriéndose a los principios contables públicos, «el resultado de aplicar sistemática y regularmente los principios contables públicos es que la información que se obtiene refleja la "imagen fiel" de la realidad a que se refiere». Para esta autora, «puede comprobarse que en su mayoría coinciden con los principios generalmente aceptados que son de aplicación a cualquier sujeto contable (no sólo público sino también privado)». Respecto al principio del devengo, señala que «tradicionalmente en la contabilidad pública se ha venido aplicando el criterio de caja. Como es bien conocido, de acuerdo con este criterio las transacciones y los hechos se reconocen sólo cuando se recibe o se paga dinero, es decir, sólo cuando producen entradas o salidas de caja. **Ahora bien, desde hace bastantes años, este principio ha sido cuestionado, aconsejándose que en la contabilidad pública se aplique el criterio del devengo al igual que ocurre en el ámbito de la contabilidad empresarial.**»

CASO FERNÁNDEZ <sup>46</sup> señala, respecto a la subordinación a la imagen fiel, que «recogiendo el testigo existente en nuestro ordenamiento jurídico aplicable al ámbito empresarial y contenido en el artículo 34.2 del Código de Comercio, el PGCP» acoge dicho principio. Para este autor, «la imagen fiel, por lo tanto, constituye el objetivo fundamental que ha de perseguir toda información contable pública. Esta consecución del objetivo esencial citado es la razón de la existencia de los principios contables».

El citado autor, refiriéndose al principio de prudencia, entiende que «es evidente que en el ámbito de las Administraciones Públicas **al no darse la circunstancia del reparto de beneficios** <sup>47</sup> **ni existir el riesgo de descapitalización**, permite una aplicación más laxa. No obstante, esta singularidad no impide que la cuenta de resultados económicos refleje con la mayor fidelidad posible en cuanto representa la imagen fiel de la variación patrimonial habida durante el ejercicio».

<sup>45</sup> «La normalización contable pública (II)». En la obra colectiva: *Manual de Contabilidad Pública*. Ministerio de Hacienda, 1995.

<sup>46</sup> «El Plan General de Contabilidad Pública», en *Manual de Contabilidad Pública*. Ob. cit.

<sup>47</sup> CASADO ROBLEDO (*La contabilidad de las Administraciones Públicas*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 2003) señala como una de las características de la actividad económica de las Administraciones Públicas, **la ausencia de ánimo de lucro**, lo que determina que no se concibe la contabilidad para el cálculo de los posibles beneficios o pérdidas que se obtengan con la actividad del sujeto contable. No obstante, como se trata de una contabilidad por partida doble, la regularización exige comparar los gastos y los ingresos habidos en un ejercicio que arrojarán por diferencia un resultado, que es el denominado «resultado económico-empresarial». A nuestro juicio, un asunto puramente formal o instrumental como es llevar la contabilidad por partida doble no es la causa que justifica que los resultados de la entidad sean representados por la Contabilidad Pública. Lo que persigue la contabilidad pública, en nuestra opinión, al tener en cuenta los beneficios o pérdidas de las operaciones es la fiel representación de los hechos económicos que se producen en su seno, y no meramente cuadrar las diferencias entre el *debe* y el *haber*. En otro caso, la Contabilidad Pública se hubiera decantado, en la contabilización de las permutas, por la postura del ICAC.

A nuestro juicio, el principio de prudencia, tanto en el ámbito empresarial como en el ámbito público, está al servicio del objetivo de imagen fiel y lo que prohíbe, en uno y otro caso es el reconocimiento de ganancias no producidas. Otra cosa distinta es que el legislador contable quiera arbitrar mecanismos que aseguren la correcta valoración de las operaciones a fin de evitar excesos o irregularidades, pero los ingresos han de reconocerse siguiendo el principio del devengo.

TORRES PRADAS y PINA MARTÍNEZ <sup>48</sup> resaltan la diferencia existente en la contabilización las permutas en el ámbito empresarial y en el administrativo: «La contabilización de la permuta y los criterios de valoración de los bienes que intervienen en la operación son diferentes a los utilizados en el caso empresarial puesto que en este caso predomina el valor de tasación de los bienes, tanto para el recibido como para el cedido».

LÓPEZ CASCANTE y ROZADA RIVERA <sup>49</sup> consideran, respecto al criterio general de reconocimiento de los ingresos, que el reconocimiento e imputación al ejercicio de un ingreso ha de efectuarse de acuerdo con el principio de devengo, por lo que habrá de hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representen y no en el momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de aquéllos». Para estas autoras, «si la corriente real de bienes y servicios no puede determinarse, el principio de devengo establece que los ingresos se entenderán realizados cuando se reconozcan los incrementos de activos o disminuciones de obligaciones que conlleven».

CERECEDA BABÉ <sup>50</sup>, respecto a las operaciones de permuta, considera que son «operaciones mixtas. En este tipo de operaciones se incluyen aquellas que participan de las dos clases anteriores (operaciones de incorporación o alta y operaciones de decremento o baja), ya que implican, por una parte, una incorporación de un bien al activo, y por otra, bajas o enajenaciones». ARNAL SURÍA y GONZÁLEZ PUEYO <sup>51</sup> señalan que «el nuevo PGCP introduce, en materia de permutas de inmovilizado, una novedad respecto del antiguo, de conformidad con lo señalado en el Documento número 6 de la Comisión de Principios y Normas Contables Públicas: las diferencias entre el valor de tasación del bien recibido y el valor de tasación del bien entregado, en la parte en que no se compensen con cobros o pagos en metálico, se conceptuarán como una subvención, entregada o recibida, según su signo. Para cuando existan compensaciones en metálico por las diferencias de valor en las tasaciones, el número 2.º de las citadas Reglas 208 IC y 141 ICS dispone que tales compensaciones supondrán operaciones de ejecución del Presupuesto de ingresos o de gastos».

Refiriéndose al Documento n.º 2 de principios contables públicos (derechos a cobrar e ingresos), VELA BARGUES <sup>52</sup> señala que «el reconocimiento de los ingresos en el ámbito económico-patrimonial se inscribe dentro de una línea muy similar a la adoptada en Contabilidad Empresarial».

<sup>48</sup> *Manual de Contabilidad Pública. Casos Prácticos*. Ediciones Estudios Financieros, 2002.

<sup>49</sup> «Contabilización de las operaciones derivadas de la ejecución del presupuesto de ingresos (II)»; en *Manual de Contabilidad Pública*. Ob. cit.

<sup>50</sup> «La contabilidad del inmovilizado no financiero»; en *Manual de Contabilidad Pública*. Ob. cit.

<sup>51</sup> *Manual de Presupuestos y Contabilidad de las Corporaciones Locales*. El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados, 2002.

<sup>52</sup> *El concepto de imagen fiel en el nuevo marco normativo de la Contabilidad Pública española*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1996.

### II.3. El tratamiento fiscal (en los impuestos sobre la renta).

En el Informe sobre la reforma del Impuesto sobre Sociedades <sup>53</sup>, puede leerse: «La base imponible es la **dimensión cuantitativa** del hecho imponible. En el Impuesto sobre Sociedades, la base imponible es una **magnitud que mide la renta obtenida por el sujeto pasivo en el período de imposición.**»

Según el artículo 15.2 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, se valorarán por su valor normal de mercado los elementos patrimoniales **adquiridos por permuta**.

Según el artículo 15.3 se integrará en la base imponible la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos adquiridos y el valor contable de los elementos entregados. La integración en la base imponible de las rentas generadas se efectuará en el período impositivo en el que se realicen las operaciones de las que derivan dichas rentas. Como ha expuesto NAVAJO RUIZ <sup>54</sup>, «esta regla viene a suponer que, a efectos fiscales, el elemento adquirido se valora por su valor normal de mercado y que, **en el mismo ejercicio en que tiene lugar la operación de permuta**, deberá integrarse en la base imponible la diferencia entre el valor normal de mercado del elemento recibido y el valor neto contable del elemento entregado».

Cuando por una operación de permuta se manifieste un resultado positivo se producirá una diferencia entre el resultado contable y el resultado fiscal, dado que desde el punto de vista contable no se producirá dicho resultado, por lo que habrá de realizarse un ajuste extracontable positivo en la base del impuesto. «Se produce pues una anticipación del impuesto respecto del resultado contable, que se neutralizará mediante los ajustes temporales negativos que se efectuarán mediante la amortización o enajenación de dicho elemento que tiene un valor fiscal superior al contable» <sup>55</sup>.

Por su parte, el artículo 18 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades regula los efectos de la sustitución del valor contable por el valor normal de mercado, distinguiendo entre activos circulantes, bienes amortizables o no amortizables o servicios. Como indica SEGARRA FERRÉ <sup>56</sup>, «en virtud del artículo 18, el importe de este ajuste positivo del resultado contable podrá revertirse fiscalmente (ajuste negativo) del siguiente modo:

- Tratándose de bienes del activo amortizable, mediante su amortización en los años de vida útil restante del activo.
- Tratándose de bienes del activo no amortizable, en el período impositivo en el cual se enajenen.
- Tratándose de bienes del circulante, en el período impositivo en el que produzca un ingreso».

<sup>53</sup> *Actualidad Tributaria*, n.º 28 bis, 1994 monografía.

<sup>54</sup> Artículo citado.

<sup>55</sup> CUATRECASAS. «Manual del Impuesto sobre Sociedades». *Cuadernos Cinco Días*, 2001.

<sup>56</sup> *La declaración del impuesto sobre sociedades* 1999. Deusto, 1999.

Según la Dirección General de Tributos, en respuesta a consulta de 28 de octubre de 1992, en una permuta de solar por locales y viviendas, el valor de mercado del bien recibido ha de considerarse cuando efectivamente se produzca su recepción, momento en el que se entiende producida la **alteración patrimonial**. Y en respuesta a consulta de 17 de noviembre de 1993, dice que la renta debe declararse en el período en que se produce la alteración, cuando es efectiva la transmisión del solar (art. 1.462 Código Civil, en el momento de otorgar la escritura pública).

Por su parte, el Tribunal Económico-Administrativo Central, en su Resolución de 20 de octubre de 2000 estableció, en una operación que calificó de permuta, que: «en lo que respecta al período en el que debe imputarse el citado incremento de patrimonio, debe señalarse que el incremento de patrimonio se produce cuando tiene lugar la **alteración patrimonial**, y en este caso tratándose de entrega de un solar a cambio de un derecho de opción de compra sobre inmuebles a construir sobre el mismo, debe considerarse que el incremento se produce en el momento que se produce la transmisión de la titularidad del solar, y en ese momento se recibe el derecho de opción y por tanto la contraprestación». Sin embargo, la Audiencia Nacional, en su Sentencia de 24 de julio de 2003 <sup>57</sup>, en la que trata sobre una permuta de cosa presente por cosa futura (entrega de un solar a cambio de diversos locales de negocio), entiende que nos encontramos ante un contrato atípico en el que sus notas se aproximan a la permuta y que «como tal es un contrato obligacional y traslativo del dominio que obliga a transmitir la propiedad de las cosas permutadas, pero la propiedad no se adquiere por la simple perfección del contrato ya que el contrato, si no va seguido de la *traditio* o entrega, únicamente confiere un *ius ad rem*. Es la teoría del título y el modo que determina en nuestro marco jurídico la adquisición de la propiedad. Evidentemente este *ius ad rem* es un derecho incorporado al patrimonio desde el perfeccionamiento del contrato. Ha de aceptarse, en el caso de autos, que no se produjo la transmisión de los bienes a favor del permutante que entregó el solar, en el año 1991, sino que inexcusablemente ha de entenderse que del contrato de permuta surgió a su favor un derecho de crédito a la entrega o transmisión a su favor de los bienes futuros consistentes en los locales comerciales pactados... En definitiva, hasta la entrega de los locales construidos, la actora no había recibido la transmisión de los bienes objeto de la permuta ni tampoco el precio, **por lo que en consecuencia no se había producido aún la alteración en su patrimonio que sólo tuvo lugar con la entrega de los mismos** que se produjo en 1992».

El concepto de **alteración patrimonial** ha sido delimitado por el Tribunal Supremo en la Sentencia de 12 de abril de 2003 de la Sala de lo Contencioso-Administrativo (ponente Excmo. Sr. Gota Losada), donde se dice que:

«El elemento fáctico fundamental que constituye a los incrementos de patrimonio como componentes del hecho imponible o renta gravable es el aumento de valor de los bienes y derechos que integran el patrimonio de las personas físicas, **pero el aumento de valor sólo se somete a imposición, por razones pragmáticas indiscutibles, cuando se realiza, circunstancia esta que se define mediante un concepto jurídico indeterminado, cual es el de ALTERACIÓN PATRIMONIAL**».

<sup>57</sup> Revista Impuestos, n.º 8, abril 2004.

Y más adelante, ante la indefinición legal del concepto «alteración patrimonial», el TS dice:

«Como ya hemos explicado, **el simple aumento de valor de los elementos patrimoniales no origina incrementos o disminuciones gravables**. Ésta es una idea común en la casi totalidad de las legislaciones extranjeras que gravan las ganancias de capital...

Para que el aumento de valor dé lugar a un incremento o disminución patrimonial es preciso que se realice, es decir, que exista un hecho, acto o negocio jurídico, formalizado con otros agentes económicos o personas, que constate el aumento de valor, que dé la certidumbre, transformando lo que es puro juicio valorativo ideal en un hecho real. Pues bien, todo aquello que constate tal aumento de valores es una **alteración patrimonial**».

Los argumentos citados de esta Sentencia del Tribunal Supremo –Sala de lo Contencioso– son de nuevo reproducidos íntegramente en su Sentencia de 30 de octubre de 2003 (ponente Sr. Gota Losada), por lo que los mismos constituyen jurisprudencia del Alto Tribunal.

Lo anterior creemos que cumple, desde el punto de vista contable, con las exigencias del profesor CEA GARCÍA <sup>58</sup>: «Sólo deberían ir a parar al sistema contable principal (Balance) datos de la máxima fiabilidad que otorguen la suficiente confianza a los usuarios de la información. Sólo valoraciones contables respaldadas por el veredicto de precios de mercado en **transacción auténtica** y en condiciones de libre mercado o de libertad contractual intachable (no correspondientes a transacciones postizas, autotransacciones, etc.) deberían tener entrada en el referido sistema contable principal, pues sólo lo fiable debe formar parte de éste por elemental garantía. No se debería contaminar la objetividad y automatismo máximo de los datos a reflejar en el sistema contable principal de las empresas mezclándolos y dando entrada a datos no correspondientes a transacciones auténticas realizadas en condiciones de libre mercado, datos por otro lado normalmente difíciles de obtener y de demostrar en términos incontestables, y, por lo tanto, datos de fiabilidad restringida o más que dudosos».

Ha de tenerse en cuenta, además, el principio contable de **realización** <sup>59</sup>. Según dicho principio, la contabilidad debe reconocer los resultados económicos sólo cuando la operación que los origina quede perfeccionada desde el punto de vista de la legislación o prácticas comerciales aplicables. Es evidente que la permuta cumple con este principio.

A efectos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), el artículo 35.1 h) de la Ley del Impuesto (Ley 40/1998, de 9 de diciembre) dispone que:

<sup>58</sup> «En el umbral de la reforma de la regulación contable española ante la adaptación del modelo IASB. Algunas reflexiones desde una disidencia parcial pero sustancial con el libro blanco de la reforma». *Revista Contabilidad y Tributación*, CEF, n.º 236, noviembre 2002.

<sup>59</sup> *Glosario de Términos Contables-Presupuestarios*. [www.igae.minhac.es](http://www.igae.minhac.es)

«De la permuta de bienes o derechos, la ganancia o pérdida patrimonial se determinará por la diferencia entre el valor de adquisición del bien o derecho que se cede y el mayor de los dos siguientes:

El valor de mercado del bien o derecho entregado.

El valor de mercado del bien o derecho que se recibe a cambio».

#### II.4. El tratamiento fiscal (otros tributos).

##### *Impuesto sobre el Valor Añadido.*

Este impuesto, en la permuta, considera que se efectúan dos transmisiones, como si de una doble compraventa se tratara.

El problema respecto a este impuesto en este tipo de operaciones es de valoración. Según el artículo 79.Uno de la Ley del Impuesto (Ley 37/1992, de 28 de diciembre):

«En las operaciones cuya contraprestación no consista en dinero, se considerará como base imponible la que se hubiese acordado en condiciones normales de mercado, en la misma fase de producción o comercialización, entre partes que fuesen independientes.

No obstante, si la contraprestación consistiera parcialmente en dinero, se considerará base imponible el resultado de añadir al valor en el mercado de la parte no dineraria de la contraprestación el importe de la parte dineraria de la misma, siempre que dicho resultado fuere superior al determinado por aplicación de lo dispuesto en el párrafo anterior».

##### *Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.*

En este impuesto, según el artículo 10.1 de su norma reguladora (Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre):

«La base imponible está constituida por el **valor real** del bien transmitido o del derecho que se constituya o ceda. Únicamente serán deducibles las cargas que disminuyan el valor real de los bienes, pero no las deudas, aunque estén garantizadas con prenda o hipoteca».

A falta de regulación legal específica de las operaciones de permuta debe entenderse que estamos ante dos operaciones gravables, como si de una doble compraventa se tratara.

Según la opinión manifestada por la Dirección General de Tributos del Ministerio de Hacienda en respuesta a consulta, de fecha 30 de septiembre de 2003 <sup>60</sup>:

«a este respecto, el artículo 23 del citado Reglamento (del Impuesto) determina que:

"En las permutas de bienes o derechos, tributará cada permutante por el valor comprobado de lo que adquiera, salvo que el declarado sea mayor o resulte de aplicación lo dispuesto en el artículo 21 anterior, y aplicando el tipo de gravamen que corresponda a la naturaleza mueble o inmueble de los bienes o derechos adquiridos".

De lo anterior, se infiere que para determinar el tratamiento tributario de la operación descrita en el escrito de consulta, es preciso analizar separadamente cada una de las dos entregas que se pretende realizar, para precisar sus consecuencias fiscales».

#### *Impuestos municipales.*

A los efectos del Impuesto Municipal sobre el Incremento de Valor de los Terrenos (Plusvalía) y ante la pretensión del apelante sobre la no sujeción de una permuta, el Tribunal Supremo, en su Sentencia de 20 de marzo de 1981, dijo que «el acto que cierra el período impositivo es una transmisión sin exigir que se trate precisamente de una venta por lo que cualquier acto transmisivo del dominio de los terrenos municipales puede dar lugar al cierre del período impositivo, debiendo llegarse a la conclusión de que la permuta como acto transmisor del dominio es título apto para provocar el referido cierre del referido período impositivo». Lo que supone a nuestro juicio, una correcta equiparación de la permuta con figuras afines, como la compraventa, a los efectos del objetivo del impuesto.

### III. LOS PRINCIPIOS DE PRECIO DE ADQUISICIÓN Y DE PRUDENCIA

Dentro de los principios contables que el Plan General de Contabilidad establece como obligatorios se encuentran los de precio de adquisición y de prudencia.

La formulación del **principio del precio de adquisición** realizada por el Plan es la siguiente:

*«Como norma general, todos los bienes y derechos se contabilizarán por su precio de adquisición o coste de producción.*

*El principio del precio de adquisición deberá respetarse siempre, **salvo cuando se autoricen, por disposición legal** <sup>61</sup>, **rectificaciones al mismo**; en este caso, deberá facilitarse cumplida información en la memoria.»*

<sup>60</sup> Revista Contabilidad y Tributación, CEF, n.º 251, febrero 2004.

<sup>61</sup> La última actualización voluntaria de balances se estableció por el Real Decreto-Ley 7/1996, de 7 de junio.

A nuestro juicio, el tratamiento contable que se da a las permutas viene de una errónea aplicación del principio del precio de adquisición. En efecto, este principio, conectado al de prudencia, lo que prohíbe es la arbitraria actualización, sin amparo en una norma legal que la autorice, de los valores de los elementos *que permanecen* en el balance de la empresa. Asimismo, este principio puede entrar en contradicción con el de *imagen fiel* que deben ofrecer las cuentas anuales para expresar el patrimonio, situación financiera y resultados de la empresa; pues el balance, respecto a determinados bienes o derechos, por ejemplo, adquiridos hace tiempo o respecto a los cuales su precio de mercado ha sufrido importantes incrementos positivos, no se acercará a reflejar el verdadero valor de la empresa.

Pero cosa distinta a revalorizar o actualizar el valor de bienes o derechos integrantes del balance de la empresa es reflejar con su verdadero valor las alteraciones que se produzcan en el patrimonio de la empresa; que es lo que ocurre con las permutas. Sale un bien del patrimonio –valorado a su precio histórico– y entra otro que hay que valorar con arreglo a su valor de mercado, y habrá que registrar la plusvalía o minusvalía que por esta operación se manifieste.

La formulación del **principio de prudencia** es la siguiente:

**«Únicamente se contabilizarán los beneficios realizados a la fecha de cierre del ejercicio. Por el contrario, los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales con origen en el ejercicio o en otro anterior, deberán contabilizarse tan pronto como sean conocidas; a estos efectos, se distinguirán las reversibles o potenciales de las realizadas o irreversibles.**

*En consecuencia, al realizar dicho cierre se tendrán presentes todos los riesgos y pérdidas previsibles, cualquiera que sea su origen. Cuando tales riesgos y pérdidas fuesen conocidos entre la fecha de cierre del ejercicio y aquella en que se establecen las cuentas anuales, sin perjuicio de su reflejo en el balance y cuenta de pérdidas y ganancias, deberá facilitarse cumplida información de todos ellos en la memoria.*

*Igualmente, se tendrán presentes toda clase de depreciaciones, tanto si el resultado del ejercicio fuese positivo como negativo».*

Las plusvalías o minusvalías realizadas con ocasión de una permuta han de contabilizarse en el momento de efectuar la misma y, en ambos casos –plusvalía y minusvalía– se estará cumpliendo con el principio de prudencia; porque el posible beneficio realizado con ocasión de una permuta es un beneficio realizado a la fecha del cierre.

#### IV. LA REALIDAD DE LAS COSAS Y SU TRATAMIENTO JURÍDICO

Supongamos una sociedad (A) que pacta con otra (B) una doble compraventa. La primera transmite a la segunda un terreno, por un precio de 4.000.000 de euros, que es su valor de mercado. Por su parte, la segunda transmite a la primera, también a título de compraventa, otro terreno por el

mismo precio (4.000.000 de euros). Dado que entre una y otra hay deudas recíprocas, pactan compensar las cantidades concurrentes.

Supongamos que, alternativamente, ambas sociedades, en vez de transmitir por título de compraventa lo hacen mediante una permuta de un terreno por otro, consignando en el contrato el valor de mercado de ambos bienes.

El tratamiento fiscal de ambas operaciones será idéntico, mientras que el tratamiento contable, sin motivo alguno a nuestro juicio, difiere sustancialmente.

Fijémonos en el caso de la sociedad A. El terreno que ésta transmite lo tiene contabilizado por su precio de adquisición de 2.500.000 euros, por lo que existe una plusvalía real (diferencia entre el precio de adquisición y el de transmisión de 1.500.000 euros). Cantidad nada despreciable y que debería estar reflejada en el activo de la sociedad a fin de reflejar su verdadera situación patrimonial, cosa que sucedería en el caso de las compraventas, pero no en el de la permuta.

Resulta evidente que la Sociedad A está adquiriendo, bien sea por permuta o por compraventa, un elemento patrimonial por valor de 4.000.000 de euros, a cambio de un precio de 4.000.000 de euros y no por el valor neto contable del bien que entrega (2.500.000 euros) y, por tanto, en esta alteración del patrimonio de la Sociedad se produce una plusvalía que ha de tener su reflejo contable, **en el ejercicio en que se produce –el de la alteración patrimonial–** al igual que la valoración, al precio pagado (4.000.000 de euros) del bien recibido, que ha de reflejarse en balance.

Si el legislador contable quiere tener alguna cautela al efecto, puede exigir que la Sociedad adquirente cuente con un informe pericial al respecto, de forma similar al que se requiere por el artículo 38 de la Ley de Sociedades Anónimas para las aportaciones no dinerarias. Informe que no sería preciso si en la permuta ha intervenido algún ente público cuyos técnicos hayan valorado el bien (por ejemplo, en el caso de permutas consecuencia de convenios urbanísticos entre particulares y ayuntamientos).

La normativa norteamericana es más realista y adopta determinadas cautelas, pero únicamente para los casos en los que se da una dificultad de medición. Así, HERRERA AGUDO <sup>62</sup> ha señalado que «el intercambio publicitario había sido regulado en 1982 en Estados Unidos por el FAS 63, que establecía que debían ser registradas al valor razonable (*fair value*) del producto o servicio recibido. Si bien es cierto que hacía referencia a la APB Opinión 29 en la que se recogía que el valor razonable de un activo no monetario en una transacción no monetaria debería ser determinado en referencia al valor estimado realizable en transacciones monetarias similares. Sólo más tarde, a partir de 1998 y una vez producida la explosión de Internet, los reguladores americanos (SEC e EIFT) e Internacional (SIC) van a poner un especial énfasis en la dificultad de medición de la contraprestación y de la propia prestación del *advertising barter* puro (publicidad por publicidad) entendidas estas como el valor razonable o *fair value* de los servicios publicitarios emitidos o recibidos de acuerdo con el FAS 63».

<sup>62</sup> «Contabilidad de los ingresos e intercambios publicitarios...». Ob. cit.

El artículo 346 del Código de Comercio (de las permutas) establece que:

*«Las permutas mercantiles se regirán por las mismas reglas que van prescritas en este título **respecto de las compras y ventas**, en cuanto sean aplicables a las circunstancias y condiciones de aquellos contratos».*

Como expone MOXICA ROMÁN <sup>63</sup>, «no nos indica el CCom. cuándo la permuta será mercantil, pero en base a la remisión que efectúa a las normas de la compraventa mercantil, tendrá tal carácter cuando se realiza con el ánimo de lucrarse vendiendo la cosa obtenida con la permuta, de acuerdo con el artículo 325 del CCom. (URÍA). De acuerdo con la teoría del profesor PAZ-ARAEZ, consideramos que será igualmente mercantil la permuta que se realice no con el ánimo de revender la cosa sino de realizar con ella una inversión productiva en una empresa mercantil.

Realmente son infrecuentes en la práctica mercantil los contratos de permuta, pero nada impide que pueda darse, pensemos por ejemplo en el comerciante que tiene una doble actividad profesional: se dedica a la fabricación de tejidos que vende a las empresas dedicadas a la confección y de éstas compra las prendas confeccionadas que vende al público o a otros comerciantes; nada impide que realice una permuta de tejidos a cambio de prendas confeccionadas».

Para este autor, «el artículo 346 del CCom., único destinado a la regulación de la permuta en la esfera mercantil, remite a las normas de la compraventa mercantil en cuanto sean aplicables a las circunstancias y condiciones de los contratos de permuta, lo que supone, en principio, que serán de aplicación todas las normas salvo las relativas al precio, **y aun éstas pueden serlo en la medida y en los supuestos en que para producir la equivalencia de las prestaciones se obligue una parte a entregar una cosa y una cantidad de dinero**».

Por su parte, el contrato de permuta está regulado en los artículos 1.538 a 1.541 del Código Civil, estableciendo el último artículo de los citados que:

*«En todo lo que no se halle especialmente determinado en este Título, la permuta se regirá por las **disposiciones concernientes a la venta**».*

A nuestro juicio, la regulación contable de las permutas, establecidas por resoluciones del ICAC, no refleja la naturaleza jurídica de las mismas, por lo que serían claramente ilegales.

El Consejo de Estado, **en su dictamen sobre el proyecto de Plan General de Contabilidad**, defendió la tesis por la cual las normas de valoración del Plan deben adaptarse a la *regulación jurídica* de las operaciones a contabilizar, al entender que en nuestro Derecho el concepto de propiedad

<sup>63</sup> La compraventa mercantil e instituciones afines. Análisis de doctrina y jurisprudencia. Formularios. Editorial Aranzadi, 2000.

es unívoco y que no cabe hablar de dos tipos de ella, uno «legal» y otro «económico-contable». Y que la Secretaría General de Hacienda, en sus observaciones al proyecto, entendió también que parece «más correcto... reflejar la operación de acuerdo con los derechos y obligaciones que nacen del contrato realizado».

Literalmente, el Consejo de Estado, en su dictamen de 10 de diciembre de 1990 (pág. 31 y ss.) sobre el proyecto de Real Decreto que aprueba el Plan General de Contabilidad, dice:

*«La expresada regulación (contabilización de contratos de arrendamiento financiero) según el Instituto de Contabilidad trata de acomodarse a la realidad económica de la operación que es la que muestra la imagen fiel del patrimonio de la empresa con independencia de la configuración jurídica que revista y habida cuenta, además, de que si es cierto que la entidad arrendataria antes de ejercitar la opción de compra no es "propietaria jurídica" del bien sí es su "detentadora económica".*

*El precepto ha sido objeto de importantes reparos. La Secretaría General de Hacienda entiende que parece "más correcto... reflejar la operación de acuerdo con los derechos y obligaciones que nacen del contrato realizado". La Dirección General de Tributos observa, entre otras cosas, que "la propiedad del bien cedido en leasing corresponde en nuestra legislación al arrendador... Ésta es la concepción que impregna las leyes que regulan mercantil y fiscalmente el leasing, D.A. 9.ª (sic) de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, y de las mismas no debería apartarse el PGC, norma reglamentaria de rango inferior". Por último, en su escrito de comparecencia ante este Consejo de Estado, la Asociación Española de Leasing impugna asimismo aquella disposición con argumentos de legalidad similares, añadiendo otros de índole económica y contable, que se contienen en tres dictámenes que estudian los aspectos jurídicos, económicos y contables del arrendamiento financiero.*

*El Consejo de Estado participa de los criterios expuestos por las entidades y órganos oponentes y estima, de acuerdo con lo argumentado por la Dirección General de Tributos y la Asociación Española de Leasing, que en nuestro Derecho el concepto de propiedad es unívoco y que no cabe hablar de dos tipos de ella, uno "legal" y otro "económico contable" deducido este último de un elemento tan impreciso como es el de "las condiciones económicas del arrendamiento". Por ello se estima fundada la objeción propuesta por la Dirección General de Tributos al entender que la regla que introduce el Plan crea una gran incertidumbre al no concretar suficientemente, quizá a causa de la diversidad de condiciones que pueden darse en la práctica, cuales son las "condiciones económicas" que justifican tal forma de contabilizar.*

*En conclusión estima el Consejo que los referidos apartados e) y f) de las Normas de Valoración del Plan y la Disposición transitoria que se examina, deberán adaptarse a la regulación jurídica establecida por la Disposición Adicional Séptima de la Ley 26/1988, de 29 de julio, que, en el estado actual de la ordenación normativa del leasing, constituye el precepto básico al que ha de adaptarse la regulación contable del mismo».*

El Tribunal Supremo, en su Sentencia de 27 de octubre de 1997 consideró que la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado inmaterial, vulnera el principio de jerarquía normativa, al no respetar el espíritu de lo recogido en su norma habilitante, el Plan General de Contabilidad, aprobado mediante Real Decreto del Gobierno –norma de superior rango jerárquico–, por lo que declara nulo el apartado 2 de la norma 8.<sup>a</sup> de dicha resolución. El Tribunal Supremo niega la posibilidad de asimilar a efectos contables el contrato de arrendamiento financiero a una compraventa con precio aplazado, ni siquiera en el momento en que la opción de compra quede comprometida o garantizada. Por tanto, el Tribunal Supremo coincide doctrinalmente con las consideraciones vertidas por el Consejo de Estado al informar el anteproyecto del Plan General de Contabilidad.

En mi opinión, la Resolución del ICAC sobre valoración del inmovilizado material, que introduce la valoración de las operaciones de permuta, infringe el principio constitucional de jerarquía normativa.

La jerarquía normativa del Derecho contable es la siguiente:

Código de Comercio.

Ley de Sociedades Anónimas.

Real Decreto, aprobado por el Gobierno (que es quien tiene la potestad reglamentaria) por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad.

Órdenes Ministeriales del Ministerio de Economía por la que se aprueban las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad.

Resoluciones del ICAC.

Las Resoluciones del ICAC son las normas de inferior rango en la pirámide jerárquica del Derecho contable.

Situémonos en el momento anterior a la aprobación y publicación de la Resolución ICAC sobre normas de valoración del inmovilizado material. En dicho momento no existe norma alguna que regule la contabilización de las permutas, ni de inmovilizado ni de cualquier otro bien. Cualquier operador contable, en dicha circunstancia, contabilizaría la operación de permuta siguiendo las reglas generales del Plan General de Contabilidad. Es decir, contabilizaría la permuta siguiendo las normas de contabilización de las compraventas.

Por tanto, la Resolución del ICAC incorpora (crea, cuando su función es la de desarrollar) una norma de valoración excepcional que no está contemplada en las normas contables generales (principalmente en el Plan General de Contabilidad, que es el que fija las normas de valoración). La Resolución del ICAC no desarrolla el Plan, sino que introduce una norma de valoración distinta a la general, por lo que infringe el principio de jerarquía normativa.

## V. PRINCIPIO DE NEUTRALIDAD CONTABLE

Visto el ejemplo numérico del apartado anterior y parafraseando a lo dicho en 1994 por el Informe sobre la reforma del Impuesto sobre Sociedades en el plano fiscal, consideramos que, en términos elementales, el principio de neutralidad significa que la normativa contable debe estar concebida de tal suerte que de su aplicación no se deriven variaciones en el comportamiento jurídico de los sujetos contables.

Es decir, a nuestro juicio, el principio de neutralidad exige que la normativa contable se estructure de tal forma que no influya respecto a las decisiones de los sujetos contables relativas a la forma jurídica que han de dar a sus negocios, a sus operaciones económicas.

Un interesante ejemplo de este principio, relacionado con el de imagen fiel, es el siguiente. A continuación se transcribe el contenido de la memoria de una de las principales empresas que cotizan en nuestro país, correspondiente al ejercicio 2002:

«2. Bases de presentación de las Cuentas Anuales Consolidadas.

a) Imagen fiel.

Las Cuentas Anuales Consolidadas adjuntas, **excepto por lo mencionado en el párrafo siguiente**, se presentan de acuerdo con lo establecido en la Ley 19/1989, de 25 de julio, de reforma parcial y adaptación de la legislación mercantil a las Directivas de la Comunidad Económica Europea en materia de Sociedades, en el Real Decreto 437/1998, de 20 de marzo, por el que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas del Sector Eléctrico y en el propio Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, así como las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas aprobadas por el Real Decreto 1815/1991, de 20 de diciembre, de forma que muestran la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de... y sociedades dependientes (en adelante, Grupo...). Dichas Cuentas Anuales Consolidadas se han preparado a partir de los registros de contabilidad individuales de... y de cada una de las sociedades dependientes consolidadas.

El Plan General de Contabilidad contempla que, en aquellos casos excepcionales en los que la aplicación de un principio o norma contable resulte incompatible con la imagen fiel que las Cuentas Anuales deben mostrar del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, se considerará improcedente dicha aplicación debiendo explicar en la memoria los motivos e influencias de la no aplicación de la norma correspondiente. La Norma de Valoración undécima establece que las deudas no comerciales figurarán en el pasivo del Balance de Situación por su valor

de reembolso, figurando la diferencia entre dicho valor y la cantidad recibida separadamente en el activo del balance. Los Administradores de... entienden que presentar, siguiendo una interpretación literal de esta norma, por su valor de reembolso las obligaciones cupón cero y los pagarés de empresa emitidos al descuento (nota 17), **distorsiona la imagen fiel de la situación financiera**, pues supone registrar unos pasivos superiores a los que habrían resultado de haber utilizado cualesquiera otros instrumentos financieros tradicionales, que aportarían la misma financiación, así como reconocer como contrapartida unos gastos a distribuir en varios ejercicios que representarían un activo ficticio al no estar incurridos ni devengados los citados gastos a la fecha de los estados financieros. Por otra parte, ... considera que no es aconsejable presentar estos pasivos por su valor de reembolso, dado que la práctica internacional contempla registrar estas transacciones por los importes recibidos, más los intereses devengados, estableciéndose en base a esta práctica determinadas cláusulas y ratios financieros de obligatorio cumplimiento en los mercados financieros internacionales en los que opera. Por estos motivos, y con objeto de adaptarse lo máximo posible a los criterios de presentación establecidos en el Plan General de Contabilidad, ... ha optado por presentar en los Balances de Situación Consolidados las obligaciones cupón cero y los pagarés de empresa emitidos al descuento por el importe de reembolso, y minorar en el propio pasivo de los Balances de Situación Consolidados adjuntos los intereses pendientes de devengarse desde la fecha de cierre del ejercicio hasta el vencimiento de estos pasivos».

La justificación contenida en la transcripción anterior: «... **a los que habrían resultado de haber utilizado cualesquiera otros instrumentos financieros tradicionales, que aportarían la misma financiación...**» es perfectamente extrapolable, a mi juicio, al caso de las **permutas**. Es decir, la consecuencia es que, desde el punto de vista jurídico y económico del fondo de la operación, no debe ser diferente el tratamiento de una operación de transmisión de activos opere una compraventa o una permuta.

Pues como se expone en la Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado, de 23 de noviembre de 1992:

«Que el hecho de que la estricta observancia de la normativa contable arroje una determinada imagen de la situación patrimonial de la sociedad, no significa que ésta sea la que efectivamente le corresponda, ni la que deba prevalecer a todos los efectos; antes al contrario, el legislador no sólo reconoce esa posible discrepancia, sino que arbitra los mecanismos adecuados para que la imagen fiel de la situación patrimonial se refleje debidamente en los documentos contables, ya mediante el obligado suministro de informaciones complementarias que justifiquen la discrepancia, **ya, incluso, mediante la no aplicación de la norma contable distorsionadora (vid. art. 34 CCom.)**»

## VI. EL CONTRASTE DEL TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS PERMUTAS CON LOS PRINCIPIOS CONTABLES

Paradójicamente la regulación fiscal <sup>64</sup> de las permutas (Impuesto sobre Sociedades) es acorde con los principios contables obligatorios, cosa que, a nuestro juicio, no ocurre con la regulación contable.

En nuestra opinión, el tratamiento contable de las permutas no es acorde con el principio de **imagen fiel**, al ocultar verdaderos resultados y valores patrimoniales que se ponen de manifiesto al momento en que se produce la alteración patrimonial como consecuencia de la operación.

Asimismo, se incumplen los principios de **prudencia**, pues no se reconocen beneficios que realmente se han realizado a la fecha de cierre del ejercicio; de **registro**, pues no se registran una vez nacidos los derechos y obligaciones que las permutas originan; de **precio de adquisición**, pues no se trata de actualizar ningún valor que permanece en el patrimonio de la empresa, sino de valorar correctamente el bien que se incorpora nuevo, producto de una alteración patrimonial; de **devengo**, pues es obvio que la operación se ha devengado al momento de realizarse la permuta; y de **correlación de ingresos y gastos**, pues la permuta produce un ingreso del ejercicio que no se contabiliza.

El tratamiento fiscal de las permutas supone cumplir con el principio del devengo y los demás principios contables obligatorios. Su tratamiento contable supone un diferimiento sin causa del principio del devengo y de los demás principios contables obligatorios.

## VII. LA PRIMERA CONTESTACIÓN DEL ICAC

Con fecha 5 de diciembre de 2001, el ICAC remite el siguiente escrito:

«En relación con la **consulta realizada** ante este Instituto sobre el registro contable de una operación de permuta, se contesta lo siguiente:

Dejando al margen las situaciones particulares que puedan surgir al amparo de la naturaleza de los elementos que intervengan en una operación de permuta, a efectos de su

<sup>64</sup> En el Informe sobre la reforma del Impuesto sobre Sociedades (*Actualidad Tributaria*, n.º 28 bis, 1994 monografía) se dice lo siguiente respecto a los principios de devengo y de correlación de ingresos y gastos: «Ambos principios se consideran idóneos para regular adecuadamente la imputación temporal de ingresos y gastos a efectos fiscales, y de su estricta aplicación habrá de derivarse un saneamiento tan importante como necesario en la determinación de la base imponible. En este sentido, el Impuesto sobre Sociedades debe incorporar expresamente los principios referidos en términos tales que no dejen lugar a dudas acerca de su aplicación a la totalidad de ingresos y gastos». Según el artículo 15.2 de la Ley del Impuesto, se valorarán por su valor normal de mercado los elementos patrimoniales adquiridos por permuta. Y según su artículo 15.3 se integrará en la base imponible la diferencia entre el valor normal de mercado de los elementos adquiridos y el valor contable de los elementos entregados.

registro serían aplicables los criterios contenidos en la Resolución de 30 de julio de 1991 de este Instituto por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, para las operaciones de permuta de inmovilizado. En dicha norma se establece la prohibición de registrar en la contabilidad ningún beneficio derivado de las operaciones de permuta.

De acuerdo con la norma citada, el inmovilizado recibido se valorará por el valor neto contable del cedido salvo que el valor de mercado del recibido fuera menor, en cuyo caso éste será el valor por el que se registrará el inmovilizado recibido, lo que producirá la contabilización de una pérdida.

En dicha Resolución, también se prevé el caso en que el valor neto contable del inmovilizado cedido estuviera afectado de provisiones, estableciéndose para ello la posibilidad de recoger, en su caso, el exceso de provisión si el valor de mercado del inmovilizado recibido es mayor que el valor neto contable del inmovilizado cedido. En este caso el inmovilizado recibido se valorará por el valor neto contable del cedido más el exceso de provisión que se pudiera haber puesto de manifiesto en la operación.

En cualquier caso, en la memoria de las cuentas anuales se debe proporcionar la información significativa relacionada con estas operaciones, con el fin de que las cuentas anuales reflejen la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa.

Sin perjuicio de todo lo anterior, se quiere indicar que la forma de operar contablemente en las operaciones de permuta, responde a la interpretación que realizan las normas contables de la aplicación de los principios recogidos en la primera parte del Plan General de Contabilidad, donde se indica que en caso de conflicto prevalece el principio de prudencia respecto al resto.

Adicionalmente, la memoria de las cuentas anuales, es el documento encargado de complementar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, aspecto que permite que si una empresa cuenta con valoraciones objetivas de los elementos derivados de una permuta, podría incluir dichas valoraciones si con ello se refleja mejor la imagen fiel del patrimonio, de los resultados y de la situación financiera».

Visto el anterior escrito, con fecha 13 de diciembre de 2001, de nuevo tuvimos que dirigirnos al Sr. Presidente del ICAC, refiriéndole que no habíamos realizado una consulta sino una propuesta de modificación normativa, al amparo de la Ley Orgánica 4/2001, de 12 de noviembre, reguladora del Derecho de Petición.

Asimismo, entre otras consideraciones, indicamos, respecto al último párrafo del escrito de contestación a la «consulta», transcrito anteriormente, que «lo anterior, dicho sea con todos los respetos, parece una incongruencia, pues la imagen fiel de las cuentas anuales ha de expresarse en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias, pues la memoria sirve para complementar y aclarar las mismas. Y si los valores son objetivos y producen resultados, éstos deben aparecer en el balan-

ce y en la cuenta de pérdidas y ganancias, pues de lo contrario se incumplirían los principios obligatorios de prudencia, de registro (los hechos económicos deben registrarse cuando nazcan los derechos u obligaciones que los mismos originen), de precio de adquisición (el precio del bien adquirido por permuta es el de su valor de mercado y no el histórico del bien que se entrega), de devengo (el concepto de devengo de la Ley del Impuesto sobre Sociedades es fiel reproducción del mismo principio en su formulación por el Plan General de Contabilidad. Por ello, no supone su tratamiento fiscal un adelantamiento del devengo de la permuta. Es el tratamiento contable el que supone un diferimiento, sin causa, del devengo, no amparado por los principios contables de superior rango jerárquico normativo), de correlación de ingresos y gastos y de imagen fiel».

Debe tenerse muy en cuenta que el Tribunal Supremo (STS, Sala 1.<sup>a</sup>, de 30 de septiembre de 2002) ha sentado que **«los balances no pueden ser sustituidos por la memoria**, la que, de conformidad al artículo 35.3 del Código de Comercio y 199 y siguientes de la Ley de Sociedades Anónimas, actúa en correlación al balance, completándolo, ampliándolo y comentándolo, careciendo de la condición de documento contable y de los requisitos legales que debe reunir el balance».

## VIII. LA RESPUESTA A LA PETICIÓN POR EL ICAC

La respuesta definitiva a la petición, realizada por el ICAC es de fecha 14 de enero de 2002, y del siguiente tenor literal:

### «Descripción sucinta de la petición.

De acuerdo con los términos manifestados en la petición, entiende el peticionario que los bienes recibidos en las operaciones de permuta deberían valorarse por el precio pactado entre las partes, con el límite del valor de mercado, reflejándose asimismo la plusvalía correspondiente al bien transmitido.

La justificación de esta postura según el peticionario es que el tratamiento recogido en la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material (BOE de 18 de enero de 1992) se basa en una interpretación errónea del principio del precio de adquisición y no se ajusta al régimen jurídico de las permutas. Considera que para alcanzar la imagen fiel que deben reflejar las cuentas anuales deben reflejarse las plusvalías que emanen de las operaciones de permuta en el ejercicio en que éstas se produzcan, suponiendo lo contrario, en opinión del peticionario, una vulneración del principio del devengo.

### Contestación.

1. De acuerdo con el Real Decreto 302/1989, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Estatuto y la estructura orgánica del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, compete a este Organismo el análisis y propuesta de la normativa en la que

se establezcan principios contables, así como el impulso y desarrollo de la aplicación de éstos y la propuesta de resolución de consultas que se efectúen sobre la normalización contable.

2. La petición presentada versa sobre el tratamiento contable recogido sobre las permutas en una Resolución dictada por el Instituto al amparo de lo establecido en la disposición final quinta del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, que indica lo siguiente:

*"El Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas podrá aprobar, mediante Resolución, normas de obligado cumplimiento que desarrollen el Plan General de Contabilidad y sus adaptaciones sectoriales en relación con las normas de valoración y las normas de elaboración de las cuentas anuales, sin perjuicio de lo dispuesto en la disposición final tercera".*

En concreto, se trata de la Resolución de 30 de julio de 1991 por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, que desarrolla en su norma primera, punto 2, la valoración y contabilización de las permutas de inmovilizado material, indicando:

*"2. Permutas de inmovilizado material.*

*2.1. En las operaciones de permuta de activos del inmovilizado material, se aplicarán los siguientes criterios de valoración:*

- a) El inmovilizado recibido se valorará de acuerdo al valor neto contable del bien cedido a cambio, con el límite del valor de mercado del inmovilizado recibido si éste fuera menor.*
- b) No obstante lo anterior, para el caso en que existan provisiones que afecten al inmovilizado cedido la diferencia entre su precio de adquisición y su amortización acumulada será el límite por el que se podrá valorar el inmovilizado recibido a cambio, en el caso de que el valor de mercado de este último fuera mayor que el valor neto contable del bien cedido a cambio.*
- c) Los gastos que ocasione el inmovilizado recibido hasta su puesta en funcionamiento, incrementarán el valor del mismo siempre que no supere el valor de mercado del referido bien.*
- d) El inmovilizado cedido se dará de baja por su valor neto contable".*

3. En primer lugar hay que indicar que, con carácter general, de acuerdo con lo dispuesto en la primera parte del Plan General de Contabilidad, la aplicación de los principios contables incluidos en la misma debe conducir a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa.

A este respecto, se considera conveniente aclarar que el tratamiento contable expuesto de la operación de permuta en opinión de este Instituto, no vulnera ningún principio contable de los enunciados en la primera parte del Plan General de Contabilidad, entendiéndose como una consecuencia de la aplicación del principio del precio de adquisición, de forma que el valor por el que recoge una empresa en su contabilidad (el bien) adquirido mediante una operación de permuta, resulta de considerar el precio de adquisición derivado del inmovilizado que entrega (valor neto contable), sustentándose dicho proceder contable en un intercambio de idénticos valores de un elemento de la empresa, lo que hace prevalecer el no afloramiento de nuevos valores.

En este sentido, en virtud del principio del precio de adquisición, los bienes y derechos deben contabilizarse por su precio de adquisición o coste de producción, que deberá respetarse siempre salvo cuando se autorice por disposición legal rectificaciones al mismo. De esta forma, sería asimétrico establecer que los activos que se mantienen en el patrimonio hasta finalizar su vida útil deben registrarse por su precio de adquisición (aunque puedan tener también valores de mercado superiores), mientras que aquellos otros que se permutan aparezcan "revalorizados", ya que el fondo económico de la operación, a juicio de este Instituto, es como se ha indicado la identidad de elementos patrimoniales, lo que en el límite sería asimilable a una permuta continua de estos elementos no transmitidos y que por tanto no son objeto de modificación de valor.

4. En este sentido y enlazando con la crítica a que hace referencia el peticionario relativa a que existan tratamientos contables diferentes ante la forma de arbitrar jurídicamente estas operaciones (compraventas simultáneas entre dos partes o permuta), hay que manifestar que de acuerdo con el objetivo de la imagen fiel, el tratamiento contable de las operaciones debe basarse en la verdadera naturaleza económica que subyace en las mismas, de forma que el tratamiento contable de unas operaciones de compraventa simultánea como las referidas en el escrito tendrían asimismo el tratamiento contable considerado para las permutas, en tanto su fondo económico sería el mismo <sup>65</sup>.

5. Adicionalmente hay que hacer referencia a que este Instituto al emitir la controvertida norma de la Resolución de 30 de julio de 1991, tuvo en cuenta lo ya recogido por los usos y opiniones mantenidos al respecto. En concreto, el documento n.º 2 de la Comisión de Principios y Normas de Contabilidad de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), establece lo siguiente sobre la contabilización de las permutas de inmovilizados materiales:

*"1. Las permutas de inmovilizados materiales, una de cuyas características es no estar destinados a la venta, se contabilizarán de acuerdo con lo siguiente:*

<sup>65</sup> El fondo económico de las permutas, no es otro, a mi juicio, que su equiparación a la compraventa, pues ha de tenerse en cuenta, dado que se trata de contabilizar unas operaciones, que las mismas tienen un valor de mercado y que dicho valor es el que reflejará la imagen fiel y dicho valor se ha puesto de manifiesto por una alteración en la composición patrimonial de la empresa.

- a) *Se dará de baja el inmovilizado material permutado (cedido) en sus conceptos de coste y amortización acumulada (incluyendo el efecto de las regularizaciones que se les hubiera practicado).*
- b) *Se dará de alta el inmovilizado material permutado (recibido) por el valor neto residual del que hubiera sido cedido o por su valor de mercado, el que sea menor.*

2. *Los gastos, tales como impuestos, que ocasione la permuta, así como aquellos que sean necesarios realizar por la empresa receptora para poner en funcionamiento el activo, podrán ser adicionados al valor contable del inmovilizado recibido si con ello no se supera su valor de mercado o, en su caso, el valor en uso para la sociedad receptora.*

3. *Las obras de mejora, ampliación, construcción, etc., que se realicen a posteriori sobre los activos recibidos en permuta se ajustarán a las disposiciones normales para cualquier tipo de activo.*

4. *Aquellos inmovilizados recibidos a los que pueda ser muy dificultoso o imposible asignar un valor económico efectivo deberán valorarse de acuerdo con las normas antes mencionadas, creando las provisiones que se consideren oportunas, de acuerdo con el principio de prudencia valorativa, para ajustar su valor contable".*

6. No obstante lo anterior, hay que destacar en la situación actual la posición de la Unión Europea decidida a aplicar las Normas Internacionales de Contabilidad emanadas del *International Accounting Standards Board* (IASB) a los grupos cotizados con carácter obligatorio a partir de 2005.

Ante esta situación, por Orden Comunicada del Ministerio de Economía de 16 de marzo de 2001, se ha creado una Comisión de Expertos encargada de elaborar un informe sobre la situación de la contabilidad en España y líneas básicas para, en su caso, su reforma.

Tanto esta Comisión como las diversas Subcomisiones específicas que se han creado en su seno, están en la actualidad desarrollando sus trabajos por lo que cabe indicar que nos encontramos inmersos en un proceso de análisis de la normativa contable española, que partiendo del marco señalado, presumiblemente realizará un acercamiento de nuestro modelo contable a las citadas normas internacionales.

En particular, la NIC (Norma Internacional de Contabilidad) 16 Propiedades, Planta y Equipo, del IASB aborda el tema del intercambio de activos en sus párrafos 21 y 22, que presentan el siguiente contenido:

*"21. Un elemento perteneciente a las propiedades, planta y equipo, puede ser adquirido por medio de intercambio total o parcial con otro elemento distinto del activo fijo, o a cambio de otro activo cualquiera. El costo de adquisición de tal elemento se medirá por el valor razonable del activo recibido, que es equivalente al valor razonable del activo entregado, ajustado por el importe de cualquier eventual cantidad de efectivo u otros medios líquidos entregados adicionalmente.*

22. Un elemento que pertenezca a las propiedades, planta y equipo, puede ser adquirido mediante un intercambio por otro activo similar, con un uso parecido dentro de la misma línea de actividad y con un valor similar al entregado. Un elemento de las propiedades, planta y equipo, puede también ser vendido a cambio de obtener derechos de propiedad sobre activos similares. En ambos casos, puesto que el proceso de obtención de beneficios queda incompleto, no se reconocerán pérdidas o ganancias de la transacción. En lugar de ello, el costo del nuevo activo adquirido se hará igual al valor en libros del activo entregado. No obstante, la toma en consideración del valor razonable del activo recibido puede suministrar evidencia de desequilibrio, por ser menor que el valor en libros del bien entregado. Bajo tales circunstancias, se dará de baja parte del valor del bien entregado a cambio, y el nuevo valor corregido se asignará como costo del nuevo activo. Ejemplos de permutas sobre activos similares son los intercambios de aeronaves, hoteles, estaciones de servicio y otras propiedades de inversión. Si se incluyen, en la transacción de intercambio, otros activos como efectivo, ello puede ser indicativo de que los activos permutados no tienen valores similares".

### Conclusión.

Por lo tanto, el tema señalado por el peticionario será objeto de análisis a medio plazo en el proceso global a que se ha hecho referencia, no procediendo anticipadamente y de forma segmentada tomar en el momento actual una decisión que no se enmarque en la decisión de reforma contable que, en su caso, proceda acometer.

Sin perjuicio de lo manifestado, este Instituto agradece el interés del peticionario en relación con la cuestión suscitada en su escrito, reiterando su intención de incorporarla al proceso de estudio que indudablemente habrá de abordarse».

Recibida la transcrita contestación, le remití al Presidente del ICAC, a fin de que se tuviera en cuenta en dicho proceso de análisis, un ejemplo numérico extraído de un caso real:

|                                                                                                                                         |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Los bienes <b>recibidos</b> a cambio fueron valorados, a precio de mercado, por la Administración que fue parte en la permuta por ..... | 1.267 |
| Los bienes <b>entregados</b> por la Sociedad fueron valorados por dicha Administración en .....                                         | 1.246 |
| <b>Compensación</b> en metálico por parte de la Sociedad de la diferencia entre ambos valores ....                                      | 21    |

Dentro del mismo ejercicio en que se efectuó la permuta, la Sociedad adquirió, **por compra-venta y pago en dinero**, a otra Sociedad, igual parte (un proindiviso) de terrenos que los adquiridos en permuta a la Administración Pública y al mismo precio que el tasado por ésta, es decir, 1.267, indicándole al Presidente del ICAC que:

«Considero que las cuentas anuales de la Sociedad adquirente, de valorarse los bienes según las actuales normas contables sobre permutas, no expresarían la imagen fiel de la misma, pues de un todo (la totalidad de los bienes adquiridos por permuta y por com-

praventa), la mitad de ellos estarían reflejados por un valor de 407 (valor neto contable de los bienes entregados en la permuta), más la compensación entregada en metálico (21) (cuando su valor real de adquisición ha sido de 1.267) y la otra mitad idéntica de ese todo estaría valorada por 1.267; teniendo en cuenta, además, **que la totalidad de dichos bienes ha sido adquirida en el mismo ejercicio económico.»**

Del conjunto de dichos bienes, unos se han dedicado a desarrollar sobre ellos promociones inmobiliarias y otros han sido transmitidos a terceros, lo que pone de manifiesto claramente lo que venimos defendiendo en este trabajo, esto es, que en la actividad inmobiliaria no es necesario explotar los activos reconocidos como existencias para su posterior venta, ya que las existencias son «aque- llos elementos del activo destinados a la venta, **con o sin** transformación». Es decir, la empresa inmo- biliaria, como es habitual en su tráfico ordinario podrá adquirir terrenos para venderlos o permutarlos, sin transformarlos; y podrá adquirir terrenos, por cualquier título, para incluirlos en cualquier otro ciclo de explotación, con transformación, como puede ser la realización de una promoción inmo- biliaria. Y el ciclo concluirá según el destino del bien. En un caso, al concluir y transmitir la promo- ción inmobiliaria y, en otro, al transmitir simplemente el terreno.

## IX. LA POSTURA DE LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Resulta obvio que ante una reforma del ordenamiento contable, las organizaciones empresariales tienen mucho que decir, pues el empresario es el sujeto contable por antonomasia.

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) constituyó en su seno un Comité para el seguimiento de la labor de la Comisión de expertos creada por el Ministro de Economía con el objeto de elaborar un informe sobre la situación actual de la contabilidad española y líneas básicas para, en su caso, abordar la reforma.

Planteada ante la CEOE la propuesta formulada al ICAC sobre la necesidad de modificar el régimen contable de las permutas, ésta consideró plenamente razonable la propuesta y del máximo interés para las empresas, por lo que trasladó a su representante en la citada Comisión el encargo de presentarla y defenderla.

La Comisión que ha elaborado el Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España <sup>66</sup> ha estado formada por 31 miembros, de los cuales únicamente tres <sup>67</sup> en representación de los **prin- cipales sujetos contables: las empresas**. Representación a mi juicio claramente insuficiente, a pesar

<sup>66</sup> *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma*. Madrid, 26 de junio de 2002.

<sup>67</sup> Uno por la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, uno por el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España y otro por el Círculo de Empresarios. No ha estado representada, de forma independiente, la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa –Cepyme–.

de que en el propio Libro Blanco se dice que «se pone especial énfasis en que la responsabilidad principal por la emisión de información financiera es de los administradores de las empresas, mientras que la actuación de los auditores o de los supervisores actúa siempre con posterioridad a la emisión de tal información (13.6)».

La Asociación de Promotores Constructores de España (APCE), con fecha 20 de septiembre de 2004, remitió escrito al Presidente del ICAC postulando por la reforma del régimen contable de las permutas, con los siguientes argumentos:

«El tratamiento actual, que se basa en una aplicación analógica de la Resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, estimamos que no representa debidamente el objetivo de "imagen fiel", de aplicación obligatoria según dispone el artículo 34 del Código de Comercio y las Directivas comunitarias. Buena prueba de ello es el reciente cambio de orientación en el IASB sobre esta materia.

Para el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en su sentencia de 27 de junio de 1996 (*Tomberger*, C-234/94), esta Directiva <sup>68</sup> prevé el principio de la "imagen fiel", cuya observancia constituye su **objetivo primordial**". En su Sentencia de 7 de enero de 2003 (*BIAO*, C-306/99), el Tribunal dijo que "por lo que se refiere al contenido de las disposiciones de la Cuarta Directiva, tanto en su cuarto considerando como en su artículo 2, apartado 3, enuncian el **principio fundamental** de que las cuentas anuales deben ofrecer una **imagen fiel** del patrimonio, de la situación financiera, así como de los resultados de la sociedad. Este principio exige, por una parte, que las cuentas anuales de las sociedades reflejen las actividades y operaciones que se estime que deben describir y, por otra, que los datos contables se proporcionen en la forma que se considere más válida y más adecuada para satisfacer las necesidades de información de los terceros, sin perjudicar a los intereses de la sociedad".

Las empresas inmobiliarias realizan con habitualidad operaciones de adquisición y transmisión de terrenos, catalogados contablemente como existencias. Unos se adquieren por compraventa, otros se suelen adquirir también por permuta. Los terrenos se dedican al negocio inmobiliario; unos se transmiten posteriormente sin transformación o con obras de urbanización y sobre otros se construyen promociones inmobiliarias.

La empresa inmobiliaria, en los intercambios de terrenos, tiene diversas posibilidades jurídicas de actuación:

- Doble compraventa en la misma escritura con pago mediante cheques bancarios del valor de los terrenos (adquiridos y transmitidos).

<sup>68</sup> Cuarta Directiva 78/660/CEE, de 25 de julio de 1978, relativa las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad.

- Doble compraventa en la misma escritura utilizando el instituto de la compensación establecido en el Código Civil para evitar medios de pago, compensando las cantidades concurrentes.
- Contrato de permuta.

En nuestra opinión los terrenos que se adquieran utilizando cualquiera de las fórmulas jurídicas anteriormente señaladas, deben registrarse contablemente con la misma valoración (la acordada por las partes), con el objetivo de cumplir con el principio de imagen fiel, y registrarse el resultado correspondiente en el ejercicio en que se realiza la operación.

Con fecha 18 de diciembre de 2003, el *International Accounting Standards Board* (IASB) aprobó la Norma Internacional n.º 16 revisada, en la que se dispone que las permutas han de contabilizarse por su valor razonable (valor de mercado) y reconocerse el beneficio de la operación.

Dicha Norma Internacional ha sido informada favorablemente por dos organismos de gran cualificación en materia contable: el *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG) y el *Accounting Regulatory Committee* (ARC) –en este último organismo está representado el ICAC–. Ambos organismos han informado favorablemente la norma y han dictaminado que la misma cumple con el principio de imagen fiel establecido por las directivas comunitarias.

Que contabilizar las permutas por el precio establecido por las partes y reconocer el resultado no es contrario al principio de imagen fiel está también reconocido en España. Así, las normas de Contabilidad Pública, que imponen también el principio de imagen fiel, establecen la regulación de la contabilización de las permutas en dicho sentido.

Las consecuencias tributarias de las operaciones de permuta son idénticas a las de la compraventa y suponen una verdadera alteración patrimonial.

El concepto de **alteración patrimonial** ha sido delimitado por el Tribunal Supremo en la Sentencia de 12 de abril de 2003 de la Sala de lo Contencioso-Administrativo (ponente Excmo. Sr. Gota Losada), donde se dice que:

"El elemento fáctico fundamental que constituye a los incrementos de patrimonio como componentes del hecho imponible o renta gravable es el aumento de valor de los bienes y derechos que integran el patrimonio de las personas físicas, **pero el aumento de valor sólo se somete a imposición, por razones pragmáticas indiscutibles, cuando se realiza, circunstancia esta que se define mediante un concepto jurídico indeterminado, cual es el de ALTERACIÓN PATRIMONIAL**".

Y más adelante, ante la indefinición legal del concepto "alteración patrimonial", el TS dice:

"Como ya hemos explicado, **el simple aumento de valor de los elementos patrimoniales no origina incrementos o disminuciones gravables**. Ésta es una idea común en la casi totalidad de las legislaciones extranjeras que gravan las ganancias de capital...

Para que el aumento de valor dé lugar a un incremento o disminución patrimonial es preciso que se realice, es decir, que exista un hecho, acto o negocio jurídico, formalizado con otros agentes económicos o personas, que constate el aumento de valor, que dé la certidumbre, transformando lo que es puro juicio valorativo ideal en un hecho real. Pues bien, todo aquello que constate tal aumento de valores es una **alteración patrimonial**".

Los argumentos citados de esta Sentencia del Tribunal Supremo –Sala de lo Contencioso– son de nuevo reproducidos íntegramente en su Sentencia de 30 de octubre de 2003 (ponente Sr. Gota Losada), por lo que los mismos constituyen jurisprudencia del Alto Tribunal.

Por todo cuanto antecede, se entiende necesario que se reforme la actual normativa contable en materia de permutas, haciéndola coincidir con los criterios de la NIC 16 revisada.»

## X. LA EXTENSIÓN DE LA RESOLUCIÓN DEL ICAC DE 30 DE JULIO DE 1991 A CUALQUIER TIPO DE ACTIVOS

Como expone el ICAC en la respuesta a la consulta n.º 2 (publicada en el Boletín Oficial del ICAC, n.º 30 de mayo de 1997), «de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2 de la Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas, y en virtud de la disposición final quinta del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad, se autoriza al ICAC, para aprobar normas de obligado cumplimiento **mediante Resolución** que desarrollen las normas de valoración contenidas en el mismo».

Según la Norma de Valoración 22.<sup>a</sup> del Plan General de Contabilidad, son principios de contabilidad generalmente aceptados:

- a) El Código de Comercio y la restante legislación mercantil.
- b) El Plan General de Contabilidad y sus adaptaciones sectoriales.
- c) **Las normas de desarrollo que, en materia contable, establezca en su caso el ICAC, y**
- d) La demás legislación que sea específicamente aplicable.

Por tanto, los criterios de valoración establecidos por el ICAC vía contestación a consultas no constituyen normas de desarrollo, como veremos a continuación, y no constituyen, por tanto, principios de contabilidad generalmente aceptados. Ya refiriéndose a las normas emanadas por el ICAC

(resoluciones), por habilitación de leyes (Ley de Auditoría de Cuentas), GARCÍA DE ENTERRÍA y T.R. FERNÁNDEZ <sup>69</sup>, entienden que «estas regulaciones secundarias pueden tener valor organizativo y que en el plano normativo externo, aparte de poder integrar como normas técnicas la remisión expresa de algunas leyes, **tendrán normalmente valor interpretativo**, que, salvo en el supuesto indicado (Banco de España), **no vinculan al juez**, por las mismas razones que han quedado expuestas al tratar de la potestad reglamentaria de los Ministros». Si esto se dice respecto a las resoluciones, ha de tenerse especial cautela respecto a los efectos de las respuestas a consultas evacuadas por el ICAC, como veremos en este capítulo.

La Resolución de 30 de julio de 1991, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del **inmovilizado material** deja sin lugar a dudas el ámbito de aplicación de dicha norma. En su exposición de motivos puede leerse:

«En virtud de lo anterior, esta Resolución constituye la regulación de **aspectos concretos** de las normas de valoración en relación a determinadas operaciones que se realizan con el inmovilizado material».

«Por todo lo anterior, como consecuencia de la necesidad de desarrollar las normas de valoración contenidas en el Plan General de Contabilidad, **concretamente las que se refieren al inmovilizado material**, y debido a las **especiales características** de determinadas operaciones que se realizan con este tipo de bienes, este Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, de acuerdo con la disposición final quinta del Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, dicta la siguiente Resolución».

El ICAC, con dicha Resolución, regula el tratamiento contable de determinadas operaciones, entre las que incluye las de permutas de inmovilizado material, atendiendo a «las especiales características de determinadas operaciones que se realizan con este tipo de bienes» (de inmovilizado material).

Las importantes diferencias entre «inmovilizado» y «existencias» y su función dentro del ciclo económico de la empresa vedan, a mi juicio, el tratamiento analógico de las permutas de existencias por aplicación de las de inmovilizado, pues no existe la igualdad jurídica esencial entre el caso por regular y el regulado (identidad de razón). Asimismo, como expone LETE DEL RÍO <sup>70</sup>, uno de los requisitos del método analógico es «que no exista una voluntad del legislador contraria al uso de la analogía. Esta voluntad contraria puede manifestarse bien a través de una prohibición expresa, o bien porque la propia norma o disposición revela que el propósito del legislador fue regular ese caso concreto, excluyendo los análogos». Esto es lo que ocurre con la regulación contable de las permutas de inmovilizado: el legislador ha dejado muy claro en la exposición de motivos de la norma el estricto ámbito de aplicación de la misma.

<sup>69</sup> *Curso de Derecho Administrativo I*. Editorial Civitas, 1997.

<sup>70</sup> «Reflexiones sobre la analogía». *Revista Actualidad Civil*, n.º 4, enero 2003.

Por otra parte, creo que la regulación de las permutas de inmovilizado suponen normas de carácter excepcional y, por tanto, constituyen un límite para la analogía. En opinión de LETE DEL RÍO, «la misma naturaleza de las normas de carácter excepcional impiden que se apliquen fuera de los casos previstos, por la sencilla razón de que los casos no contemplados en aquellos preceptos excepcionales caen dentro de la regla general. Podría decirse, transmutando el conocido aforismo, que aquí *exclusio unius, inclusio alterius*, a más de estar invocada por el propio legislador español y utilizada por él en algunos artículos del Código Civil, como son el 528, 1.541, etc. A mi juicio, al ser las existencias bienes cuyo destino es la venta, la regla general que debe aplicarse a las permutas de estos bienes son las reglas de contabilización de las compraventas.

Sin embargo, por vía de respuesta a consultas, el ICAC ha extendido las normas contenidas en la Resolución de 30 de julio de 1991 (que se refiere exclusivamente al inmovilizado material) a las permutas de todo tipo de activos. Así, en la Consulta n.º 8, publicada en el Boletín Oficial del ICAC, n.º 40, de diciembre de 1999, se dice que referida Resolución «se considera aplicable con carácter general con independencia de la naturaleza de los activos permutados».

La disposición adicional décima del Real Decreto 1636/1990, de 20 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento que desarrolla la Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas, dispone:

«Décima.

1. Las personas con competencias para la formulación de cuentas o su verificación podrán efectuar consultas debidamente documentadas al Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, respecto de la aplicación de la normativa contable y de la auditoría de cuentas dentro del ámbito de competencias de dicho Instituto.
2. La consulta habrá de comprender todos los antecedentes y circunstancias necesarios para que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas pueda formarse el debido juicio, en caso contrario dicho Organismo podrá rechazar las consultas que se formulen.
- 3. La contestación tendrá carácter de mera información y en ningún caso constituirá acto administrativo, no pudiendo los interesados entablar recurso alguno contra la misma».**

Está claro que la respuesta a consultas por parte del ICAC no tiene carácter vinculante y que el Instituto no puede extender por esta vía la obligatoriedad de lo regulado en sus Resoluciones pues estaría actuando fuera de sus competencias. Dichas respuestas a consultas tienen el carácter de «mera información y en ningún caso constituirá acto administrativo, no pudiendo los interesados entablar recurso alguno contra la misma».

Asimismo, si el ICAC pretendiera introducir criterios contables obligatorios fuera del procedimiento de aprobación de disposiciones de carácter general (en este caso resoluciones del ICAC) estaría vulnerando frontalmente el procedimiento de elaboración de disposiciones normativas de

carácter general, incurriendo en nulidad de pleno derecho. Los preceptos obligatorios introducidos fuera de una disposición de carácter general no podrían ser impugnados en vía contencioso-administrativa por quienes están legitimados para impugnar las disposiciones de alcance general. Y esta cuestión no es baladí ya que la Sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo de 27 de octubre de 1997, declaró la nulidad de la norma octava, apartado segundo, de la Resolución del ICAC de 21 de enero de 1992. Si el ICAC hubiera regulado vía resolución las normas sobre valoración de permutas de existencias, los no conformes con ella podrían haber impugnado la resolución ante la jurisdicción contencioso-administrativa.

Es muy importante la doctrina contenida en la Sentencia del Tribunal Supremo de 10 de febrero de 2001 <sup>71</sup>, que trata de la potestad interpretativa como parte de la potestad reglamentaria (refiriéndose nada menos que a las denominadas consultas vinculantes). Así, el Tribunal Supremo dice <sup>72</sup>:

«Las consultas tributarias, cualquiera que sea su naturaleza, son instrumentos de colaboración de la Administración con los contribuyentes o con las entidades que legítimamente los representan, **pero no elementos determinantes del ejercicio de la potestad reglamentaria o interpretativa que las leyes**, singularmente la LGT, artículos 6 y 18 puedan reconocer. Si fuera así, se estaría en presencia de una modalidad de potestad reglamentaria ejercida, no a instancia e iniciativa de la Administración, sino a voluntad de los administrados, por lo que el carácter vinculante para la Administración de las respuestas a determinadas consultas tributarias no puede transmutarlas en disposiciones administrativas susceptibles de impugnación en vía contencioso-administrativa, como las restantes disposiciones generales de rango inferior a la ley según la cláusula general que recoge tanto el artículo 1 de la LJCA aquí aplicable como el homónimo precepto de la LJCA 1998.

La potestad reglamentaria, de la que forma parte la potestad interpretativa cuando ésta se ejerce con carácter de norma y no constituye, por tanto, **expresión de un mero parecer o criterio de la Administración**, está circunscrita al Gobierno, y a los Ministros en las materias propias de su departamento o en los términos previstos en la legislación específica, aparte de a los Gobiernos autonómicos y a las Corporaciones locales. En materia tributaria, y **siempre que exista habilitación expresa de una ley**, también corresponde al Ministro de Hacienda, pero con la particularidad de que esa potestad reglamentaria y esa potestad interpretativa con tal carácter normativo no son delegables, en ningún caso, en los órganos inferiores al Ministro. **Si se pretendiera que la respuesta a una consulta vinculante constituyera una disposición reglamentaria, es decir, quedara integrada en el Ordenamiento, habría que sostener su nulidad**, pero, no por consideraciones afectantes a la corrección o no de su contenido, sino por constituir una manifestación de potestad reglamentaria fuera de los cauces prevenidos constitucional y legalmente; es más, el carácter vinculante de las respuestas a las con-

<sup>71</sup> *Revista Impuestos*, n.º 11, junio 2001.

<sup>72</sup> Transcribimos el resumen elaborado por la referida revista.

sultas de esa condición afecta exclusivamente a los órganos de gestión de la Administración tributaria, conforme determina, implícitamente, el artículo 107.4, párr. 3.º LGT y, explícitamente, el artículo 14.1 RD 404/1997 de 21 marzo (consultas cuya contestación deba tener carácter vinculante para la Administración Tributaria), y, por último, porque las consultas, vinculantes o no, habrían y han de afectar al régimen, clasificación o calificación que, en cada caso, corresponde a los sujetos pasivos y demás obligados tributarios, con lo que claramente se manifiesta que **carecen de la generalidad propia de las disposiciones administrativas de rango inferior a la ley**».

Igualmente, se estaría vulnerando el Real Decreto 302/1989, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Estatuto y la estructura orgánica del ICAC (BOE n.º 77, de 31 de marzo), modificado por el Real Decreto 1784/2000, de 27 de octubre. Dicho reglamento dispone que **con carácter preceptivo** deberán ser sometidos por el Presidente del ICAC a informe del Comité Consultivo del ICAC «los criterios de desarrollo de aquellos puntos del Plan General de Contabilidad y de las adaptaciones sectoriales del mismo que se estimen convenientes para la correcta aplicación de dichas normas».

Prueba de ello es que cuando el ICAC ha querido extender con carácter obligatorio el contenido de la Resolución de 30 de julio de 1991 lo ha hecho expresamente mediante una norma del mismo rango (Resolución del ICAC).

Así, la disposición primera (formas de adquisición del inmovilizado **inmaterial**) de la Resolución de 21 de enero de 1992, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado **inmaterial**, dice:

«Los criterios de valoración contenidos en la Resolución de 30 de julio de 1991 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, se aplicarán a los elementos del inmovilizado inmaterial, sin perjuicio de lo dispuesto en esta Resolución».

Como expone OMEÑACA GARCÍA <sup>73</sup>, «de acuerdo con esto, está claro que la normativa contenida en la Resolución de 30 de julio de 1991, referida al inmovilizado material, es aplicable también al inmovilizado inmaterial y es supletoria en aquellos criterios que no se contradigan con lo establecido en esta Resolución que ahora comentamos. Concretamente, algunas formas de adquisición de inmovilizado inmaterial (donaciones, **permutas**, etc.) no están reguladas en esta Resolución, por lo que serán aplicables los mismos criterios que estableció la Resolución de 30 de julio de 1991 para el inmovilizado material».

Es decir, el tratamiento contable de las permutas de inmovilizado inmaterial se regula por lo dispuesto en la Resolución de 30 de julio de 1991, por expresa remisión de la Resolución de 21 de enero de 1992.

<sup>73</sup> Las resoluciones del ICAC sobre contabilidad. Deusto, 1994.

Por tanto, el ICAC estaría actuando fuera de sus competencias, con la consecuencia de la nulidad de pleno derecho de sus actos, si pretendiera otorgar carácter obligatorio a pronunciamientos evacuados por cauce distinto al de Resoluciones de general aplicación. El poder normativo del ICAC no puede extenderse vía respuesta a consultas.

Está claro que el propio ICAC ha interpretado en sus propias resoluciones el alcance de sus preceptos. La Resolución de 30 de julio de 1991 aclara en su exposición de motivos que se refiere exclusivamente al inmovilizado material y no a cualquier tipo de activos. Por otra parte, una vez delimitado en la propia norma el alcance de su contenido regulatorio, considero que extender, vía respuesta a consultas, dicha regulación a otros supuestos vulneraría el principio constitucional de seguridad jurídica. Según nuestro Tribunal Constitucional, «la seguridad jurídica es suma de **certeza** y legalidad, jerarquía y **publicidad normativa**, irretroactividad de lo no favorable, interdicción de la arbitrariedad (SSTC 27/1981; 99/1987 y 227/1988, entre otras).

Asimismo, está generalmente aceptado <sup>74</sup> que al *autor de la norma* no se le reconoce la potestad de interpretar vinculantemente el significado de los preceptos una vez que han sido publicados. Aquí no rige el adagio de que cada uno es el mejor intérprete de sus palabras (*quilibet verborum suorum optimus interpres*). Por el contrario, la objetividad del ordenamiento coloca al autor de la norma en la misma posición que a sus intérpretes.

Sin embargo, como dice SAINZ MORENO, «el autor de una norma puede incorporar a su texto declaraciones interpretativas, bien en su preámbulo, bien en su articulado (disposiciones directivas sobre su finalidad o alcance de la norma), o indirectamente en los epígrafes o rótulos de sus preceptos o de las partes en que se divide».

Esto es lo que ha hecho el ICAC en su Resolución de 30 de julio de 1991, como ha quedado dicho al referirnos a su exposición de motivos, y en su propio articulado, pues al referirse a las permutas acota también su alcance («2. Permutas de inmovilizado material»).

Sorprende que siendo las operaciones de permuta de terrenos (intercambio de existencias) habituales en el sector inmobiliario, la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias <sup>75</sup> guarde silencio respecto al tratamiento contable de estas operaciones, teniendo en cuenta que en este sector este tipo de transacciones pueden ser finalistas, es decir, suponen la terminación del proceso de obtención de resultados y, por tanto, la finalización de un ciclo para la obtención de resultados; lo que impide su comparación y tratamiento analógico con la permuta de activos inmovilizados.

<sup>74</sup> SAINZ MORENO (voz: «interpretación jurídica»). *Enciclopedia Jurídica Básica*. Volumen III. Editorial Civitas, 1995).

<sup>75</sup> Orden ministerial de Economía y Hacienda de 28 de diciembre de 1994, por la que se aprueba la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias.

Y es que asistimos, como dice el profesor GARCÍA DE ENTERRÍA <sup>76</sup>, a una curiosa forma de legislar «(frenética, sin apreciación mínima de lo que se innova, avalando las propuestas más ocasionales y tantas veces *impromptu* y sin la menor reflexión de los servicios administrativos, acogiendo fórmulas incluso perfectamente contradictorias o sin sentido), que tan lejos queda de los sublimes mitos rousseauianos y aun de *la sage lenteur* meditativa de los legisladores del siglo XIX».

## XI. EL PAGO EN ESPECIE DE LOS JUSTIPRECIOS EXPROPIATORIOS

Como exponen los autores del *Memento Práctico Administrativo (2002-2003)* <sup>77</sup>, «generalmente, el pago de la indemnización se efectúa en dinero. Sin embargo, no puede rechazarse la posibilidad del pago en especie, tanto si está previsto específicamente por la Ley (por ejemplo pago mediante terrenos de la indemnización –LS/92, art. 217–, aplicable en Cantabria, Andalucía y Extremadura) como si no lo está, pues es regla de general aplicación la posibilidad de terminación convencional del procedimiento administrativo (LRJPAC, art. 88), y el acuerdo sobre el medio de pago es convenio finalizador del expediente de justiprecio».

Seguramente el ICAC asimilaría una expropiación con pago del justiprecio en especie como una permuta y extendería las reglas de valoración contenidas en la Resolución de 30 de julio de 1991, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material.

CHECA GONZÁLEZ <sup>78</sup> indica que este tipo de operaciones no constituye una permuta, citando, a tal efecto, la Sentencia del Tribunal Supremo de 24 de marzo de 1980, «en la que, ante un convenio expropiatorio, se declaró que el acto sujeto al impuesto liquidado no era una permuta como se sostenía por la Administración tributaria, sino una expropiación en que a tenor de lo dispuesto en el artículo 100 de la Ley de Régimen del Suelo y Ordenación Urbana de 12 de mayo de 1956 –el pago del justiprecio en las expropiaciones podrá verificarse en efectivo o, de acuerdo con el expropiado por permuta con otras parcelas del beneficiario de la expropiación– y dada la naturaleza expropiatoria de la adjudicación de parcelas consignada en la escritura pública liquidada, resulta aplicable el artículo 49 de la LEF, que declara exento el pago del justiprecio de toda clase de impuestos, por lo que al asumir el Ayuntamiento la obligación de pago del justiprecio, en parcelas, tiene la obligación de que la adjudicación de las mismas no resulta gravada con ningún impuesto».

Con independencia de la calificación jurídica de la expropiación con pago en especie, nos parece que desde el punto de vista económico han de aplicarse los mismos criterios que si se trata de un pago en metálico. Respecto a los criterios generales y reglas concretas de valoración en la expropiación, PARADA VÁZQUEZ <sup>79</sup> señala que «la preferencia del Derecho positivo por atender al

<sup>76</sup> *Justicia y seguridad jurídica en un mundo de leyes desbocadas*. Civitas, 1999.

<sup>77</sup> Ediciones Francis Lefebvre, 2002.

<sup>78</sup> «Exención del ITP y AJD de los justiprecios expropiatorios». *Jurisprudencia Tributaria Aranzadi*, n.º 10, julio 2003.

<sup>79</sup> *Derecho Administrativo I*. Parte General. Marcial Pons, 2002.

valor en venta de los bienes es notoria. Ya en nuestras Partidas se aludía a la indemnización expropiatoria como semejante a un cambio operado a través de una venta: «*tenudo es por derecho de le dar ante buen cambio, que valga tanto o más, de guisa que él finque pagado a bien vista de omes buenos*». También nuestra primera Ley de Expropiación Forzosa, la de 1836, refiriéndose a la compensación económica que debe recibir el expropiado por la privación que la expropiación comporta, utilizaba indistintamente las expresiones «justiprecio de lo que haya de *cederse o enajenarse*» y «precio de indemnización» y, en fin, la Ley vigente de 1954 habla del «justo precio» (art. 38), **expresiones todas ellas que remiten a la idea de cambio, de contrato de compraventa y, en definitiva, de valor de mercado**».

Es decir, en mi opinión, el tratamiento contable de la expropiación de un bien o derecho ha de ser el mismo sea el pago del justiprecio en metálico o en especie, pues subyace en ambos casos la idea de cambio, de contrato de compraventa y, en definitiva, de valor de mercado. Y esto no puede desconocerlo el regulador contable.

## XII. LA DACIÓN EN PAGO

Las normas de valoración de existencias de la adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias establecen la siguiente regulación sobre los **bienes recibidos por cobro de créditos**:

«Se valorarán por el importe por el que figure en cuentas el crédito correspondiente al bien recibido, más todos aquellos gastos que se ocasionen como consecuencia de esta operación, o al precio de mercado **si éste fuese menor**.

En el caso de que los bienes recibidos por cobro de créditos, sean bienes vendidos con anterioridad por la empresa, la incorporación de los bienes al activo de la misma se realizará por el coste de producción, o en su caso, por el de adquisición.»

Por su parte, las normas de valoración de existencias de la adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas constructoras establecen la siguiente regulación sobre el particular:

«Se valorarán por el importe por el que figure en cuentas el crédito correspondiente al bien recibido, más todos aquellos gastos que se ocasionen como consecuencia de esta operación, o al precio de mercado **si éste fuese menor**.

Se contabilizarán como obra en curso los bienes recibidos por cobro de créditos que se encuentren en curso de ejecución. Si después se decidiese incluirlos en el inmovilizado se incorporarán a través del subgrupo 73. En este caso, los gastos que se originen hasta terminarlos se cargarán a las cuentas que correspondan del grupo 6 y a fin de ejercicio se incorporarán asimismo al inmovilizado a través del subgrupo 73.

En el caso de que los bienes recibidos por cobro de créditos sean bienes producidos por la empresa, la incorporación de los bienes al activo de la misma se realizará por el coste de producción».

Tales normas no toman en consideración los posibles incrementos del valor de mercado de los bienes recibidos por cobro de créditos respecto al valor nominal de éstos, por lo que el no reconocimiento de los posibles aumentos de valor, constatados en el momento de la dación en pago, ha de considerarse que infringe, en cuanto puedan ser significativos, el principio de imagen fiel.

Según el Tribunal Supremo (Sentencia de 28 de junio de 1997, Sala 1.<sup>a</sup>)<sup>80</sup>, «la *datio pro soluto*, significación de adjudicación del pago de las deudas, si bien no tiene una específica definición en el Derecho sustantivo civil, aunque sí en el ámbito fiscal, es un acto en virtud del cual el deudor transmite bienes de su propiedad al acreedor, a fin de que éste aplique el bien recibido a la extinción del crédito de que era titular, **actuando aquel crédito con igual función que el precio en la compraventa**, dado que, según tiene declarado la jurisprudencia, bien se catalogue el negocio jurídico que implica como venta, ya se califique como novación o como acto complejo, su regulación ha de acomodarse analógicamente por las normas de la compraventa, al carecer de reglas específicas, **adquiriendo el crédito que con tal cesión se extingue la categoría de precio del bien o bienes que se entreguen en adjudicación en pago de deudas** (Cfr. TS 1.<sup>a</sup> SS 7 de diciembre de 1983, 14 de septiembre de 1987, 13 de febrero y 4 y 15 de diciembre de 1989, 29 de abril de 1991 y 19 de octubre de 1992)».

Es decir, si el crédito que se extingue con la cesión tiene la categoría de precio del bien que se adjudica, es obvio que caso de resultar una diferencia positiva o negativa entre el nominal del crédito y el valor de mercado del bien adjudicado habrá de reconocerse una ganancia o pérdida por tal operación, siguiendo las reglas del reconocimiento de resultado en las compraventas.

### XIII. APORTACIÓN NO DINERARIA A SOCIEDAD

El ICAC se manifestó como sigue en su contestación a consulta número 3 del BOICAC número 16 (marzo de 1994), respecto a las aportaciones no dinerarias en el capital de sociedades:

«Desde el punto de vista del inversor las aportaciones no dinerarias consisten en sustituir un conjunto de elementos patrimoniales por una inversión financiera en el capital de una sociedad. La realidad económica puesta de manifiesto en este acto es **asimilable a las permutas del inmovilizado** por lo que la Resolución de 27 de julio de 1992, de este Instituto por la que se dictan normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del

<sup>80</sup> *Diario La Ley*, 8 de septiembre de 1997.

capital de sociedades, **establece como criterio básico la no contabilización de los resultados positivos** que pudieran ponerse de manifiesto en la operación en aplicación de los principios de precio de adquisición y de prudencia valorativa establecido en el artículo 38.1 del Código de Comercio, lo que obliga a contabilizar en su caso las pérdidas que se pongan de manifiesto».

El ICAC asimila a la aportación no dineraria a las permutas, como se desprende de la contestación a la consulta.

La Ley de Sociedades Anónimas (LSA) en su artículo 38, extrema las cautelas (informe pericial) para verificar la valoración de las aportaciones no dinerarias. El informe pericial deberá indicar si los valores de los bienes aportados corresponden al número y valor nominal y, en su caso, a la prima de emisión de las acciones a emitir como contrapartida.

Por su parte, el artículo 21 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada (LSRL), referido también a las aportaciones no dinerarias, impone la responsabilidad de los administradores respecto a la realidad de dichas aportaciones y del valor que se les haya atribuido en la escritura. Los administradores responderán solidariamente del menor valor real de los bienes aportados respecto al valor que se les hayan atribuido.

Como ha señalado BERCOVITZ ÁLVAREZ <sup>81</sup>, respecto a la naturaleza jurídica de la aportación, «en el ámbito de la sociedad anónima, la doctrina dominante considera la aportación como un acto traslativo del dominio de la cosa aportada o "acto de enajenación" que realiza el aportante a favor de la sociedad. Los argumentos de que se valen son varios.

Por un lado, estos autores se basan en la existencia de una personalidad jurídica independiente de los socios y su titularidad sobre un patrimonio igualmente autónomo, en el que revierten necesariamente las aportaciones de los socios <sup>82</sup>. Además, el apartado 2.º del artículo 31 LSA/1951 –transcrito en iguales términos en el art. 39.1.º del Texto Refundido de 1989– dispone que el aportante de bienes muebles o inmuebles o derechos asimilados a ellos estará obligado a la entrega y saneamiento de la cosa objeto de la aportación en los términos establecidos por el CC para el contrato de compraventa y se aplicarán las reglas del CCom. sobre este mismo contrato en orden a la transmisión de riesgos. Y es evidente que el contrato de compraventa es traslativo del dominio. Prueba de ello en el ámbito fiscal es la aplicación del impuesto del IVA a las aportaciones *in natura* como si de una transacción con aumento de valor se tratara... Finalmente, otro argumento es la pérdida del poder de disposición del socio sobre la cosa aportada, que ni siquiera se recupera tras la extinción de la sociedad, pues se sustituye por el derecho a la correspondiente cuota de liquidación».

<sup>81</sup> *La Aportación de Derechos de Propiedad Industrial al Capital de las Sociedades Anónimas*. Editorial Aranzadi, 1999.

<sup>82</sup> Máxime, añadimos nosotros, cuando no estamos en el caso de que la sociedad que recibe la aportación sea una sociedad unipersonal

Para este autor, «debe insistirse en que la naturaleza jurídica de la aportación *in natura* es la misma que la de la aportación dineraria. La única variante es su forma de realización, con precauciones fundacionales especiales. Prueba de ello es que en el acto de suscripción, los aportantes en especie reciben acciones idénticas a las adjudicadas a los demás accionistas, y consiguientemente su cualidad de socio es también idéntica a la de los demás».

FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ <sup>83</sup> señala que «la aportación a sociedad es un acto claramente traslativo y que, por su carácter traslativo, es idóneo en nuestro Derecho para, mediante la tradición, provocar en la sociedad la adquisición del dominio de los bienes aportados».

Según esta autora, «a fin de salvar el obstáculo que supone la falta de precio en la aportación, algunos han tratado de verter el acto de aportación en los moldes de la permuta. Constituye ésta, como la compraventa, una enajenación a título oneroso con la particularidad de que aquí el precio, elemento esencial de la compraventa, es sustituido por la entrega de un bien distinto del dinero. En el supuesto de aportación se producen, según esta doctrina, los mismos efectos que en el caso de la permuta: el permutante abdica todo derecho sobre el bien sometido anteriormente a su titularidad, renuncia a toda prerrogativa sobre él y tiene lugar, como en el caso de la venta, una transmisión completa y definitiva.

A pesar de estas semejanzas entre aportación y permuta, en cierta manera mayores que en el caso de la compraventa, el legislador ha preferido aproximar la aportación al supuesto de compraventa, por entender que es éste el tipo paradigmático entre los actos onerosos de enajenación, y gozar, por lo mismo, de un régimen jurídico más completo que la permuta, lo que permite una más fácil aplicación del mismo por vía analógica al supuesto de aportación».

Esta autora considera, siguiendo la doctrina autorizada, que «el tratamiento de las cuestiones referentes a la aportación en propiedad mediante las normas de la compraventa, deba ser simplemente analógico»; por lo que se decanta por considerar el negocio jurídico de aportación como un negocio autónomo de carácter traslativo.

Lo que sí parece claro es que ni legal ni doctrinalmente la aportación no dineraria a Sociedad deba considerarse una permuta, por lo que las normas contables aplicables a estas aportaciones deben ser las generales para los actos traslativos, que en este caso, a mi juicio, coinciden con la regulación fiscal. El artículo 15 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades impone que se valoren por su valor normal de mercado los elementos patrimoniales «aportados a entidades y los valores recibidos en contraprestación».

Ha de tenerse en cuenta, asimismo, la opinión del Consejo de Estado en su dictamen de 10 de diciembre de 1990 sobre el Plan General de Contabilidad, expuesta en el Capítulo IV de este trabajo.

<sup>83</sup> *Aportaciones no dinerarias en la Sociedad Anónima*. Editorial Aranzadi, 1997.

La Resolución de 30 de julio de 1991, del ICAC, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material regula fragmentariamente el régimen contable de las aportaciones no dinerarias, dado que se refiere a la valoración de los bienes recibidos en la sociedad que se constituye o que amplía el capital social –sociedad receptora de la aportación no dineraria–; se refiere únicamente a los bienes de «inmovilizado material» aportados y a la forma societaria de anónima.

Según su preámbulo o exposición de motivos:

«También son objeto de regulación las transmisiones de activos del **inmovilizado material** realizadas como consecuencia de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de las sociedades anónimas, estableciéndose el criterio contenido en el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, consistente en valorar dichos activos según el valor otorgado en escritura, sin perjuicio de que se deba proceder a su corrección valorativa para el caso de que ese valor fuera mayor que el valor de mercado al finalizar el ejercicio en que tuvo lugar la operación. En relación a lo anterior, no es objeto de esta Resolución las reglas aplicables para la contabilización de dichas aportaciones no dinerarias por la sociedad que realiza la entrega del bien, posponiéndose su tratamiento para futuros desarrollos normativos de este Instituto».

Según la parte dispositiva de la Resolución (Inmovilizado material recibido como consecuencia de aportaciones no dinerarias en la constitución y ampliación de capital de sociedades anónimas):

«En el caso de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades anónimas, la valoración del inmovilizado recibido se realizará de acuerdo a lo previsto en el artículo 38 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por Real Decreto-Ley 1564/1989, de 22 de diciembre. **Es decir, el valor otorgado en la escritura de constitución de la sociedad o, en su caso, de ampliación de capital**».

La Resolución del ICAC de 27 de julio de 1992, dicta normas de valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades.

Según el preámbulo o exposición de motivos de esta norma:

«En las aportaciones no dinerarias, el inversor sustituye un conjunto de elementos patrimoniales por una inversión financiera en el capital de una sociedad, sustitución que económicamente es similar a la que se produce en el caso de permutas de inmovilizaciones materiales. Por ello, la valoración contable de la inversión financiera deberá seguir los mismos criterios que los establecidos para la permuta, modificándose solamente el límite de valoración de lo recibido, que en este caso será el valor atribuido a los elementos patrimoniales cedidos a efectos de la aportación no dineraria, en lugar del valor de mercado de la participación en capital recibida...»

En síntesis, la resolución no permite reconocer beneficios en este tipo de operaciones.

Creemos necesario traer otra vez a colación las palabras del profesor LARRIBA DÍAZ-ZORITA <sup>84</sup>, que considera que «en definitiva, por no querer reconocer **unos beneficios que deben suponerse reales** en la transmisión de ambas empresas, éstas quedan **infravaloradas** en la contabilidad de sus respectivos titulares jurídicos...». Para este autor, «la consecuencia que se deduce de la valoración aplicable a las permutas es que, siempre que exista una cierta equivalencia proporcional entre los valores contables y los reales, para su registro contable se tomarán los valores contables como *importe sombra* de los valores reales, **dificultándose con ello conseguir la imagen fiel por la que postulan las leyes**. Para evitar esto, entendemos que sería deseable que la norma que abordara la regulación de estas situaciones tuviera en cuenta que en el supuesto de permutas de empresas o de parte de empresas, **su registro contable se debería realizar por sus valores reales, reconociendo en ese momento los beneficios o pérdidas a que hubiera lugar**».

Como expone DELOITTE & TOUCHE <sup>85</sup> respecto a la permuta de inmovilizaciones financieras con otros activos:

«Consiste en el intercambio, conmutativo, oneroso y no dinerario de bienes o derechos de la misma o diferente naturaleza.

La contabilización de la permuta de inversiones financieras por otros activos se contabilizará en función de los criterios establecidos para la valoración de participaciones en el capital derivadas de aportaciones no dinerarias en la constitución o ampliación del capital de sociedades. **De hecho estas aportaciones no son más que una permuta de activos.**

El IASB, en su NIC núm. 39, señala que, en el caso de adquisición de una inversión financiera en su totalidad o parcialmente mediante intercambio por otro activo, su coste de adquisición deberá determinarse en función del valor razonable del activo entregado. En caso de que resultase más evidente podría considerarse el valor razonable de la inversión adquirida. En este sentido, el IASC establece como valor razonable la cantidad por la que puede ser intercambiado un activo entre un comprador y un vendedor experimentados, en una transacción libre».

#### XIV. LA NIC 16 (REVISADA EN DICIEMBRE 2003). LA POSTURA DEL ICAC Y DE LA COMISIÓN EUROPEA

Con fecha 18 de diciembre de 2003, el IASB revisa, entre otras normas internacionales, la IAS 16 (NIC 16. Propiedades, Planta y Equipo), la cual ha sido asumida por la Comisión Europea.

<sup>84</sup> «Régimen contable de sociedades en situaciones especiales». *Partida doble*, n.º 137, octubre 2002.

<sup>85</sup> *Manual de Contabilidad y Consolidación*. Obra actualizable. Thomson Aranzadi.

El nuevo criterio es el de reconocer como valor del activo adquirido su valor razonable, a menos que la transacción de intercambio no tenga carácter comercial o no pueda medirse con fiabilidad el valor razonable del activo recibido ni el del activo entregado.

Como ha expuesto GINER INCHAUSTI <sup>86</sup> respecto al proceso de adopción de las NIIF en la Unión Europea: «El Reglamento dispone la utilización de las NIIF publicadas por el IASB y "aceptadas" por la Comisión. Esto quiere decir que, aunque la Comisión delega el poder de producir las normas al organismo privado internacional, se reserva el derecho de veto sobre las normas concretas a aplicar en la Unión Europea, aunque sin introducir cambios en las NIIF (ni selección de opciones, ni eliminación de parte de las normas). Parece razonable que la Comisión se haya reservado de esta manera el control sobre las normas contables europeas, pero no sería acertado, en mi opinión, que esto se convirtiera en un mecanismo de intrusión política en la regulación contable.

El proceso de "aceptación" de las normas conlleva además de la consulta al Comité de Reglamentación Contable, órgano político integrado por representantes de los Estados miembros y presidido por un representante de la Comisión, un paso previo que es el consejo solicitado por la Comisión al *European Financial Reporting Advisory Group* (EFRAG), organismo independiente de carácter técnico. La Comisión debe preguntar al EFRAG sobre si en su opinión la norma o interpretación cumple los requisitos establecidos en el Reglamento para su aceptación; esto es, si se ajusta al principio de imagen fiel establecido en las Directivas 4.<sup>a</sup> y 7.<sup>a</sup>, y si satisface los requisitos de comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad. Existe otro requisito referido a que la norma favorezca "el interés público europeo", el cual se deja al juicio de la Comisión dado su carácter político y no técnico».

Como acertadamente señala esta autora <sup>87</sup>, «dado que el proceso de aceptación requiere varios meses, puede ocurrir que alguna NIIF haya sido publicada (y entrado en vigor), y aún no haya sido aceptada por la Comisión. **En tal caso puede ser aplicada por las empresas de la UE siempre y cuando no contradiga lo dispuesto en las directivas contables».**

A nuestro juicio, una norma en proceso de aceptación por la Comisión e informada favorablemente por el EFRAG y el ARC también puede servir de base para adoptar por las empresas decisiones contables en base a lo dispuesto por el artículo 34.4 del Código de Comercio.

El EFRAG, mediante carta de fecha 3 de marzo de 2004 <sup>88</sup>, dirigida al Director General de Mercado Interior de la Comisión Europea, considera que la IAS 16 (NIC 16) reformada por el IASB el 18 de diciembre de 2003, reúne los requisitos del Reglamento 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad, y que dicha IASB 16:

<sup>86</sup> «Los efectos del reglamento de adopción de las NIIF: cambios normativos y en el proceso regulador». *Revista AECA*, n.º 64. También puede verse su artículo: «La nueva estrategia contable: de las directivas al reglamento», publicado en la obra colectiva *Monografías sobre las Normas Internacionales de Información Financiera* (Tomo I), Expansión, junio 2004.

<sup>87</sup> «La nueva estrategia contable...». Ob. cit.

<sup>88</sup> Publicada en la página web de la Comisión Europea. Mercado Interior. Mediante dicha carta se contesta al requerimiento de opinión realizado por la Comisión al EFRAG sobre las Normas Internacionales de Contabilidad revisadas por el IASB el 18 de diciembre de 2003. Entre las normas revisadas se encuentra la IAS 16.

- a) No es contraria al principio de «imagen fiel» establecido en las directivas citadas.
- b) Satisface los requisitos de comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad.

Con fecha 2 de marzo de 2004 dirigí el siguiente escrito al Presidente del ICAC:

«Le escribo al amparo de lo dispuesto en la Ley Orgánica 4/2001, de 12 de noviembre, reguladora del Derecho de Petición.

Con fecha 14 de noviembre de 2001 remití a ese Instituto petición por la que instaba la reforma del régimen contable de las operaciones de permuta, con objeto de que la nueva regulación coincidiese con la regulación fiscal.

En España, la regulación de las permutas en el ámbito de la Contabilidad Pública coincide plenamente con los planteamientos que le expuse en dicho escrito.

La Resolución de ese Instituto a mi petición es de fecha 14 de enero de 2002. En la misma se hace extensa referencia a las Normas Internacionales de Contabilidad vigentes en el momento de contestación a la petición y se concluye que "el tema señalado por el peticionario será objeto de análisis a medio plazo en el proceso global a que se ha hecho referencia, no procediendo anticipadamente y de forma segmentada tomar en el momento actual una decisión que no se enmarque en la decisión de reforma contable que, en su caso, proceda acometer"».

La Norma Internacional de Información Financiera número 16, en la que se regulan las operaciones de intercambio de activos (permutas) ha sido modificada por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board*, IASB), siendo aprobada su modificación en el mes de **diciembre de 2003**.

El tratamiento dado con esta reforma coincide plenamente con lo que solicitó este peticionario en su día al ICAC y coincide plenamente con el tratamiento fiscal de las operaciones de permuta dado por la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Coincide, asimismo, con el tratamiento dado a este tipo de operaciones por las normas de Contabilidad Pública.

Es decir, ya sin ningún tipo de diferenciación, las Normas Internacionales de Información Financiera abogan por que las operaciones de intercambio de activos (permutas) se contabilicen por su valor de mercado, se trate de activos similares o diferentes. Lo cual es plenamente lógico, pues se ha producido una **alteración patrimonial** en el seno de la empresa, que produce un beneficio o una pérdida.

El concepto de **alteración patrimonial** ha sido delimitado por el Tribunal Supremo en la Sentencia de 12 de abril de 2003 de la Sala de lo Contencioso-Administrativo (ponente Excmo. Sr. Gota Losada), donde se dice que:

«El elemento fáctico fundamental que constituye a los incrementos de patrimonio como componentes del hecho imponible o renta gravable es el aumento de valor de los bienes y derechos que integran el patrimonio de las personas físicas, **pero el aumento de valor sólo se somete a imposición, por razones pragmáticas indiscutibles, cuando se realiza**, circunstancia esta que se define mediante un concepto jurídico indeterminado, cual es el de **ALTERACIÓN PATRIMONIAL**».

Y más adelante, ante la indefinición legal del concepto «alteración patrimonial», el TS dice:

«Como ya hemos explicado, **el simple aumento de valor de los elementos patrimoniales no origina incrementos o disminuciones gravables**. Ésta es una idea común en la casi totalidad de las legislaciones extranjeras que gravan las ganancias de capital...

Para que el aumento de valor dé lugar a un incremento o disminución patrimonial es preciso que se realice, es decir, que exista un hecho, acto o negocio jurídico, formalizado con otros agentes económicos o personas, que constate el aumento de valor, que dé la certidumbre, transformando lo que es puro juicio valorativo ideal en un hecho real. Pues bien, todo aquello que constate tal aumento de valores es una **alteración patrimonial**».

Los argumentos citados de esta Sentencia del Tribunal Supremo –Sala de lo Contencioso– son de nuevo reproducidos íntegramente en su Sentencia de 30 de octubre de 2003 (ponente Sr. Gota Losada), por lo que los mismos constituyen jurisprudencia del Alto Tribunal.

La NIC 16, norma en la que se establecen los criterios de contabilización de las permutas y que ha sido reformada en los términos indicados es una de las normas internacionales asumida plenamente por la Unión Europea, por lo que es de esperar que la modificación recientemente establecida sea también acogida en el ámbito comunitario.

Por otra parte, la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social, realiza la reforma contable a que se refería ese Instituto en la contestación a la petición antes indicada.

Por ello, resulta procedente que el tratamiento contable de las operaciones de permuta (tanto para las empresas que en su día deban aplicar las Normas Internacionales como para las que estén sujetas a las normas internas de cada Estado derivadas de las Directivas comunitarias) sea el que acaba de aprobar el IASB, pues es el que mejor cumple con el principio de imagen fiel que deben suministrar las cuentas anuales.

A juicio del que suscribe, la reforma que se insta no debería demorarse.

Por todo cuanto antecede, solicito la reforma de la Resolución de ese Instituto, de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, en lo concerniente a su norma primera, punto 2, sobre valoración y contabilización de las permutas de inmovilizado mate-

rial; con el fin de que se asuma el tratamiento contable que acaba de aprobarse para las operaciones de permuta en las Normas Internacionales de Información Financiera y que es más respetuoso con el objetivo de imagen fiel que deben perseguir las cuentas anuales.

Dado que el tratamiento contable de las permutas está regulado en España únicamente para el inmovilizado material e inmaterial, asimismo solicita que el ICAC modifique su criterio a la hora de contestar a las consultas que reciba, en el sentido de no extender el criterio de la Resolución del ICAC a todo tipo de activos, sino que sostenga un criterio más en consonancia con la NIC 16 ahora reformada.

La apresurada contestación del ICAC es de fecha 12 de marzo de 2004 y del siguiente tenor:

#### **«Descripción sucinta de la petición.**

De acuerdo con los términos manifestados en la petición, entiende el peticionario que los bienes recibidos en las operaciones de permuta deberían valorarse por su valor de mercado. La justificación de esta postura según el peticionario se encuentra en la modificación de la NIC 16 aprobada por el IASB en diciembre de 2003, en el tratamiento de las permutas en la Ley del Impuesto sobre Sociedades y en las normas de Contabilidad Pública y en que la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social realiza la reforma contable a que se refería este Instituto en la contestación a su anterior petición de 14 de noviembre de 2001, referida a esta misma cuestión.

#### **Contestación.**

1. De acuerdo con el Real Decreto 302/1989, de 17 de marzo, por el que se aprueba el Estatuto y la estructura orgánica del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, compete a este Organismo el análisis y propuesta de la normativa en la que se establezcan principios contables, así como el impulso y desarrollo de la aplicación de éstos y la propuesta de resolución de consultas que se efectúen sobre la normalización contable.
2. La petición presentada versa sobre el tratamiento contable recogido en la Resolución de 30 de julio de 1991 por la que se dictan normas de valoración del inmovilizado material, que desarrolla en su norma primera, punto 2 la valoración y contabilización de las permutas de inmovilizado material.
3. El Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento y del Consejo de 19 de julio de 2002, obliga a aplicar las Normas Internacionales de Contabilidad emanadas del *International Accounting Standards Board* (IASB), a los grupos cotizados a partir del 1 de enero de 2005. Se puede acceder al texto del Reglamento mencionado en la página web del ICAC ([www.icac.mineco.es](http://www.icac.mineco.es)).

La decisión de adopción de las normas internacionales se realizará conforme al procedimiento de comitología aprobado por la Decisión 1994/468/CEE del Consejo de 28 de junio de 1999 que establece los procedimientos para el ejercicio de las competencias de ejecución atribuidas a la Comisión. A estos efectos, la Comisión presidirá un Comité de Reglamentación Contable (*Accounting Regulatory Committee*, ARC) que debatirá los proyectos de medida presentados por la Comisión, que a su vez han sido estudiados por un órgano de expertos contables denominado EFRAG (*European Financial Reporting Advisory Group*), que se encargará de proporcionar el apoyo y la experiencia necesarios para evaluar que las Normas Internacionales de Contabilidad cumplan los requisitos establecidos en el Reglamento para su adopción.

La adopción de determinadas NIC se efectuó a través del Reglamento 1725/2003 de la Comisión de 29 de septiembre de 2003 (Reglamento de adopción de determinadas NIC), cuyo texto también está disponible en la página web del ICAC <sup>89</sup>.

4. No obstante y como bien dice el peticionario, la NIC 16 adoptada por la Unión Europea en el Reglamento de 29 de septiembre de 2003, ha sido modificada por el IASB el 17 de diciembre de 2003, sin embargo estas modificaciones aún no han sido adoptadas por la Unión Europea conforme al procedimiento antes mencionado que deberá finalizar con un nuevo Reglamento de la Comisión.

5. Por otra parte, el Reglamento 1606/2002 faculta a los Estados miembros de la Unión Europea para requerir o permitir la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad en cuentas anuales distintas de las cuentas anuales consolidadas de los grupos cotizados.

En España, esta facultad ha sido ejercida en la Ley 62/2003, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social, al permitir la aplicación de las citadas normas contables en las cuentas consolidadas de grupos no cotizados a opción, es decir, de manera voluntaria, por el sujeto contable.

6. Actualmente y hasta tanto no se realice la prevista reforma contable a que se refiere el libro blanco de la contabilidad publicado por el ICAC en julio de 2002 y que contiene las recomendaciones de la Comisión de expertos creada por el Ministerio de Economía por Orden Comunicada de 16 de enero de 2001 para analizar la situación de la contabilidad en España, el tratamiento contable de las permutas en el prescrito Plan General de Contabilidad <sup>90</sup>, aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, y en la Resolución del ICAC de 30 de julio de 1991, por la que se dictan normas de valoración del Inmovilizado.

<sup>89</sup> Hasta aquí, y en buena parte de lo que sigue, el escrito es muy didáctico, pero no nos aporta nada nuevo ni desconocido.

<sup>90</sup> De todos es sabido que el Plan General de Contabilidad no regula la contabilización de las operaciones de permuta.

La Resolución del Presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, de 21 de noviembre de 2002, crea, en el ICAC, un grupo de trabajo encargado de elaborar un proyecto de ley de reforma de la contabilidad, basado en las recomendaciones del Libro Blanco de la Contabilidad, cuyos trabajos se encuentran muy avanzados y próximos a iniciar su tramitación administrativa y parlamentaria.

Asimismo, este Instituto ha iniciado los trabajos necesarios para modificar el vigente Plan General de Contabilidad.

Se estima que la reforma contable entrará en vigor el 1 de enero de 2007, sin embargo no podemos en este momento indicar al peticionario el contenido concreto de la misma en relación con las operaciones de permuta que, en última instancia, dependerá de la voluntad del legislador <sup>91</sup>.

7. Finalmente, respecto a su solicitud de que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas modifique su criterio a la hora de contestar a las consultas que recibe, en el sentido de no extender el criterio de la Resolución del ICAC a todo tipo de activos, sino que sostenga un criterio más en consonancia con la NIC 16 ahora reformada, cabe indicar que la opinión de este Instituto expresada en las contestaciones a consultas, constituye una interpretación de la legislación vigente <sup>92</sup> que no puede ser modificada hasta tanto no se modifique ésta».

Con fecha 2 de marzo de 2004 dirigí el siguiente escrito al Comisario de Mercado Interior de la Comisión Europea (Sr. Bolkestein):

«Le escribo al amparo de lo dispuesto en el artículo 21 del Tratado CE.

Mediante el Reglamento (CE) n.º 1725/2003 de la Comisión, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) n.º 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, **se adoptó, entre otras, la Norma Internacional de Contabilidad n.º 16, conocida como "Propiedades, Planta y Equipo"**.

En dicha NIC se regulan las operaciones de **intercambio de activos (permutas)** distinguiendo entre los activos considerados como diferentes y los similares. Respecto a los primeros (diferentes) se aplicará el valor de mercado (valor razonable). Respecto a los segundos (similares) no se permitía reconocer ganancias en la transacción.

<sup>91</sup> ¿El ICAC no sabe lo que le va a proponer al legislador? ¿No comienza la contestación diciendo que le compete el análisis y propuesta de la normativa en la que se establezcan principios contables, así como el impulso y desarrollo de la aplicación de éstos?

<sup>92</sup> Nosotros consideramos, como se expone en este trabajo, todo lo contrario, que la opinión del ICAC es totalmente errónea y no constituye una interpretación de la legislación vigente.

Tal trato diferenciado era, a mi juicio, irrazonable y contrario al principio de **imagen fiel** que deben perseguir las cuentas anuales, pues las operaciones de intercambio de activos (permutas) suponen verdaderas transacciones que no deben tener un trato diferente a las operaciones de compraventa. Dichas transacciones suponen verdaderas alteraciones patrimoniales que arrojan beneficios o pérdidas, según los casos, que deben ser reconocidos contablemente.

Atendiendo a la realidad de las cosas, el legislador tributario da idéntico tratamiento, en los impuestos sobre las ganancias, a las operaciones de intercambio (permutas) que a las compraventas. Téngase en cuenta que desde el punto de vista del **fondo económico** de la operación una permuta no deja de ser una doble compraventa con compensación de las cantidades concurrentes. Desde el punto de vista del fondo económico, una permuta se desdobra en dos operaciones de compraventa y los dos contratantes son, al mismo tiempo, compradores y vendedores.

La Sentencia de 12 de abril de 2003 de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo español (ponente Excmo. Sr. Gota Losada), dice lo siguiente, ante la indefinición legal del concepto "**alteración patrimonial**":

"Como ya hemos explicado, **el simple aumento de valor de los elementos patrimoniales no origina incrementos o disminuciones gravables**. Ésta es una idea común en la casi totalidad de las legislaciones extranjeras que gravan las ganancias de capital...

Para que el aumento de valor dé lugar a un incremento o disminución patrimonial es preciso que se realice, es decir, que exista un hecho, acto o negocio jurídico, formalizado con otros agentes económicos o personas, que constate el aumento de valor, que dé la certidumbre, transformando lo que es puro juicio valorativo ideal en un hecho real. Pues bien, todo aquello que constate tal aumento de valores es una alteración patrimonial" <sup>93</sup>.

Con gran acierto, **en diciembre de 2003**, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) ha aprobado una modificación de la NIC 16 y ha eliminado el tratamiento dual existente hasta la modificación. Es decir, a partir de dicha modificación, en todas las operaciones de permuta, sin distinción alguna, debe reconocer el beneficio o pérdida dimanante de la operación.

Esta importantísima modificación concuerda con las importantes críticas que la doctrina había establecido ante la absurda prohibición de no reconocer resultados positivos en las operaciones de permuta (intercambio de activos) y coadyuvará al cumplimiento del objetivo de imagen fiel.

<sup>93</sup> Es obvio que la alteración patrimonial puede producirse por diversos negocios jurídicos, nominados o innominados: compraventa, permuta, adjudicación en pago de deudas, expropiación, etc.

Los argumentos de esta sentencia del Tribunal Supremo son de nuevo reproducidos íntegramente en su sentencia de 30 de octubre de 2003 (ponente Sr. Gota Losada), por lo que los mismos constituyen jurisprudencia del Alto Tribunal.

Por ello, considero que en el ámbito comunitario deben adoptarse cuanto antes las modificaciones referidas y relativas a la NIC n.º 16, **teniendo en cuenta, además, que el criterio que ahora se universaliza (reconocer beneficios en las operaciones de intercambio de activos) ya había sido asumido por la Comunidad al adoptar la NIC 16 que establecía esta regla para los activos considerados como diferentes.**

Asimismo, le ruego me informe sobre el estado de tramitación en el ámbito comunitario de la adopción de la referida reforma.

**Por otra parte, considero que la solución adoptada por el IASB respecto a las operaciones de intercambio de activos (permutas) es perfectamente respetuosa con las Directivas contables comunitarias, especialmente porque persigue el objetivo de imagen fiel. Esto es importante dado que una gran parte de las empresas de la Unión Europea no se someterán a las Normas Internacionales de Contabilidad.**

**Por ello, solicito a Vd., al amparo de lo dispuesto en el artículo 21 del Tratado CE, que por sus servicios competentes se me informe si dicho tratamiento contable es respetuoso con las Directivas contables comunitarias».**

Con fecha 26 de mayo de 2004, la Dirección General de Mercado Interior de la Comisión Europea nos manifiesta, entre otras, las siguientes consideraciones:

«La NIC 16 prescribe que las operaciones de intercambio de objetos similares del inmovilizado material deben consignarse al valor razonable y que las pérdidas o ganancias deben reconocerse en consecuencia. En su asesoramiento a la Comisión referente a la modificación de la NIC 16, el EFRAG no indicó ninguna razón específica por la que la Comisión no debiera aprobar esta modificación sobre la base del Reglamento sobre las NIC. Una primera discusión en el Comité regulador de la contabilidad ha mostrado que **esta opinión es compartida por los Estados miembros** <sup>94</sup>.

Una de las condiciones para su aprobación es que la norma no sea contraria a las Directivas contables. Esta prueba de conformidad no es estricta. En el Reglamento sobre las NIC se hace referencia, por tanto, **a la conformidad de la norma con la imagen fiel que resultaría normalmente de la aplicación de las Directivas contables...**

**Siempre que una NIC haya sido aprobada explícitamente por la Comisión puede suponerse efectivamente, como indica, que la norma respeta el principio general de imagen fiel que resulta de la aplicación de esas Directivas, puesto que ésta es una condición explícita para su aprobación».**

<sup>94</sup> Debemos colegir, por tanto, que el ICAC ha mostrado su parecer favorable a este respecto, pues forma parte de dicho órgano.

Con fecha 30 de junio de 2004, la Comisión Europea responde a una consulta similar y añade en la contestación que: «No cabe duda de que el objetivo último de la Comisión es hacer que converjan lo más posible las normas de contabilidad nacional y las Normas Internacionales de Información Financiera con el fin de mejorar la comparabilidad...».

Parece evidente, por tanto, que el tratamiento contable de las permutas que venimos defendiendo en el presente trabajo es perfectamente respetuoso con el principio de imagen fiel establecido en el artículo 34.2 del Código de Comercio, tributario de las Directivas contables, y que dicho tratamiento, **en el caso concreto de una empresa inmobiliaria que adquiere habitualmente terrenos, unas veces por compraventa y otras por permuta**, contribuye mejor a alcanzar dicho objetivo de imagen fiel que el postulado actualmente por el ICAC.

La legislación alemana (art. 255 del Código de Comercio alemán o «HGB») prevé tres posibles opciones para el tratamiento contable de las permutas:

- a) Mantener el valor contable del activo transferido («Buchwertfortführung»).
- b) **Valorar el activo recibido por el (mayor) valor de mercado del activo transferido, en todo caso no superior al valor de mercado del activo recibido («realización de beneficios» o «Gewinnrealisierung»).**
- c) Mantener el valor contable de los activos transferidos añadiéndoles la carga fiscal que corresponda («tratamiento de resultado neutral» o «ergebnisneutrale Behandlung»).

En opinión personal de REINHARD BIEBEL <sup>95</sup> «resulta indubitado que la legislación alemana (HGB) y en particular las opciones descritas anteriormente cumple plenamente con el principio de imagen fiel recogido en la Cuarta Directiva».

GINER INCHAUSTI <sup>96</sup>, refiriéndose al caso de las permutas señala la contradicción de la normativa nacional con la internacional: «Tanto la NIC 16 referida al inmovilizado material como la NIC 38 referida al inmaterial distinguen en las permutas entre activos distintos y similares, pudiéndose reconocer beneficios en los intercambios de activos distintos, sin embargo la normativa española no permite que suceda esto. **Por lo tanto habrá beneficios en las cuentas consolidadas que no se podrán reconocer en las individuales. Esto se agrava aún más con la revisión de la NIC 16 realizada en 2003 y pendiente de aceptación, ya que se elimina la distinción, y se requiere que se reconozca el resultado siempre que la transacción tenga carácter comercial.**».

<sup>95</sup> Project Manager del EFRAG. Este organismo fue constituido en el año 2001 como asesor técnico de la Comisión Europea en materias relativas al Reglamento (CE) 1606/2002 (Reglamento-NIC). Es una entidad financiada con fondos privados y plenamente transparente, que cumple dos funciones principales:

- a) Cooperación activa con el CNIC (IASB) en el desarrollo de nuevas normas e interpretación de las existentes, y
- b) Asesoramiento a la Comisión en el proceso de respaldo de normas en Europa.

<sup>96</sup> «La nueva estrategia contable...». Ob. cit.

Esto pone de manifiesto, a nuestro juicio, una grave contradicción. Parece evidente que si las cuentas consolidadas reconocen beneficios en las operaciones de permutas y ello es conforme con el principio de imagen fiel, los mismos criterios de valoración han de aplicarse a las cuentas individuales, para que éstas también manifiesten la imagen fiel.

Por su parte, GARCÍA BENAÚ, MONTERREY y ZORÍO <sup>97</sup>, realizan una acertada crítica a la regulación anterior de las Normas Internacionales de Contabilidad sobre permutas, que resultaba «confusa y discutible, ya que la propia distinción entre bienes y servicios similares o diferentes plantea muchas dificultades. Por ejemplo, en una empresa dedicada al negocio inmobiliario, ¿se considerarían similares un inmueble rústico y un solar urbano edificable?, ¿debería abstenerse de reconocer ingresos quien entrega un inmueble y recibe viviendas en contraprestación, que no serán enajenadas, sino que serán objeto de alquiler?...». Para estos autores, «con el texto de la NIC 16 revisada, todo intercambio se valorará al valor razonable, a no ser que la transacción carezca de sustancia económica». LARRÁN JORGE, RUIZ BARBADILLO y CAPELO BERNAL <sup>98</sup> señalan, respecto a la nueva regulación de las permutas en la NIC 16, que **ésta aboga «más por la relevancia de la información que la normativa española»**.

## XV. CONCLUSIÓN

*«La contabilidad es algo vivo y se seguirá modificando»*

José Luis LÓPEZ COMBARROS

Ex-Presidente del ICAC <sup>99</sup>

A nuestro juicio, como hemos indicado anteriormente, el tratamiento contable de las permutas, que se da en nuestro país, viene dado por una interpretación errónea del principio del precio de adquisición.

Además, dicho tratamiento contable no se ajusta al régimen jurídico de las permutas, ni la realidad económica de las mismas justifica un tratamiento contable distinto al que resulta de su régimen jurídico.

Por otra parte, consideramos más acorde con el principio de *imagen fiel* que deben reflejar las cuentas anuales de la empresa para expresar el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la sociedad, que el tratamiento contable refleje las posibles plusvalías que emanen de las operaciones de permuta, con el límite del valor de mercado; reflejando, por tanto, dichas plusvalías en el

<sup>97</sup> «Reconocimiento de ingresos». En la obra colectiva: *Monografías sobre las Normas Internacionales de Información Financiera*. (Tomo 2). Expansión, junio 2004.

<sup>98</sup> «Inmovilizado material». En la obra colectiva: *Monografías...* (Tomo 3).

<sup>99</sup> Entrevista publicada en el *Diario Cinco Días*, 21 de noviembre de 2003. [www.aedaf.es](http://www.aedaf.es)

ejercicio en que se produzca la permuta y que los activos recibidos consten en las cuentas anuales por el valor del contrato, con el límite indicado. Lo contrario, en nuestra opinión, supone una vulneración del principio obligatorio de **devengo** (difiendo el mismo) definido así por el Plan General de Contabilidad:

*«La imputación de ingresos y gastos deberá hacerse en función de la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera derivada de ellos.»*

No entendemos cómo, desde el punto de vista del devengo, pueden existir diferencias en la operación, si se hace mediante compraventa o mediante permuta, siguiendo el ejemplo que hemos expuesto en este trabajo.

La actual regulación contable de las permutas tiene efectos negativos en el orden mercantil. Por ejemplo, en la retribución de los administradores. Así, el artículo 130 de la Ley de Sociedades Anónimas establece que cuando la retribución «consista en una participación en las ganancias, sólo podrá ser detraída de los beneficios líquidos...». El artículo 66 de la Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada también refiere la participación en beneficios de los administradores a los beneficios «repartibles entre los socios». Beneficios, los resultantes de la permuta, que no afloran a las cuentas anuales. Se puede dar la circunstancia de que los administradores con ejercicio del cargo en el momento de la permuta y de la obtención de la plusvalía no participen en la misma y que sean otros, los que ejerzan el cargo en ejercicios posteriores los que participen de la misma.

También la regulación contable de las permutas, que origina «reservas latentes» en la empresa, no conocidas por el *mundo exterior*, puede dificultar las ampliaciones de capital con cargo a reservas, precisamente las que se pueden generar por las plusvalías puestas de manifiesto con las operaciones de permuta. Igual que puede dificultar la compensación de pérdidas con cargo a reservas. Asimismo, la existencia de estas «reservas latentes» y no explícitas puede dar lugar a que en la empresa concurra alguna de las causas de disolución (art. 260 LSA) establecidas, que no se darían si las reservas estuvieran efectivamente contabilizadas.

Si como expone ARANDA IRIARTE <sup>100</sup>, «la contabilidad pretende la representación fiel de los hechos, es decir, la concordancia entre las cifras que figuran en los estados financieros y los hechos que pretenden representar» no entendemos cómo el legislador contable no permite la representación real de las permutas y, sin embargo (por ejemplo en los contratos de construcción), permite que la representación del resultado se establezca en base a estimaciones. Nos parece contradictorio.

Si los beneficios dimanantes de las operaciones de permuta no fueran beneficios realizados, provocados por auténticas alteraciones patrimoniales en el seno de la empresa, es evidente que desde el punto de vista fiscal estaría vedada su tributación en el Impuesto sobre Sociedades o en el IRPF,

<sup>100</sup> «Estimaciones contables: normas de auditoría». *Partida Doble*, n.º 135, julio-agosto 2002.

pues se estaría quebrantando el elemental principio de capacidad económica, que no permite el gravamen de rentas no realizadas. Lo mismo se puede decir de la tributación de las permutas en otros impuestos, como el IVA, el ITP y AJD o el Impuesto Municipal sobre el Incremento del Valor de los Terrenos. Debe tenerse en cuenta que dicha conculcación del principio de capacidad económica se manifestaría de forma grave en el caso de las permutas, pues, como es obvio, no se genera tesorería en las mismas para el pago de dichos tributos.

A la luz del Libro Blanco para la reforma de la Contabilidad en España hemos de señalar:

Tanto el Pleno de la Comisión, como las Subcomisiones que trataron de las NIC, encontraron defendible la utilización del principio del valor razonable cuando se dan transacciones con terceros, **en especial en el caso de las permutas de elementos diferentes** (5.4) <sup>101</sup>.

No entendemos la limitación para el caso de elementos diferentes. Se trata de imitar a la ya reformada NIC 16 del IASB. Debe tenerse en cuenta que esta Norma Internacional se refiere también, como la española, a los elementos de Inmovilizado Material. El que el IASB otorgara <sup>102</sup> un tratamiento dado a un tipo de operaciones no debe considerarse palabra sagrada y tenerse por coartada para no cambiar el criterio. Dicho tratamiento puede ser criticado. De hecho, las Normas Internacionales no son del gusto de todos los sectores económicos. Así, el Presidente del ICAC ha manifestado <sup>103</sup> que «uno de los principales problemas de aplicación (de las NIC) se produce en el sector de concesiones administrativas», añadiendo que «hemos ido al IASB a quejarnos junto a australianos, ingleses y franceses y hemos pedido que se haga una adaptación especial de las normas». La normativa española, en base al principio de correlación de ingresos y gastos, permite la activación de determinados gastos, como los financieros, para su diferimiento y asociación a los ingresos <sup>104</sup>. La normativa del ICAC es muy restrictiva sobre este asunto.

El principio del precio de adquisición está íntimamente ligado al de prudencia. La Comisión ha propuesto la supresión del carácter preferencial del principio de prudencia (10.3.1.1), indicando, además, que cuando tal principio se utiliza en exceso y con falta de objetividad empaña la imagen fiel de la entidad (10.3.1.4).

Es precisamente lo que ocurre con el tratamiento contable de las permutas, sean de elementos diferentes o no, pues estamos ante verdaderas alteraciones patrimoniales y ante auténticos beneficios realizados, que deben tener su normal reflejo en la contabilidad de las empresas para cumplir con el objetivo de imagen fiel.

<sup>101</sup> Propuesta hoy claramente insuficiente a la luz de la revisión por el IASB, con fecha 18 de diciembre de 2003, de la IAS 16 (NIC 16. Propiedades, Planta y Equipo).

<sup>102</sup> Cuestión esta ya por fortuna revisada en diciembre de 2003.

<sup>103</sup> *Diario Cinco Días*, 21 de noviembre de 2003. [www.aedaf.es](http://www.aedaf.es)

<sup>104</sup> Sobre este tema puede verse la contestación a consulta n.º 3 del BOICAC número 50/Junio de 2002.

Crítico con el criterio contable español sobre este asunto es RUIZ OJEDA: «Lo que la contabilidad esconde». *Expansión*, 23 de octubre de 2003.

Si se acepta que contablemente una permuta puede arrojar pérdidas, es evidente que también puede arrojar beneficios, en elementos diferentes o no. Pero estos aspectos están en revisión. Como han expuesto GONZÁLEZ y HERREROS <sup>105</sup>, «la normativa internacional, en su redacción actual, establece la distinción entre intercambios de bienes o servicios de naturaleza similar e intercambios en los que el objeto son bienes o servicios de naturaleza diferente. Pese a la orientación que proporciona la normativa, naturaleza similar se asocia a uso, valor similar (por ejemplo mercaderías de bienes básicos como el aceite), en la práctica, establecer esta distinción puede requerir aplicar un alto grado de juicio y, en definitiva, de apreciación subjetiva. La importancia de la distinción radica en el muy diferente tratamiento contable. En el primero de los casos, naturaleza similar, no se produce reconocimiento de ingreso alguno. La contrapartida recibida se valora por el importe en libros contables del bien o servicio entregado a cambio salvo que el valor razonable de aquélla sea inferior. En el segundo, naturaleza diferente, sí hay reconocimiento de ingreso. Éste se determina en función del valor razonable del bien o servicio recibido, salvo que no pueda determinarse con fiabilidad, en tal caso se valorará por el valor razonable del bien o servicio entregado».

Estos autores quieren llamar la atención «sobre el hecho que el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) en su propuesta de modificación y mejoras a las normas e interpretaciones existentes, hecha pública a finales de mayo 2002 <sup>106</sup>, sugiere eliminar tal distinción en el caso de intercambio de propiedades, planta y equipo. De acuerdo con esta propuesta, todo intercambio de bienes de esta naturaleza se ha de valorar conforme con el valor razonable del bien entregado o del bien recibido si el de éste resulta más evidente, salvo que ninguno sea determinable de manera fiable. Este tratamiento sería también el aplicable en aquellos casos en que la contrapartida recibida en la venta la constituyen títulos valores representativos de un interés en el capital de una compañía».

Si como expone la Comisión del Libro Blanco (10.1) «el modelo valorativo no se apoya sólo en el coste histórico, sino que, bajo determinadas circunstancias, adopta otros criterios, como el **valor razonable**, más adecuados para proporcionar una información satisfactoria para las necesidades de sus usuarios», resulta del todo punto incongruente y carente de justificación lógica reconocer –por aplicación del valor razonable– resultados positivos y actualizaciones de valor cuando no existen beneficios realizados y no reconocer beneficios y alteraciones de valor cuando se producen verdaderas alteraciones patrimoniales <sup>107</sup>.

<sup>105</sup> «Valor razonable y libro blanco: repercusiones prácticas». *Partida Doble*, n.º 136, septiembre 2002.

<sup>106</sup> International Accounting Standards Board, Exposure Draft of Proposed Improvements to International Accounting Standards, may 2002.

<sup>107</sup> Como ha indicado la Comisión respecto al valor razonable «conviene resaltar que no se trata de un concepto ajeno ni nuevo en nuestra normativa contable vigente, que ya lo viene aplicando en determinados casos (valoración de participaciones en FIAMM, tratamiento contable de determinados elementos expresados en moneda distinta del euro, así como con carácter general en la cuantificación de las correcciones valorativas que proceda dotar para los distintos elementos patrimoniales)».

Conviene resaltar que la aplicación actual en España del «valor razonable» carece de cobertura legal. Prueba de ello es que la Comisión propone (10.3.1.1) contemplar, en el propio Código de Comercio, la utilización del criterio del «valor razonable». A mi juicio con sumo acierto, pues es una materia, en mi opinión y por sus trascendencia, reservada a la ley. CEA GARCÍA (*Armonización contable internacional y reforma de la contabilidad española*. ICAC, 2001), subraya que «habría que decir que ya en el modelo contable español vigente está parcialmente reconocida la valoración de ciertos

Asimismo, la Comisión (5.2), refiriéndose al marco conceptual, ha señalado, respecto a su contenido: «los *criterios de valoración* aplicables a los elementos de los estados financieros, que contienen propuestas alternativas, más amplios y más útiles, desde el punto de vista de las necesidades de los usuarios de la información, **que el tradicional principio valorativo del coste histórico**».

Es evidente que tal principio no debe ser aplicable en alteraciones patrimoniales consecuencia de permutas.

En la exposición de motivos de la propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 83/349/CEE y 91/674/CEE sobre las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedades y empresas de seguros <sup>108</sup>, se dice que en mayo de 2001 se adoptó una Directiva (2001/65/CE) que modifica la Cuarta Directiva a fin de permitir la valoración de los **instrumentos financieros** por su valor justo y la inclusión de las ganancias y pérdidas resultantes de este modo de valoración en la cuenta de pérdidas y ganancias. «Otras NIC exigen o permiten el reconocimiento de ciertas clases de activos por su valor justo... La modificación (de la propuesta de Directiva) incluye una disposición general en virtud de la cual los Estados miembros podrán autorizar la aplicación de este **tratamiento a cualquier categoría de activos que ellos determinen. Se trata de un aspecto crucial de cara a la ulterior evolución del sector**».

BOLUFER NIETO <sup>109</sup> señala, respecto al valor razonable, con ocasión de la Directiva 2001/65/CE, que permite la aplicación del *fair-value* a los instrumentos financieros, que «esta modificación de las directivas europeas se ha limitado a recoger la autorización y la obligación para las cuentas consolidadas de las empresas cotizadas de la valoración de los instrumentos financieros, incluidos los derivados, por el valor razonable, en este sentido **las diferentes opciones que contienen las Normas Internacionales (NIC/IFRS) incluidos el valor razonable para otros activos no se incluye, en principio, en la normativa europea**. Por lo tanto la aplicación de las NIC por parte de las empresas europeas va a ser bastante restrictiva hasta que no se produzca una modificación total de las Directivas, modificación que no parece vaya a producirse a corto plazo <sup>110</sup>, y significa un mero ajuste de la regulación para que las empresas cotizadas puedan conseguir que sus cuentas consolidadas

---

elementos patrimoniales **—por excepción al régimen valorativo general—** (de activos e incluso también de pasivos exigibles —en divisas—) a sus valores presentes de mercado, con imputación directa de las diferencias resultantes, en unos casos a resultados y en otros simplemente a partidas de resultados o de ingresos o gastos diferidos». Pone como ejemplo, entre otros, a los FIAMM. A mi juicio, estos tratamientos valorativos excepcionales al régimen general no pueden establecerse mediante resoluciones del ICAC, pues estamos ante derogaciones expresas de principios contables como el de precio de adquisición contenidos en normas de superior rango. Téngase en cuenta que el Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España (6.1) entiende que **«las normas de valoración suponen la parte más sustantiva de un modelo contable»**.

<sup>108</sup> COM(2002) 259 final. Bruselas, 28 de mayo de 2002.

Vid. también la propuesta que corrige a la anterior (anulándola y reemplazándola). COM(2002) 259/2 final. Bruselas, 9 de julio de 2002.

<sup>109</sup> «Del Plan General de Contabilidad de 1973 a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)». *Revista de Contabilidad y Tributación*, CEF, n.º 232, julio 2002.

<sup>110</sup> Nos parece que las palabras de BOLUFER están escritas antes de la publicación de las propuestas de modificación de las directivas comunitarias a que antes hemos hecho referencia: COM(2002) 259 final, de 28 de mayo de 2002 y COM(2002) 259/2 final, de 9 de julio de 2002, que postulan avances en esta materia.

se elaboren formalmente con arreglo a las NIC pero no significa una reforma contable que introduzca el marco conceptual y la metodología del modelo contemplado en las Normas Internacionales de Contabilidad».

Respecto al modelo IASB, BOLUFER entiende que «tiene por objeto reflejar la realidad de la empresa, su verdadera imagen fiel, con el único fin de informar de ella a los inversores y a la pluralidad de interesados y, por lo tanto, debe estar basado en el valor razonable (*fair-value* o valor de mercado) **para todo tipo de activos**, no sólo para los instrumentos financieros; **el precio de adquisición es un valor objetivo que una vez transcurrido el tiempo deja de reflejar el verdadero valor de los bienes y derechos**».

Si esto (que el valor razonable contribuye a la imagen fiel y que el precio de adquisición, con el tiempo –o por otras causas– deja de reflejar el verdadero valor de los bienes y derechos) se dice respecto a bienes que permanecen en el patrimonio empresarial sin haber sufrido ninguna alteración, es obvio colegir, sin mayor esfuerzo, que las actuales reglas de contabilización de las permutas son contrarias al principio de imagen fiel y que no contribuyen a reflejar el verdadero valor de los bienes y derechos.

TÚA PEREDA <sup>111</sup>, respecto a la preferencia por la información en las Normas Internacionales, señala que «detrás del *Marco Conceptual*, o bien derivado del mismo, hay un cambio radical de la idea de resultado, desde el realizado tradicional, hasta el resultado total, suma algebraica de gastos e ingresos del ejercicio con las plusvalías y minusvalías habidas en los elementos de activo y pasivo, **estén o no realizadas**. Medir de esta forma el resultado implica romper con el principio de prudencia, y también cambiar radicalmente el **principio de correlación de ingresos y gastos**».

Es evidente que se está refiriendo a las actualizaciones de valor –valor razonable– de los elementos de activo y pasivo que permanecen en el balance, sin que sufran alteración patrimonial alguna. En el caso de las permutas, los nuevos valores y resultados que se producen atienden a la realización derivada de la operación y cumplen con el principio de correlación de ingresos y gastos. Por tanto, considero que en el concepto de «resultado distribuible», diferenciación del «resultado total» –que incluye las variaciones positivas del valor razonable– a que alude el profesor TÚA, han de incluirse los resultados obtenidos en las operaciones de permuta.

Como expone la Comisión del Libro Blanco (12.6) «las normas contables de valoración y presentación de la información financiera empresarial son, necesariamente, el producto de la visión que se tiene en un momento determinado del tiempo sobre la mejor forma de reflejar las transacciones y demás sucesos económicos».

A mi juicio, la visión que se tiene actualmente respecto al tratamiento contable de las permutas ha de cambiar, máxime ante los nuevos posicionamientos que aceptan y pretenden incorporar al ordenamiento contable europeo el criterio del «valor razonable» como criterio valorativo, en ausen-

<sup>111</sup> «Frente a las Normas Internacionales: Protección Patrimonial e Información, ¿son compatibles?» *Revista AECA*, n.º 64.

cia de alteraciones patrimoniales. Como igualmente dice la Comisión (12.6), «identificado un problema que puede llevar a emitir una nueva norma contable o a modificar las ya existentes, es preciso estudiarlo, clasificarlo en cuanto a su importancia y necesidad de respuesta, y tomar una decisión en cuanto a cómo va a ser ésta».

Como hemos puesto de manifiesto con anterioridad, resulta a todas luces incongruente que el Libro Blanco para la reforma contable aconseje, con acierto, la no tributación de los incrementos originados por la aplicación del «valor razonable» (apartado 15.8 del Libro Blanco) en tanto no se realice el beneficio y calle en cuanto al actual tratamiento fiscal de las operaciones de permuta, que, según el artículo 15 LIS está sometido a tributación. Parece que, al menos implícitamente, el Libro Blanco entiende que en las permutas se ha producido la realización del mismo, dado que realmente hay una verdadera alteración patrimonial –sustitución de un bien por otro– al contrario que en la aplicación del «valor razonable» a los elementos patrimoniales que permanecen en la empresa.

En la introducción del Plan General de Contabilidad se decía que «la puesta al día del nuevo Plan General de Contabilidad implica una especie de revisión permanente del mismo, tarea que incumbe en particular al ICAC, pero en la que habrán de colaborar expertos, profesionales y estudiosos de la disciplina contable, bien con sus aportaciones personales o por medio de las instituciones que los agrupan». Asimismo, como exponen GINER INCHAUSTI y MORA ENGUÍDANOS <sup>112</sup>, «la Comisión (Europea) <sup>113</sup> pretende fomentar la participación activa en el proceso de emisión de normas, utilizando los canales que al respecto tiene establecidos el IASB y con tal fin ha propiciado la constitución del EFRAG. Sin embargo lo cierto es que en la mayoría de países europeos no estamos muy acostumbrados a la participación en este tipo de procesos. Ante esta nueva situación, no sólo los organismos reguladores nacionales tienen que adaptarse para no quedar totalmente al margen del proceso emisor, sino que todos los interesados: usuarios, empresas, académicos, etc., deben participar activamente».

En este sentido, el presente trabajo pretende contribuir, modestamente, a la reforma del régimen contable de las operaciones de permutas, con la finalidad de que el tratamiento de las mismas exprese la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

Si como dice sir David TWEEDIE, Presidente del IASB <sup>114</sup>, «todos los sistemas contables tienen problemas. Lo que queremos es reflejar lo que ocurre en una empresa y ése es uno de los grandes cambios», parece razonable que si las permutas de terrenos son operaciones habituales en el sector inmobiliario y su finalidad es idéntica a la transmisión mediante otros títulos jurídicos –operaciones ordinarias del negocio–, como por ejemplo la compraventa, el actual tratamiento contable de las permutas que se da en España no refleja lo que ocurre en la empresa y, por lo tanto, no refleja la imagen fiel de sus cuentas.

<sup>112</sup> «La Reforma Contable en Europa. Implicaciones para las empresas y profesionales de la contabilidad». *Revista AECA*, n.º 61, Septiembre-Diciembre 2002.

<sup>113</sup> La Comisión Europea persigue que las Normas Internacionales de Contabilidad que se asuman en Europa se ajusten al principio de imagen fiel establecido en las Directivas 4.<sup>a</sup> y 7.<sup>a</sup>.

<sup>114</sup> En entrevista publicada en el diario *El País*, domingo 23 de noviembre de 2003.

**BIBLIOGRAFÍA**

Además de la bibliografía referenciada expresamente en notas a pie de página, el autor ha consultado:

- AMAT. «Problemas de la Información Financiera, ¿son las NIC la solución?» *Revista AECA*, n.º 64. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas.
- ARAGÓN BUENO y RAMÍREZ ORELLANA. «La NIC 16: Inmovilizado material». *Revista Partida Doble*, número 155, mayo de 2004.
- BOLUFER NIETO. «Nuevas orientaciones del sistema de información contable derivadas de las normas internacionales de contabilidad –IAS–». *Revista Cuenta con IGAE*, n.º 4, junio 2002.
- DELOITTE & TOUCHE [2003]. *Las nuevas Normas Internacionales de Contabilidad*. Expansión.
- ESTEBAN Cerdán y HARO PÉREZ. «NIC 8. Resultados del ejercicio: errores y cambios de criterios contables». *Revista Partida Doble*, n.º 150, diciembre 2003.
- GONZALO ÁNGULO y LAÍNEZ GADEA [2003]. «La comparabilidad y los cambios en las cifras contables». En la obra colectiva: *Manual de Contabilidad y Consolidación*. Deloitte & Touche. Editorial Aranzadi.
- IBÁÑEZ GARCÍA. «¿Contabilidad principalista o reglamentista? A propósito del Libro Blanco para la reforma contable». *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*, n.º 266 octubre-diciembre 2002.
- «Visión crítica de la producción de la normativa contable en la Comunidad Europea y en España». *Revista de Contabilidad y Tributación*, CEF, n.º 227, febrero 2002.
- Sobre el alcance de una norma fiscal en blanco: el artículo 10.3 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. *Datadiar.com*, 9 de marzo de 2001.
- «El alcance de la reserva de ley en el derecho contable». *Revista Actualidad Tributaria*, n.º 36, octubre 1994.
- INTERVENCIÓN GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO [1994]. *Principios contables públicos*. Documentos 1 a 8. Ministerio de Hacienda.
- [1995]. *Manual de Contabilidad Pública*. Ministerio de Hacienda.
- MORALES CAPARRÓS y BENTABOL MANZANARES. «La valoración del inmovilizado material en las NIC». *Revista Partida Doble*, n.º 154, abril 2004.
- MORALES MORENO [1995]. Voz «error de derecho». *Enciclopedia Jurídica Básica*. Volumen II. Editorial Civitas.
- PÉREZ CALDERÓN. «Tratamiento contable de las Aplicaciones Informáticas». *Revista Partida Doble*, n.º 154, abril 2004.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS [2002]. *Normas Internacionales de Contabilidad 2002-2003. Desarrollo y comentarios*. Ediciones Francis Lefebvre.
- RODRÍGUEZ BOLÍVAR. «La convergencia entre contabilidad financiera pública y contabilidad nacional: una aproximación teórica con especial referencia a los criterios de valoración». *Documento* n.º 14/04. Instituto de Estudios Fiscales.
- RODRÍGUEZ MORATA [2001]. *Comentarios al Código Civil*. Coordinada por BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO. Editorial Aranzadi.

|                     |                                     |                         |
|---------------------|-------------------------------------|-------------------------|
| <b>CONTABILIDAD</b> | <b>CONSULTAS PLANTEADAS AL ICAC</b> | <b>Núm.<br/>77/2005</b> |
|---------------------|-------------------------------------|-------------------------|



**ÁNGEL GONZÁLEZ GARCÍA**  
**FERNANDO JAVIER FERNÁNDEZ GONZÁLEZ**

*Profesores del CEF*

#### **BOICAC núm. 61, marzo 2005. Consulta 1**

##### **SUMARIO:**

*Sobre el tratamiento contable que debe aplicar una sociedad dedicada a la transformación de fincas en plantaciones agroforestales sostenibles para la producción de madera mediante la plantación de árboles.*

##### **Respuesta:**

La entidad tiene por objeto social, entre otros, la transformación de fincas en plantaciones agroforestales sostenibles para la producción de madera mediante la plantación de árboles. La sociedad transmite a terceros la propiedad de los árboles plantados, asumiendo el mantenimiento hasta la corta y venta de la madera resultante al finalizar el ciclo productivo (19 años). Transcurrido este período se transfiere al cliente el importe obtenido por la venta de la madera, una vez descontada la correspondiente comisión que percibe la empresa por la gestión que realiza. En el contrato «base» firmado por la sociedad con sus clientes se contempla la posibilidad de que éstos transmitan en cualquier momento los árboles a un tercero, que deberá subrogarse en todos y cada uno de los derechos y obligaciones inicialmente acordados. No obstante, deberá comunicar previamente la oferta a la sociedad, que se reserva el derecho de adquisición preferente. Por último, con carácter general, existen otras dos modalidades de contratación. En una, la sociedad asume el compromiso de gestión de venta en el momento en que así lo solicite el cliente. En la segunda, el compromiso es de adquisición en los años 5, 10 y 15, a instancia del cliente y garantizando en cualquier caso una rentabilidad media significativa. El importe de la venta en estos contratos es superior al resto de los contratos que

no contienen esta cláusula. En primer lugar debe resaltarse que el tratamiento contable de las operaciones depende de la verdadera naturaleza económica que subyace en las mismas. Es decir, en el registro contable debe prevalecer el fondo económico de las operaciones sobre su forma jurídica, de tal manera que las cuentas anuales reflejen la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa. En este sentido, será necesario analizar la operación en su conjunto para poder calificarla adecuadamente, de forma que del análisis del fondo económico y jurídico de los contratos suscritos con sus clientes y, del resto de elementos de juicio que concurran en las operaciones realizadas por la empresa, deberá valorarse si el supuesto de hecho suscitado en la consulta es una operación de venta o por el contrario se trata de operaciones de financiación, cuestión que este Instituto no puede entrar a valorar al limitarse sus competencias, en lo relativo a contestación de consultas contables, a emitir criterios interpretativos de carácter general. A este respecto, y desde un análisis de carácter general, se puede afirmar que para considerar contablemente que se ha producido la enajenación de un bien, será necesario que de las condiciones económicas de estas operaciones se desprenda que los riesgos y ventajas sustanciales inherentes a la propiedad del bien han sido efectivamente transmitidos.

Una vez indicado lo anterior, en relación con la operación descrita se pueden realizar las siguientes consideraciones:

1. En aquellos contratos en los que no se hayan transmitido los riesgos y ventajas, por aplicación del principio de prudencia contenido en la primera parte del Plan General de Contabilidad (en adelante PGC), aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, y que tiene carácter preferencial en nuestro derecho contable, habrá que considerar que estamos ante una operación financiera. En particular, en aquellos contratos que contemplen una opción de venta a favor del cliente, y la correspondiente obligación de recompra para la empresa, debería analizarse adecuadamente el verdadero fondo económico de la operación, pudiéndose llegar a la conclusión de que lo que se produce es una operación financiera en la que un tercero (cliente) cede temporalmente recursos financieros a la sociedad, con la garantía de un activo (árbol), recibiendo en contraprestación una rentabilidad mínima. El ejercicio de la opción por parte del cliente, desde un punto de vista económico racional, dependerá de cuál sea el valor de mercado de los árboles en dichas fechas. En este sentido, cabe pensar que si dicho valor no supera la rentabilidad garantizada, el cliente probablemente ejercerá su opción y, en consecuencia, la sociedad se verá obligada a recomprar los árboles. En los casos en los que de acuerdo con lo expuesto deba predicarse su carácter financiero, la empresa, en el momento inicial, deberá contabilizar la entrada de tesorería con abono a una partida que refleje la deuda por su valor de reembolso. En el activo deberían contabilizarse los intereses pendientes de vencimiento asociados a la operación, cuya imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias deberá realizarse con arreglo al principio de devengo y de acuerdo con un criterio financiero.

2. Por el contrario, cuando estemos ante situaciones en las que se ponga de manifiesto que nos encontramos ante operaciones de transmisión de los riesgos y ventajas significativos, bien en el momento inicial o bien en uno posterior, debe tenerse en cuenta lo dispuesto en la norma de valoración 18.<sup>a</sup> *Ventas y otros ingresos*, incluida en la quinta parte del PGC, que recoge los criterios para la contabilización de las entregas de bienes y de las prestaciones de servicios. A tal efecto, de acuerdo con las actividades descritas (venta y mantenimiento), la imputación de los ingresos y de los gas-

tos debería realizarse de conformidad con el principio de devengo incluido en la primera parte del PGC, es decir, en el momento en que se produzca la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan y con independencia del momento en que se produzca la corriente financiera. Por lo que se refiere al reparto que debe realizarse de la cantidad cobrada entre ingreso del ejercicio e ingreso diferido, debe resaltarse que no sólo deben diferirse costes sino también beneficios. Es decir, ambas actividades deben originar un margen a la sociedad que debe calcularse desde el inicio de la operación, y responder a una lógica creación de valor por parte de la sociedad por dichas actividades. En este sentido, las cantidades que se imputen a la venta del plantón y a las posteriores prestaciones de servicios, deberán realizarse de forma proporcional con los valores de mercado de ambas actividades y teniendo en cuenta la actualización de importes que debe aplicarse en las cantidades asignables a las prestaciones de servicios de años futuros, de tal forma que el ingreso que debe darse en el primer ejercicio no deberá exceder la parte que proporcionalmente le corresponda a la venta del plantón (para lo que deberán tenerse en cuenta los valores normales de mercado para la venta de plantones en los que no se produzca la actividad de mantenimiento posterior), correspondiendo el resto de la cantidad percibida a un ingreso a distribuir en varios ejercicios, al corresponder a la contraprestación obtenida por adelantado por la prestación del servicio de gestión y mantenimiento de los árboles. La imputación de los ingresos diferidos en la cuenta de pérdidas y ganancias deberá realizarse de acuerdo con el porcentaje de realización del citado resultado, en sintonía con el criterio incluido en la norma de valoración 18.<sup>a</sup> *Ventas, ingresos por obra ejecutada y otros ingresos*, de la quinta parte de la adaptación del PGC a las empresas constructoras, aprobada por Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 27 de enero de 1993, siempre y cuando concurran las circunstancias allí descritas para la aplicación de este criterio. En cualquier caso, habrá que tener presente el efecto financiero de la operación, en tanto la corriente financiera (cobro) difiera de la corriente real. Finalmente, cuando la nueva naturaleza de la operación así lo requiera, deberá registrarse, en su caso, la oportuna reclasificación de la partida de ingresos a distribuir en una deuda.

3. Adicionalmente, deberán tenerse en cuenta los compromisos suscritos por la empresa en forma de garantías posteriores a la venta del plantón, como las garantías por reposición de árboles, debiendo dotar la sociedad, por el importe de la estimación realizada, las provisiones necesarias para atender dichos compromisos, debiendo tenerse en consideración los criterios contenidos en el PGC para la contabilización de las provisiones por otras operaciones de tráfico, y no pudiendo en ningún caso cubrirse dichas provisiones con las plusvalías latentes que pudieran existir en los activos de la empresa. Por su parte, sobre la base del principio de prudencia, y en relación con los servicios de mantenimiento, se deberá tener también en consideración lo establecido en la adaptación del PGC a las empresas constructoras, para las provisiones para pérdidas en obras, de forma que si la evolución desfavorable de los costes originase una situación en la que los costes totales de cumplir el contrato fueran superiores a los ingresos pendientes de imputar, la sociedad deberá contabilizar una provisión, desde el momento en que se tenga esta información, que cubra la estimación de las pérdidas que previsiblemente se van a originar.

4. Finalmente, en la memoria de las cuentas anuales debería incluirse toda la información significativa acerca de estas operaciones, con el fin de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. En particular y sin ánimo exhaustivo, las circunstancias económicas concurrentes que hayan de valorarse al efecto de calificar o no las operaciones como financieras, describiendo las obligaciones asumidas por la sociedad, y en particular las obli-

gaciones de recompra que haya asumido la empresa en determinados contratos, los criterios de imputación de ingresos entre las dos actividades realizadas, la venta y la posterior prestación del servicio, así como los criterios de imputación de costes de ambas actividades, considerando los costes directamente imputables al producto (bienes y servicios), y la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectos imputables, siempre que correspondan al período de elaboración, fabricación o construcción. A tal efecto, deberán tenerse en cuenta los criterios incluidos en la Resolución de 9 de mayo de 2000, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción. Asimismo debería incluirse en la memoria el criterio que se ha seguido para calcular las provisiones que permitan cubrir los riesgos derivados de los compromisos adquiridos por la sociedad.

**EJEMPLO:**

La sociedad «PLANTACIONES DE MADERAS, S.A.», está dedicada a la fabricación de muebles de maderas nobles. Tradicionalmente, acude al mercado mayorista para asegurarse el suministro de materias primas, realizando últimamente sus propias plantaciones con el objeto de asegurar el suministro futuro, durante el período de vida del árbol hasta su tala, fijado en 20 años desde la plantación. En la actualidad, estudia ofrecer a inversores particulares la posibilidad de proceder a la plantación de árboles, asumiendo la empresa la gestión del cultivo. Las dos posibilidades que maneja son:

- Cobrar una cantidad inicial, que incluye el precio del árbol y los futuros cuidados, desentendiéndose la sociedad del precio de venta final, comprometiéndose, eso sí, a gestionar la venta de la madera.
- Comercializar una mejora sobre el contrato anterior, de tal forma que ofrezca ventanas de salida cada cierto número de años a los inversores garantizándoles una rentabilidad mínima previamente pactada.

El día 1 de enero del año 1, comienza la comercialización de los anteriores contratos. Los datos de los mismos son:

Contrato de primer tipo. Cobro de 22.000 euros por un grupo de árboles, correspondiendo 2.000 euros al valor del plantón en sí y el resto, 20.000 euros, al cobro de los gastos de mantenimiento. Como datos de la contabilidad interna de la empresa, se sabe que el coste de los plantones para la empresa es de 1.200 euros, estimándose un valor de mercado de los mismos en este momento de 2.000 euros. Las comisiones derivadas de la comercialización del contrato ascienden a 100 euros. Asimismo, sabemos que el coste de mantenimiento es de 850 euros anuales, con una facturación normal de 1.000 euros.

Contrato de segundo tipo. Basándonos en el anterior, ofreceremos una salida a los inversores en el año 5, garantizándoles una rentabilidad del 10% anual en capitalización simple, siendo en este caso el precio de comercialización del contrato un poco más alto, concretamente de 23.000 euros. Al cumplimiento de este plazo, el inversor podrá optar por seguir la inversión en la plantación o bien recuperar su dinero.

.../...

.../...

**SE PIDE**

- a) *Contabilizar la firma del contrato del primer tipo y el primer año, conociendo que el valor actual del mantenimiento y de los flujos de caja derivados de este servicio nos dan como resultado un tipo de interés normal de mercado (Prescindir para la resolución de este punto de toda consideración de tipo financiero).*
- b) *Contabilizar la firma del contrato del segundo tipo y el primer año.*
  - 1. *El inversor pide el reembolso de las cantidades.*
  - 2. *El inversor solicita la continuación del contrato y renuncia a ejercer la ventana de salida. (Se mantienen las cantidades indicadas anteriormente en cuanto a mantenimiento).*
- c) *Al final del año 12, se considera que los gastos de los siguientes ejercicios serán de 1.100 euros anuales. En el año 13, los gastos de mantenimiento ascienden a 1.100 euros y se considera que continuarán así en el futuro.*
- d) *La empresa ofrece a los clientes una garantía de sustitución de los árboles perdidos durante los 5 primeros años. La estimación estadística del riesgo para todos los contratos suscritos asciende a 7.000 euros. Sin embargo, la sustitución se realizará con árboles propiedad de la empresa.*

En el año 12, estimamos que los gastos derivados del mantenimiento de los plantones ha sufrido una elevación como consecuencia de una plaga que se ha declarado en las plantaciones, elevando el coste de los mismos a 1.100 euros en los 7 años que quedan pendientes de la plantación.

**Solución:**

**Apartado a)**

En cuanto al contrato de primer tipo, estamos ante un caso claro de transmisión de la propiedad, y de todas las ventajas y riesgos asociada a ésta, por parte de la empresa, que deberá reconocer el beneficio correspondiente a esta venta. Asimismo, según se trata en la consulta n.º 1 del BOICAC 61, se deberá reconocer un ingreso a distribuir en varios ejercicios por la parte correspondiente a los cuidados futuros.

Aunque en el propio contrato aparece el importe correspondiente a la venta del plantón y a la venta de los futuros cuidados, hay que observar que estos valores son los fijados por la propia empresa. Aquí, tal y como se desprende de la consulta del ICAC, se deberá proceder a comprobar que el beneficio que se desprende de la venta es el correcto, y no se produce el desplazamiento de beneficios entre las dos operaciones que se plantean, la venta del árbol y el posterior cuidado del mismo.

Como pautas para comprobar la realidad de este beneficio, podemos acudir a referenciar el precio estipulado en el contrato con el valor de mercado del mismo (como regla general inexistente para plantones) o acudir a las reglas señaladas en al NIC 41 Agricultura en estos casos. Como se trata de reconocimiento inicial, y ante la inexistencia de un valor de mercado, la NIC 41, en su párrafo 24 señala que:

.../...

.../...

«... Los costes pueden, en ocasiones, ser aproximaciones del valor razonable, en particular cuando:

a) Haya tenido lugar poca transformación biológica desde que se incurrieron en los primeros costes.»

Una vez establecido el valor de los plantones, deberemos ver si el beneficio recogido en la operación de venta es el correcto. Para ello, si se encuadra dentro de las políticas contables señaladas por la empresa, puede ser de aplicación lo señalado en la NIC 17, párrafo 42, cuando habla de un caso similar.

«... Los arrendadores que sean también fabricantes o distribuidores reconocerán los resultados derivados de la venta en el ejercicio, de acuerdo con las políticas contables utilizadas por la entidad para el resto de las operaciones de venta directa. Si se han aplicado tipos de interés artificialmente bajos, el resultado por la venta se reducirá al que se hubiera obtenido de haber aplicado tipos de interés de mercado.»

Es decir, comprobaremos si el margen en la venta de plantones se acerca a los márgenes normales en este tipo de operaciones, y si no tenemos datos suficientes para ello, comprobaremos cuál es el valor actual de los gastos de mantenimiento previstos, y lo igualaremos con el valor actual de los ingresos por esta actividad previstos. Si la actualización se produce a un tipo de interés normal y se mantiene el margen previsto para esta actividad, consideramos que está bien repartido el beneficio entre las dos actividades.

En cuanto a la contabilización:

Por la compra del plánton (o por la contabilización de los gastos derivados de su plantación):

|       |                  |                     |       |
|-------|------------------|---------------------|-------|
| 1.200 | Gastos (grupo 6) |                     |       |
|       |                  | a Bancos, c/c (572) | 1.200 |
|       |                  | _____ x _____       |       |

Por la celebración del contrato:

|        |                   |                                                       |        |
|--------|-------------------|-------------------------------------------------------|--------|
| 22.000 | Bancos, c/c (572) |                                                       |        |
|        |                   | a Ventas (700)                                        | 2.000  |
|        |                   | a Ingresos a distribuir en<br>varios ejercicios (13-) | 20.000 |
|        |                   | _____ x _____                                         |        |

Por los gastos derivados del contrato, consideramos que son de imputación en el ejercicio en el que se reconoce el beneficio de la venta, de acuerdo con la Norma de valoración n.º 18 del PGC, y de acuerdo con lo señalado en las NIC, tanto en la 17 (Arrendamientos) como en la 18 (Ingresos ordinarios).

.../...

.../...

|     |                                                     |                            |     |
|-----|-----------------------------------------------------|----------------------------|-----|
| 100 | <i>Servicios profesionales independientes (623)</i> |                            |     |
|     |                                                     | <i>a Bancos, c/c (572)</i> | 100 |
|     |                                                     | _____ x _____              |     |
| 850 | <i>Gastos (6)</i>                                   |                            |     |
|     |                                                     | <i>a Bancos, c/c (572)</i> | 850 |
|     |                                                     | _____ x _____              |     |

En cuanto a la imputación temporal de los ingresos, consideramos que el crecimiento del árbol se produce de manera lineal y con los mismos gastos durante toda su vida, lo que motiva que los ingresos derivados de su mantenimiento sean iguales todos los años. Si existiesen razones técnicas que aconsejaran una distribución de los gastos de mantenimiento distinta de la lineal durante la vida del bien, en base al principio de correlación de ingresos y gastos, procederíamos a imputar los ingresos en base a esa imputación temporal.

|       |                                                         |                                         |       |
|-------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------|
| 1.000 | <i>Ingresos a distribuir en varios ejercicios (13-)</i> |                                         |       |
|       |                                                         | <i>a Prestaciones de servicio (705)</i> | 1.000 |
|       |                                                         | _____ x _____                           |       |

#### Apartado b)

En cuanto al segundo contrato, la empresa no transmite los riesgos derivados de la propiedad del plantón, que corren por parte de «PLANTACIONES DE MADERA, S.A.», ya que el inversor siempre podrá proceder a asegurarse esa rentabilidad mínima que le asegura su contrato, por lo que la operación no debe tratarse como una operación de compraventa, sino como una operación financiera.

Así, según lo señalado en la consulta 1 del BOICAC 61:

|        |                                                                  |                                          |        |
|--------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------|
| 23.000 | <i>Bancos, c/c (572)</i>                                         |                                          |        |
| 11.500 | <i>Gastos por intereses diferidos</i><br>(23.000 × 10% × 5 años) |                                          |        |
|        |                                                                  | <i>a Deudas l/p</i><br>(23.000 + 11.500) | 34.500 |
|        |                                                                  | _____ x _____                            |        |

Anualmente, por la imputación de los intereses:

|       |                                        |                                               |       |
|-------|----------------------------------------|-----------------------------------------------|-------|
| 2.300 | <i>Intereses de deudas a l/p (662)</i> |                                               |       |
|       |                                        | <i>a Gastos por intereses diferidos (272)</i> | 2.300 |
|       |                                        | _____ x _____                                 |       |

.../...

.../...

**Apartado b 1)**

Cuando el inversor solicita el reembolso de las cantidades, en el año 5:

$$34.500 \quad \text{Deudas l/p} \quad a \quad \text{Bancos, c/c (572)} \quad 34.500$$

$$\text{-----} \quad x \quad \text{-----}$$

**Apartado b 2)**

En este caso se perfecciona la compraventa, ya que se transmiten los riesgos y ventajas asociadas a la propiedad de los activos, y debemos contabilizar la venta del activo.

En primer lugar, consideramos como ingresos a distribuir en varios ejercicios los derivados del mantenimiento hasta la finalización del contrato, es decir, los 15 años restantes.

Por otro lado, debemos dar de baja el valor del árbol propiedad de la empresa.

El valor de este árbol, estará a lo dispuesto en el PGC español. La adaptación sectorial a las empresas vitivinícolas señala en la Norma de valoración n.º 2 sobre Inmovilizado material:

*«... **Plantaciones y replantaciones:** Su valoración comprenderá el precio de adquisición o coste de producción de los elementos necesarios para poner en condiciones de explotación agrícola un terreno, propiedad de la empresa, destinado a dicho fin; se pueden citar, entre otros, las cepas, pies, injertos, postes y alambrado para el emparrado de la vid, etc., y los elementos que estén íntimamente ligados a la plantación y que tengan carácter de permanencia. Los gastos devengados con anterioridad a la primera cosecha productiva, es decir, desde que la plantación está en condiciones de producir ingresos con regularidad, se incorporarán como mayor valor de la plantación incluyendo, en su caso, los gastos financieros inherentes, sin que en ningún caso pueda exceder del precio de mercado. El valor del terreno agrícola no se incluirá como mayor valor de la plantación, figurando como un activo aparte...»*

Así pues, como todavía no se ha producido la producción de ingresos con regularidad, todos los gastos habidos hasta ahora, los consideramos como mayor valor del inmovilizado (plantón), por aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos.

En cuanto a la amortización, no consideramos que exista ninguna sobre la plantación, ya que todavía no se ha producido ningún tipo de ingresos.

Recordar que si la empresa hubiese seguido en su contabilidad los criterios señalados en la NIC 41 Agricultura, el plantón tendría la consideración de activo biológico, y anualmente se realizaría su presentación en el balance al valor razonable, por lo que el beneficio iría fluyendo a la cuenta de pérdidas y ganancias anualmente por la diferencia entre el valor razonable al principio y al final del año y no al final del ciclo productivo. Aplicando el PGC figuraría en el balance por el coste de producción (plantón más mantenimiento),

.../...

.../...

|        |            |                                                                    |        |
|--------|------------|--------------------------------------------------------------------|--------|
| 34.500 | Deudas l/p |                                                                    |        |
|        |            | a Ingresos a distribuir en<br>varios ejercicios (13-)              | 15.000 |
|        |            | a Inmovilizado material<br>(Plantón)<br>(1.200 + 850 × 5)          | 4.262  |
|        |            | a Beneficios procedentes de<br>la enajenación de inmo-<br>vilizado | 15.238 |
|        |            | _____ x _____                                                      |        |

**Apartado c)**

En base a lo establecido en la adaptación sectorial del PGC a las empresas constructoras, se deberá proceder a dotar la correspondiente provisión teniendo en cuenta las pérdidas futuras que se ocasionarán. Esta provisión se ajustará anualmente en función de la evolución de los gastos asociados al contrato.

|     |                                                               |                                                          |     |
|-----|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----|
| 700 | Dotación a la provisión otras<br>operaciones de tráfico (695) |                                                          |     |
|     |                                                               | a Provisión para otras ope-<br>raciones de tráfico (495) | 700 |
|     |                                                               | _____ x _____                                            |     |

Por la contabilización de las operaciones en el año 13:

|       |                                                        |                                                                        |       |
|-------|--------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1.100 | Gastos de mantenimiento                                |                                                                        |       |
|       |                                                        | a Bancos, c/c (572)                                                    | 1.100 |
|       |                                                        | _____ x _____                                                          |       |
| 1.000 | Ingresos a distribuir en varios<br>ejercicios (13-)    |                                                                        |       |
|       |                                                        | a Prestaciones de servicio<br>(705)                                    | 1.000 |
|       |                                                        | _____ x _____                                                          |       |
| 100   | Provisión para otras opera-<br>ciones de tráfico (495) |                                                                        |       |
|       |                                                        | a Provisión para otras ope-<br>raciones de tráfico apli-<br>cada (795) | 100   |
|       |                                                        | _____ x _____                                                          |       |

.../...

.../...

**Apartado d)**

Según lo señalado en la consulta 1 del BOICAC 61:

*«... Adicionalmente, deberán tenerse en cuenta los compromisos suscritos por la empresa en forma de garantías posteriores a la venta del plantón, como las garantías por reposición de árboles, debiendo dotar la sociedad, por el importe de la estimación realizada, las provisiones necesarias para atender dichos compromisos, debiendo tenerse en consideración los criterios contenidos en el PGC para la contabilización de las provisiones por otras operaciones de tráfico, y no pudiendo en ningún caso cubrirse dichas provisiones con las plusvalías latentes que pudieran existir en los activos de la empresa.»*

|                                                                                                                                                                       |                                                            |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------|
| 7.000                                                                                                                                                                 | Dotación a la provisión otras operaciones de tráfico (695) |       |
|                                                                                                                                                                       | a Provisión para otras operaciones de tráfico (495)        | 7.000 |
| <hr style="width: 100%; border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 5px 0;"/> x <hr style="width: 100%; border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 5px 0;"/> |                                                            |       |

Por el riesgo derivado de la garantía asumida por la sociedad dotamos la correspondiente provisión. Aunque dicha garantía sea articulada a través de la entrega de plantones de la empresa, que lógicamente tienen un coste para la empresa inferior, la provisión la dotamos por el riesgo asumido y no por el coste del plantón a reponer, ya que esto supondría que las plusvalías tácitas asociadas al plantón propiedad de la empresa se recogerían en la cuenta de pérdidas y ganancias, lo que rompería con el principio de prudencia.

Señalar que si la empresa siguiese la NIC 41, sí se hubiesen reconocido esas plusvalías tácitas, por lo que la dotación de la provisión no se realizaría de acuerdo con la NIC 37.

**BOICAC núm. 61, marzo 2005. Consulta 3****SUMARIO:**

*Sobre el tratamiento contable en las cuentas anuales individuales de una sociedad de la deducción por doble imposición interna de plusvalías, originada en la transmisión de acciones a otra empresa perteneciente a su mismo grupo, cuando adicionalmente ambas sociedades tributan en el régimen de consolidación fiscal.*

**Respuesta:**

Una sociedad (en adelante, la sociedad «A») formaliza un contrato de compraventa con otra sociedad de su grupo (en adelante, la sociedad «B»), de las acciones representativas del 50% del capital social de una tercera sociedad del mismo grupo (en adelante, la sociedad «C»). Según se manifiesta en la consulta, la sociedad «A» registró en sus cuentas anuales individuales el resultado que surge de la operación, al entender que dicha transacción cumple con los requerimientos establecidos en la consulta número 11 del Boletín de este Instituto n.º 48, de diciembre de 2001 (en adelante, BOICAC).

Las sociedades «A», «B» y «C» tributan en el régimen de consolidación fiscal, regulado en los artículos 64 y siguientes del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo (en adelante, TRLIS; arts. 78 y ss. de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, en el ejercicio en que se realizó la operación). Como consecuencia de lo dispuesto en el citado régimen especial, el resultado contable registrado por la sociedad «A» fue eliminado, a efectos fiscales, en el cálculo de la base imponible consolidada, quedando obligado el grupo a incorporarlo en el futuro cuando concurran los supuestos previstos en la norma tributaria. En este punto, cabe indicar que este Instituto no entra a valorar la situación concreta descrita en la consulta, por lo que la contestación se realiza bajo la hipótesis de aceptar la existencia del citado resultado, aspecto que deberán valorar los administradores de la sociedad «A» de acuerdo con lo indicado en la citada consulta número 11 del BOICAC n.º 48. Una vez realizada esta precisión, según se manifiesta en la consulta, en la contabilización del gasto por impuesto sobre beneficios del ejercicio de la venta, y de conformidad con lo establecido en la Resolución del ICAC de 9 de octubre de 1997, sobre algunos aspectos de la norma de valoración decimosexta del PGC, parcialmente modificada por la RICAC de 15 de marzo de 2002, la sociedad «A» registró en sus cuentas anuales individuales un impuesto sobre beneficios diferido por un importe equivalente al pasivo fiscal derivado de la exigencia de la futura incorporación del resultado eliminado.

Por último, según contestación de la Dirección General de Tributos, la sociedad «A» se beneficiará en el ejercicio en que se produzca la incorporación fiscal de la plusvalía a la base imponible consolidada, de la deducción por doble imposición de plusvalías de fuente interna regulada en el artículo 30.5 del TRLIS, calculándose su importe sobre la base del incremento neto de los beneficios no distribuidos obtenidos por la sociedad «C», desde la fecha de adquisición de las acciones de «C» por la sociedad «A», hasta la fecha en que se produzca la incorporación efectiva a la base imponible del resultado eliminado. En particular, la cuestión suscitada hace referencia a si resultaría correcto el registro contable en la sociedad «A», en el ejercicio de la venta y siguientes, de un crédito fiscal vinculado al impuesto sobre beneficios diferido registrado, con el límite máximo de dicho impuesto diferido, en concepto de deducción por doble imposición sobre plusvalías de fuente interna, para reflejar la deducción a que tendrá derecho en el futuro, cuando se incorpore a la base imponible consolidada el resultado obtenido en la venta, y, en su caso, por qué importe debería contabilizarse.

De conformidad con lo dispuesto en el apartado 2.4.1 de la Norma sexta, *Sociedades que tributan en régimen de consolidación fiscal*, de la mencionada Resolución de este Instituto de 9 de octubre de 1997 (modificada por Resolución de 15 de marzo de 2002), las deducciones y bonificaciones de la cuota del Impuesto sobre Sociedades afectarán al cálculo del impuesto devengado en cada sociedad por el importe efectivo de las mismas que sea aplicable en el Régimen de Consolidación Fiscal

y no por el importe, inferior o superior, que correspondería a cada sociedad en régimen de tributación individual. Sin perjuicio de las especialidades propias de este régimen, el tratamiento contable de las citadas deducciones y bonificaciones deberá realizarse en sintonía con lo dispuesto en las normas primera y tercera de la presente Resolución. En concreto, la Norma tercera. *Deducciones y bonificaciones en la cuota*, en su apartado 2, dispone que también serán objeto de registro las deducciones y bonificaciones no aplicadas en la declaración del ejercicio por dicho tributo, cuando no existan dudas razonables de que se podrán aplicar en futuros ejercicios, en los términos descritos en el apartado 9 de la norma primera. Adicionalmente, la Norma de valoración primera, *Aplicación del principio de prudencia*, apartado 9, señala que «Con base en lo anteriormente expuesto, y en la medida en que de acuerdo con la normativa fiscal, la sociedad "A" tenga reconocido un crédito fiscal sobre la base del incremento neto de los beneficios no distribuidos obtenidos por la sociedad "C" y, en consecuencia, asociado hasta dicho importe con el pasivo derivado del diferimiento en la imputación fiscal del resultado obtenido en la enajenación de las participaciones, el registro del efecto impositivo de la operación deberá tener en cuenta esta circunstancia. A este respecto, y siempre que no existan dudas sobre el cumplimiento de los requisitos establecidos para hacer efectivo el crédito por deducción pendiente, en el momento inicial procederá registrar en la sociedad "A" el crédito a que tendría derecho de producirse en dicho momento la incorporación fiscal de la plusvalía, es decir, en función de los beneficios no distribuidos obtenidos por la sociedad cuyas participaciones son objeto de transmisión hasta dicha fecha, debiendo posteriormente y a medida que se produzca el devengo de beneficios o pérdidas de la sociedad "C", ajustar el importe del crédito inicialmente reconocido, con el límite máximo del impuesto diferido que figure en el pasivo del balance. Tanto el impuesto diferido como el crédito fiscal deberán lucir por separado en sus correspondientes partidas. No procederá en ningún caso contabilizar desde el inicio de la operación, el importe total de la deducción que, al amparo de la posterior evolución de dichos beneficios, en su caso, pueda corresponder a la sociedad "A"».

## EJEMPLO:

El 1-1-20X1 la sociedad «ANFÍPOLIS, S.A.», cabecera de un grupo empresarial que tributa en el régimen de consolidación fiscal regulado en los artículos 64 a 82 del TRLIS (RDLeg. 4/2004), vende por 3.500.000 euros a su filial, la sociedad «MANTINEA, S.L.», el 70% de las acciones representativas del capital social (1.000.000 de acciones de 3 euros cada una) de la sociedad «EGOSPÓTAMOS, S.A.» perteneciente al mismo grupo empresarial y que «ANFÍPOLIS» había adquirido el 1-1-20X0 a su valor teórico por 2.800.000 euros.

A final del ejercicio 20X1, la sociedad «ANFÍPOLIS» obtiene un resultado contable de 1.000.000 de euros, con unas retenciones de 75.000 euros y el valor teórico de las acciones de «EGOSPÓTAMOS» es de 4,4 euros/acción.

A 31-12-20X2, la sociedad «ANFÍPOLIS» tiene un beneficio antes de impuestos de 400.000 euros, con unas retenciones y pagos a cuenta de 20.000 euros y el valor teórico de las acciones de «EGOSPÓTAMOS» ha bajado a 4,3 euros/acción.

.../...

.../...

**Solución:**

En el momento de la transmisión, la sociedad «ANFÍPOLIS» contabilizará el correspondiente resultado:

|           |                                         |           |
|-----------|-----------------------------------------|-----------|
| 3.500.000 | Bancos                                  |           |
|           | a Participaciones en empresas del grupo | 2.800.000 |
|           | a Beneficio en valores negociables      | 700.000   |

\_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_

Pero a la hora de determinar la base imponible del grupo fiscal, deberán eliminarse los resultados por operaciones internas efectuadas en el período impositivo, tal y como establece el artículo 72 del TRLIS, que en este caso es el beneficio de 700.000 euros que deberá incorporarse a la base imponible del grupo fiscal cuando los resultados eliminados se realicen frente a terceros (art. 73.1 TRLIS).

Por tanto en la liquidación del IS del ejercicio 20X1 surgirá una diferencia entre el resultado contable y el resultado fiscal que será una **diferencia temporal y negativa** por importe de 700.000 euros, lo que dará lugar a un impuesto sobre beneficios diferido por 245.000 euros ( $0,35 \times 700.000$ ), suponiendo un tipo de gravamen del 35%.

En el ejercicio en que se produzca la venta de las acciones a un tercero, además de la reversión de la diferencia temporal, la sociedad «ANFÍPOLIS» se beneficiará de la deducción por doble imposición de plusvalías de fuente interna regulada en el artículo 30.5 del TRLIS, que se obtiene aplicando el tipo de gravamen de la sociedad transmitente («ANFÍPOLIS»: 35%) «al incremento neto de los beneficios no distribuidos generados por la entidad participada ("EGOSPÓTAMOS") durante el tiempo de tenencia de dicha participación (hasta la transmisión al tercero) o al importe de las rentas computadas si éste fuere menor».

Según la consulta n.º 3 del BOICAC 61, la sociedad transmitente («ANFÍPOLIS») tiene derecho a contabilizar el crédito fiscal derivado de la deducción que en el momento de venta a un tercero podrá practicarse, calculado en función de los beneficios no distribuidos obtenidos por la sociedad cuyas participaciones son objeto de transmisión («EGOSPÓTAMOS») hasta dicha fecha, debiendo ajustar el importe del crédito inicialmente reconocido a medida que se produzcan beneficios o pérdidas en la sociedad («EGOSPÓTAMOS») que aumenten o disminuyan los beneficios no distribuidos.

.../...

.../...

A 31-12-X1, el cálculo del gasto contable y del gasto fiscal arroja los siguientes resultados:

| Fiscal                         |           | Contable                        |           |
|--------------------------------|-----------|---------------------------------|-----------|
| Resultado contable .....       | 1.000.000 | Resultado contable .....        | 1.000.000 |
| Diferencia temporal negativa . | -700.000  | Resultado contable ajustado ... | 1.000.000 |
| Base imponible .....           | 300.000   | × tipo gravamen .....           | 35%       |
| × tipo gravamen .....          | 35%       | Impuesto bruto .....            | 350.000   |
| Cuota íntegra .....            | 105.000   | - Deducciones (1) .....         | - 98.000  |
| - Deducciones (2) .....        | 0         | (0,35 × 400.000 × 0,7)          |           |
| Cuota líquida .....            | 105.000   | = Impuesto bruto .....          | 252.000   |
| - Retenciones .....            | - 75.000  |                                 |           |
| Cuota diferencial .....        | 30.000    |                                 |           |

(1)

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| Valor teórico .....         | 4,4       |
| × N.º acciones .....        | 1.000.000 |
| = Fondos propios .....      | 4.400.000 |
| - Capital .....             | 3.000.000 |
| = Reservas a 31-12-X1 ..... | 1.400.000 |
| - Reservas a 1-1-X0 .....   | 1.000.000 |
| = Incremento reservas ..... | 400.000   |

(2) Fiscalmente no se aplica ninguna deducción porque la deducción por doble imposición de plusvalías de fuente interna se aplica cuando las acciones se vendan a un tercero externo al grupo.

El asiento de contabilización del gasto contable será por tanto:

|         |                                                                                  |         |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------|---------|
| 252.000 | Impuesto sobre beneficios                                                        |         |
| 98.000  | Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación a corto plazo |         |
|         | a Hacienda Pública, retenciones y pagos a cuenta                                 | 75.000  |
|         |                                                                                  | .../... |

.../...

*a Hacienda Pública, acreedora por impuesto sociedades* 30.000  
*a Impuesto sobre beneficios diferido* 245.000

\_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_

A 31-12-X2, el cálculo del gasto contable y del gasto fiscal arroja los siguientes resultados:

| Fiscal                   |         | Contable                        |         |
|--------------------------|---------|---------------------------------|---------|
| Resultado contable ..... | 400.000 | Resultado contable .....        | 400.000 |
| Base imponible .....     | 400.000 | Resultado contable ajustado ... | 400.000 |
| × tipo gravamen .....    | 35%     | × tipo gravamen .....           | 35%     |
| Cuota íntegra .....      | 140.000 | Impuesto bruto .....            | 140.000 |
| – Deducciones .....      | 0       | – Deducciones .....             | 0       |
| Cuota líquida .....      | 140.000 | = Impuesto bruto .....          | 140.000 |
| – Retenciones .....      | –20.000 |                                 |         |
| Cuota diferencial .....  | 120.000 |                                 |         |

El asiento de contabilización del gasto contable será por tanto:

252.000 *Impuesto sobre beneficios*  
*a Hacienda Pública retenciones y pagos a cuenta* 20.000  
*a Hacienda Pública acreedora por impuesto sociedades* 120.000

\_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_

Por otro lado, como se han reducido los beneficios no distribuidos de la sociedad «EGOSPÓTAMOS», de acuerdo con la contestación de la consulta, procede ajustar el importe del crédito inicialmente reconocido, así:

.../...

.../...

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| Valor teórico .....          | 4,3       |
| × N.º acciones .....         | 1.000.000 |
| = Fondos propios .....       | 4.300.000 |
| – Capital .....              | 3.000.000 |
| = Reservas a 31-12-X2 .....  | 1.300.000 |
| – Reservas a 31-12-X1 .....  | 1.400.000 |
| = Disminución reservas ..... | 100.000   |

24.500 *Ajustes negativos en la imposición sobre beneficios*  
*(100.000 × 0,35 × 0,7)*

*a Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación a corto plazo*

24.500

\_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_

|              |                                                                                                                                 |                 |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| CONTABILIDAD | SEGUNDO EJERCICIO DE LAS PRUEBAS<br>SELECTIVAS PARA EL INGRESO<br>EN EL CUERPO SUPERIOR DE<br>INSPECTORES DE SEGUROS DEL ESTADO | Núm.<br>78/2005 |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|



**JAVIER ROMANO APARICIO**

*Profesor del CEF*

---

## Sumario:

---

- Prueba 1.** Préstamo participativo convertible: emisión, amortización, devengo de intereses, participación en beneficios del préstamo. Reembolso del préstamo con acciones con valor nocional al IBEX-35.
- Prueba 2.** Capitalización de intereses en la construcción de naves industriales: préstamos específicos y genéricos. Cálculo del tipo medio efectivo de interés de la financiación ajena no específica.
- Prueba 3.** Escisión de parte de una sociedad: valoración de las explotaciones que se escinden, cálculo del fondo de comercio, constitución de la nueva sociedad y adquisición por parte de la sociedad escindida de las acciones de la nueva sociedad.
- Prueba 4.** Estado de flujos de efectivo: determinación del estado de flujo neto de tesorería de las actividades ordinarias por el método directo e indirecto. Cálculo del estado de flujos de efectivo correspondiente a las actividades de inversión y financiación. Cálculo de los recursos procedentes de las operaciones.

[Cuerpo Superior de Inspectores de Seguros del Estado. Segundo ejercicio de la fase de oposición: Contabilidad. Convocatoria de 2004].

**PRUEBA N.º 1. PRÉSTAMO PARTICIPATIVO CONVERTIBLE**

El 1 de julio de 2003, «PRIESA» emitió un préstamo participativo con un nominal de 2.000.000 de euros, con un cupón anual fijo del 2 por 100 del valor de reembolso al inicio del ejercicio y una participación en los beneficios netos positivos del 10 por 100, que se acumulan al valor de reembolso a final de cada ejercicio. En la fecha de reembolso, que será el 30 de junio de 2006, la entidad de crédito prestamista tendrá la posibilidad de optar por que el reembolso sea en efectivo o en acciones de «PRIESA», o en una combinación de ambas formas de pago, utilizando para la conversión un precio notional en euros de la acción igual al valor medio del IBEX-35 en unidades absolutas durante el último mes (como el índice se expresa en porcentaje, el valor absoluto será la centésima parte del valor del índice).

Los gastos de formalización del préstamo importaron un 6 por 100 del nominal y se amortizan linealmente.

La base sobre la que se calcula la participación en resultados es el beneficio antes de impuestos del período correspondiente (sin considerar la participación en resultados del prestamista) al que se aplica el 35 por 100 como tipo impositivo nominal para calcular el beneficio neto del período. En los ejercicios 2003 y 2006, la sociedad debe preparar estados intermedios semestrales para este cálculo.

A efectos de la resolución del ejercicio, se supondrá que el beneficio neto antes de impuestos de cada uno de los períodos de vida de la operación será la siguiente:

| Período                        | Beneficio antes de impuestos<br>(antes de deducir la participación) |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Segundo semestre de 2003 ..... | 200.000 euros                                                       |
| Año 2004 .....                 | 800.000 euros                                                       |
| Año 2005 .....                 | 600.000 euros                                                       |
| Primer semestre de 2006 .....  | 300.000 euros                                                       |

## TRABAJO A REALIZAR:

- 1.1. Asientos a que ha dado lugar la emisión, amortización de gastos, devengo de intereses y participación en beneficios del préstamo en el año 2003.
- 1.2. Asientos a que dará lugar la amortización de gastos, devengo de intereses y participación en beneficios del préstamo en el año 2006.
- 1.3. Asiento de reembolso del préstamo participativo, si la entidad prestataria acuerda convertir en acciones el 70 por 100 del valor de reembolso y cobrar en metálico el resto. Supóngase que el valor medio del IBEX-35 durante el mes de junio de 2006 es del 7.000 por 100.

**PRUEBA N.º 2. CAPITALIZACIÓN DE INTERESES**

«PRIESA» se construye su propio inmovilizado. Durante el ejercicio 2003 ha completado la construcción de una nave que empezó en 2002 (nave A) y ha hecho algunas mejoras en otra (nave B). Esta actividad de construcción para el inmovilizado figura en la cuenta de pérdidas y ganancias, donde se puede comprobar que se han capitalizado 380.000 euros.

En la nave B, se capitalizan únicamente gastos de personal, mientras que en la nave A se capitalizan materiales, gastos de personal, amortizaciones e intereses. El objetivo de esta prueba es deslindar el importe que corresponde a cada una de las naves, determinando el importe total de los intereses que se han capitalizado en la nave A.

Los costes del ejercicio correspondientes a la nave A han sido incurridos de forma uniforme a lo largo de los meses de enero hasta abril, ambos inclusive. No obstante, los problemas de comprobaciones, licencias y permisos han hecho que la nave no estuviese en condiciones de funcionar hasta primeros de julio.

En la ficha del coste de la nave A figuran los siguientes conceptos de coste (no se incluyen costes financieros capitalizados durante el ejercicio):

|                                                  |                  |
|--------------------------------------------------|------------------|
| SALDO INICIAL .....                              | 900.000          |
| <b>GASTOS</b>                                    |                  |
| Personal .....                                   | 200.000          |
| Materiales .....                                 | 100.000          |
| Amortización .....                               | 30.000           |
| <b>COSTE TOTAL (sin intereses de 2003) .....</b> | <b>1.230.000</b> |

Al objeto de calcular los intereses capitalizados, se ha obtenido la siguiente información:

- a) Se pidió en 2002 un crédito específico al promotor para financiar la nave A, que cubría el 60 por 100 del coste de personal y los materiales hasta ultimar la construcción, con un coste efectivo del 6 por 100 anual (0,5% mensual). La disposición del crédito se hace mensualmente, a final de cada mes, por el 60 por 100 de los costes directos ejecutados correspondientes al mismo. Ésta es la fecha a partir de la cual se devengan intereses.
- b) Todas las amortizaciones (2002 y 2003) se consideran financiadas por la financiación genérica de la entidad, como el resto del inmovilizado. En la cifra de coste inicial capitalizado, un 10 por 100 corresponde a las dotaciones de las amortizaciones practicadas en 2002.
- c) Al comenzar la construcción en 2002 se hizo una ampliación de capital, por importe de 300.000 euros, dedicada específicamente a financiar la nave A.
- d) El resto del coste se considera financiado con los préstamos a largo plazo generales de la entidad, cuyos importes y gastos financieros constan, junto con los específicos, en las cuentas anuales del Anexo 1.

La sociedad aplica la normativa vigente para la capitalización de gastos financieros.

#### TRABAJO A REALIZAR:

- 2.1. Calcular el coste por intereses de la financiación específica de la construcción de la nave A, correspondiente a 2003 (saldo inicial y gastos incurridos en el período, excluyendo las amortizaciones, que no entran dentro de la financiación específica). La cifra inicial de las construcciones en curso contiene ya los intereses capitalizados del ejercicio anterior.
- 2.2. Calcular el tipo medio efectivo de interés de la financiación ajena no específica utilizada por «PRIESA» en el presente ejercicio 2003 y, en función del mismo, el coste por intereses de la misma acumulado en la nave A correspondiente a todos los costes de la nave en curso.
- 2.3. En función de lo anterior, calcular los costes capitalizados que corresponden a la nave A y a la nave B, cuyos importes parciales suman el total de los trabajos para el inmovilizado de las cuentas anuales del ejercicio. En caso de que no pueda realizarse este desglose, se deben explicar las posibles causas desde el punto de vista contable.

**PRUEBA N.º 3. ESCISIÓN DE UNA PARTE DE LA SOCIEDAD**

La sociedad «PRIESA» tiene dos explotaciones diferentes en su actividad, que se denominarán en lo sucesivo I y II. Está planeando separarlas en dos sociedades independientes, escindiendo la actual «PRIESA», lo que desea llevar a cabo en los primeros meses de 2004. La forma jurídica de la escisión será la constitución de una sociedad unipersonal, cuyas 22.000 acciones de 50 euros nominales serán suscritas por «PRIESA», que luego ofrecerá a sus accionistas el canje de acciones en la proporción de 3 acciones de la nueva sociedad por cada acción de «PRIESA» (en caso de que hubiese mayor demanda que las acciones disponibles, se prorratearían entre las peticiones recibidas). Las acciones propias resultantes serán amortizadas inmediatamente después de su adquisición.

La nueva sociedad se denominará «NEVESA», que se hará cargo de la explotación II, permaneciendo en «PRIESA» la explotación I. Los administradores han valorado la sociedad «PRIESA», antes de la escisión, partiendo del beneficio de 2003, como una renta perpetua que crece al 2 por 100 anualmente, utilizando el 11,4 por 100 de descuento anual (el primer término de la renta perpetua se corresponde con el beneficio neto de 2004, y la valoración se hace con fecha 31 de diciembre de 2003).

A efectos de la valoración de las dos sociedades resultantes, el beneficio neto se considera aportado en un 60 por 100 por la explotación I, y en un 40 por 100 por la actividad II. Los valores relativos de ambas explotaciones se obtendrán descontando el beneficio esperado como una renta perpetua, que crece al 2 por 100 anual, pero con tipos de descuento diferentes, en función del riesgo específico soportado por cada una de ellas (prima de riesgo), según lo que recoge el siguiente cuadro:

|                              | Interés sin riesgo | Prima de riesgo | Tipo de descuento |
|------------------------------|--------------------|-----------------|-------------------|
| Explotación I .....          | 5%                 | 6%              | 11,00%            |
| Explotación II .....         | 5%                 | 7%              | 12,00%            |
| «PRIESA» (en conjunto) ..... | 5%                 | 6,40%           | 11,40%            |

La explotación II, que se va a escindir y constituirse en nueva sociedad, cuenta con los activos y pasivos que se muestran en la siguiente relación, donde se incluye también una marca que utiliza pero que está totalmente amortizada en las cuentas de «PRIESA», aunque tiene todavía valor comercial. Se especifica la valoración de los activos y pasivos en cuentas, así como su valor real o razonable a efectos de la escisión:

| ACTIVOS                                  | Valor contable<br>bruto | Amortización<br>acumulada/<br>provisión | Valor neto<br>contable | Valor real o<br>razonable |
|------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------|------------------------|---------------------------|
| Inmovilizado                             |                         |                                         |                        |                           |
| • Terrenos .....                         | 80.000                  |                                         | 80.000                 | 120.000                   |
| • Construcciones .....                   | 450.000                 | 50.000                                  | 400.000                | 500.000                   |
| • Equipos .....                          | 170.000                 | 30.000                                  | 140.000                | 100.000                   |
| • Marca .....                            |                         |                                         |                        | 450.000                   |
| Existencias                              |                         |                                         |                        |                           |
| • Materias primas .....                  | 120.000                 |                                         | 120.000                | 150.000                   |
| • Productos terminados                   | 72.000                  |                                         | 72.000                 | 60.000                    |
| Deudores                                 |                         |                                         |                        |                           |
| • Clientes .....                         | 120.000                 | 12.000                                  | 108.000                | 90.000                    |
| Tesorería .....                          | 300.000                 |                                         | 300.000                | 300.000                   |
| <b>PASIVOS</b>                           |                         |                                         |                        |                           |
| • Proveedores .....                      | – 70.000                |                                         | – 70.000               | – 70.000                  |
| • Otros prestamos a largo<br>plazo ..... | – 250.000               |                                         | – 250.000              | – 250.000                 |
| SUMA ALGEBRAICA .....                    | 992.000                 | 92.000                                  | 900.000                | 1.450.000                 |

## TRABAJO A REALIZAR:

- 3.1. Determinar las valoraciones de las dos explotaciones de la empresa que se escinden, atendiendo a los beneficios esperados descontados, así como el eventual fondo de comercio derivado de la operación que se obtiene de los cálculos anteriores. La fecha de valoración es el 31 de diciembre de 2003 y el primer flujo de beneficios corresponde al año 2004.
- 3.2. Asientos de constitución de la nueva sociedad, que se escritura por el valor obtenido en el apartado anterior (método de la adquisición). Las 22.000 acciones de 50 euros de nominal que constituyen su capital social son suscritas y desembolsadas por «PRIESA» a cambio de los activos y pasivos que aporta.
- 3.3. Asiento de adquisición por parte de la antigua sociedad de las acciones de la recién creada «NEVESA», donde se materializa la escisión por aportación de una parte del patrimonio a esta sociedad.
- 3.4. Contabilización del proceso de canje de acciones (3 acciones de «NEVESA» por cada una de «PRIESA»), en la sociedad que ha suscrito las nuevas acciones emitidas, sabiendo que acudieron solamente 5.500 acciones al canje, así como reflejo contable de la amortización de las acciones propias así adquiridas.

**PRUEBA N.º 4. ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

Con los datos procedentes del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2003, que están recogidos en el Anexo 1, la sociedad «PRIESA» desea calcular y presentar los flujos de tesorería del período, teniendo en cuenta la siguiente información, recopilada de los registros contables de la entidad (estos datos también están contenidos en los enunciados de las Pruebas 1, 2 y 3, pero no es necesario consultarlos para hacer los cálculos):

- a) El 50 por 100 de los resultados correspondientes a 2002 se repartieron como dividendos. El resto se dejó como reservas en la cuenta «Otras reservas y prima de emisión».
- b) La sociedad ha vendido terrenos en el ejercicio, por los que ha obtenido ingresos netos de 108.000 euros. El beneficio de esta operación, que figura en la cuenta de resultados, tiene tributación nula a efectos del Impuesto sobre Sociedades.
- c) La empresa fabrica sus propias naves (construcciones). Este año 2003 ha terminado la que tenía en curso y ha hecho mejoras en otra más. Los gastos corrientes que han supuesto estas obras se han pagado al contado. La estructura de los costes capitalizados en el ejercicio es la siguiente (a los efectos de esta Prueba): materiales, 100.000 euros; mano de obra, 225.000 euros; gastos financieros, 25.000 euros; y amortizaciones, 30.000 euros.
- d) Para la construcción de una de las naves se dispuso, durante el primer cuatrimestre del año, de la parte restante de un préstamo a largo plazo al promotor, por importe de 150.000 euros. Además, se han devuelto préstamos a largo plazo por importe de 1.650.000 euros, y se ha tomado un préstamo participativo por importe de 2.000.000 de euros, ambas operaciones realizadas a mitad del ejercicio.
- e) Los gastos financieros son todos ellos pagaderos a corto plazo, salvo 13.000 euros que se han incorporado como mayor valor de reembolso del préstamo participativo.
- f) Se ha realizado una ampliación de capital por importe de 150.000 euros, incluyendo capital y prima de emisión, para ayudar a financiar la compra de nuevos equipos, que se llevará a cabo al inicio de 2004.

**TRABAJO A REALIZAR:**

- 4.1.** Determinar el flujo neto de tesorería por las actividades ordinarias del ejercicio, tanto por el método directo (cobros de ingresos de la explotación y financieros menos pagos de gastos de la explotación y financieros) como por el indirecto (beneficio neto más ajustes que no implican movimientos de fondos menos incremento o disminución del capital circulante comercial en el ejercicio).

- 4.2. Presentar el estado de flujo de efectivo en el ejercicio, distinguiendo los flujos netos por actividades ordinarias, de inversión y de financiación, de manera que el flujo neto total del período explique la variación del saldo de tesorería en los balances de situación del Anexo 1.
- 4.3. La empresa quiere reembolsar toda la financiación ajena en 5 años, ¿es posible hacerlo si se mantiene este ritmo de generación de recursos procedentes de las operaciones o de tesorería por las operaciones ordinarias?

### ANEXO 1. CUENTAS ANUALES DE «PRIESA» A 31-12-2003

#### BALANCE DE SITUACIÓN

| Activo                         | 2003      | 2002      | Pasivo y Patrimonio                     | 2003      | 2002      |
|--------------------------------|-----------|-----------|-----------------------------------------|-----------|-----------|
| <b>Inmovilizado material</b>   |           |           | <b>Fondos propios</b>                   |           |           |
| Terrenos .....                 | 150.000   | 200.000   | Capital social (acciones 50 €) .        | 1.100.000 | 1.000.000 |
| Construcciones .....           | 3.880.000 | 2.600.000 | Reserva legal .....                     | 200.000   | 200.000   |
| Equipos .....                  | 1.100.000 | 1.100.000 | Otras reservas y prima de emisión ..... | 740.000   | 500.000   |
| Construcciones en curso .....  |           | 900.000   | Pérdidas y ganancias 2002               |           |           |
| Amortización acumulada .....   | - 990.000 | - 850.000 | Pérdidas y ganancias 2003 .....         | 400.000   | 380.000   |
| Gastos formalización deudas .  | 100.000   |           | <b>Acreedores a largo plazo</b>         |           |           |
| <b>Existencias</b>             |           |           | Préstamo participativo .....            | 2.013.000 |           |
| Materias primas .....          | 300.000   | 280.000   | Otros préstamos a largo plazo .         | 900.000   | 2.400.000 |
| Productos terminados .....     | 180.000   | 150.000   | <b>Acreedores a corto plazo</b>         |           |           |
| Provisiones depreciación ..... | - 18.000  | - 20.000  | Deudas por intereses .....              | 35.000    | 40.000    |
| <b>Deudores</b>                |           |           | Proveedores .....                       | 190.000   | 150.000   |
| Clientes .....                 | 250.000   | 210.000   |                                         |           |           |
| Provisiones insolvencias ..... | - 35.000  | - 25.000  |                                         |           |           |
| Tesorería .....                | 661.000   | 125.000   |                                         |           |           |
|                                | 5.578.000 | 4.670.000 |                                         | 5.578.000 | 4.670.000 |

## CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

| Debe (Gastos)                     | 2003      | Haber (Ingresos)                       | 2003      |
|-----------------------------------|-----------|----------------------------------------|-----------|
| Consumo materias primas .....     | 1.200.000 | Importe neto cifra de negocios .....   | 2.500.000 |
| Gastos personal .....             | 710.000   | Aumento de productos terminados .....  | 30.000    |
| Dotación amortizaciones .....     | 140.000   | Trabajos para el inmovilizado .....    | 380.000   |
| Variación de provisiones          |           | Beneficios por venta de terrenos ..... | 58.000    |
| Existencias .....                 | - 2.000   |                                        |           |
| Insolvencias .....                | 10.000    |                                        |           |
| Otros gastos de explotación ..... | 210.000   |                                        |           |
| Gastos financieros .....          | 160.000   |                                        |           |
| Impuesto sobre Sociedades .....   | 140.000   |                                        |           |
| Saldo acreedor (beneficio) .....  | 400.000   |                                        |           |
|                                   | 2.968.000 |                                        | 2.968.000 |

**SOLUCIÓN PRUEBA N.º 1****1.1. Asientos a que ha dado lugar la emisión, amortización de gastos, devengo de intereses y participación en beneficios del préstamo en el año 2003.**

1 de julio de 2003

Los préstamos participativos, desde un punto de vista estrictamente contable, se contabilizan en cuentas de pasivo exigible a largo o corto plazo, según su vencimiento. Desde un punto de vista económico, son partidas que se consideran asimilables al patrimonio contable (véase Resolución de 20 de diciembre de 1996 del ICAC, por las que se fijan criterios generales para determinar el concepto de patrimonio contable a efectos de los supuestos de reducción de capital y disolución de sociedades regulados en la legislación mercantil. Por tanto, por su obtención se hará:

2.000.000      Tesorería (57)

a      Préstamos participativos (17-)      2.000.000

\_\_\_\_\_ x \_\_\_\_\_

y por los gastos de formalización del préstamo:

|         |                                                                    |                  |         |
|---------|--------------------------------------------------------------------|------------------|---------|
| 120.000 | <i>Gastos de formalización de deudas (270)</i><br>(2.000.000 × 6%) |                  |         |
|         |                                                                    | a Tesorería (57) | 120.000 |
|         |                                                                    | x                |         |

31 de diciembre de 2003

Por los intereses devengados por el préstamo participativo, que ascienden a un 2 por 100 anual y que se acumulan en una cuenta denominada «Deudas por intereses» según se desprende del anexo 1 en el que están las cuentas anuales de «PRIESA»:

|        |                                                                           |                              |        |
|--------|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------|--------|
| 20.000 | <i>Intereses de deudas a largo plazo (662)</i><br>(2.000.000 × 2% × 6/12) |                              |        |
|        |                                                                           | a Deudas por intereses (52-) | 20.000 |
|        |                                                                           | x                            |        |

Por el incremento del préstamo participativo en función de los beneficios obtenidos por «PRIESA» en el segundo semestre de 2003 y las condiciones pactadas:

|                                               |          |
|-----------------------------------------------|----------|
| Beneficio segundo semestre del año 2003 ..... | 200.000  |
| Menos impuesto al 35 por 100 .....            | - 70.000 |
| Base de reparto .....                         | 130.000  |
| Intereses (10% × 130.000) .....               | - 13.000 |

|        |                                                |                                |        |
|--------|------------------------------------------------|--------------------------------|--------|
| 13.000 | <i>Intereses de deudas a largo plazo (662)</i> |                                |        |
|        |                                                | a Préstamo participativo (17-) | 13.000 |
|        |                                                | x                              |        |

Por el saneamiento de los gastos de formalización de deudas con un criterio lineal según se establece en las condiciones del supuesto:

|        |                                |                                           |        |
|--------|--------------------------------|-------------------------------------------|--------|
| 20.000 | Otros gastos financieros (669) |                                           |        |
|        | (120.000/3 × 6/12)             |                                           |        |
|        |                                | a Gastos de formalización de deudas (270) | 20.000 |
|        |                                |                                           |        |
|        |                                | x                                         |        |

### 1.2. Asientos a que dará lugar la amortización de gastos, devengo de intereses y participación en beneficios del préstamo en el año 2006.

Las cuentas relativas a este proceso al inicio del año 2006 son las siguientes:

| Saldos deudores                         | Importe | Saldos acreedores            | Importe   |
|-----------------------------------------|---------|------------------------------|-----------|
| Gastos de formalización de deudas ..... | 20.000  | Préstamo participativo ..... | 2.104.000 |
|                                         |         | Deudas por intereses .....   | 20.650    |

- El importe pendiente de saneamiento de los gastos de formalización de deudas será de:

$$(120.000/3 \times 6/12)$$

- El importe del préstamo participativo se obtiene de la siguiente forma:

|                                         |           |
|-----------------------------------------|-----------|
| Saldo al final del año 2003 .....       | 2.013.000 |
| Más incremento final del año 2004 ..... | 52.000    |
| Más incremento final del año 2005 ..... | 39.000    |
| Total .....                             | 2.104.000 |

- La cuantía de las deudas por intereses, suponiendo que el vencimiento de los intereses es anual (30 de junio) y que el importe de los mismos se calcula siempre sobre el saldo del préstamo participativo al inicio del ejercicio:  $(2.013.000 + 52.000) \times 2\% \times 6/12 = 20.650$ .

30 de junio de 2006

Por el pago de los intereses:

|        |                                      |                  |        |
|--------|--------------------------------------|------------------|--------|
| 20.650 | <i>Deudas por intereses (52-)</i>    |                  |        |
| 21.040 | <i>Intereses de deudas a corto</i>   |                  |        |
|        | <i>plazo (663)</i>                   |                  |        |
|        | $(2.104.000 \times 2\% \times 6/12)$ |                  |        |
|        |                                      | a Tesorería (57) | 41.690 |
|        |                                      | x                |        |

- Por la participación del préstamo participativo en los beneficios del primer trimestre del año 2006:

|        |                                     |                                |        |
|--------|-------------------------------------|--------------------------------|--------|
| 19.500 | <i>Intereses de deudas a corto</i>  |                                |        |
|        | <i>plazo (663)</i>                  |                                |        |
|        | $(300.000 \times 65\% \times 10\%)$ |                                |        |
|        |                                     | a Préstamo participativo (52-) | 19.500 |
|        |                                     | x                              |        |

- Por el saneamiento de los gastos de formalización de deudas:

|        |                                       |                              |        |
|--------|---------------------------------------|------------------------------|--------|
| 20.000 | <i>Otros gastos financieros (669)</i> |                              |        |
|        |                                       | a Gastos de formalización de |        |
|        |                                       | deudas (270)                 | 20.000 |
|        |                                       | x                            |        |

**1.3. Asiento de reembolso del préstamo participativo, si la entidad prestataria acuerda convertir en acciones el 70 por 100 del valor de reembolso y cobrar en metálico el resto. Supóngase que el valor medio del IBEX-35 durante el mes de junio de 2006 es del 7.000 por 100.**

El saldo del préstamo participativo después de la participación en beneficios, después del 30 de junio de 2006, asciende a 2.123.500 euros. De este saldo, el 30 por 100 se reembolsa en metálico y el resto mediante acciones que emitirá «PRIESA».

*Reembolso del 30 por 100 del préstamo participativo*

|         |                                                          |                  |         |
|---------|----------------------------------------------------------|------------------|---------|
| 637.050 | <i>Préstamo participativo (52–)</i><br>(2.123.500 × 30%) |                  |         |
|         |                                                          | a Tesorería (57) | 637.050 |
|         | _____                                                    | x                | _____   |

*Canje del 70 por 100 del préstamo participativo*

Para realizar el canje son necesarios los siguientes cálculos:

- Valor de emisión de las acciones:  $7.000/100 = 70$  euros, de los cuales 50 corresponden al valor nominal y 20 a prima de emisión de acciones.
- Cuantía a reembolsar:  $2.123.500 \times 70\% = 1.486.450$
- Número de acciones a emitir:  $1.486.450/70 = 21.235$

Por la emisión de las acciones:

|           |                                                  |                                      |           |
|-----------|--------------------------------------------------|--------------------------------------|-----------|
| 1.486.450 | <i>Acciones emitidas (1001)</i><br>(21.235 × 70) |                                      |           |
|           |                                                  | a Capital social (100)               | 1.061.750 |
|           |                                                  | (21.235 × 50)                        |           |
|           |                                                  | a Prima de emisión de acciones (110) | 424.700   |
|           |                                                  | (21.235 × 20)                        |           |
|           | _____                                            | x                                    | _____     |

Por el canje:

|           |                                     |                            |           |
|-----------|-------------------------------------|----------------------------|-----------|
| 1.486.450 | <i>Préstamo participativo (52–)</i> |                            |           |
|           |                                     | a Acciones emitidas (1001) | 1.486.450 |
|           | _____                               | x                          | _____     |

**SOLUCIÓN PRUEBA N.º 2**

**2.1. Calcular el coste por intereses de la financiación específica de la construcción de la nave A, correspondiente a 2003 (saldo inicial y gastos incurridos en el período, excluyendo las amortizaciones, que no entran dentro de la financiación específica). La cifra inicial de las construcciones en curso contiene ya los intereses capitalizados del ejercicio anterior.**

Para poder calcular los intereses que se han capitalizado en el año 2003 en la nave A, en primer lugar es necesario determinar el importe del saldo dispuesto del préstamo promotor al final del año 2002 (inicio del año 2003).

Por otro lado, con respecto a los intereses que se capitalizaron en el año 2002, el enunciado del ejercicio señala que también hubo una financiación no específica para la nave A en dicho año y, no se facilita el montante de los gastos financieros que hubo en dicho ejercicio, por lo que no es posible desglosar la cuantía de financiación específica y no específica. Ante esta situación, y para poder resolver el ejercicio, vamos a suponer que la financiación fue exclusivamente de fuentes específicas.

Según la ficha de coste de la nave A, el saldo final de esta cuenta en el año 2002 era de 900.000 euros. Este importe procede de tres conceptos:

- Costes directos.
- Amortizaciones.
- Intereses capitalizados.

Dado que el enunciado señala que del coste inicial el 10 por 100 corresponde a coste de amortizaciones, podemos establecer que:

$$810.000 = \text{Costes directos (CD)} + \text{Intereses capitalizados}$$

Por otro lado, se sabe que las disposiciones del crédito se han hecho al final de cada mes por una cuantía del 60 por 100 de los costes directos. Los intereses devengados por la disposición de este crédito y capitalizados son los siguientes:

$$\frac{0,6 \text{ CD}}{12} S_{12|0,005} - 0,6 \text{ CD}$$

Sustituyendo en la primera expresión tenemos que:

$$810.000 = CD - \frac{0,6 \text{ CD}}{12} S_{12|0,005} - 0,6 \text{ CD}$$

de donde se obtiene que:

$$CD = 796.639$$

y volviendo al planteamiento inicial:

|                                              |         |
|----------------------------------------------|---------|
| Costes directos .....                        | 796.639 |
| Amortizaciones .....                         | 90.000  |
| Intereses capitalizados .....                | 13.361  |
| Saldo inmovilizado en curso final 2002 ..... | 900.000 |

NOTA PREVIA A LA SOLUCIÓN DE LOS APARTADOS 2.2 Y 2.3: Dada la interrelación de ambos apartados, la solución de ambos se realiza conjuntamente.

**2.2. Calcular el tipo medio efectivo de interés de la financiación ajena no específica utilizada por «PRIESA» en el presente ejercicio 2003 y, en función del mismo, el coste por intereses de la misma acumulado en la nave A correspondiente a todos los costes de la nave en curso.**

**2.3. En función de lo anterior, calcular los costes capitalizados que corresponden a la nave A y a la nave B, cuyos importes parciales suman el total de los trabajos para el inmovilizado de las cuentas anuales del ejercicio. En caso de que no pueda realizar este desglose, se deben explicar las posibles causas desde el punto de vista contable.**

El cálculo del tipo de intereses medio de la financiación ajena no específica correspondiente al año 2003 se realiza sobre los saldos al final del año, con el objeto de simplificar la solución ya que sería más correcto trabajar con saldos medios. Por otro lado, también vamos a suponer que el importe del préstamo promotor fue cancelado en el mes de julio cuando entró en funcionamiento el inmovilizado que financiaba.

En el año 2003 se han capitalizado como mayor de las naves A y B 380.000 euros según señala el enunciado del ejercicio. El importe capitalizado en la nave A se descompone en:

|                               |         |
|-------------------------------|---------|
| Materiales .....              | 100.000 |
| Personal .....                | 200.000 |
| Amortización .....            | 30.000  |
| Intereses específicos .....   | 18.098  |
| Intereses de deudas genéricas |         |

*Cálculo de los intereses específicos capitalizados en el ejercicio 2003*

|                                                                                |           |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Del saldo dispuesto por el préstamo promotor al inicio del año .....           | 14.925,82 |
| $(60\% \times 796.639 + 13.361) [(1 + 0,005)^6 - 1]$                           |           |
| Por la disposición de enero $(60\% \times 75.000) [(1 + 0,005)^5 - 1]$ .....   | 1.136,31  |
| Por la disposición de febrero $(60\% \times 75.000) [(1 + 0,005)^4 - 1]$ ..... | 906,77    |
| Por la disposición de marzo $(60\% \times 75.000) [(1 + 0,005)^3 - 1]$ .....   | 678,38    |
| Por la disposición de abril $(60\% \times 75.000) [(1 + 0,005)^2 - 1]$ .....   | 451,13    |
| Total .....                                                                    | 18.098,41 |

*Cálculo de los intereses capitalizados por deudas genéricas en 2003*

Los gastos financieros no asociados a deudas específicas son:

Gastos financieros totales = Gastos financieros específicos + Resto gastos financieros

$$160.000 = 18.098 + \text{Resto gastos financieros}$$

$$\text{Resto gastos financieros} = 160.000 - 18.098 = 141.902$$

El tipo de interés medio devengado por las deudas genéricas en 2003 –recordemos que el importe de las deudas se está tomando con los saldos al 31 de diciembre–:

$$\text{Interés medio} = \text{Gastos financieros} / \text{Deudas}$$

$$\text{Interés medio} = \frac{141.902}{(2.013.000 + 900.000)} = 0,0487 \Rightarrow 4,87\%$$

La relación fondos ajenos con coste entre los fondos ajenos con coste nos permitirá calcular la parte de la nave A que se financiará con deudas genéricas:

$$\frac{2.913.000}{2.913.000 + 2.913.000} = 0,50 \Rightarrow 54\%$$

### **SOLUCIÓN PRUEBA N.º 3**

**3.1. Determinar las valoraciones de las dos explotaciones de la empresa que se escinden, atendiendo a los beneficios esperados descontados, así como el eventual fondo de comercio derivado de la operación que se obtiene de los cálculos anteriores. La fecha de valoración es el 31 de diciembre de 2003 y el primer flujo de beneficios corresponde al año 2004.**

La valoración total de la empresa es:

$$\text{Valor de «PRIESA»} = 408.000 \frac{1}{1 + 0,114 - 1,02} = 4.340.425,53$$

Los beneficios aportados por cada una de las dos explotaciones, según los porcentajes que establece el enunciado son:

$$\text{Beneficio explotación I} = 408.000 \times 60\% = 244.800$$

$$\text{Beneficio explotación II} = 408.000 \times 40\% = 163.200$$

La valoración de cada una de las explotaciones es la siguiente:

$$\text{Valor explotación I} = 244.800 \frac{1}{1,11 - 1,02} = 2.720.000$$

$$\text{Valor explotación II} = 163.200 \frac{1}{1,12 - 1,02} = 1.632.000$$

**3.2. Asientos de constitución de la nueva sociedad, que se escritura por el valor obtenido en el apartado anterior (método de la adquisición). Las 22.000 acciones de 50 euros de nominal que constituyen su capital social son suscritas y desembolsadas por «PRIESA» a cambio de los activos y pasivos que aporta.**

|         |                                     |                                |           |
|---------|-------------------------------------|--------------------------------|-----------|
| 120.000 | Terrenos                            |                                |           |
| 500.000 | Construcciones                      |                                |           |
| 100.000 | Equipos para proceso de información |                                |           |
| 450.000 | Propiedad industrial                |                                |           |
| 150.000 | Materias primas                     |                                |           |
| 60.000  | Productos terminados                |                                |           |
| 90.000  | Clientes                            |                                |           |
| 300.000 | Tesorería                           |                                |           |
| 182.000 | Fondo de comercio                   |                                |           |
|         |                                     | a Proveedores                  | 70.000    |
|         |                                     | a Préstamos                    | 250.000   |
|         |                                     | a Capital social               | 1.100.000 |
|         |                                     | (22.000 × 50)                  |           |
|         |                                     | a Prima de emisión de acciones | 532.000   |
|         |                                     | x                              |           |

**3.3. Asiento de adquisición por parte de la antigua sociedad de las acciones de la recién creada «NEVESA», donde se materializa la escisión por aportación de una parte del patrimonio a esta sociedad.**

La contabilización de una operación en que se entrega una parte del patrimonio contable a cambio de unas acciones se asimila, desde un punto de vista contable, a las permutas. Por tanto, las acciones recibidas se valoran al valor neto contable de los activos menos los pasivos entregados, con el límite del valor de mercado de las acciones recibidas. Por valor de mercado de las acciones recibidas se entiende el valor de emisión de las mismas.

|                                                |           |
|------------------------------------------------|-----------|
| Valor contable del patrimonio traspasado ..... | 900.000   |
| Valor de mercado .....                         | 1.632.000 |

|         |                                  |
|---------|----------------------------------|
| 900.000 | Inversiones financieras acciones |
|         | «NEVESA»                         |
|         | (22.000 × 40,9090)               |
| 70.000  | Proveedores                      |
| 250.000 | Otros préstamos a largo plazo    |

|        |                                                  |         |  |
|--------|--------------------------------------------------|---------|--|
| 80.000 | Amortización acumulada del inmovilizado material |         |  |
| 12.000 | Provisión para insolvencias de tráfico           |         |  |
|        | a Terrenos                                       | 80.000  |  |
|        | a Construcciones                                 | 450.000 |  |
|        | a Equipos para proceso de información            | 170.000 |  |
|        | a Materias primas                                | 120.000 |  |
|        | a Productos terminados                           | 72.000  |  |
|        | a Clientes                                       | 120.000 |  |
|        | a Tesorería                                      | 300.000 |  |
|        |                                                  |         |  |
|        |                                                  | X       |  |

**3.4. Contabilización del proceso de canje de acciones (3 acciones de «NEVESA» por cada una de «PRIESA»), en la sociedad que ha suscrito las nuevas acciones emitidas, sabiendo que acudieron solamente 5.500 acciones al canje, así como reflejo contable de la amortización de las acciones propias así adquiridas.**

Relación de canje: 3 acciones de «NEVESA» × 1 acción de «PRIESA»

Número de acciones de «NEVESA»: 22.000

Número de acciones de «PRIESA» que acuden al canje: 5.500

Número de acciones de «NEVESA» que se entregan en el canje: 16.500

|         |                                                                               |         |  |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------|---------|--|
| 675.000 | Acciones propias para reducción de capital social (199)<br>(5.500 × 122,7272) |         |  |
|         | a Inversiones financieras «NEVESA»<br>(16.500 × 40,9090)                      | 675.000 |  |
|         |                                                                               |         |  |
|         |                                                                               | X       |  |
| 275.000 | Capital social (100)<br>(5.500 × 50)                                          |         |  |
| 400.000 | Otras reservas y prima de emisión (11)                                        |         |  |
|         | a Acciones propias para reducción de capital social (199)                     | 675.000 |  |
|         |                                                                               |         |  |
|         |                                                                               | X       |  |

**SOLUCIÓN PRUEBA N.º 4**

**4.1. Determinar el flujo neto de tesorería por las actividades ordinarias del ejercicio, tanto por el método directo (cobros de ingresos de la explotación y financieros menos pagos de gastos de la explotación y financieros) como por el indirecto (beneficio neto más ajustes que no implican movimientos de fondos menos incremento o disminución del capital circulante comercial en el ejercicio).**

**FLUJO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS. MÉTODO DIRECTO**

|                                           |           |             |
|-------------------------------------------|-----------|-------------|
| + Cobros de clientes .....                |           | 2.460.000   |
| Importe neto cifra negocios .....         | 2.500.000 |             |
| Menos incremento de clientes .....        | - 40.000  |             |
| - Pagos a proveedores .....               |           | - 1.080.000 |
| Compras de materias primas (1) .....      | 1.120.000 |             |
| Menos incremento proveedores .....        | - 40.000  |             |
| - Pagos al personal (2) .....             |           | - 485.000   |
| - Pagos otros gastos explotación .....    |           | - 210.000   |
| - Pagos gastos financieros (3) .....      |           | - 127.000   |
| - Pagos impuesto sobre beneficios .....   |           | - 140.000   |
| Flujo de las actividades ordinarias ..... |           | 418.000     |

## NOTA 1

El importe de las compras de materias primas se obtiene del mayor de la cuenta de materias primas:

**Materias primas**

|                             |           |                           |           |
|-----------------------------|-----------|---------------------------|-----------|
| Existencias iniciales ..... | 280.000   | Consumo .....             | 1.200.000 |
| Compras .....               | 1.220.000 | Existencias finales ..... | 300.000   |
| Total .....                 | 1.500.000 | Total .....               | 1.500.000 |

Dado que algunas de estas existencias se han utilizado en la construcción de inmovilizados, hay que tener en cuenta la parte que supondrá pagos relacionados con las actividades de inversión:

|                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------|-----------|
| Pagos relacionados con actividades de inversión (dato) ..... | 100.000   |
| Pagos relacionados con actividades de financiación .....     | 1.120.000 |

## NOTA 2

Del total de los pagos al personal (710.000) los que están asociados a la construcción del inmovilizado ascienden a 225.000 (actividades de inversión) y el resto, 485.000, son los que corresponden a las actividades ordinarias.

## NOTA 3

Los pagos relativos a gastos financieros se pueden obtener a partir del siguiente mayor:

|                                          |         |                                        |         |
|------------------------------------------|---------|----------------------------------------|---------|
| Gastos financieros .....                 | 160.000 | Préstamo participativo .....           | 13.000  |
| Saldo inicial de deudas por intereses .. | 40.000  | Saldo final de deudas por intereses .. | 35.000  |
|                                          |         | Pagos .....                            | 152.000 |
| Total .....                              | 200.000 | Total .....                            | 200.000 |

Del total de pagos, 152.000, los que corresponden a las actividades ordinarias son 127.000, ya que han sido capitalizados como mayor coste del inmovilizado 25.000 (actividades de inversión).

## FLUJO DE ACTIVIDADES ORDINARIAS. MÉTODO INDIRECTO

|                                                       |                |
|-------------------------------------------------------|----------------|
| Beneficio neto .....                                  | 400.000        |
| Menos ajuste diferencia entre compras y consumo ..... | - 20.000       |
| Más amortizaciones .....                              | 140.000        |
| Menos variación provisión de existencias .....        | - 2.000        |
| Más variación provisión de insolvencias .....         | 10.000         |
| Menos aumento de productos terminados .....           | - 30.000       |
| Menos trabajos para el inmovilizado .....             | - 380.000      |
| Menos beneficios por venta a terceros .....           | - 58.000       |
| Más gastos financieros capitalizados .....            | 350.000        |
| Compras .....                                         | 100.000        |
| Personal .....                                        | 225.000        |
| Financieros .....                                     | 25.000         |
| Menos incremento de clientes .....                    | - 40.000       |
| Más incremento de proveedores .....                   | 40.000         |
| Menos disminución deudas por intereses .....          | - 5.000        |
| Más gastos devengados préstamo participativo .....    | 13.000         |
| <b>FLUJO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS .....</b>      | <b>418.000</b> |

**4.2. Presentar el estado de flujo de efectivo en el ejercicio, distinguiendo los flujos netos por actividades ordinarias, de inversión y de financiación, de manera que el flujo neto total del período explique la variación del saldo de tesorería en los balances de situación del Anexo 1.**

|                                                                                |                  |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Flujo de las actividades ordinarias</b> (calculado apartado anterior) ..... | <b>418.000</b>   |
| <b>Flujo de las actividades de inversión</b> .....                             | <b>- 242.000</b> |
| Cobro venta inmovilizado .....                                                 | 108.000          |
| Pago gastos construcción inmovilizado .....                                    | 350.000          |
| Materiales .....                                                               | 100.000          |
| Personal .....                                                                 | 225.000          |
| Financieros .....                                                              | 25.000           |
| <b>Flujos de las actividades de financiación</b> .....                         | <b>360.000</b>   |
| Cobro ampliación de capital .....                                              | 150.000          |
| Cobro préstamo participativo .....                                             | 2.000.000        |
| Cobro préstamo a largo plazo .....                                             | 150.000          |
| Pago gastos formalización préstamos .....                                      | 100.000          |
| Pago reembolso préstamo a largo plazo .....                                    | 1.650.000        |
| Pago dividendos .....                                                          | 190.000          |
| <b>Flujo de tesorería generado en período</b> .....                            | <b>536.000</b>   |

**4.3. La empresa quiere reembolsar toda la financiación ajena en 5 años, ¿es posible hacerlo si se mantiene este ritmo de generación de recursos procedentes de las operaciones o de tesorería por las operaciones ordinarias?**

Los flujos de tesorería de las actividades ordinarias se han calculado en el apartado 1 y asciende a la cifra de 418.000 euros, por lo que en cinco años se habrán generado 2.090.000 euros, cuantía que no supera el total de la financiación ajena actual (2.013.000 + 900.000 + 35.000). Lo mismo ocurre con los recursos procedentes de las operaciones ya que sólo generan 115.000 anuales.

Recursos procedentes de las operaciones:

|                                                      |                |
|------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Beneficio del ejercicio</b> .....                 | <b>400.000</b> |
| Más incremento de pérdidas y ganancias               |                |
| Gastos devengados préstamo participativo .....       | 13.000         |
| Amortizaciones .....                                 | 140.000        |
| Menos disminuciones de pérdidas y ganancias          |                |
| Beneficio por venta de terrenos .....                | - 58.000       |
| Amortizaciones capitalizadas .....                   | - 30.000       |
| <b>Recursos procedentes de las operaciones</b> ..... | <b>465.000</b> |

A continuación, para una mayor comprensión del ejercicio se adjuntan los ajustes en forma de asientos de libro diario, los ajustes para la obtención de los RPO y de estado de tesorería, así como la hoja de trabajo.

### AJUSTES CUADRO DE FINANCIACIÓN

Por el reparto del beneficio del ejercicio 2002

|         |            |                             |         |
|---------|------------|-----------------------------|---------|
| 190.000 | Dividendos |                             |         |
| 190.000 | Reservas   |                             |         |
|         |            | a Pérdidas y ganancias 2002 | 380.000 |
|         |            | x                           |         |

Por la venta de los terrenos

|        |                           |                                        |         |
|--------|---------------------------|----------------------------------------|---------|
| 50.000 | Terrenos                  |                                        |         |
| 58.000 | Pérdidas y ganancias 2003 |                                        |         |
|        |                           | a Enajenación de inmovilizado material | 108.000 |
|        |                           | x                                      |         |

Por las construcciones finalizadas en el año 2003

|         |                         |                  |         |
|---------|-------------------------|------------------|---------|
| 900.000 | Construcciones en curso |                  |         |
|         |                         | a Construcciones | 900.000 |
|         |                         | x                |         |

Por las amortizaciones

|         |                        |                             |         |
|---------|------------------------|-----------------------------|---------|
| 140.000 | Amortización acumulada |                             |         |
|         |                        | a Pérdidas y ganancias 2003 | 140.000 |
|         |                        | x                           |         |

Por los intereses devengados por el préstamo participativo

|        |                        |                             |        |
|--------|------------------------|-----------------------------|--------|
| 13.000 | Préstamo participativo | a Pérdidas y ganancias 2003 | 13.000 |
| _____  |                        | x _____                     |        |

Por las amortizaciones capitalizadas

|        |                           |                  |        |
|--------|---------------------------|------------------|--------|
| 30.000 | Pérdidas y ganancias 2003 | a Construcciones | 30.000 |
| _____  |                           | x _____          |        |

Por el reembolso de los préstamos a largo plazo

|           |                                   |                           |           |
|-----------|-----------------------------------|---------------------------|-----------|
| 1.650.000 | Reembolso de deudas a largo plazo | a Préstamos a largo plazo | 1.650.000 |
| _____     |                                   | x _____                   |           |

#### AJUSTES ESTADO DE TESORERÍA

Por la eliminación de las cuentas de gastos e ingresos que han sido objeto de ajuste para la obtención de los RPO y de los saldos de pérdidas y ganancias en el balance y en la cuenta de resultados

|         |                                          |                                 |         |
|---------|------------------------------------------|---------------------------------|---------|
| 58.000  | Beneficio venta de terrenos              |                                 |         |
| 30.000  | Trabajos realizados para el inmovilizado |                                 |         |
| 465.000 | Pérdidas y ganancias 2003                |                                 |         |
|         |                                          | a Dotación amortizaciones       | 140.000 |
|         |                                          | a Gastos financieros            | 13.000  |
|         |                                          | a Saldo de pérdidas y ganancias | 400.000 |
|         |                                          | x _____                         |         |

Por el incremento de las existencias de materias primas

|        |                         |                   |        |
|--------|-------------------------|-------------------|--------|
| 20.000 | Consumo materias primas |                   |        |
|        |                         | a Materias primas | 20.000 |
|        | _____                   | x _____           |        |

Por la variación de existencias de productos terminados

|        |                                 |                        |        |
|--------|---------------------------------|------------------------|--------|
| 30.000 | Aumento de productos terminados |                        |        |
|        |                                 | a Productos terminados | 30.000 |
|        | _____                           | x _____                |        |

Por la eliminación de la provisión de existencias

|       |                                    |                                      |       |
|-------|------------------------------------|--------------------------------------|-------|
| 2.000 | Variación provisión de existencias |                                      |       |
|       |                                    | a Provisión depreciación existencias | 2.000 |
|       | _____                              | x _____                              |       |

Por el incremento de clientes

|        |                                      |            |        |
|--------|--------------------------------------|------------|--------|
| 40.000 | Importe neto de la cifra de negocios |            |        |
|        |                                      | a Clientes | 40.000 |
|        | _____                                | x _____    |        |

Por la eliminación de la provisión de insolvencias

|        |                             |                                              |        |
|--------|-----------------------------|----------------------------------------------|--------|
| 10.000 | Provisión para insolvencias |                                              |        |
|        |                             | a Variación de provisiones para insolvencias | 10.000 |
|        | _____                       | x _____                                      |        |

Por la disminución de las deudas a corto plazo por intereses

|       |                    |   |                      |       |
|-------|--------------------|---|----------------------|-------|
| 5.000 | Gastos financieros | a | Deudas por intereses | 5.000 |
| _____ |                    | x | _____                |       |

Por el aumento de proveedores

|        |             |   |                             |        |
|--------|-------------|---|-----------------------------|--------|
| 40.000 | Proveedores | a | Consumos de materias primas | 40.000 |
| _____  |             | x | _____                       |        |

# RECENSIONES BIBLIOGRÁFICAS

## La fiscalidad en las entidades sin ánimo de lucro. Estímulo público y acción privada

Miguel CRUZ AMORÓS y Silvia LÓPEZ RIBAS

CIDEAL – PricewaterhouseCoopers, Madrid, 2004, 255 págs.

Respondiendo a un bien meditado título, componen la obra tres capítulos que comentan la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de la Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo. Con esta ley y la 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, puede considerarse cerrada una azarosa etapa que se inició con la Ley 61/1978, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades que, girando sobre la personalidad jurídica de los sujetos pasivos (art. 4), hubo de optar por la exención, entre otras entidades, de los establecimientos, instituciones, fundaciones o asociaciones, incluso las de hecho –sic– de carácter temporal para arbitrar fondos calificados o declarados benéficos o de utilidad pública por los órganos competentes del Estado, siempre que los cargos de patronos, representantes legales o gestores de hecho fueran gratuitos y rindieran cuentas al órgano de protectorado correspondiente [art. 5.1 e)]. En la legalidad vigente hasta el día 1 de enero de 1979, el Impuesto general sobre la Renta de Sociedades y demás Entidades Jurídicas mantenía su no sujeción; el de la Renta de las Personas Físicas admitía como gastos deducibles las cantidades satisfechas a las Asociaciones y Fundaciones benéficas, benéfico-docentes o de investigación científica, cuando la institución que las recibiera fuera de carácter público o, siendo de carácter privado, se acreditara de modo fehaciente ante el protectorado del Gobierno en las Fundaciones benéficas que las sumas recibidas se destinaban de modo directo y afectado permanentemente al cumplimiento del fin benéfico, docente o de investigación para el que fueran entregadas; y en el Impuesto sobre Bienes de las Personas Jurídicas su sujeción (art. 135 de la Ley 41/1964, de 11 de junio) que entonces existía.

Según se ha anticipado, en el Capítulo I se estudia el régimen tributario de las entidades sin fines lucrativos después que la propia Ley 49/2002 los haya definido resaltando que han de cumplir los requisitos por ella establecidos, y siempre que persigan fines de interés general y destinen a su realización sus rentas o ingresos. Figuran las Fundaciones, las Asociaciones declaradas de utilidad pública (que ya conoce el art. 35.1.º del CC y regulaban las Leyes de 30 de junio de 1887 y de 1 de julio de 1907), las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD), las Federaciones deportivas, los Comités Olímpicos, la Cruz Roja Española, la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE), la Obra Pía de los Santos Lugares, la Iglesia Católica, etc.

---

Las antes citadas y aludidas son objeto de un régimen tributario especial en función del destino de las rentas que obtengan a fines y actividades de interés general. Forman parte del «tercer sector» en contraposición con el público y privado de la economía española, que menciona el primer párrafo de la Ley 49/2002 y que ha de incorporarse a la Contabilidad nacional.

A efectos del régimen tributario que se establece son clasificadas las explotaciones económicas (págs. 33-35) con cita de la jurisprudencia sobresaliente. El complejo tema del destino de rentas e ingresos es examinado a continuación. El régimen tributario en todas sus proyecciones es expuesto en toda su extensión y con la claridad y precisión que en todo momento acreditan los autores. Naturalmente, el Impuesto sobre Sociedades ocupa un lugar relevante en este estudio con especial consideración de las rentas que son declaradas exentas por su fuente, sin renunciar a anotar o comentar todas las alternativas que la aplicación de las respectivas disposiciones plantean.

Las rentas procedentes de las explotaciones económicas exentas son objeto de profundo estudio en función del objeto o finalidad de las propias explotaciones después de aceptar el concepto que de ellas han construido las leyes tributarias. La exposición pormenorizada de esta materia (ajustes extracontables, amortizaciones, gastos no deducibles, etc.) es ilustrada mediante ejemplos cifrados que fortalecen la trascendencia didáctica de la obra.

El Impuesto sobre el Valor Añadido también es objeto de detenido análisis en cuanto a esta clase de entidades, con especial examen del autoconsumo, la regla de prorrata, los sectores diferenciados, las subvenciones y las exenciones. Estas últimas según la Ley del Impuesto y la que se comenta son objeto de comparación en cuadros que demuestran, en una ocasión más, el ánimo y los profundos conocimientos de los autores.

No faltan en este capítulo las tasas, los tributos locales y las normas específicas de las Comunidades Autónomas.

Cabe indicar que la Ley 49/2002 a pesar de su fecha se titula como desea la vigente Ley General Tributaria en su artículo 9.1, que es del siguiente tenor: «Las leyes y los reglamentos que contengan normas tributarias deberán mencionarlo expresamente en su título y en la rúbrica de los artículos correspondientes».

La Ley del Impuesto sobre Sociedades (hoy según el texto refundido de 5 de marzo de 2004) ha soportado la transferencia de disposiciones a las leyes antes mencionadas que establecen el régimen tributario especial que en la obra de Miguel CRUZ y Silvia LÓPEZ se comenta. El régimen de exención parcial por dicho impuesto, que es aplicable a las entidades sin fines de lucro que no reúnen los requisitos establecidos por la repetida Ley 49/2002, tributan por las normas contenidas en el citado impuesto, y son comentadas en el Capítulo II de la obra que se reseña según ya se anticipó. La ley refundida de este impuesto (art. 9.2) reafirma la vigencia de la Ley 49/2002 y en cuanto a las excluidas de ella determina que es de aplicación lo dispuesto en los artículos 120, 121 y 122 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

---

Con el mismo acierto antes manifestado es redactado el presente capítulo en el que ha de resaltarse la dificultad que implica interpretar la expresión «objeto o finalidad específica» que los autores superan.

Los artículos 16 al 27 de la tantas veces citada Ley 49/2002 son comentados en la obra que se reseña (págs. 169 a 248). Inician este capítulo con un estudio comparativo de los incentivos fiscales al mecenazgo según las Leyes 49/2002 y 30/1994 que cuenta con un cuadro que facilita su consulta. Con seleccionadas notas bibliográficas es expuesto lo relativo a los donativos, donaciones y aportaciones, así como a su deducción en los tres Impuestos sobre la Renta: Personas Físicas, Sociedades y No Residentes. Llama la atención el esmerado análisis de lo relativo a las citadas formas de mecenazgo y a los convenios de colaboración empresarial en actividades de interés general, sobre gastos en actividades de interés general y en programas de apoyo a acontecimientos de excepcional interés público. Además de los antecedentes son mencionadas y explicadas las resoluciones de la Dirección General de Tributos a consultas formuladas. Tampoco falta el examen de los regímenes sobre esta materia en los territorios navarro y vasco.

Concluyo afirmando que la alta calificación en todos los sentidos que esta obra merece es mera consecuencia de la valía, de los méritos profesionales y de la experiencia de sus autores. No es posible insertar aquí la enumeración de sus títulos académicos y profesionales con las obligadas diferencias que la edad de cada uno de ellos determinan y que en la solapa de la obra figuran extractados. Ni la amistad ni el tema que tanto peso tiene en mis preocupaciones como ciudadano influyen en la sincera felicitación, ni en el encomio que sin reserva alguna suscribo respecto de Miguel CRUZ AMORÓS y Silvia LÓPEZ RIBAS y de la obra.

César Albiñana García-Quintana  
Catedrático emérito de la Universidad San Pablo-CEU

---

## La justicia tributaria en España. Informe sobre las relaciones entre la Administración y los contribuyentes y la resolución de conflictos entre ellos

José Juan FERREIRO LAPATZA (Director)

Marcial Pons, Madrid-Barcelona, 2005, 292 págs.

Bajo el título de *La justicia tributaria en España* y el subtítulo de *Informe sobre las relaciones entre la Administración y los contribuyentes y la resolución de conflictos entre ellos*, se publica un interesante trabajo que tiene su origen en un proyecto de investigación dirigido por el profesor FERREIRO, Catedrático de Derecho financiero y tributario de la Universidad de Barcelona, y financiado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, en el que han participado un amplio número de investigadores: Luis ALONSO, Eva ANDRÉS, Blanca BOSCH, Francisco CAÑAL, Montserrat CASANELLAS, María Luisa ESTEVE, Cristian LUCAS, Sonia MARTÍN, Rafael OLANETA, Ángeles GARCÍA FRÍAS, César GARCÍA NOVOA, José Andrés ROZAS, Susana SARTORIO, José María TOVILLAS, María OLAY, Joan PAGÉS, Esteban QUINTANA y Vicente ROYUELA. El objetivo fundamental perseguido por el proyecto, y que muestra el contenido básico de esta obra, era el de investigar, informar y analizar los conflictos que la aplicación de los tributos genera en España y las formas de evitarlos y resolverlos.

Ante todo, debe ponerse de relieve la oportunidad de esta publicación. Existe actualmente en nuestro país un elevado grado de conflictividad en el ámbito tributario, cuya reducción constituye precisamente uno de los objetivos perseguidos por la nueva Ley General Tributaria (LGT). De ahí que cualquier propuesta que se haga en orden a evitar o resolver estos conflictos deba tener siempre una buena acogida.

Ha de destacarse igualmente, también desde una perspectiva general, una de las aportaciones más relevantes que se hace en este informe: la metodología seguida en la investigación jurídica que está detrás del mismo. Porque a partir de una concepción del Derecho como técnica de organización social, y dentro del marco de las relaciones entre Administración tributaria y contribuyentes que constituye su campo de estudio, se lleva a cabo primero una observación de la realidad y se sugieren después propuestas en orden a solucionar los problemas descubiertos. Aunque estos problemas a resolver no se desprenden únicamente de la observación de la realidad llevada a cabo, sino también de los valores y fines del ordenamiento que son igualmente de obligada consideración.

Para realizar aquella primera tarea de observación de la realidad, se recurre a datos estadísticos: número de modificaciones normativas producidas, resultados cuantitativos de actuaciones administrativas inspectoras o cifras de conflictividad en Tribunales Económico-Administrativos y jurisdiccionales, medidas en recursos planteados, resueltos, estimados o desestimados. Para la segunda labor de formulación de propuestas de lege ferenda, se busca luz e inspiración en ordenamientos extranjeros: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Italia o Alemania. En definitiva, como señalan los propios autores, la «estadística y el Derecho comparado son instrumentos fundamentales en un estudio jurídico que pretenda un cierto rigor».

---

Como consecuencia de lo expuesto, se reivindica también el papel que debería corresponder al jurista en el marco de la política fiscal, que es el tercero de los aspectos generales de este informe a destacar inicialmente. De ahí que se ponga de manifiesto la necesidad de que el Derecho tributario acentuara su vertiente de ciencia social «normativa» proponiendo medidas de política jurídico-fiscal, indagando así en la norma u ordenamiento que «deben ser».

La obra se estructura en nueve capítulos y un epílogo, que están precedidos de una «Presentación y conclusiones», y a los que siguen unas «Notas» y una «Relación de anexos al Proyecto (...)». La existencia de estos últimos apartados, no habituales en otras monografías jurídicas, se justifica plenamente por el origen ya mencionado: en la «Presentación y conclusiones», además de estas circunstancias, se explican otras de carácter metodológico y se adelantan ya las principales conclusiones alcanzadas; en la «Relación de anexos al Proyecto (...)» se enumeran los trabajos realizados sobre áreas temáticas más específicas que han sido afectadas por la investigación junto con sus respectivos autores, lo que permite descubrir la procedencia del análisis de tales temas en el informe general ahora publicado. Precisamente, las remisiones a lo largo del texto a dichos anexos constituyen el principal contenido de las limitadas notas que lo acompañan, no en el pie de página, sino al final en el apartado de «Notas». También es de gran interés en el apartado de «Relación de anexos al Proyecto (...)» la mención a las publicaciones de los distintos investigadores en el marco del proyecto, ordenadas según la temática más específica con la que se conectan. Ello posibilita al lector interesado ampliar de forma sencilla la información o argumentos recogidos normalmente de un modo más sintético en este informe general.

Los Capítulos I, II y III tienen por título, respectivamente: «Organización social y técnica jurídica. El Derecho como técnica de organización social»; «Política fiscal: Economía y Derecho. La importancia de las medidas de organización social como parte de la política fiscal»; y, «Un necesario apunte metodológico. Análisis normativo y experiencia social». En ellos se contienen las bases generales de las que parte la investigación: concepción del Derecho como técnica de organización social, importancia del análisis de determinadas cuestiones de índole jurídica dentro del marco de la política fiscal y metodología concreta a seguir basada, sobre todo, en la estadística y en el Derecho comparado. A todas ellas hemos hecho referencia ya en gran medida al señalar al principio los aspectos generales a destacar del libro.

El Capítulo IV constituye quizá el capítulo central del informe, al incluirse en él las ideas fundamentales desarrolladas con más detalle que en los demás. Su lectura permite tener una visión general de toda la obra, como lo revela su mismo título: «Origen, prevención y solución de conflictos. Una visión general de nuestro ordenamiento tributario positivo: fuentes de conflictos y vías para su agostamiento y resolución».

En este capítulo se ponen de manifiesto desde una perspectiva general los síntomas y se realiza el diagnóstico sobre la realidad actual de las relaciones entre la Administración y los contribuyentes. Una realidad caracterizada fundamentalmente por una normativa tributaria minuciosa, prolija, casuística y compleja, en la que se emplea un lenguaje esotérico y oscuro. Y una realidad con un creciente alejamiento entre Administración y administrado, lo que lleva aparejada la consecuencia de un alto grado de conflictividad. Esto estaría motivado básicamente por varias razones: por la implantación de un sistema de autoliquidación, en el que contribuyente y Administración actúan de manera autónoma, el primero aplicando la norma tributaria, y la segunda controlando

---

y corrigiendo dicha aplicación, sin establecer paralelamente vías eficaces para el acercamiento de sus posiciones; por el abandono de la investigación por parte de los órganos inspectores, más centrados en tareas de mera comprobación de las declaraciones presentadas; y, por la configuración del tipo infractor en la acción de dejar de ingresar, y no en la ocultación, que ha sido abandonada igualmente en el tipo penal del delito fiscal.

También se enuncian en este mismo capítulo las distintas medidas que componen el tratamiento propuesto para la solución de los problemas detectados, encuadrándolas en cuatro grandes apartados. Estas medidas son desarrolladas y justificadas con más detalle en los capítulos ulteriores. De ahí que para adquirir una visión completa de las propuestas sugeridas sea necesario examinar conjuntamente las específicas medidas sintéticamente recogidas en el Capítulo IV, con la exposición más extensa de los datos, ideas y argumentos que se contienen en el ulterior capítulo correspondiente. Los cuatro grandes temas en torno a los que giran las propuestas, el capítulo o capítulos donde se desarrollan las mismas y las propuestas que pueden tener, desde nuestro punto de vista, mayor interés, son:

- En primer lugar, «Un ordenamiento más claro, sencillo y fácil de entender y aplicar al servicio de la igualdad, la seguridad, la generalidad y la eficacia de la imposición», que se desarrolla en el Capítulo V titulado «La simplificación y mejora técnica del ordenamiento. El carácter abstracto y general de las normas; claridad y estabilidad, medidas concretas para la simplificación del sistema tributario»; en este marco debe destacarse la fuerte crítica que se hace a las normas especiales en general y a las reguladoras de beneficios fiscales en particular, todas ellas muy abundantes en nuestro ordenamiento actual, y la propuesta en orden a la supresión o, al menos, reducción de los últimos; también debe mencionarse aquí la apuesta que se hace por la introducción de un mayor número de elementos objetivos en las normas tributarias; en concreto, en las reguladoras de las retenciones de los rendimientos del trabajo y de la obligación de declarar en el IRPF, pese a que las últimas modificaciones normativas en estas materias han seguido la tendencia contraria; y, sobre todo, en las normas reguladoras de los regímenes de estimación objetiva, que se defienden vivamente con unos argumentos que con toda probabilidad no pasarán desapercibidos en nuestra doctrina.
- En segundo lugar, «Una aplicación eficaz del ordenamiento», cuyo desarrollo se efectúa en el Capítulo VI («La aplicación de los tributos. Acción administrativa unilateral y colaboración con los ciudadanos»); en relación con este tema, y a partir de las deficiencias de la situación actual, se propone el establecimiento de mecanismos que permitan reflejar en las estadísticas de los resultados de las actuaciones administrativas aquellos provenientes del descubrimiento de hechos no declarados, así como también la incidencia final en los mismos de los litigios que anulan los actos administrativos; también debe resaltarse la convicción que se manifiesta por una adecuada separación entre gestión e inspección, lo que habría quedado confirmado por la nueva LGT, si bien es objeto de crítica la inclusión dentro de las funciones inspectoras de las actuaciones de comprobación limitada y la exclusión del examen de la contabilidad mercantil en las actuaciones gestoras; o la llamada a una mayor potenciación de la figura del asesor fiscal, en cuanto enlace entre Administración y contribuyentes, y a una mayor participación en las tareas de asistencia al contribuyente de diferentes agentes sociales (entidades financieras, sindicatos o colegios profesionales, entre otros), para lo cual podrían tomarse como referencia los modelos existentes en otros ordenamientos de nuestro entorno.

- 
- En tercer lugar, «Resolución de conflictos entre Administración y contribuyentes», desarrollado en el Capítulo VII («Resolución de conflictos. Alternativas a los Tribunales: las soluciones convencionales. Derecho comparado»), y en el Capítulo VIII («Resolución de conflictos. Alternativas a los Tribunales: las soluciones convencionales. El caso español»); a partir de las alarmantes cifras sobre la conflictividad tributaria expuestas en el Capítulo VI, y los diferentes precedentes en el Derecho comparado recogidos en el Capítulo VII, se aboga por la instauración de técnicas convencionales en el procedimiento tributario, de las que sería un buen ejemplo las actas con acuerdo creadas por la nueva LGT, si bien se sugieren algunas mejoras técnicas en su configuración actual, con eventuales redacciones concretas para una reforma de algunos artículos de la nueva ley; también deben destacarse las específicas propuestas articuladas para la introducción de técnicas de mediación, conciliación y arbitraje en los recursos de reposición y en las reclamaciones económico-administrativas; o la llamada a la urgente y necesaria mayor especialización en materia tributaria de los jueces de lo contencioso-administrativo.
  - En cuarto lugar, «La última ratio: sanciones y penas», desarrollada en el Capítulo IX, cuyo título es el de «Infracciones y delitos. Una nueva regulación del delito fiscal»; aquí se establecen propuestas concretas de lege ferenda en orden a una nueva configuración del delito fiscal, tanto en el plano sustantivo como en el procedimental; en relación con el primero, se propone un nuevo tipo penal, más preciso y sencillo que evite, en la medida de lo posible, consideraciones técnico-tributarias, que gire en torno a la ocultación, en coherencia con la regulación de las infracciones tributarias en la nueva LGT, en el que se fije como límite una cifra sobre el valor de bienes o cuantía de las rentas que se han ocultado (30.000 euros, por ejemplo), teniendo en cuenta además que no se produciría la conducta típica si se regularizara lo ocultado tras el requerimiento efectuado al efecto por la Administración tributaria; y, en cuanto al procedimiento, a la vista de los defectos del sistema actual evidenciados por el bajo porcentaje de condenas por delito fiscal en relación con los expedientes enviados por la Administración tributaria, se propone, siguiendo el modelo alemán, el envío de las actuaciones a la jurisdicción penal una vez finalizado el procedimiento administrativo con el acto liquidatorio correspondiente.

Finalmente, en el Epílogo se resumen las ideas y propuestas fundamentales del informe, con algunos añadidos no mencionados con anterioridad en torno a la organización administrativa encargada de la aplicación de los tributos.

Nos encontramos, por tanto, con una obra de recomendada lectura, tanto para el investigador o estudioso que puede encontrar un modelo de trabajo en equipo, como para cualquier persona interesada en los temas tributarios, sea universitario, funcionario, juez, asesor fiscal o contribuyente, por las sugerentes propuestas que plantea para la mejora de las relaciones entre la Administración tributaria y los contribuyentes. «No sabemos –concluyen sus autores– si estas propuestas podrán servir de base a una decisión política. Pero hacerlas forma parte de nuestro oficio. Una parte a la que nadie que desarrolle con honestidad y decencia su oficio de jurista debe –no puede– renunciar».

Víctor Manuel Sánchez Blázquez



## Los impuestos sobre los grandes establecimientos comerciales (IGEC). Un análisis jurídico y económico

Francisco MARCOS y Fernando SÁNCHEZ SUÁREZ (Directores)

Aranzadi, Navarra, 2005, 198 págs.

Las Comunidades Autónomas de Cataluña, Navarra y Asturias decidieron establecer hace unos años sendos impuestos sobre los grandes establecimientos comerciales, cuyo hecho imponible está constituido, siguiendo la redacción de la precursora ley catalana (Ley 16/2000, de 29 de diciembre) –aunque en términos muy parecidos se manifiesta la Ley Foral 23/2001, de 27 de diciembre y la asturiana Ley 15/2002, de 27 de diciembre, sobre medidas presupuestarias, administrativas y fiscales de esa Comunidad–, por la utilización de las grandes superficies con finalidades comerciales por razón del impacto que puede ocasionar al territorio, al medio ambiente y a la trama del comercio urbano de las citadas Comunidades.

Como ya expusimos desde esta misma revista (núm. 256/2004, pág. 236), comentando un libro del profesor Luis M. ALONSO GONZÁLEZ (Análisis crítico de los impuestos autonómicos actuales, Instituto de Estudios Económicos, Madrid, 2004), el alegato extrafiscal que se da en estos gravámenes resultaría un mero disfraz para enmascarar el hecho de que sean tributos netamente fiscales –ya que gravan el beneficio de las grandes superficies– aunque con ribetes de impuestos de ordenamiento moral que infringirían los principios de capacidad económica, igualdad y generalidad, aparte de que también recaigan sobre una materia imponible ya gravada por el Impuesto de Actividades Económicas.

Entre los primeros autores que denunciaron esa invasión de la materia gravada por el IAE, el profesor FALCÓN Y TELLA (en la revista *Quincena Fiscal*, núm. 5/2001) ha sostenido que el impuesto catalán vulnera la libertad de empresa (art. 38 CE), en relación con la libertad de establecimiento (art. 139.2 CE) y la igualdad básica en el ejercicio de ésta (art. 149.1.1.<sup>a</sup> CE), entendiendo que su inconstitucionalidad puede fundarse en la misma doctrina que el Tribunal Constitucional mantuvo en la Sentencia 289/2000, de 30 de noviembre, respecto del impuesto balear sobre instalaciones que inciden en el medio ambiente (a propósito de este tributo, véase el libro de la profesora GUERVÓS MAÍLLO, publicado por Marcial Pons, Madrid, 2000, y una reseña nuestra en el núm. 217/2001 de esta revista).

El libro que pasamos a comentar consta de cuatro capítulos, precedidos de una breve introducción. Al final se reflejan unas cuantas indicaciones bibliográficas y las leyes reguladoras de los impuestos en Cataluña, Navarra y Asturias.

Al principio, Fernando SÁNCHEZ SUÁREZ destaca el éxito que han tenido en nuestro país los hipermercados y los grandes centros comerciales, y la generalización de controles administrativos previos a la implantación de las grandes superficies, con objeto de paliar en parte los negativos efectos que ello genera en el equipamiento comercial, el medio ambiente, el tejido urbano, etc. Algunos de los requisitos exigidos por las Comunidades Autónomas se juzgan como una restricción

---

injustificada de la libertad de empresa y un perjuicio para los consumidores y, sobre los impuestos analizados en la obra, se señala que –aparte de las cuestiones jurídicas, tanto de índole interna como desde la perspectiva comunitaria europea– contravienen la racionalidad económica.

El primer capítulo se detiene en determinar si la imposición sobre grandes establecimientos comerciales resulta constitucional o no, cuestión que algún día tendrá que aclarar el Tribunal Constitucional, dado que las leyes reguladoras de los tres impuestos, catalán, asturiano y navarro, fueron objeto de recursos de inconstitucionalidad promovidos por el anterior Presidente del Gobierno. El autor, Albert SÁNCHEZ GRAELLS, comienza aludiendo a la mayor relevancia que ha ido adquiriendo, conforme han ido asumiendo mayores competencias, el debate sobre la distribución de las competencias tributarias entre el Estado, las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales.

Luego valora el carácter extrafiscal de los impuestos sobre grandes superficies, exponiendo algunos de los criterios manejados en la jurisprudencia constitucional para la determinación de la constitucionalidad de los tributos extrafiscales establecidos en las Comunidades Autónomas –concretamente trae a colación las SSTC 37/1987, de 26 de marzo, en relación al impuesto extremeño sobre dehesas infrautilizadas, y 289/2000, de 30 de noviembre respecto del impuesto balear sobre instalaciones que incidan en el medio ambiente– y recorriendo algunos otros pronunciamientos sobre los principios de generalidad, capacidad económica, justicia, igualdad, progresividad y no confiscatoriedad, además de otras exigencias derivadas del resto de la Constitución.

También se tienen en cuenta las competencias autonómicas sobre protección del medio ambiente, ordenación del territorio y comercio interior, así como las limitaciones que a la creación de tributos propios impone el artículo 6 de la Ley Orgánica 8/1980, de 22 de septiembre, de Financiación de las Comunidades Autónomas.

Seguidamente se analiza la imposición sobre grandes comercios conforme a los determinantes de la constitucionalidad de los tributos extrafiscales autonómicos y se concluye postulando la inconstitucionalidad de aquellos gravámenes, cuya «dudosa naturaleza extrafiscal los hace más próximos a una sanción económica de plano que a un verdadero tributo y genera indefensión en los sujetos obligados a su pago, que deben soportar sin más una sanción palmariamente contraria a las garantías formales y materiales propias del Derecho administrativo sancionador».

Los dos siguientes capítulos realizan una aproximación al Derecho comunitario. Por un lado, Marie José GAROT considera los impuestos sobre grandes establecimientos comerciales en el marco de las libertades comunitarias.

La autora comienza descartando que estos gravámenes representen un obstáculo a la libertad de mercancías, y se ocupa del significado de la libertad de establecimiento y su evolución en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas; sigue tratando de valorar en qué medida los impuestos considerados pueden constituir un obstáculo a la libertad de establecimiento a la luz de los Tratados y de la jurisprudencia y, por último, se aplican los resultados al caso concreto, buscando si pueden existir excepciones a la libertad de establecimiento que también entrarían en juego. La conclusión a la que se llega es que los impuestos sobre las

---

grandes superficies, establecidos en el ámbito de las tres Comunidades Autónomas que sabemos, serían contrarios a la libertad de establecimiento, asemejándose a una medida de protección del pequeño comercio más que a razones medioambientales o de organización territorial.

Por su parte, en el capítulo tercero, Francisco MARCOS adopta la perspectiva del derecho de la competencia, planteándose si la tipología impositiva considerada podría calificarse como una ayuda de Estado ilícita. En primer término, el autor trata de resolver si los impuestos sobre grandes establecimientos pueden calificarse como ayudas de Estado, en la medida en que representan gravámenes selectivos sobre la actividad de determinados comercios –no sobre los pequeños y medianos–, estarían operando como un «subsidio normativo indirecto» en beneficio del pequeño comercio urbano. Posteriormente, se razona sobre si la posible disposición que las Comunidades Autónomas realicen de los fondos recaudados a través de aquéllos constituyen o no una ayuda de Estado prohibida por el artículo 87 del Tratado de la Comunidad Europea.

Finalmente, el capítulo cuarto del libro, escrito por Inmaculada GUTIÉRREZ y Patricia LORENZO, efectúa un análisis económico de la justificación e implicaciones de los impuestos sobre las grandes superficies. En el mismo se pasa revista al diseño de estos tributos, se observan las supuestas externalidades negativas que, con su implantación, se pretende corregir y se razona sobre su eficiencia. Luego se observan las diversas implicaciones de los tributos estudiados sobre los resultados de las empresas y sobre la actividad en el sector.

En las conclusiones alcanzadas por estas autoras, se caracteriza a estos impuestos autonómicos como selectivos, progresivos y representativos de una significativa carga para los sujetos pasivos. Se critica el hecho de que su introducción en Cataluña, Navarra y Asturias no haya ido precedida de un estudio previo del impacto de las grandes superficies y se cuestionan las connotaciones negativas atribuidas a dicha fórmula comercial. También se señala el carácter redundante e ineficiente de estos tributos de efectos no inocuos sobre las decisiones de inversión de los agentes económicos, pudiendo redundar en una mayor presión competitiva sobre los pequeños establecimientos, con influencias negativas sobre la mejora de calidad de los servicios y actuando contra los incentivos de los grupos comerciales a invertir en su territorio.

Miguel Ángel Martínez Lago

---

<sup>1</sup> Véanse nuestras recensiones a los libros de María Amparo GRAU RUIZ: La cooperación internacional para la recaudación de tributos: el procedimiento de asistencia mutua, La Ley, Madrid, 2000 y de José Manuel CALDERÓN CARRERO: Intercambio de información y fraude fiscal internacional, en los números 214 y 215-1, respectivamente, de esta Revista de Contabilidad y Tributación. CEF, enero 2001 y febrero 2001, Madrid.



## La asistencia mutua en materia de liquidación tributaria en la Unión Europea

Adoración BORJA SANCHIS

Diálogo, Valencia, 2005, 142 págs.

Hace unos cuantos días, diversos medios de prensa recogían las críticas que la Organización Profesional de Inspectores de Hacienda del Estado realizaba a las autoridades de la Agencia Tributaria, por entender que la falta de medios para investigar a grandes empresas en España y las graves deficiencias en el control de los grandes grupos económicos da lugar, de hecho, a una situación de «amnistía fiscal». En apoyo de sus razonamientos, la indicada organización profesional ponía de manifiesto las quejas formales elevadas a nuestra Administración por otros países comunitarios, al solicitar información tributaria a nuestro país, que figuraría a la cabeza de los retrasos en el cumplimiento de los plazos de respuesta en el ámbito de toda la Unión Europea.

Aunque sin poder constatar la veracidad de lo señalado, la aparición de este título de Adoración BORJA SANCHIS, profesora de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Valencia, invitaba a su comentario en las páginas de esta revista, desde donde, en otras ocasiones, he tenido la oportunidad de referirme a obras sobre la cooperación europea en materia de recaudación y sobre la cláusula de asistencia e intercambio de información incorporada a los Convenios de doble imposición inspirados por el Convenio modelo de la OCDE <sup>1</sup>, aspectos ambos estrechamente relacionados con el objeto estudiado en la monografía que ahora recensamos y que consta de cuatro capítulos, precedidos de una breve introducción y completados con la oportuna indicación bibliográfica al final.

Ese objeto de la investigación está constituido, principalmente, por las siguientes directivas y reglamentos del Consejo de la Unión Europea:

- Directiva 77/799/CEE, del Consejo, de 19 de diciembre de 1977, relativa a la asistencia mutua de las autoridades competentes de los Estados miembros en el ámbito de los impuestos directos y de los impuestos sobre las primas de seguros.
- Reglamento 1798/2003/CE, del Consejo, de 7 de octubre de 2003, relativo a la cooperación administrativa en el ámbito del Impuesto sobre el Valor Añadido.
- Reglamento 2073/2004/CE, del Consejo, de 16 de noviembre de 2004, sobre cooperación administrativa en el ámbito de los Impuestos Especiales.
- Directiva 2003/48/CE, del Consejo, de 3 de junio de 2003, en materia de fiscalidad de los rendimientos del ahorro en forma de pago de intereses.

A primera vista, este conjunto normativo puede parecer simple, pero la cosa se va complicando si observamos las diversas modificaciones experimentadas por la Directiva 77/799/CEE

---

desde su aprobación inicial hasta la última modificación introducida en su contenido y título por la Directiva 2004/106/CE, del Consejo, de 16 de noviembre de 2004, o las variaciones que tuvieron los textos que precedieron a los reglamentos comunitarios citados sobre IVA e Impuestos Especiales y la transposición de aquella Directiva a nuestro Derecho interno por obra del Real Decreto 1326/1987, de 11 de septiembre, por el que se establece el procedimiento de aplicación de las directivas de la Comunidad Europea sobre intercambio de información tributaria –cuya redacción actualmente vigente proviene de los cambios introducidos por los Decretos 1408/2004, de 11 de junio, y 161/2005, de 11 de febrero–, complementado por la Orden de 9 de febrero de 1989, relativa al procedimiento para la asistencia mutua internacional en materia fiscal.

También debe tenerse en cuenta que en el momento de escribir estas páginas, está pendiente aún la entrada en vigor del Reglamento 2073/2004/CE y de la Directiva 2003/48/CE, previéndose, en ambos casos, para el 1 de julio próximo. Y, a medio plazo, la Comisión Europea está considerando proceder a una revisión del instrumento que mejor se ha desenvuelto desde su creación en 1993, el VIES («VAT Information Exchange Sistem»), con el fin de reforzar los controles y superar algunas obsolescencias que lo denotan como una herramienta inadecuada para luchar con eficacia contra el fraude carrusel en las operaciones intracomunitarias.

Por otra parte, la Comisión –en su informe al Consejo y al Parlamento Europeo sobre la utilización de mecanismos de cooperación administrativa en la lucha contra el fraude en el IVA, documento COM (2004) 260 final– ha constatado la insuficiencia de recursos de las oficinas centrales de enlace de los Estados miembros. Según se deduce de las estadísticas del Comité Permanente de Cooperación Administrativa (SCAC) de la Unión Europea, el número de respuestas fuera de plazo es demasiado importante y no deja de crecer: los incrementos se sitúan en el 27% en 2000 (respecto de 1999), el 24% en 2001 (respecto de 2000) y el 17% en 2002 (sobre 2001) y, si se comparan con el número de solicitudes anuales de asistencia, se constata que representan más de la mitad. Y cuando no es el retraso en las contestaciones, lo que se produce es la irrelevancia práctica de las actuaciones de asistencia mutua como, por ejemplo, en el ámbito de los controles fiscales simultáneos, la colaboración de empleados públicos de diferentes Administraciones, etc. En fin, un panorama sobre el que aún no cabe hacerse muchas ilusiones dada la importante brecha que presentan las normas y la realidad en cuanto a la cooperación fiscal en la Unión Europea.

La autora justifica la elección del tema estudiado en la candente actualidad de la asistencia administrativa en materia de liquidación tributaria y que con la misma se persiga una correcta aplicación de las normas tributarias, concretando el principio de justicia tributaria.

Lo primero que Adoración BORJA examina es el concepto, la finalidad y el fundamento jurídico de la asistencia mutua administrativa. Es una modalidad de cooperación entre Administraciones de los Estados de la Unión Europea, regulada jurídicamente y vinculante para éstos, con los objetivos de que se produzca una correcta liquidación tributaria en el ámbito de los impuestos directos e indirectos, se luche contra el fraude y la evasión fiscal y se aplique el principio de justicia tributaria. La utilización de instrumentos jurídicos diferentes –directivas y reglamentos– lleva a la autora a tratar el concepto y caracteres de las disposiciones normativas empleadas, así como los principios de eficacia directa y primacía del Derecho comunitario.

---

El segundo capítulo se ocupa de precisar cada una de las modalidades de cooperación administrativa. La idea motriz del apartado pasa por evitar la asimilación entre cooperación e intercambio de información. Así se estudian, en primer término, las formas de colaboración distintas al intercambio de información, pero instrumentalmente encaminadas a su eficacia: la presencia a título de meros observadores de funcionarios públicos de la Administración tributaria de un Estado miembro en el territorio de otro u otros Estados de la Unión Europea, cuya utilidad se haría notar en fraudes transfronterizos y casos próximos a la prescripción; los controles fiscales simultáneos, sean de carácter bilateral o multilateral y que, como se corrobora en el trabajo, han tenido una proyección práctica ridícula; la solicitud de realización de investigaciones administrativas, ligada al intercambio rogado de información, y la solicitud de realización de notificaciones de actos y documentos en otro Estado miembro.

El estudio continúa con el intercambio de información, que resulta de la modalidad de asistencia mutua más reglada en el ámbito comunitario. La autora se refiere, por este orden, a los procedimientos «generales» siguientes: 1.º Intercambio rogado o previa solicitud de un Estado miembro a otro que, pese a sus limitaciones intrínsecas, ha sido aplicado y se tiene una estadística fiable acerca del mismo; 2.º Intercambio automático de información, con periodicidad o sin ella –como resultan los tipos de intercambio estructurado en el IVA y de intercambio ocasional en los Impuestos Especiales– y que próximamente se aplicará a los pagos de intereses previstos por la Directiva 2003/48/CE; 3.º Intercambio espontáneo de información, del que sólo se advierte de su existencia en los reglamentos comunitarios sobre IVA e Impuestos Especiales, encontrando una más amplia regulación en la Directiva 77/799/CEE.

Tras el recorrido efectuado sobre procedimientos tradicionales de canje de información, se consideran los mecanismos de intercambio habilitados para las transacciones intracomunitarias:

- En los Impuestos Especiales, de acuerdo con las previsiones del Reglamento 2073/2004/CE: registro de operadores económicos y depósitos fiscales autorizados, comprobación de movimientos de los productos sujetos a estos gravámenes e implantación de un sistema electrónico de «alerta rápida» –que es la auténtica novedad respecto de la situación anteriormente amparada por la Directiva 92/12/CEE– entre las oficinas de enlace de los Estados miembros; todo ello pendiente del procedimiento de reglamentación que deberá adoptarse antes del 1 de julio próximo.
- En el Impuesto sobre el Valor Añadido (sistema VIES), la autora considera la organización administrativa deparada por el anterior Reglamento del Consejo 218/92/CE y las medidas contempladas por la disposición que le ha sucedido, el Reglamento 1798/2003/CE: mantenimiento de una base de datos electrónica –con información de operadores a los que se haya asignado un número de identificación fiscal a efectos del IVA y datos de los estados recapitulativos de operaciones intracomunitarias y de las declaraciones de inicio, cese y modificación de actividades y declaraciones-liquidaciones periódicas–, así como su correspondiente explotación e intercambio de información de manera automática.

También en relación al IVA, se comenta el procedimiento de intercambio de información específicamente aplicable para los sujetos pasivos no establecidos que presten determinados servicios por vía electrónica a personas que no tengan la condición de sujetos pasivos de dicho impuesto.

---

En el tercer capítulo se consideran los límites al intercambio de información y el tratamiento jurídico de la información obtenida de otro Estado miembro por medio del intercambio, en particular, el acceso restringido de la información obtenida, su uso y su posible divulgación.

Por lo que se refiere a la primera cuestión, la autora comienza comentando los límites internos que afectan a las potestades de obtención de información de nuestra Administración tributaria (arts. 93 y 94 de la nueva LGT). Además del derecho a la intimidad en relación con la inviolabilidad del domicilio, se ocupa del secreto bancario, secreto de las comunicaciones, secreto estadístico, secreto profesional y secreto del protocolo notarial. Después se pasa revista a los límites derivados del marco normativo comunitario, donde el artículo 8 de la Directiva 77/799/CEE prevé: 1.º La legislación o la práctica administrativa del Estado requerido; 2.º El secreto comercial, industrial, profesional o procedimiento comercial; 3.º La cláusula de orden público, y 4.º La reciprocidad jurídica o de hecho. También se da cuenta de los principios de proporcionalidad y subsidiariedad que añaden, a modo de condiciones previas a la facilitación de información, los reglamentos comunitarios sobre el IVA y los Impuestos Especiales.

En cuanto a la utilización de la información obtenida por los Estados miembros como consecuencia de los procedimientos de intercambio, se repasan los límites en su acceso y su uso; límites que provienen del carácter confidencial o secreto de los datos que se intercambian y del respeto a los derechos de los obligados tributarios.

El último capítulo se dedica a la naturaleza jurídica de la asistencia administrativa mutua entre los Estados miembros de la Unión Europea y la posición jurídica de los obligados tributarios. Para Adoración BORJA estamos ante una forma de «cooperación administrativa entre Estados soberanos, con personalidad jurídica y situados en pie de igualdad, ya que en dicha asistencia concurren las notas características de la cooperación administrativa, en tanto que supone la persecución de unos fines comunes, a través de una actuación enmarcada en el ámbito comunitario, en la que se atribuyen poderes jurídicos a las partes para exigir el cumplimiento de los derechos, de una parte, y el correlativo deber, de la otra parte».

Las páginas finales del libro comentado se dedican a la posición jurídica de los obligados tributarios en los procedimientos de intercambio de información, materia precisada de regulación en el ámbito comunitario. Frente al silencio actual que sólo ocasiona indefensión y puede vulnerar el derecho a la intimidad –a fin de cuentas, los datos se facilitan por un Estado a otro–, la autora considera imprescindible incluir expresamente los derechos a la notificación de la solicitud de asistencia administrativa, de audiencia previa a la facilitación de los datos, informes o antecedentes que le sean requeridos y a recurrir en vía administrativa o judicial con antelación a que se produzca el intercambio de información entre Estados.

Miguel Ángel Martínez Lago



## Fiscalidad de las marcas

María Begoña VILLAYERDE GÓMEZ

Marcial Pons, Madrid, 2005, 263 págs.

Precede al trabajo de esta profesora de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Santiago de Compostela, un prólogo de Ramón FALCÓN Y TELLA donde resalta la claridad expositiva, así como el rigor y completo tratamiento que la autora ha realizado de los problemas fiscales que plantea la tenencia, utilización, licencia y cesión de las marcas, pese a que no haya en nuestra legislación tributaria una específica regulación de las mismas.

Con carácter previo al análisis jurídico-tributario propiamente dicho, se efectúa un estudio de los signos distintivos en el Derecho Mercantil, uno de los activos más valiosos de una actividad empresarial, como se reconoce al comienzo del primer capítulo del libro acudiendo a algunos significativos ejemplos.

Se parte de la caracterización que de las funciones de las marcas ha venido a realizar la Ley 17/2001, de 8 de diciembre, recogiendo, a su vez, el contenido de la Directiva 89/104/CEE, del Consejo, de 21 de diciembre de 1988, sobre aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de marcas. Por un lado la indicación del origen empresarial del producto o servicio identificado, por otro la garantía o aval de calidad y, también, el papel publicitario que cumplen.

Luego se comenta el concepto de marca proporcionado por nuestro derecho positivo –«todo signo susceptible de representación gráfica que sirva para distinguir en el mercado los productos o servicios de una empresa de los de otras» (art. 4.1 de la Ley de Marcas)–, se hace referencia a la posibilidad de incluir en dicho concepto la imagen personal, se destacan los rasgos característicos del derecho de marcas –legitimación para ser titular de una, el derecho exclusivo sobre la misma que le reporta y las obligaciones de uso, conservación y renovación– y entre las diversas clasificaciones que pueden hacerse de las marcas, se plantea el interés que puedan tener respecto de su fiscalidad.

Todavía en el capítulo primero, se recorre la regulación jurídico-mercantil de la marca y se plantea después el campo de la imposición sobre la renta de actividades económicas, como el ámbito tributario natural de las marcas, cuyo estudio más completo se efectuará en los restantes capítulos del libro; refiriéndose brevemente la autora a las tasas aplicables a las marcas, al tratamiento efectuado por la normativa del Impuesto sobre el Valor Añadido y de otros impuestos donde no se plantea ninguna especificidad (Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Patrimonio y Sucesiones y Donaciones).

El capítulo segundo lleva a cabo el estudio de la tributación de la marca en el Impuesto sobre Sociedades. Lo primero que se analiza es el régimen de amortización de los activos inmateriales. En este bloque de cuestiones, Begoña VILLAYERDE alude a la contabilidad como punto de partida para la formación de la base imponible societaria, después a la integración de la marca en el ámbito del inmovilizado inmaterial y más adelante al régimen jurídico de su amortización,

---

donde se distingue según si las marcas han sido adquiridas de forma onerosa y separada o con el conjunto de la empresa, quedando entonces incluidas en el fondo de comercio y amortizándose a través del mismo.

También se estudian los gastos de establecimiento para determinar si entre ellos pueden encontrarse los derivados de la creación de una marca o diseño de un logo, así como el régimen de deducibilidad de los gastos de promoción de la marca y la amortización en empresas de reducida dimensión. Finalmente, se hace referencia a los ingresos derivados de la titularidad – cesión del derecho de uso (licencia)– o de la transmisión gratuita u onerosa de las marcas.

El siguiente capítulo trata el sistema aplicable a las marcas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, tanto desde la perspectiva de su consideración como un bien perteneciente a una persona física que tiene la consideración de empresario o profesional, generando entonces rendimientos por la realización de actividades económicas, como si se trata de un bien integrado en el patrimonio de un sujeto que no tiene dicha cualidad, procediendo así la aplicación del régimen previsto para los rendimientos del capital mobiliario.

El análisis prosigue con la referencia al régimen de atribución de rentas aplicable en supuestos de cotitularidad de una marca (comunidad marcaria), los efectos fiscales de los negocios fiduciarios sobre la marca, la generación de ganancias o pérdidas patrimoniales por la transmisión de la marca y los supuestos de uso de una marca entre personas o entidades vinculadas.

En el capítulo cuarto se considera el gravamen sobre la renta obtenida por los no residentes desde una triple perspectiva. Por un lado está el plano interno, por otro el supranacional o comunitario europeo y también el internacional regido por convenios de doble imposición.

El primer problema que se comenta es el de los supuestos de cesión por parte de una entidad a otra del uso de la marca en un territorio diverso a aquel en que tiene fijada la residencia, ámbito en el que adquiere importancia el examen del concepto de cánones.

Sigue el estudio de las ganancias patrimoniales generadas por la transmisión del derecho de marca, el régimen jurídico aplicable a las rentas obtenidas por establecimientos permanentes y las operaciones realizadas entre empresas asociadas, según lo previsto por el Modelo de Convenio de la OCDE y en la Directiva 2003/49/CE del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y cánones efectuados entre sociedades asociadas de diferentes Estados miembros.

En el último capítulo se observa la función publicitaria de la marca. Ello implica el tratamiento general de la fiscalidad de la publicidad y el examen del régimen fiscal del mecenazgo fijado por la Ley 49/2002, de 23 de diciembre. Las páginas finales de la monografía comentada ilustran sobre la bibliografía que ha tenido en cuenta la autora en su investigación.

Miguel Ángel Martínez Lago