



Por qué es necesario la Sinergia entre el Campo de la Tasación Inmobiliaria y la Contabilidad

Aurora María Rodríguez Rodríguez

1. Introducción

El proceso de armonización contable que actualmente se está desarrollando en los países de la Unión Europea, surge principalmente como respuesta a la búsqueda de una mejora de la eficiencia de los mercados, dado que el crecimiento de los mismos, la organización empresarial, la globalización económica y el desarrollo de las telecomunicaciones, ha dado origen a la exigencia de elaborar unos estados financieros más homogéneos, sobre todo en las empresas multinacionales.

Como respuesta a esta necesidad de armonización, se ha decidido que las normas internacionales de contabilidad (NIC), que pasarán a denominarse normas internacionales para la información financiera, constituyan los modelos básicos sobre los que los distintos países deben elaborar sus propias reglas y criterios contables.

Entre otros aspectos a destacar de la amplia relación de normas internacionales de contabilidad, que se encuentran actualmente en proceso de revisión y mejora, ha de destacarse el criterio del valor razonable, el cual juega un papel relevante en la valoración de determinados elementos patrimoniales, entre los que se puede destacar las propiedades inmobiliarias, objeto de investigación en este trabajo.

Dada la complejidad que ha suscitado la aplicación del valor razonable y su representación en los estados financieros, el segundo, tercer y cuarto epígrafe de este trabajo se ha dedicado a realizar un estudio histórico sobre la importancia de la valoración en el resultado contable empresarial, así como las causas y consecuencias en el uso del referido valor razonable, aportándose los últimos estudios que se han realizado en torno a su concepción, aplicación y representación en los estados financieros. Posteriormente, se presenta cómo es estimado el valor razonable, intentando conocer el grado de coherencia entre las reglas contables y valorativas, tarea que exige toda aplicación simultánea de normas. En el último epígrafe, tras realizar una breve

reflexión sobre los beneficios que, en pro de los objetivos contables, supondría la coordinación entre el campo de la Tasación Inmobiliaria y la Contabilidad, se lleva a cabo un examen particularizado de las consecuencias que en España originaría todo este proceso de reforma. Para terminar se destacan algunas de las conclusiones más relevantes que se han podido obtener de la investigación que se presenta.

2. Los criterios de valoración en el Resultado Contable: síntesis evolutiva desde los años 30 del siglo XX hasta la actualidad

La investigación empírica en Contabilidad ha venido demostrando la necesidad de realizar importantes cambios en la manera que se transmite la información sobre el patrimonio y los resultados empresariales, al objeto de intensificar su utilidad para los usuarios.

No obstante, la defensa a ultranza de la valoración a coste histórico y el uso de criterios de realización, puede atribuirse al mantenimiento de la tesis de que los propietarios de la empresa son los principales usuarios de la información contable, constituyendo, de esta forma, la herramienta básica para la distribución oportuna de dividendos, no viéndose, de esta manera, peligrado el capital de la empresa.

A pesar de que la publicación del libro *The Theory of Measurement of Business Income* (1961) de los profesores Edward y Bell, ejercieron bastante influencia en el pensamiento contable, al definir el resultado en términos de eficiencia y propugnando valoraciones alternativas a la histórica para la formación de decisiones en materia de negocio -lo que se tradujo en algunos pronunciamientos normativos en la materia-, puede considerarse que las críticas más duras al precio de coste surgieron en los años 70, debido a los importantes problemas de inflación que en dicho período se produjeron.

Durante esa época tuvieron mucho auge las teorías sobre mantenimiento del capital financiero y operativo -El criterio que por antonomasia predomina en la valoración del resultado bajo esta teoría es el *current cost*-.

Ejemplos de normas que pusieron en práctica la teoría del mantenimiento del capital operativo fueron el Statement of Financial Accounting Standards Board (SFAS) nº 33 de 1979, *Financial Reporting and Changing Prices*.

El Reino Unido fue el país que de forma más importante influyó la teoría del mantenimiento del capital operativo, siendo normalizado en 1980 a través del Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) nº 16 *Current Cost Accounting*. En dicha norma se ponían en práctica las recomendaciones del Informe Sandilands (1975), que indicaba la relevancia en la valoración de los activos netos con el objetivo de conocer los rendimientos generados por los mismos en la gestión de la empresa, en términos del modelo de valoración del negocio o *deprival value*. Este valor se corresponde con el precio que razonablemente debiera ser satisfecho por la empresa si se viera privada del uso del activo, tal es su coste de reposición actual, el cual actúa co-

mo máximo importe por el que puede medirse un activo. Así, la valoración a través del *deprival value* puede ser inferior al *current cost*, coste de reposición, en el caso de bienes de activo circulante, si el valor realizable neto fuera menor, o tratándose de bienes de activo fijo, si el valor actual también estuviera por debajo de aquél.

Al año siguiente, el International Accounting Standards Committee, ahora denominado International Accounting Standards Board (IASB), también acoge en sus normas la influencia de los precios en la valoración, surgiendo la norma internacional contable (NIC) n° 15 *Information Reflecting the Effects of Changing Prices*.

Sin embargo, en los años 80 se produjo un receso en la defensa de los valores corrientes sobre los históricos, muestra de ello fue la aprobación del SFAS n° 89, que derogaba el anterior SFAS n° 33, en el se recomendaba sólo en los casos que fuera necesario el uso de valores que tuvieran en cuenta los cambios en los precios. Se produjo, asimismo, un debilitamiento de la teoría del mantenimiento del capital operativo¹.

De forma anticipada, el Accounting Standard Board en su SSAPN° 16, ya proponía ciertas medidas sobre información contable que actualmente son objeto de debate. Así pues, establecía que todos los beneficios o pérdidas no realizadas que surgieran de la aplicación del coste actual no debían incluirse en el estado de resultados, sino en un estado del patrimonio neto, por lo que los directivos debían, a partir de esta información, determinar qué cuantía podría ser repartida a los accionistas.

Sin embargo, esta idea sienta los precedentes para la distinción entre lo que puede conformar el resultado, como todo incremento de patrimonio en el periodo, excepto el procedente de transacciones de capital y distribución de beneficios, y lo que constituye una mera actividad de decisión de reparto de dividendos. Es decir, dos tareas que si bien en el pasado han estado íntimamente relacionados, de forma que no podía determinarse los dividendos repartibles sin que previamente se hubiera estimado el beneficio del periodo, ambas funciones ahora quedan separadas, lo que en palabras del profesor Gonzalo nos viene a afirmar que “la práctica y la regulación contable parecen haber dado la espalda, no se sabe bien si temporal o definitivamente, a las restricciones de conducta que suponen el mantenimiento de un concepto determinado de capital” (2000: 256). En definitiva, se trata de conceptuar diferentemente el resultado, ajeno a criterios de realización con fines de reparto del beneficio, constituyendo de esta forma el origen del estado de *Comprehensive Income* que nacería en los años 90, que posteriormente será estudiado.

También durante los años 80 tuvo origen el Statement of Financial Accounting Concepts (SFAC) N° 5 *Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises*, que establece cuatro criterios de reconocimiento: definición, medida, relevancia y fiabilidad. Los problemas de la valoración parecen resolverse so-

¹ Véase al respecto la obra de Sterling y Lemke (1982).

bre la dialéctica entre los objetivos de relevancia y fiabilidad. La combinación entre ambas no es perfecta. Parece que en la mayoría de las ocasiones el precio de coste gana en fiabilidad, mientras que la valoración actual en relevancia. Elegir entre ellas, supone realizar un examen previo sobre coste-beneficio que el FASB dejó patente en su marco conceptual, tanto en el SFAC N° 2 *Qualitative Characteristics of Accounting Information*, como en el SFAC N° 5 antes mencionado.

Una nueva reacción en el pensamiento contable contra la valoración al coste histórico viene produciéndose desde los años 90 hasta la actualidad. Al contrario que en épocas pasadas, no se puede afirmar que haya sido originado por la necesidad de informar en la Contabilidad sobre los cambios producidos en los niveles de los precios, debido a que en la fecha no existían problemas importantes de inflación, al menos en los países en donde ha nacido esta discusión². Surge, pues, la necesidad de valorar determinados activos empresariales al *fair value*, valor razonable, al que se le atribuye importantes ventajas de contenido informativo, criterio que le es útil a la Contabilidad, la cual tiene el papel de vehículo transmisor que facilita la transparencia en ese proceso de conducción de la información hacia el mercado, para que de esta manera los usuarios, principalmente posibles inversores, puedan tomar adecuadamente sus decisiones.

A nivel normativo, los inicios del valor razonable se concretaban en su aplicación a las inversiones financieras. No obstante, el criterio del valor razonable también se ha extendido a otros activos, tales como el inmovilizado. En lo que respecta a las normas americanas, si bien por ahora no se admite su aplicación en la revalorización de activos fijos, es utilizado para la contabilización de las minusvalías. En la actualidad, las normas americanas que han salido a la luz al respecto son las siguientes:

- SFAS N° 121 *Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-lived Assets to Be Disposal Of*, que ha sido sustituida por la SFAS N° 144 *Accounting for the Impairment or Disposal Long-Lived Assets*.
- SFAC N° 7 *Using Cash flow Information and Present Value in Accounting Measurements*, dedicado a ofrecer orientaciones en la medición del valor razonable, cuando no existe un mercado activo de referencia.

En el ámbito de las normas internacionales, el valor razonable es utilizado como criterio para la revalorización del inmovilizado material, operación regulada a través de la NIC N° 16 *Property, Plant and Equipment* y NIC N° 40 *Investment property*.

² Puede fácilmente verificarse que el interés por la aplicación del valor razonable no procede de la necesidad de realizar ajustes en los niveles de precios, dado que en la actualidad la NIC n° 15 se encuentra derogada y, en cambio, se demanda un aumento progresivo en el uso del referido criterio en diversos elementos patrimoniales.

En este sentido, Australia tiene su AASB N° 1041 *Revaluation of Non-Current Assets*, el cual también ha introducido la valoración al valor razonable en sus activos fijos. En el Reino Unido, dentro de su programa de proyectos en curso, se encuentra el *Exposure Draft Property, (FRED) N° 29 Plant and Equipment; Borrowing Costs*, que si bien propone su convergencia con las normas internacionales, ha presentado ciertos problemas derivados de la defensa del *deprival value*, el cual se encuentra en franca oposición con el valor razonable, lo que origina importantes diferencias en las revalorizaciones.

En el ámbito internacional, el criterio del valor razonable se ha expandido de forma importante, encontrándose presente en múltiples normas, entre las que podemos citar la NIC N° 17 *Leases*, NIC n° 18 *Revenue*, NIC N° 19 *Employee Benefits*, NIC N° 20, *Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance*, etc.

A fin de dar cabida al criterio del valor razonable en los estados financieros, han surgido paralelamente normas sobre representación del estado de pérdidas y ganancias, tales como la norma americana SFAS N° 130 *Reporting Comprehensive Income*. También el IASB se ha preocupado acerca de este tema, para lo cual tiene entre sus proyectos se encuentra el del *Reporting Performance*, que si bien no ha concluido, se ha emitido uno previo, en el 2001, que será estudiado con posterioridad.

3. El criterio del Valor Razonable

El valor razonable, definido en las normas internacionales y americanas como el precio al que puede ser intercambiado un bien en un mercado libre y, entre partes independientes, se corresponde, pues, con un valor de mercado y debe ser interpretado, según establecen Barth y Landsman (1995: 99) desde la perspectiva del vendedor como un valor de salida.

En mercados perfectos, el valor razonable en las inversiones de naturaleza financiera, constituye el valor de mercado que surge de forma transparente en los mismos, mientras que en los bienes de activo fijo, tal como establece Archer (1997: 231), se obtiene a partir de los bienes de segunda mano, idénticos o muy similares, al que se pretende valorar.

La determinación del valor razonable se complica cuando no existen mercados perfectos. En las inversiones financieras son perfectamente admisibles la aplicación de construcciones teóricas como la fórmula de *Black & Sholes*. En los bienes de activo fijo, a diferencia de los mercados perfectos, estos valores pueden diferir de forma importante. Pueden producirse, además, las denominadas asimetrías en la información, es decir, diferencias en el conocimiento sobre la gestión y uso del bien entre la empresa y el resto del mercado.

Los mercados activos, por el contrario, permiten disponer de un valor objeti-

vo, toda vez que la transparencia en la información facilita que el comprador y vendedor conozcan perfectamente las características y habilidades de uso actuales y potenciales del elemento. En este caso, el precio de mercado refleja todo el valor relevante de la información, es decir, no hay información privada (Barth y Landman: 1995, 102).

En cambio, cuando no existen mercados hay que buscar criterios alternativos a éste. En este supuesto, tanto las normas americanas como las internacionales recurren a valor actualizado de los *cash flows* futuros, es decir, un valor esperado. En este sentido, la Contabilidad se encuentra en una posición diametralmente opuesta a la que se pensaba durante los años 60, en la que se consideraba tan poco representativa la valoración por el criterio del precio histórico por su acumulación de costes, como la de descontar valores esperados en el futuro (Edward y Bell, 1961: 91).

El valor razonable es definido en las normas americanas e internacionales como un valor de mercado de salida. Prueba de ello es que tanto la NIC N° 40 como el SFAC N° 7, entienden que cuando se aplica la técnica del descuento de *cash flow* - que en las normas americanas se denomina técnica del descuento esperado de *cash flow*-, los flujos de caja han de medirse de forma distinta que si de un valor en uso se tratara.

Un sector de la doctrina contable, de influencia británica, se ha preocupado por buscar las semejanzas entre el valor razonable y el *deprival value* o valor para el negocio, con el objeto de hacer prevalecer este concepto de valoración que durante largo tiempo ha venido defendiendo. Este último interpreta la valoración desde la perspectiva de la pérdida que sufriría la empresa en caso de que se viera privada de los servicios del activo.

La causas que pueden explicar que las normas internacionales de contabilidad hayan decidido la no aplicación del coste de reposición son, en primer lugar, que constituye un valor de entrada, no de salida, y en segundo lugar porque la definición de valor razonable excluye toda consideración del concepto del *deprival value* o valor para el negocio. Es decir, no se busca un valor de privación, o dicho de otro modo, representar los beneficios económicos futuros que se han evitado perder gracias al control del elemento (AASB: 2001a). Por el contrario, el IASB (AASB: 2001b), considera que los únicos criterios que pueden estimar el valor actual de los *cash flows* esperados es el valor razonable, el precio de venta neto (coincidente con el valor realizable neto) y el valor en uso. El valor de reemplazamiento es un coste actualizado y, por tanto, se entiende que no puede reflejar los futuros beneficios económicos esperados.

4. El Estado Total de Pérdidas y Ganancias

La incorporación del valor razonable en la Contabilidad ha planteado el problema de su representación en los estados contables. En un principio, los países que ha-

bían promulgado este criterio intentaron solucionarlo, bien a través de normas sobre cómo representar el estado de resultado en particular, o bien atribuyendo los efectos de la aplicación del valor razonable al estado de variación de patrimonio neto, que informaba sobre ello de forma independiente y específicamente.

En cualquier caso, el resultado ha sido entendido en todas estas normas como todo incremento o decremento del patrimonio neto, excepto aquellos producidos por distribuciones de dividendos y transacciones de capital. El resultado así entendido, se le ha venido denominando de diferentes formas: *financial performance*, *comprehensive income* o *total gains and losses*.

Pero existía la necesidad de que hubiera una armonización, no sobre el concepto del resultado, sino sobre la forma en que debiera representarse, para lo cual el Grupo de Expertos G4+1³ (en adelante G4+1) se ocupó de realizarlo, siendo posteriormente delegada esta labor al IASB.

Se ha de añadir que, además, que esta interpretación global del resultado es anterior. Tiene su origen en lo que ha venido denominándose la teoría del beneficio limpio (*clean surplus*), desarrollada por Preinreich (1938) o también, más recientemente, por Peasnell (1982), Olhson (1987) y Feltham y Olhson (1995). Esta teoría de la valoración contable descansa sobre la hipótesis de que el valor del precio de la acción en el mercado es su valor contable más el valor actualizado de los futuros resultados esperados. Es decir, que el precio de la acción en el mercado menos su valor contable es igual al valor actual de todos los futuros gastos e ingresos, pérdidas y ganancias generados, que engloban el resultado de forma total.

Como se verá a continuación, todas estas opiniones han salido a la luz nuevamente y constituyen el soporte de los nuevos pronunciamientos acerca del concepto, valoración y representación del resultado contable, si bien para su estudio se comenzará esclareciendo cómo ello ha sido paulatinamente normalizado.

4.1. Antecedentes cronológicos

El concepto de *Comprehensive Income* fue formalmente introducido en las normas americanas por el SFAC N° 3, *Elements of Financial Statements of Business Enterprises*, el cual fue reemplazado por el SFAC N° 6, *Elements of Financial Statements*, al objeto de incluir las organizaciones sin ánimo de lucro. Ambos en sus párrafos 56 y 70 definen el *comprehensive income* en una concepción amplia que muestra “los cambios experimentados en el patrimonio neto de la empresa durante un periodo determinado originado por transacciones de ésta con los agentes no propietarios. Esto incluye todos los cambios en el patrimonio durante un periodo, excepto

³ El grupo asesor sobre contabilidad internacional conocido como G4+1 incluía representantes de los organismos emisores de normas en los países de Australia, Canadá, Nueva Zelanda, el Reino Unido y los Estados Unidos. El IASB ha participado en estos encuentros como observador.

aquellos resultantes de inversiones por propietarios y distribuciones de beneficios a los mismos”.

Sin embargo, dado que el SFAC N° 1 ofrece esta misma definición para el término *earnings*, el SFAC N° 5, *Recognition and Measurement Statements of Business Enterprises*, en su párrafo 42, logra aclarar esta confusión indicando que si bien ambas magnitudes reflejan ingresos, gastos, ganancias y pérdidas, considera que existen determinados tipos de resultados que, encontrándose incluidos dentro del concepto de *comprehensive income*, no caen bajo la influencia de lo que se entiende por *earnings*. De esta forma, este último se reserva para designar un componente más restrictivo que el de *comprehensive income*. Además, cita algunos ejemplos de resultados que caen fuera del concepto de *earnings*, pero que, por el contrario, son parte del *comprehensive income*, tales como los resultados derivados de ajustes contables por cambios en los principios contables o también ganancias o pérdidas procedentes de modificaciones en el valor neto de determinados activos en las empresas de seguros.

Esta distinción es lo que ha propulsado posteriormente la clasificación del resultado o *income net* -el tradicional-, y el *comprehensive income*. Según Johnson y otros (1995: 130), el origen de esta diferenciación procede de la discriminación del resultado entre los componentes *current operating performance*, en el cual no tienen cabida las ganancias y pérdidas no realizadas, ni los resultados extraordinarios, y el *all-inclusive income* o *clean surplus*, que, como ya se ha definido anteriormente, defiende la tesis de incluir la totalidad de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias en el resultado del período. Dicho concepto amplio del resultado, según los referidos autores (1995: 131), ha sido generalmente aceptado con el paso del tiempo, surgiendo el término de *comprehensive income* en las normas americanas, las cuales han optado por mantener el uso del término *earnings* para medir variaciones patrimoniales, más estrictas, que guardan relación con el concepto de *current operating performance* y que tradicionalmente son los que se han imputado al resultado.

Un importante avance en el conocimiento e interpretación del estado de *comprehensive income* o de *total recognised gains and losses* fue la elaboración, en enero de 1998, del informe especial *Reporting financial performance: current developments and future directions* (Johnson y Lennard: 1998) por parte del grupo G4+1, animados por el hecho de que la mayoría de las jurisdicciones cuyos miembros estaban representados en el mismo, habían aprobado normas contables que, de alguna manera, intentaban poner de manifiesto la necesidad de un cambio en la representación del estado de resultado.

De acuerdo a este documento, el objetivo de esta reunión del G4+1 consistía en que dada la necesidad de un estado del *financial performance*, que muestre todos los cambios experimentados en el patrimonio neto procedentes de transacciones de la empresa que no sean de operaciones con los propietarios de la misma, había que concretar sobre cómo presentarlo formalmente. Todo ello motivado por las recientes investigaciones empíricas que demostraban que, no sólo las normas de valoración del resultado eran importantes en

la determinación del mismo, sino también la forma en que se representa, pues la combinación de ambas es lo que va a influir en la opinión que puedan formarse los usuarios de la empresa y, por tanto, en su toma de decisiones.

Los países que introdujeron en sus normas el *financial performance*, entre los que podemos citar el Reino Unido, Australia, Canadá, consideraron la necesidad de informar acerca de un resultado globalizado que incluya todas las variaciones en el patrimonio neto, excepto los originados por transacciones realizadas con los propietarios de la empresa y el reparto de dividendos a los mismos.

No obstante, no todas estas normas representan de igual forma el resultado globalizado. Por ejemplo, el SFAS N° 130 ofrece las siguientes alternativas:

- Mediante su representación en un único estado de gestión de la empresa.
- Constituyendo por sí solo un segundo estado de gestión, distinto del correspondiente al resultado tradicional.
- Formando parte del estado de variación del patrimonio neto, aunque consignado en un apéndice propio.

En cualquier caso, defiende una justa valoración del resultado a través de la operación denominada como *recycling*, consistente en que todos aquellos componentes que formen parte del *comprehensive income*, se transfieran paulatinamente al resultado tradicional o *net income*, mediante el convencional filtrado de los resultados no realizados en realizados.

Fruto del análisis comparativo de las normas de los diferentes países, el G4+1 llega a la conclusión de la idoneidad en la representación de la información sobre el resultado de la empresa a través de un solo estado. Así, para la mayoría de los miembros, utilizar el estado de variación del patrimonio neto no era correcto, pues este debería informar precisamente de la variación de los componentes en el neto patrimonial, originado estrictamente de transacciones que impliquen variaciones en las reservas o modificaciones en el capital o distribución de dividendos. Tampoco es del todo correcto en opinión del G4+1, conservar el estado de resultados convencional y crear otro adicional del resultado total de pérdidas y ganancias, como lo hizo la norma británica, puesto que, en tal caso, el primero podría adquirir un papel menos relevante en cuanto a calidad informativa. Esta conclusión ha sido mantenida en los posteriores documentos sobre el *financial performance*.

4.2. El estudio del *Financial Performance* de la empresa por parte del Grupo de Expertos G4+1

Una vez que el G4+1, fruto de su encuentro en 1998, toma la decisión de que el *financial performance* de la empresa debiera representarse a través de un único estado de resultados que recoja de forma global todas las variaciones en el patrimonio neto,

surge la duda, en primer lugar, sobre qué componentes debieran conformarlo y, en segundo lugar, cómo debieran reflejarse los ajustes en la valoración de activos y pasivos.

De esta forma, en 1999, el G4+1 emite un nuevo informe sobre el resultado total, con el nombre de *Reporting Financial Performance: proposal for change. Recommendations of the G4+1* (Cearns, 1999). En dicho informe se ratifican algunas de las conclusiones obtenidas en el encuentro anterior, que pueden concretarse en las siguientes:

- Se rechaza el modelo tradicional de estado de resultado puesto que no cubre las necesidades de los usuarios de la información contable, ya que el convencional enfoque de valoración y representación contable de sus magnitudes atendiendo a criterio de realización demuestra su escasa capacidad de predicción.
- Se confirma la necesidad de un solo estado de resultados que muestre todas las variaciones producidas en el patrimonio neto derivadas de la gestión de la empresa, siempre que sean distintos de las generadas por transacciones con los propietarios de la empresa. El estado contable del *financial performance* se le asigna el papel de reflejar esta información, relegando al estado de variación del patrimonio neto únicamente la función de mostrar las operaciones que realiza la empresa con sus propietarios, así como las retribuciones asignadas a los mismos en su calidad de socios.
- Por último, se estima no recomendable la práctica contable del *recycling* con el objetivo de evitar que determinados componentes del resultado, por motivos de cambios en su realización, puedan afectar a la cifra del resultado global en más de una ocasión. En opinión del G4+1, el poseer o no la certeza en la materialización efectiva de un ingreso o ganancia, que es susceptible de medición y valoración, no es criterio suficiente para su reconocimiento formal en el estado del *financial performance*, pues no es este último, sino el estado de *cash flow*, el que debe mostrar al usuario el grado de realización de los resultados.

Todas estas y otras conclusiones, que por su extensión no pueden ser explicadas en este trabajo, han sido una base de apoyo importante para el IASB, en su primer informe sobre el *financial performance*. No obstante, este tema todavía es objeto de debate y continúa estudiándose de forma conjunta por parte del IASB y el ASB, añadiéndose recientemente el FASB, fruto de la necesidad de una adecuada convergencia entre las normas contables internacionales y americanas.

4.3. El Proyecto del International Accounting Standards Board sobre el Estado Contable de Resultados

Desde 1987, fecha en la que el IASB publicó el marco conceptual actual, el estado de resultados ha adquirido la finalidad de conocer el *financial performance* de la empresa, con el fin de predecir la capacidad de la entidad para generar recursos económicos, estimar la variabilidad futura de estos resultados, así como poder emitir jui-

cios acerca de la eficacia en el empleo de dichos recursos. Sin embargo, a pesar de este paralelismo entre resultado y *financial performance*, se comprueba que de la enumeración de las partidas que conforman el estado contable de resultados en la NIC N° 1 *Presentation of Financial Statements*, no se puede concluir que recoja un resultado globalizado⁴. No obstante, ello no quiere indicar que la NIC N° 1 no interprete al *financial performance* de la empresa en su sentido amplio, toda vez que entre los componentes que conforman el conjunto de estados financieros cita uno de ellos, al que no denomina, que puede adquirir una doble misión: mostrar todas las variaciones habidas en el patrimonio neto o bien representar los cambios producidos en éste distintos de operaciones de capital con los socios y distribuciones de dividendos a los mismos.

No obstante, desde que el G4+1 cesa sus actividades y se las transmite IASB, en agosto de 2001, el estudio sobre el *Reporting Performance* es un objetivo del IASB, formando parte del proyecto de convergencia entre normas internacionales y americanas. Por su parte el ASB se había anticipado, publicando a finales del 2000 un Exposure Draft al FRS N° 3 (FRED n° 22) con la denominación de *Revision of FRS 3 Reporting Financial Performance*, el cual ponía en práctica algunas recomendaciones del G4+1 que había puesto de manifiesto en su documento *Reporting Financial Performance: Proposal for Change*.

El referido proyecto FRED N° 22, actualmente paralizado en espera de las decisiones finales que se tomen en el proyecto de convergencia de normas internacionales y americanas.

El estudio sobre el *reporting performance* está siendo realizado conjuntamente entre el ASB y el IASB. Fruto de su investigación, se ha elaborado hasta ahora un documento sobre principios contables con fecha de Octubre de 2001, denominado *Reporting Recognised Income and Expense*. Este documento tiene como objetivo llegar a un consenso sobre la definición del estado de resultado, así como del estado de variación del patrimonio neto, constituyendo la antesala para el posterior desarrollo de un nuevo marco sobre representación de los estados financieros, que permitirá posteriormente abordar temas sobre criterios de reconocimiento y valoración.

De la lectura de este documento, se puede observar que sus conclusiones fueron tomadas a partir de los estudios previos realizados por el G4+1 y de las reflexiones que propuso el FASB como respuesta.⁵

⁴ Sin embargo, el Exposure Draft E 53 proponía que las magnitudes que no formaran parte del estado de resultados estuvieran reconocidos en un estado financiero independiente, no dirigido a reflejar los movimientos patrimoniales realizados con los propietarios, si bien esta propuesta no se llegó a incluir en la NIC n° 1.

⁵ Para un mayor conocimiento sobre las influencias que ejercieron en el IASB las respuestas que algunos miembros del FASB emitieron sobre el *financial performance*, puede consultarse el documento *Response to the Special Report of the G4+1, "Reporting Financial performance: a proposed approach"*, publicado en el año 2000 en *Accounting Horizons*, vol 14, n° 3.

Entre las decisiones que toma el IASB con relación al *Reporting Performance*, pueden destacarse las siguientes (IASB Steering Committee: 2001):

1. Todas las empresas, consolidadas o no, deben preparar un único estado de resultados como parte integral del conjunto de estados financieros, si bien los requerimientos para su presentación pueden diferir, en algunos casos, en las entidades individuales. Asimismo, se tendrá en cuenta en el futuro la actividad de ciertas empresas tales como bancos, empresas de seguros, sociedades de inversiones inmobiliarias, etc.

2. Todos los ingresos y gastos son relevantes para la medición del resultado de la empresa, por lo que son susceptibles de incluirse en este último, incluso algunos que son informados en el estado de variación del patrimonio neto, tales como las alteraciones patrimoniales por aplicación del criterio del valor razonable.

3. Si el objetivo es suministrar información a los usuarios con el propósito de que sea útil para la toma de decisiones, la Contabilidad debe preocuparse de que los estados financieros faciliten esta labor, mediante la presentación de información lo suficientemente relevante como para incrementar su valor de predicción.

4. El saldo de pérdidas y ganancias tiene escaso contenido informativo. No es posible, por tanto, que a partir de únicamente un importe agregado se puede predecir los cambios en la valoración de los activos y pasivos. De ahí que sea necesario discriminar los componentes del resultado.

5. De acuerdo a los estudios empíricos realizados que aconsejan la clasificación de los resultados en función de la habilidad de predicción, se propone la discriminación del estado de pérdidas y ganancias en función de los criterios de valoración aplicados, como pueden ser valor razonable y coste histórico.

6. Se prohíbe la técnica del *recycling*. El estado total de pérdidas y ganancias no debe discriminar entre resultados realizados y no realizados. Por tanto, tampoco debe informar sobre dicho resultado en más de un periodo como consecuencia del cambio en la realización. Opinan que un cambio en el valor razonable debe ser reconocido en el estado de pérdidas y ganancias en el momento en que se produzca, sin tener en cuenta los criterios tradicionales que atienden a la realización.

7. Adjudican al estado de variación del patrimonio neto el papel único de revelar las transacciones realizadas con propietarios.

8. Concluyen que las operaciones de discontinuación han de revelarse de forma separada, toda vez que dichas actividades afectan a la persistencia con que se muestran los resultados, y por tanto, a la capacidad de predicción. Por ello, las pérdidas y ganancias generadas por la liquidación de activos y el reembolso de pasivos correspondientes a estas operaciones, han de ser presentadas en el cuerpo principal de es-

tado de resultados del periodo, netas de impuestos, de forma separada y desglosada en función de la actividad que las genera y, en ningún caso, como resultados extraordinarios.

Con posterioridad, fruto del proyecto conjunto del IASB y el ASB sobre el *reporting performance*, se obtuvieron algunas conclusiones provisionales sobre el estado total de pérdidas y ganancias. Sin embargo, tal como consecuencia del proceso de convergencia, desde octubre de 2003, el FASB se ha incorporado al proyecto de estudio del *Reporting Comprehensive Income* (IASB Meeting, 2004), por lo que han vuelto a aflorar disputas sobre conceptos que ya previamente habían sido consensuados. En este sentido, ha de indicarse que surgen algunas polémicas, como la clasificación del resultado o la conveniencia de la práctica del *recycling*. No obstante, las reuniones para el debate sobre el *Reporting Performance* siguen realizándose siendo la de enero de 2005, la reunión futura más próxima a la fecha en que se presenta este trabajo.

En cualquier caso, la propuesta sobre representación del estado total de resultado consiste en realizar, entre otros ajustes del resultado, aquellos que se produzcan por aplicaciones de criterios de valoración posteriores a la incorporación al patrimonio de determinados elementos patrimoniales, tales como las propiedades inmobiliarias, los cuales son objeto de estudio a continuación.

5. La valoración de las Propiedades Inmobiliarias por el Valor Razonable

Una vez que se ha presentado la oportunidad en el uso del valor razonable y su forma de incorporación en los estados financieros, resulta necesario a continuación concretar todo este marco de general aceptación por parte de la Contabilidad a las propiedades inmobiliarias. El tratamiento que reciben este tipo de bienes es sistematizado singularmente, dada su especial clasificación, concepción, valoración y representación que se desprende de la NIC N° 16 *Property, Plant and Equipment* y la N° 40 *Investment Property*. No es objeto de este trabajo detallar toda la normativa que las regula, pero sí dejar constancia de la forma en que se ha de estimar el valor razonable.

El valor razonable surge de la estimación de los beneficios económicos esperados del mismo, para lo cual se ha de tener en cuenta la información que tienen los participantes en el mercado acerca de todo lo que acontece a la operación, partiendo de la hipótesis de que el comprador y vendedor no se encuentran influenciados en sus relaciones.

El valor razonable puede determinarse a través de fuentes internas o externas a la empresa. Esta afirmación se puede llegar tras la lectura de la NIC N° 16, la cual vincula la obtención del valor razonable con su estimación por parte de tasadores independientes, y la NIC N° 40, que incita, pero no impone, la determinación del valor razonable a través de tasadores independientes, a raíz de que algunos opinaran que la empresa puede, por sí sola, estimarlo con fiabilidad.

En relación a las propiedades inmobiliarias, la NIC N° 16 establece que el valor razonable normalmente coincide con el valor de mercado y, en ausencia de éste, a causa del carácter especializado de los bienes, la fórmula de valoración ha de ser el coste de reposición del elemento, debidamente depreciado. No obstante, el proyecto de mejora de la NIC N° 16 añade que el método general de estimación del valor razonable en los intercambios no monetarios de bienes ha de ser el de transacciones comparables y, en su defecto, el de actualización de los *cash flows* esperados. Dichos métodos ya habían sido mencionados en la NIC N° 40, estableciéndose, además, en su apéndice B, que el valor de mercado debe venir dado por las *international valuation standards* o normas internacionales de valoración (NIV), elaboradas por el International Valuation Standards Committee (IVSC).

Teniendo en cuenta lo anterior, se denota una falta de concreción sobre la forma en que se ha de estimar el valor razonable. Así, tras la lectura de la NIC N° 16, se puede argüir que el valor razonable es generalmente el valor de mercado y excepcionalmente el coste de reposición. No obstante, esta afirmación no parece ser cierta en virtud de las conclusiones que han llegado las normas internacionales, tras las reuniones mantenidas con el ASB, el cual intentando hacer prevalecer los principios del valor para el negocio o *deprival value*, ha defendido la aplicación del coste de reposición. Así, como ya se ha comentado con anterioridad, el IASB no ha aceptado el *current cost* o coste de reposición como valor razonable de los activos. En cuanto a los métodos de estimación del valor razonable, sólo se apunta a la utilización de dos de ellos: el método de comparación y el de actualización. Por ello, resulta necesario que, dada la parquedad de las normas internacionales de contabilidad, merece priorizar y estudiar las normas internacionales de valoración, a las que aquellas se remiten, al objeto de poder conocer de una manera más concreta cuáles son los métodos aplicables y en qué consisten.

5.1. Los métodos de valoración de las Propiedades Inmobiliarias: su estimación a través de las Normas Internacionales de Valoración

Desde los años ochenta, el International Valuation Standards Committee (IVSC), anteriormente International Assets Valuation Standards Committee, se ha venido preocupando de regular normas de valoración aplicables a los bienes de activo para su aceptación mundial, al objeto de advertir —y, si es posible, evitar— diferencias en prácticas llevadas a cabo por las asociaciones nacionales de profesionales de la tasación⁶. Así, las normas internacionales de valoración son guías o explicaciones metodológicas elaboradas con el fin de reforzar y complementar los principios y normas contables de carácter nacional.

Entre otros aspectos normativos, destaca la norma internacional de valoración

⁶ Países como el Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda, que se han caracterizado por contar con abundante normativa relativa a la valoración de activos fijos y por su importante colaboración en la normalización contable, han dado su apoyo a las normas internacionales de valoración.

Nº 1 (NIVNº 1) *Market value basis of valuation*, en la que se define el valor de mercado como “la cantidad estimada por la cual, en la fecha de valoración, se intercambiaría voluntariamente una propiedad entre un comprador y un vendedor en una transacción libre después de una comercialización adecuada en la que cada una de las partes ha actuado experimentada, prudentemente y sin presiones”. Esta definición se complementa con un conjunto de condiciones necesarias para que las operaciones puedan ser valoradas a valor de mercado; estas condiciones son:

- Estar realizadas según se define el criterio de valoración de mercado.
- Apoyarse en el principio de mayor y mejor uso, teniendo en cuenta el uso más probable de realización.
- Desarrollarse a partir de datos específicos de mercados apropiados y a través de métodos y procedimientos que intentan reflejar las circunstancias que acontecen en el mismo.
- Valorarse a través de la aplicación de los métodos de coste, comparación y capitalización, si bien éstos podrían utilizarse para estimaciones diferentes de mercado.

Respecto a la segunda de las condiciones, se ha de señalar que el principio de mayor y mejor uso -expresión que se denota a través del término *open market value for an alternative use-*, se interpreta como el importe que se podría obtener en el mercado en la expectativa de uso probable más optimista, dado que se espera que los participantes utilizarán el bien en el mayor y mejor rendimiento. Este concepto se encuentra en oposición con el valor de mercado para el uso existente, es decir, el que tendría el elemento respetando en todo momento el uso actual que tiene en la empresa, el cual es el que se sustenta el coste de reposición que defiende las normas británicas en su *deprival value*, pues tal como establece el apéndice IV de la FRS 15 *Tangible fixed assets*, si la entidad se viera privado de un activo no deteriorado, lo sustituiría por otro elemento similar con la misma naturaleza.

En aras de delimitar correctamente el valor de mercado, el IVSC se ha preocupado por definir diversas técnicas de tasación de los bienes inmobiliarios, que se concretan en los métodos de coste, comparación y capitalización, cuyas características más sobresalientes se sintetizan seguidamente:

a) El **método del coste** se define como aquél que permite determinar el valor de mercado de un inmueble, a través de su nueva adquisición o construcción en el mercado, siempre que se corresponda con una réplica del original o pueda prestar la misma utilidad. Aplicado a un bien inmueble, se determina mediante la agregación del precio de nueva adquisición del suelo y de la construcción, con igual uso al que se pretende tasar, obviando los costes que puedan surgir por retrasos indebidos.

Es un método recomendable para la tasación de inmuebles recientes, o en rehabi-

litación, de ahí que se defina como el valor máximo al que un bien nuevo puede normalmente transferirse en el mercado. Por ello, en caso de tasación de bienes inmuebles antiguos, ha de deducirse la depreciación física, funcional y económica.

Si todos los datos se derivan del mercado, el método del coste permite obtener también valores de mercado en las condiciones que establece la NIV N° 1.

b) El **método de comparación** se define como la técnica que determina el valor de los bienes inmuebles a través de otros alternativos que compiten en el mercado. Es calificado como el método más directo y sistemático para la estimación del valor de mercado, añadiéndose, además, que debe ser utilizado siempre que existan datos de información suficientemente comparables con el del bien que se va a tasar.

Las NIV explican el método de comparación tal como se entiende en la práctica tradicional de la tasación inmobiliaria, es decir, a través de unidades de comparación, ajustados por diferencias en los casos en que sea necesario, aunque también se insta la aplicación de métodos cuantitativos y cualitativos, entre los que se cita el análisis de regresión.

No obstante lo anterior, se reconoce la pérdida de confianza en los resultados de la aplicación de este último método cuando las condiciones de mercado sufren importantes cambios -volatilidad de los mercados-, en valoración de activos especializados o para finalidades especiales.

c) El **método de capitalización** también se admite para determinar el valor de mercado de los bienes inmuebles, a través de información tomada de este último. A diferencia de los anteriores, este método se basa en el principio de anticipación, dado que se obtiene a través de los futuros beneficios económicos esperados. Se hace referencia al método del descuento de *cash flows*, como un ejemplo destacable sobre el que descansa el de capitalización, aconsejándose su utilización para la estimación de valores de mercado de propiedades inmobiliarias transferidas en función de su capacidad productiva, tales como las poseídas mediante contrato de arrendamiento. Su aplicación se subordina a la disponibilidad de datos fiables y relevantes, indicándose que los resultados obtenidos pueden variarse en base a la experiencia del tasador y de la información cualitativa que ofrece el mercado.

Por otra parte, las NIV de 2003 tratan diferencialmente el método de coste de reemplazamiento neto. Dada la redacción original que ofrecía la NIC N° 16 que atribuía su utilización a elementos que no tenían valor de mercado, las normas internacionales de valoración han considerado hasta la actualidad que el método de coste de reemplazamiento neto es una técnica propiamente contable dirigido a estimar el valor razonable de un bien que forma parte de una entidad en funcionamiento, no coherente a su juicio con el principio de mayor y mejor uso y, por tanto, no relacionado con la definición de valor de mercado que establece la NIV N° 1.

No obstante, esta confusión ha quedado aclarada, en mi opinión, con la modificación que se propuso en diciembre de 2003 para la NIC N° 16 (IVSCa:2004), en relación a los bienes especializados. Así, pues, de lo que se trata es de determinar un valor razonable a través de información contrastada en el mercado, para lo cual parece ser que el método de comparación se acerca más a esta definición. En caso contrario, es decir, cuando los bienes no tienen un mercado activo que permita obtener los datos verificables, deberá recurrirse a otras técnicas, que han de tomar como premisa el hecho de que los elementos forman parte de una unidad compleja de inmovilizado que desarrolla su actividad para una empresa en funcionamiento y es así como hipotéticamente pueden ser transferidos. Los procedimientos de estimación del valor razonable que habrían de utilizarse en tal caso sería el método de capitalización resultados y, en su defecto, el método de reemplazamiento neto, que a mi juicio consiste en la determinación del valor de mercado de la unidad de inmovilizado aplicando el método del coste que menciona la normas internacionales de valoración, obteniendo el valor concreto del bien a tasar en función de su contribución o relevancia en la formación de dicho precio.

6. La sinergia entre el campo de la Tasación Inmobiliaria y la Contabilidad: problemas actuales que impiden su consecución en España

Conforme a la definición de activo que incorporan los principales marcos conceptuales contables, como conjunto de beneficios económicos esperados, la valoración que se realiza de los mismos debe respetar, en todo momento, los criterios de fiabilidad y relevancia que prevalecen para su reconocimiento en los estados financieros.

Además, la valoración que se realice a los activos y la variación potencialmente previstas que se prevean de tales valoraciones, o lo que es lo mismo, de beneficios, que habrán de estar consignados en los estados financieros, va a influir en la toma de decisiones por parte de los usuarios, utilidad de la información contable que con el florecimiento de la investigación empírica resulta cada vez más relevante.

En este sentido, la Contabilidad ha considerado oportuno que determinados elementos puedan ser valorados al criterio del valor razonable, que como ya se ha comentado con anterioridad, a pesar de las controversias que ha suscitado, coincide con el valor de mercado. Sin embargo, la peculiaridad que ofrecen los mercados de las propiedades inmobiliarias en cuanto a su diversidad, falta de liquidez y transparencia, conlleva que, si no se llegara a aplicar una metodología de valoración adecuada, puedan obtenerse resultados que van en contra de los propios atributos que la Contabilidad persigue en su información: relevancia y fiabilidad.

Tradicionalmente, la Contabilidad ha atribuido su función valorativa como una de las más difíciles y subjetivas. Con la evolución de los fines que la Contabilidad ha pretendido alcanzar, dicha tarea resulta cada vez más compleja. Es por este motivo, por lo que puede afirmarse que, en aras a que la información contable sea lo más útil posible a los usuarios, principalmente inversores, la Contabilidad debe apoyarse en el campo de la valoración, al objeto de que los avances de esta última en el ámbito

de la metodología puedan repercutirle positivamente, logrando de alguna manera apartar los tradicionales juicios sobre duda o relatividad de sus resultados. En este sentido, se puede considerar que los profesionales de la tasación deben trabajar conjuntamente con los profesionales de la contabilidad, administradores y auditores, al objeto de ofrecer soluciones a los objetivos contables.

Sin embargo, no debe de obviarse que las normas internacionales alientan, pero no obligan, la utilización de los servicios de expertos independientes, lo cual nos plantea conocer las ventajas e inconvenientes en la selección de medios externos e internos para la estimación del valor razonable. Si nos fundamentamos en el trabajo de investigación empírico de Dietrich y otros (citado por García y Grima, 2002: 81), que concluye sobre la mayor fiabilidad de las estimaciones sobre el valor razonable cuando la estimación es realizada por un tasador independiente, se podría afirmar que los administradores pueden ejercer influencia sobre los tasadores, a fin de que los resultados de valoración expresados en los informes favorezcan los intereses de la empresa.

Para dejar clara constancia de la posible influencia entre el tasador y los administradores, las normas internacionales de valoración siempre han considerado la necesidad de que en caso de utilizar un tasador interno, empleado en la empresa, se exprese en el informe la naturaleza de estas relaciones.

Podría pensarse conforme a lo anterior que la solución que evite resultados mediatizados por los propios administradores de la empresa pasaría por solicitar los servicios de una entidad o profesional externo. También se ha llegado a opinar (Gallimore, 2002: 9) que en favor de una mejora en la calidad informativa se recurra a empresas de tasación de tamaño medio y grande porque el riesgo de manipulación de los resultados es más bien excepcional, en tanto que su nivel de dependencia frente a los clientes es menor.

Hay que tener en cuenta que, tal como establece la NIV N° 3 de 2003, el auditor puede verse perjudicado a la hora de expresar su opinión en tanto que no existe ninguna vinculación entre él y el tasador externo, al contrario que ocurriría si este último perteneciera a la plantilla de la empresa. Por este motivo, la referida norma defiende la tesis de que el tasador, externo o interno, debe cooperar responsablemente con el auditor, con el consentimiento del cliente.

Obviando la alternatividad en la selección de medios externos o internos en la estimación del valor razonable, otro problema que se plantea es si los métodos que establecen las normas internacionales son o no adecuados para su determinación. En mi opinión, de la lectura de la propuesta de reforma de la NIC N° 16, no cabe duda en que son los mismos que establece las normas internacionales de valoración. Sólo resta que los países lleven a cabo una reforma normativa de sus reglas de valoración de bienes, en coherencia con las internacionales.

Concretamente, el caso español presenta algunos problemas para la adaptación

legal de esta normativa internacional de valoración. En primer lugar, hay que indicar que la normativa vigente en España sobre valoración de propiedades inmobiliarias se encuentra regulado principalmente en el Derecho Tributario y Urbanístico. Tanto en la valoración de las construcciones como en el caso del suelo, en la mayoría de su tipología, el Derecho Urbanístico se apoya en el Derecho Tributario, concretamente en el valor catastral. No obstante, el IVSC (2004b), ha afirmado recientemente que las tasaciones realizadas mediante procedimientos de valoración colectiva con fines fiscales o públicos, no han de estar relacionados con las revalorizaciones contables, por lo que aquellos no deben influir en estas últimas.

Además de los fines fiscales, en España también se utilizan los servicios de tasación para otros propósitos. Concretamente, las normas que contiene la *Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre Normas de Valoración de Bienes Inmuebles y de Determinados Derechos para Ciertas Finalidades Financieras*, son para uso de las sociedades y servicios de tasación homologados, que son las únicas autorizadas para el ejercicio de la profesión. Los motivos legales que requieren la utilización de estos servicios de tasación se encuentran recogidos en el *Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación*, los cuales nos permiten observar la importancia de la tasación en España, a saber:

- *Ofrecer garantía hipotecaria de los préstamos concedidos.*
- *Servir de cobertura de las provisiones técnicas de las entidades aseguradora.*
- *Determinar el patrimonio de las instituciones de inversión colectiva inmobilia - rias no financieras, sociedades y fondos.*
- *Estimar el patrimonio de los fondos de pensiones.*

Según Silván (2000: 93), fuera de las finalidades indicadas anteriormente, la tasación de los bienes inmuebles puede realizarse aplicando la metodología que se prefiera. Sin embargo, aunque en tal caso las tasaciones son técnicamente libres, las sociedades y servicios de tasación homologadas, indica el citado autor, deben revelar si las estimaciones se ajustan o no a lo dispuesto en la citada Orden Ministerial, aunque en realidad se refería a una anterior Orden que ha sido derogada, muy similar a la actual. En su opinión, es la más completa que existe en la actualidad, siendo normal que el tasador siga su estructura en las tasaciones libres que persiguen determinar valores de mercado -a título de ejemplo se cita los casos de situación de declaración de herederos, valoración de activos de sociedades y compra de inmuebles-.

No obstante, aunque las anteriores finalidades del Real Decreto 775/1997, por sí solas, son suficientemente ilustrativas de la significación de la tasación de bienes inmuebles en España, existen otras fuentes legales que también demandan esta actividad que sintéticamente se detallan a continuación:

- *Cumplir con las obligaciones legales en materia de expropiación, así como cualquier finalidad urbanística que lo motive.*
- *Permitir la valoración en tasaciones periciales contradictorias.*
- *Acatar las exigencias contables que rigen en las entidades de crédito.*

En materia contable, el Derecho Mercantil español no tiene regulado, hasta ahora, ninguna disposición que obligue el uso de los servicios de tasación, excepto el artículo 38 del *Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas*, el cual dispone que las aportaciones no dinerarias han de ser objeto de un informe elaborado por uno o varios expertos independientes, cualquiera que sea su naturaleza. Ello afecta exclusivamente a las operaciones de constitución, ampliación de capital, transformación jurídica en sociedades anónimas, procesos de fusión y escisión.

Los estrictos principios contables sobre valoración y reconocimiento de activos en los estados financieros, han vetado el uso de criterios de valoración alternativos al coste histórico. Así, excepto en las Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades aseguradoras, la regulación contable española presenta deficiencias en cuanto a definición del criterio del valor de mercado y establecimiento de los métodos para su determinación.

Sin embargo, la aprehensión en nuestro contable de las normas internacionales de contabilidad, supone la valoración de las propiedades inmobiliarias mediante el criterio del valor razonable, al menos para las sociedades que hayan emitido valores admitidos a cotización en un mercado regulado de cualquier Estado miembro de la Unión Europea que deban formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados empresas, según establece la *Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social*, que ha modificado el *Código de Comercio y el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas* para adecuarla a la normativa interna del *Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo 1606/2002 Relativo a la Aplicación de Normas Internacionales de Contabilidad*, así como en transposición de la *Directiva 2001/65/CE*.

No obstante, el cumplimiento de las normas internacionales de contabilidad en materia de valoración de propiedades inmobiliarias en España conlleva superar algunas barreras que lo dificultan, a saber:

1. La preparación de los profesionales de la tasación. Si bien existen otros países que tienen tradición en la realización de valoraciones de activos fijos para fines contables, ello no ocurre en España. Asimismo, los métodos estadísticos son apenas ensayados por los profesionales, e incluso la Orden ECO/805/2003 no los menciona.

2. El acotamiento de las finalidades jurídicas que requieren la tasación. A pe-

sar de la generalidad con que se utiliza la Orden ECO/805/2003, es necesario que ésta incorpore como destino la valoración de los bienes de activo fijo, en cumplimiento de disposiciones contables. Para ello los métodos de valoración han de adaptarse a la normativa internacional de valoración, así como introducir todos aquellos aspectos relevantes que permitan una adecuada coordinación entre los objetivos contables y los valorativos, de manera que los informes que emitan los profesionales de la tasación surtan efectos contables.

3. Las relaciones entre el Derecho Tributario y el Derecho Contable. El resultado obtenido a través de las normas que configuran el Derecho contable español constituye el punto de partida para la determinación de la base imponible por el Impuesto sobre Sociedades, el cual es corregido por las normas fiscales cuando los objetivos de ambos ámbitos son contrapuestos. No obstante, a pesar de la armonía en que conviven las normas contables y fiscales, el modelo de relación entre ambos ámbitos puede calificarse de cierta dependencia, dado que en la mayoría de los casos la empresas medianas y pequeñas contabilizan de acuerdo a criterios fiscales, que en muchos de los casos son no económicos. Por el contrario, también los estados financieros pueden informar sobre determinadas operaciones siguiendo directrices propiamente contables, para de esta manera aprovechar inexactitudes o ambigüedades de sus normas, al objeto de obtener ventajas en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades⁷. Pero el hecho de que en el ámbito de las normas internacionales, el *comprehensive income* deje de ser la única magnitud para la determinación de los beneficios repartibles, origina importantes conflictos a la hora de determinar la base imponible, así como también puede deteriorar el marco de relaciones entre la Contabilidad y la Fiscalidad, objetivo que se había logrado con la aprobación de la última Ley del Impuesto: la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades. Sin una reflexión fiscal en España acerca de cuál debe ser la nueva orientación del Derecho Tributario frente a esta nueva reforma contable puede dar lugar, por ejemplo, que las revalorizaciones voluntarias de las propiedades inmobiliarias puedan ser objeto de tributación cuando son imputadas al resultado del ejercicio y otras no, por quedar reflejas en el estado de variación del patrimonio neto. Estos problemas pueden quedar solventados, dado que la Ley 62/2003 exime a las empresas individuales de la aplicación de las normas internacionales, si bien pueden producirse para aquellas que deban elaborar cuentas consolidadas contable y fiscalmente.

⁷ A título ilustrativo podemos citar que en diciembre de 2003 el FASB ha propuesto la modificación de su APB n° 29, Exposure Draft Exchange of Productive Assets, con el fin de adaptarse al proyecto de mejora que el IASB establece a la NIC n° 16. Este último establece el uso del valor razonable en las permutas de bienes cuando el intercambio tienen relevancia comercial para la empresa, debiéndose tener en cuenta si los *cash flows* que generan el activo entregado y el recibido son diferentes. En este sentido, el FASB propone además en su reforma del APB n° 29 que el criterio de relevancia comercial o empresarial no debe basarse únicamente en propósitos fiscales, es decir, realizar intercambios de bienes al objeto de obtener ventajas tributarias, obviando la finalidad intrínseca que toda operación puede perseguir.

4. La homologación de los servicios de tasación. Así, la prestación de las operaciones de tasación que se lleven a cabo en España han de ser realizados por sociedades y servicios de tasación homologados, a tenor de la *Circular N° 3/1998, de 27 de enero, del Banco de España, a sociedades y servicios de tasación homologados, sobre información a rendir al banco de España*. Ello resulta una dificultad para el cumplimiento de las normas internacionales que dejan vía libre al uso de personal interno de la empresa para la valoración de los bienes. En mi opinión, tampoco surtiría efectos fiscales las tasaciones que se realicen al margen de las sociedades y servicios de tasación. Asimismo, la información que emitan dichas entidades o profesionales de la tasación homologados puede ser susceptible de comprobación por parte de la Administración Tributaria.

7. Conclusiones

El proceso de armonización que actualmente se está desarrollando en materia contable va a originar que las normas internacionales de contabilidad vaya a ser el sustento para la elaboración de las normas contables de ámbito nacional europeo, al menos para determinadas entidades y en función de ciertos requisitos. Pero, dado que dichas normas internacionales de contabilidad se remiten para la estimación del valor razonable de las propiedades inmobiliarias a las normas internacionales de valoración, lo razonable es que la regulación de cada país sobre valoración de estos bienes también se apoyen en estas últimas.

En respuesta a esta demanda, ha de considerarse oportuno que este trabajo se dedique al estudio de tres problemáticas que afectan a las propiedades inmobiliarias: a) Cómo se valoran en las normas internacionales de valoración, intentándonos acercar al origen del criterio del valor razonable y su interpretación en los estados financieros. b) Cómo se coordinan las normas internacionales de valoración y las de origen contable. c) Cuáles son los problemas que presenta la adaptación en la legalidad española de la normativa internacional contable y de valoración.

Conforme al análisis realizado de estas cuestiones, se pueden sintetizar las siguientes conclusiones:

Primera

Una nueva reacción en el pensamiento contable contra la valoración al coste histórico viene produciéndose desde los años 90 hasta la actualidad. Al contrario que en épocas pasadas, no puede afirmarse que haya sido originado por la necesidad informar en la Contabilidad sobre los cambios producidos en los niveles de los precios. Surge, pues, la necesidad de valorar determinados activos empresariales al *fair value*, valor razonable, al que se le atribuye importantes ventajas de contenido informativo. En torno a su interpretación, ha habido ciertas imprecisiones acerca de si el valor razonable puede corresponderse con un valor de uso o un precio de coste de reposición, haciéndolo coincidir con los criterios británicos del *deprival value*. Sin embargo, el valor razonable es definido en las normas internacionales y americanas como el precio al que puede ser intercambiado un bien en un mercado libre y entre par-

tes independientes, correspondiéndose con un precio de mercado de salida.

Segunda

La incorporación del valor razonable en la Contabilidad ha planteado el problema de su representación en los estados contables. Surge, así, la necesidad de informar acerca de un resultado globalizado, que incluya todas las variaciones en el patrimonio neto, excepto los originados por transacciones realizadas con los propietarios de la empresa y el reparto de dividendos a los mismos. Actualmente, es objeto de debate por parte del IASB, ASB y FASB los criterios que deben presidir en la forma en que se ha de canalizar esta información contable a los usuarios.

Tercera

Atendiendo a las normas internacionales de contabilidad, el valor razonable ha de estimarse a través de información contrastada en el mercado, para lo cual parece ser que el método de comparación se acerca más a esta definición. En caso contrario, es decir, cuando los bienes no tienen un mercado activo que permita obtener los datos verificables, deberá recurrirse a otras técnicas, que han de tomar como premisa el hecho de que los elementos forman parte de una unidad compleja de inmovilizado que desarrolla su actividad para una empresa en funcionamiento y es así como hipotéticamente pueden ser transferidos. Los procedimientos de estimación del valor razonable que habrían de utilizarse en tal caso sería el método de capitalización resultados, en su defecto, el método de reemplazamiento neto, que en mi opinión consiste en la determinación del valor de mercado de la unidad de inmovilizado aplicando el método del coste que menciona la normas internacionales de valoración, obteniendo el valor concreto del bien a tasar en función de su contribución o relevancia en la formación de dicho precio.

Cuarta

La peculiaridad que ofrecen los mercados de las propiedades inmobiliarias en cuanto a su diversidad, falta de liquidez y transparencia, conlleva que, si no se llegara a aplicar una metodología de valoración adecuada, puedan obtenerse resultados que van en contra de los propios atributos que la Contabilidad persigue en su información: relevancia y fiabilidad. De ahí que resulta conveniente que en aras a que la información contable sea lo más útil posible a los usuarios, principalmente inversores, se apoye en el campo de la valoración, al objeto de que los avances de esta última en el ámbito de la metodología puedan repercutirle positivamente, logrando de alguna manera apartar los tradicionales juicios sobre duda o relatividad de sus resultados. En este sentido, opino que sería interesante que los profesionales de la tasación trabajen conjuntamente con los profesionales de la contabilidad -administradores y auditores-, al objeto de ofrecer soluciones a los objetivos contables.

Quinta

Además de los fines fiscales, en España se utilizan los servicios de tasación para diversos propósitos, no incluyéndose entre ellos el contable, dado los estrictos principios y normas que conforman su regulación mercantil. No obstante, el cumplimien-

to de las normas internacionales de contabilidad en materia de valoración de propiedades inmobiliarias en España conlleva superar algunas barreras de tipo formativo por parte de los profesionales de la tasación, de adaptación jurídica de normas eficaces y de naturaleza fiscal.

Sexta

Para que las tasaciones surtan efectos contables, es necesario que la regulación española sobre valoración de bienes inmuebles incluya esta finalidad. No obstante, aunque las normas contables admitan que la tasación pueda llevarse a cabo tanto por tasadores externos de la empresa como por los propios administradores de la misma, para que tengan validez en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades, de acuerdo al principio de legalidad, deben ser realizadas por dichas sociedades y servicios de tasación homologadas según el *Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación*. Además, la información que emitan dichas entidades o profesionales de la tasación puede ser susceptible de comprobación por parte de la Administración Tributaria.

Bibliografía

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION: “An Issues Paper on Comprehensive Income” (1997). *Accounting Horizons*. Vol. 11, N° 2, June, pp. 120-126.

AUSTRALIAN ACCOUNTING STANDARDS BOARD (AASB): Staff Paper (2001a): *Fair Value, Deprival Value and Depreciated Replacement Cost*”. En www.aasb.com.au

Draft Exposure Draft for consideration by the AASB at its 14 November 2001 meeting (2001b). En www.aasb.com.au

ARCHER, S. (1997): “The ASB’s Exposure Draft Statements principles: a comment”. *Accounting and Business research*, vol 27, N° 3, pp. 229-241.

BARTH, M. Y LANDSMAN, W. (1995): “Fundamental issues related to using fair value accounting for financial reporting”. *Accounting horizons*, vol. 9, N° 4, pp. 97-107.

CEARNS (1999): “Reporting Financial Performance: proposal for change. Recommendations of the G4+1”. Documento elaborado por el G4+1. En www.cica.ca.

CIRCULAR número 3/1998, de 27 de enero, del Banco de España, a sociedades y servicios de tasación homologados, sobre información a rendir al banco de España.

DIETRICH, J.R y OTROS (2001): “The Reliability of Investment Property Fair Value Estimates”. *Journal of Accounting and Economics*, vol 30, pp 125-158. Citado por García y Grima (2002).

EDWARD, E. Y BELL, P. (1961): *The Theory of Measurement of Business Income*. Berkeley, CA: University of California Press.

GALLIMORE, P. (2002): “Valuer-client relationships: a UK case study of professional self-regulation”. Ponencia presentada al I Congreso Internacional de Valoración y Tasación, Valencia.

GARCIA, M^o A. Y GRIMA, A. (2002): “El camino hacia el valor razonable”. *Revista de Contabilidad*, vol 5, N^o 9, enero-junio, pp. 57-88.

GONZALO J. A. (2000): “Criterios de valoración y mantenimiento del capital” en Túa, J. (coord) (2000): *El marco conceptual para la información financiera. Análisis y comentarios*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2003): *International Valuation Standards 2003*.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2004a): *Valuation of Assets for Financial Statements. Position Statement*.

INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2004b): International Valuation Guidance Note. *Mass Appraisal For Property Taxation*.

JOHNSON Y LENNARD (director) (1998): “Reporting financial performance: current developments and future directions”. Documento elaborado por el G4+1. En Financial Accounting Series. Special Report. Financial Accounting Standards Board.

JOHNSON, L. y OTROS (1995): “Towards Reporting Comprehensive Income”. *Accounting Horizons*, N^o 4 pp. 128-137.

LEY 62/2003, de 30 de diciembre, *de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social*.

ORDEN ECO/805/2003, de 27 de marzo, *sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras*.

REAL DECRETO 1307/1988, de 30 de septiembre, *por el que se aprueba el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones*.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, *por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas*.

REAL DECRETO 775/1997, de 30 de mayo *sobre el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación*.

REALDECRETO 2014/1997, de 26 de diciembre, *por el que se aprueba el Plan de Contabilidad de las entidades aseguradoras y normas para la formulación de las cuentas de los grupos de entidades aseguradoras.*

REALDECRETO 2468/1998 de 20 de noviembre, *por el que se aprueba el Reglamento de ordenación y supervisión de los Seguros Privados.*

REGLAMENTO DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO 1606/2002 de 19 de julio *relativo a la aplicación de Normas Internacionales de Contabilidad.*

STERLING, R Y LEMKE, K (1982): *Maintenance of capital: financial versus physical.* Scholars Book Co. Houston, Texas.

SILVÁN, L. (2000): *Tasaciones mercantiles, hipotecarias, catastrales y de mercado.* Dykinson 2000. Segunda edición actualizada, Madrid.