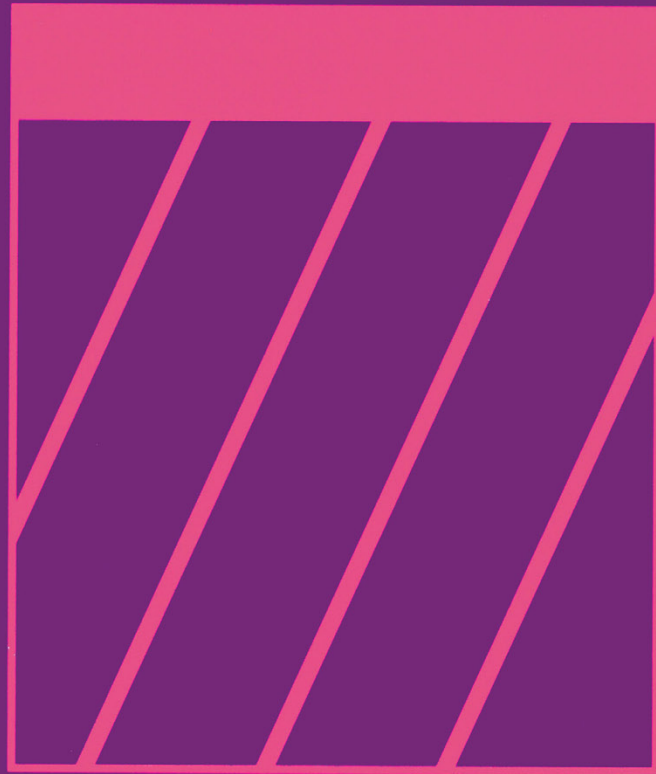


José Luis Cea García



**UNA REVISIÓN CRÍTICA DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA
EN DEFENSA DE LA IMAGEN FIEL**

UNA REVISION CRÍTICA DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA
EN DEFENSA DE LA IMAGEN FIEL

**Accésit al I Premio de Investigación Contable
"José M^a Fernández Pirla"**

José Luis Cea García

UNA REVISIÓN CRÍTICA DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA EN DEFENSA DE LA IMAGEN FIEL

Edición en línea Año 2012
Edita: © Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas
(Ministerio de Economía y Competitividad)
NIPO: 724-12-004-9

PRESENTACION

Los espectaculares avances experimentados por los conocimientos contables, en cualesquiera de sus distintas áreas de aplicación (contabilidad empresarial, contabilidad nacional, contabilidad pública, etc.) en el curso de las últimas décadas han sido debidos a los esfuerzos investigadores desarrollados, sobre todo, en el seno de las comunidades universitarias especializadas en tales conocimientos de los países de mayor prestigio en el campo de la Contabilidad.

Ciertamente, si hoy la Contabilidad se estudia y difunde como una disciplina eminentemente científica, ello se debe sin duda a los numerosos y valiosos trabajos de investigación cincelados en los departamentos docentes del ramo. La aportación del colectivo universitario español al acervo de la investigación contable empieza a ser fecunda y a ser reconocida gradualmente en los ambientes internacionales, lo que es toda una garantía, así como una esperanza de cara al futuro.

El presente trabajo pretende ser un eslabón más que intenta añadirse, con la mejor voluntad, a la ya sólida y larga cadena de la investigación contable española. Concorre a un premio de investigación orlado con el título ilustre del Profesor Fernández Pirla, unánimemente reconocido por todos los profesores universitarios de Contabilidad españoles como el pionero más sobresaliente del estudio de esta materia como auténtica disciplina científica en nuestra patria; ello representa un honor y un acicate personal que ha palpitado a lo largo de todo el itinerario incierto que siempre configura cualquier aventura investigadora.

La investigación contable internacional discurre en torno a dos grandes patrones: a) la investigación eminentemente conceptual o sobre el contenido teórico de la Contabilidad, conocida asimismo como investigación "a priori"; b) la investigación empírica en la que se engloban estudios de distinto contenido material, todos ellos con el denominador común de probar una serie de hipótesis a través de la observación real de conductas o de la recogida de opiniones de usuarios de la información, utilizando técnicas de análisis cuantitativo, con el fin de concluir el tipo de información contable más adecuado para el proceso de toma de decisiones.

El presente trabajo de investigación se inscribe en el primero de los dos patrones o corrientes señaladas. Ello obedece a una posición deliberada del autor en el sentido de considerar todavía hoy prioritaria la investigación contable de contenido eminentemente teórico, sobre todo en nuestra patria, donde a pesar de los notables avances señalados en el rigor intelectual en cuanto a la resolución de los distintos problemas que son competencia de la Contabilidad empresarial, todavía existe una carencia acusada de caudal rigurosamente académico (teoría normativa) que conviene satisfacer, entre otros motivos, precisamente para que los propios trabajos de investigación empírica puedan proyectarse desde un fundamento más sólido en cuanto a los propios datos e informes contables sobre los que se apoya. Ello no significa menospreciar, en modo alguno, el interés o trascendencia de la investigación empírica en Contabilidad, pues en último término, los méritos o deméritos de los esfuerzos de los investigadores de cualquier área de conocimientos radica más bien en el genio personal de sus autores que en la aplicación hacia un patrón u otro metodológico de ejecutar su labor heurística. Simplemente se trata de una mera elección personal, posiblemente basada en una mejor condición o facultad para la investigación conceptual que para la investigación empírica.

De otra parte, el trabajo ha sido elaborado teniendo presente lo que han de ser los imperativos básicos de toda elaboración que pretenda catalogarse como auténtica investigación. Así, mantiene un método científico en el que la lógica o racionalidad de los planteamientos es un recurso constante del mismo y, de otra parte, adopta una perspectiva eminentemente crítica o de inconformismo intelectual

respecto a los conocimientos actuales sobre la temática que aborda. Sólo así, de la síntesis de ambos imperativos, es cuando puede surgir un cierto tipo de avance o desarrollo de los conocimientos actuales que la investigación ha de comportar. En definitiva, este trabajo concluye en esta meta, al presentar un conjunto de propuestas que representan nuevos conocimientos o reformulaciones más sólidas de los conocimientos actuales existentes en torno a una parcela de la Contabilidad empresarial, elaboradas desde la racionalidad y desde la crítica del estado actual de la cuestión.

El estudio se presenta como una revisión crítica del principio de prudencia, cuya presencia en la teoría y práctica contables actuales es determinante y, en nuestra opinión, exagerada y carente de suficiente racionalidad en el plano económico-financiero, como para poder compatibilizarse armónicamente con el objetivo informativo declarado de expresión de la Imagen Fiel de las empresas. Esta es la tesis central de la investigación, la cual se intenta probar analizando los distintos fundamentos en que se basa tal aserto. Más en paralelo a esta labor de crítica, la investigación pretende descubrir un marco conceptual sustitutorio para el tratamiento contable del principio de prudencia -principalmente centrado en una de las dos facetas que consignan su contenido material, a saber: el tratamiento a seguir en cuanto a las pérdidas potenciales de valor al cierre de los elementos patrimoniales poseídos por las empresas. Más que un cuerpo acabado y pormenorizado de propuestas sustitutorias frente al tratamiento contable actual del principio de prudencia -por ejemplo en el seno del Plan General de Contabilidad de 1990-, la investigación llega a destilar un conjunto de bases sobre las que cimentar una normativa sustitutoria de la actual en cuanto al funcionamiento del principio de prudencia, que puedan servir como puntos de referencia para un debate profundo y sosegado en el seno de la comunidad contable que se invita a celebrar.

Por lo demás, el índice temático del trabajo de investigación empieza por desvelar el papel de los principios contables ante el objetivo de Imagen Fiel, planteando diferentes escenarios posibles en los que la defensa de este objetivo justificaría la utilización de la vía excepcional propugnada por el ordenamiento mercantil de abandonar cualquier principio o norma legal en materia contable manifiestamente incompatible con tal objetivo. Importante aspecto que afecta al principio de prudencia -no sólo a éste desde luego- en razón de la evidente insatisfacción que su aplicación práctica actual implica en el orden de la expresión de la Imagen Fiel.

El conflicto entre principios contables y la prevalencia o jerarquía frecuentemente concedida por la regulación contable al principio de prudencia para la solución del conflicto es objeto de análisis, evidenciando la irracionalidad y el riesgo de utilización abusiva de esta prioridad en cuanto a la consecución de la Imagen Fiel.

Seguidamente se desarrolla el contexto lógico e ideológico que acompaña habitualmente al principio de prudencia dentro de la teoría y de la práctica contables que hacen que su utilización sea por lo general simplista, desmedida y descontextualizada, lo que hace que el alcance real de este principio contable sea aún mayor que el que cabría suponer en cuanto al proceso de elaboración de las Cuentas Anuales. Al unísono de este discurso se desgranar algunos criterios básicos para establecer una exégesis razonable del principio de prudencia que es la que debería presidir su aplicación habitual en semejante proceso.

La manifestación del principio de prudencia en su vertiente específica del tratamiento contable a seguir en cuanto a la incidencia de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales poseídos por las empresas constituye con seguridad parte central de la investigación. En ella se pasa revista a los principales factores determinantes para poder establecer una exégesis razonable del principio de prudencia, comparando éstos con su escasa consideración dentro de la regulación contable del problema, lo que descubre las claves del nuevo régimen sustitutorio que desde el trabajo se postula.

La insatisfacción de los mecanismos actuales de tratamiento contable de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales, así como las consecuencias informativas y de otros órdenes que se derivan de este hecho, se sustentan en el ejemplo paradigmático de las entidades aseguradoras en relación con el tratamiento de las minusvalías potenciales de su cartera de renta fija y cómo los altibajos de los tipos de interés de mercado experimentados recientemente en España han puesto al descubierto dramáticamente su insatisfacción para expresar la Imagen Fiel de estas empresas y, de modo especial, sus cuentas de resultados, dando cuenta de la reacción emprendida en el seno de la regulación contable de estas compañías para sustituir el régimen anteriormente prescrito por otro nuevo que evite caer en tales paradojas o caricaturas informativas.

La investigación concluye haciendo una síntesis de las principales opiniones sustentadas a lo largo del trabajo en pos de un nuevo cuadro normativo del principio de prudencia más adecuado en el orden económico-financiero y más compatible con el objetivo de Imagen Fiel. Se presentan como un catálogo de bases para abrir y guiar un debate en profundidad que desemboque en un cuadro normativo sustitutorio que desde el presente estudio se reclama. En todo caso, la redacción de estas bases denota sin ambages las preferencias personales al respecto, las cuales han quedado suficientemente argumentadas y justificadas a lo largo del presente trabajo de investigación.

Marzo, 1993.

INDICE

1. EL PAPEL DE LOS PRINCIPIOS CONTABLES ANTE EL OBJETIVO DE IMAGEN FIEL.
2. LOS PRINCIPIOS CONTABLES COMO CONJUNTO UNITARIO: CONFLICTO Y JERARQUIA DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA.
3. HACIA UNA EXEGESIS RAZONABLE DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA.
 - 3.1. EL CONTEXTO LOGICO RELATIVO A LA PRUDENCIA
 - 3.2. EL CONTEXTO IDEOLOGICO RELATIVO A LA PRUDENCIA EN LA TEORIA Y EN LA PRAXIS CONTABLE.
4. LA PRUDENCIA APLICADA A LAS PERDIDAS POTENCIALES DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES
 - 4.1. EL REFLEJO DE LAS PERDIDAS POTENCIALES DE VALOR AL CIERRE. UNA REGLA CON EXCEPCIONES
 - 4.2. PRINCIPALES FACTORES DETERMINANTES PARA UNA EXEGESIS RAZONABLE DE LA PRUDENCIA
 - 4.2.1. CALCULO INDIVIDUALIZADO FRENTE A CALCULO GLOBALIZADO
 - 4.2.2. CALCULO POR CATEGORIAS DE VALOR SEPARADAS FRENTE A CALCULO POR CATEGORIAS DE ACTIVOS -PASIVOS CORRELACIONADOS O POR TRANSACCIONES ORIGINARIAS.
 - 4.2.3. LA NATURALEZA DE LA PERDIDA POTENCIAL DE VALORACION: REVERSIBILIDAD PROBABLE FRENTE A REVERSIBILIDAD GARANTIZADA
 - 4.2.4. LA FINALIDAD E LA TENENCIA DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES: TENENCIA TEMPORAL FRENTE A TENENCIA DURADERA
 - 4.2.5. EL CARACTER PERMANENTE O TRANSITORIO DE LA CAIDA O PERDIDA POTENCIAL DE VALORACION DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES
 - 4.2.6. LA NATURALEZA DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES: ACTIVOS FUNCIONALES VERSUS ACTIVOS EXTRAFUNCIONALES
 - 4.2.7. LA EXISTENCIA DE CONTRATOS COLATERALES QUE ASEGURAN UN DESTINO ESPECIAL A LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES
 - 4.2.8. LA ESPECIFICIDAD DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL
5. LA CARTERA DE TITULOS DE RENTA FIJA Y EL PRINCIPIO DE PRUDENCIA. EL CASO DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS
 - 5.1. LA VALORACION DE LA INVERSION EN TITULOS DE RENTA FIJA EN LA REGULACION CONTABLE
 - 5.1.1. EN EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE 1990
 - 5.1.2. EN LA NORMA DE ADAPTACION DEL PGC 1973 A LAS ENTIDADES ASEGURADORAS Y EN EL REGLAMENTO DE ORDENACION DEL SEGURO PRIVADO
 - 5.1.3. EN LA DIRECTIVA DE LA CEE RELATIVA A CUENTAS ANUALES Y CUENTAS CONSOLIDADAS DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS
 - 5.1.4. EN EL SFAS 60 DEL FASB: ACCOUNTING AND REPORTING BY INSURANCE ENTERPRISES
 - 5.1.5. EN LA ORDEN DE 28-12-92 SOBRE VALORACION DE INVERSIONES EN VALORES NEGOCIABLES DE RENTA FIJA EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS
6. BASES PARA UNA REVISION DE LA INCIDENCIA CONTABLE DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA

1. EL PAPEL DE LOS PRINCIPIOS CONTABLES ANTE EL OBJETIVO DE IMAGEN FIEL

La elaboración de las Cuentas Anuales de las empresas debe basarse en la aplicación de un cuadro de Principios Contables¹ como medio indispensable para asegurar la objetividad² de la información suministrada y, en último término, para poder llegar al objetivo perseguido de la Imagen Fiel. En este punto existe acuerdo absoluto y la regulación contable, ya sea ésta de corte legalista o profesional, es una evidencia palpable de ello. Así, en España, nuestro Código de Comercio (C. de C.) es categórico al respecto ("La valoración de los elementos integrantes de las Cuentas Anuales deberá realizarse conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados" -procediendo a continuación a enumerar éstos, artº 38.1. y las normas valorativas específicas, artº 39); asimismo lo señala el Plan General de Contabilidad (PGC 1990) prescribiendo la aplicación obligatoria de la Primera Parte. Principios Contables: ("1. La aplicación de los principios contables incluidos en los apartados siguientes deberá conducir a que las Cuentas Anuales, formuladas con claridad, expresen la Imagen Fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa") e igualmente de la Quinta Parte. Normas de Valoración definidas como "desarrollos de los principios contables de la primera parte, conteniendo los criterios y reglas de aplicación a operaciones o hechos económicos, así como a diversos elementos patrimoniales".

Pudiera interpretarse de ello que Principios Contables e Imagen Fiel vendrían a ser conceptos sinónimos, en el sentido de que sólo aplicando a rajatabla todos y cada uno de los principios y normas prescritas (en el caso de España dentro de las disposiciones legales pertinentes) se podría afirmar la consecución del objetivo de Imagen Fiel. No es ésta sin embargo la correcta interpretación del referido binomio y en esto también existe consenso prácticamente unánime en el campo doctrinal y en el de la regulación contable internacional. En efecto, el objetivo de la información contable (Imagen Fiel) debe prevalecer sobre los medios para conseguirlo y en tal sentido, los Principios Contables son los vehículos o medios instrumentales naturales, salvo excepciones, cuya aplicación correcta otorga presunción de alcance del objetivo de Imagen Fiel en todos los casos o circunstancias, puesto que la vida económica es enormemente rica en matices y circunstancias (estructurales, coyunturales, peculiaridades de los negocios, etc.) con lo cual determinados principios o normas contables de cualquier nivel pueden impedir o dificultar la consecución de la Imagen Fiel, en determinadas empresas o ante determinadas situaciones peculiares o excepcionales que afectan a las mismas. Ni que decir tiene que en tales supuestos de excepción habría que abandonar algún principio o norma sancionada oficialmente como de uso común obligatorio, tomando algún otro principio o norma alternativa de carácter especial o específica que resulte más idónea al caso, en defensa precisamente de la Imagen Fiel perseguida.³

¹ El Código de Comercio los denomina en verdad Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (artº 38), mientras que el Plan General de Contabilidad de 1990 los denomina Principios Contables a secas, denominación esta última que mantendremos a lo largo de este trabajo. En todo caso, significar también que este imperativo ha de aplicarse no sólo a los Principios Contables básicos, sino también al resto de las normas contables prescritas para el tratamiento de las distintas transacciones, hechos o elementos patrimoniales derivadas coherentemente de los Principios Contables básicos (fundamentalmente reglas o normas de valoración); aquí, bajo tal denominación, se pretende abarcar lo uno y lo otro.

² La información contable ha de elaborarse utilizando un mecanismo de procesamiento que impida al máximo la introducción de criterios subjetivos por parte de los responsables del proceso. Esto depende del grado de concreción y consistencia del sistema de procesamiento contable para producir automáticamente mediciones de datos al margen de posibles influencias subjetivas de los procesadores del mismo. La información contable posee un grado de objetividad suficiente cuando varios procesadores de los mismos hechos contables dentro de un mismo sistema de información y aplicando las mismas reglas, pueden llegar a unos datos análogos entre ellos. Principios y Normas de Contabilidad en España. Asociación Española de Contabilidad y Organización de Empresas. AECA. Documento 1. Madrid, 1991 pp. 25-26.

³ Vid. J. L. Cea: Sobre el deber ser y el ser de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Incluido en la

Nuestro ordenamiento jurídico-contable reconoce paladinamente esta prevalencia del objetivo de Imagen Fiel por encima de su vehículo instrumental usual de alcanzarla (aplicación de los principios y normas contables sancionados legalmente). Así, en el C. de C. se lee:

Artº 34.4.

"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. En esos casos, en la Memoria deberá señalarse esa falta de aplicación, motivarse suficientemente y explicarse su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa".

Y, en el art 38.2., en relación concretamente con los principios de contabilidad generalmente aceptados enunciados en 38.1., la misma idea expuesta se concreta en los siguientes términos:

"En casos excepcionales, se admitirá la no aplicación de estos principios. En tales casos en la Memoria deberá señalarse esa falta de aplicación, motivarse suficientemente y explicarse su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la empresa"

En parecidos términos se expresa el PGC 1990, en cuya Primera Parte. Principios Contables, tercer párrafo del apartado 1 se lee:

"En aquellos casos excepcionales en los que la aplicación de un principio contable o de cualquier otra norma contable sea incompatible con la Imagen Fiel que deben mostrar las Cuentas Anuales, se considerará improcedente dicha aplicación. Todo lo cual se mencionará en la Memoria, explicando su motivación e indicando su influencia sobre el patrimonio, la situación financiera y los resultados de las empresa".

Incluso podría mencionarse en esta misma línea, si bien su intencionalidad genuina va más allá de la situación que comentamos, el contenido del segundo párrafo del propio apartado 1 en el que se lee:

"Cuando la aplicación de los principios contables establecidos en esta norma no sea suficiente para que las Cuentas Anuales expresen la Imagen Fiel mencionada, deberán suministrarse en la Memoria las explicaciones necesarias sobre los principios contables aplicados".

Pero con mayor elocuencia y claridad aún vemos tratada esta idea en el apartado 10 de la Introducción del PGC 1990, cuyas palabras al respecto resultan bastante esclarecedoras:

"... la Imagen Fiel, si bien no es un concepto cerrado y delimitado, trata de transmitir la doble noción de imparcialidad y objetividad que se debe perseguir en la elaboración de las Cuentas Anuales.

La Imagen Fiel es el corolario de aplicar sistemáticamente y regularmente los principios contables, entendiendo éstos como el mecanismo capaz de expresar la realidad económica de las transacciones realizadas.

A tal fin, no serían aplicables las disposiciones legales o exigencias jurídicas, en materia de contabilidad, relativas a una operación que fueran, excepcionalmente, incompatibles con la Imagen Fiel que deben mostrar las Cuentas Anuales.

De este modo, la empresa deberá ajustar sistemáticamente la contabilidad y sus Cuentas Anuales

a los principios legales que le sean aplicables, excepto cuando esta aplicación conduzca a que los registros o la formulación de las Cuentas Anuales distorsione la imagen que un tercero podría formarse sobre la <<verdadera>>, en términos económicos, situación patrimonial y financiera y de los resultados habidos en el ejercicio."

No cabe la menor duda, pues, que nuestra regulación contable de corte legalista sanciona la prevalencia del objetivo informativo (Imagen Fiel) por encima de los medios instrumentales de conseguirlo en los casos normales (Principios Contables y demás normas legales de valoración, etc), hasta el punto que entendemos que quienes elaboran la información (expertos contables de las empresas bajo la responsabilidad de los administradores de las mismas) o quienes la verifican (auditores externos independientes) no sólo tienen competencia legal para utilizar determinadas soluciones contables distintas de las prescritas legalmente para el tratamiento e información de ciertos problemas o transacciones empresariales cuando, en su opinión responsable, se den las circunstancias de excepcionalidad que señala la ley, sino que entendemos que incluso debería ser para ellos un auténtico deber deontológico aplicar aquellos principios o normas contables alternativas a las legales en aquellos supuestos de excepcionalidad que encuentren en el caso particular de la Cuentas Anuales de una determinada empresa.

Ahora bien, precisamente el quid de la cuestión radica en interpretar o descifrar qué ha de entenderse por situaciones o casos excepcionales en este contexto, pues esto es lo que habrá que probar como justificación del desvío de la "ortodoxia" que suponen los Principios Contables recogidos en el ordenamiento legal. Cuestión que, como es fácil comprender, resulta bastante peliaguda y sin duda enormemente controvertible, sobre la cual queremos aportar algunas reflexiones, a modo de guías para resolver convenientemente este delicado tema, con el fin de que la solemne declaración que hace nuestro ordenamiento de prevalencia de la Imagen Fiel sobre los Principios Contables legalistas, no quede de facto convertida en letra muerta, en aquellos casos de excepcionalidad, que los hay sin duda, ya por el miedo o la comodidad de unos u otros (empresas o auditores) de utilizar el camino, siempre molesto y complejo, que prescribe la ley para salirse razonable y justificadamente de sus Principios Contables concebidos para los casos o situaciones normales, con lo cual la información suministrada podría verse desfigurada en todos estos casos o situaciones de excepcionalidad en los que no se utilizan principios contables alternativos acordes con ellas, con los consiguientes efectos económicos (desfavorables o favorables) para las propias empresas que pudiera provocar una información desfigurada o distorsionada por haberse confeccionado desde los principios o normas contables escuetamente prescritos en los textos legales vigentes, factor éste que a la postre pudiera ser la peor consecuencia de no utilizar debidamente la cláusula de excepcionalidad que se encuentra reconocida con todos los honores en dichos textos.

A estos efectos se podrían enumerar distintos escenarios de excepcionalidad, frente a las situaciones normales de los problemas de las empresas sobre las cuales se fundamentan y conciben los Principios Contables legalmente prescritos, escenarios que sugerirían vías de resolución o salidas contables propias distintas de las sancionadas legalmente, vías que deberían ser lógicamente adecuadas a la expresión peculiar de su respectiva excepcionalidad.

1ª) Situaciones o problemas concretos que afectan permanentemente a un conjunto de empresas pertenecientes a un mismo sector de actividad.

La problemática económica objetiva de cada sector de actividad (empresas mineras, eléctricas, inmobiliarias, etc.) es bastante diferente con lo que unos principios y normas contables como son los que pueden tener cabida en un plan contable general (por ejemplo en el PGC 1990), evidentemente no sirven para el tratamiento adecuado de todos los hechos o transacciones singulares que derivan

de objetos sociales o actividades tan dispares como los que se dan en las empresas. Desde luego, la mejor solución o salida técnica a este tipo de excepcionalidad es sancionar por ley normas contables de adaptación sectorial que se superpondrían al PGC 1990, práctica ésta con tradición en España ya desde el plan contable de 1973 y que asimismo se reconoce en la nueva regulación inaugurada en 1990. Así, la Disposición Final. Primera del Real Decreto 1643/1990 de 20 de diciembre aprobatorio del Plan General de Contabilidad señala:

"El Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, aprobará, mediante Orden ministerial las adaptaciones sectoriales del Plan General de Contabilidad. Estas adaptaciones sectoriales se elaborarán tomando en consideración las características y naturaleza de las actividades del sector concreto de que se trate, adecuándose al mismo tanto las normas y criterios de valoración como la estructura, nomenclatura, y terminología de las Cuentas Anuales".

Obvio resulta indicar que esta prescripción descubre la voluntad del legislador de cómo ir superando en lo sucesivo, y naturalmente de modo gradual, este escenario de excepcionalidad lógica por razones del tipo de actividad distinta de las empresas, en relación con determinados principios y normas contables sancionados por el PGC 1990, los cuales están concebidos para todo tipo de actividades en general pero para ningún tipo en especial, con lo cual serán soluciones relativamente válidas en tanto no se aprueben las soluciones idóneas que requiera la respectiva actividad especial. Ahora bien, habida cuenta de que en el modelo anterior de la planificación contable española ya se contaba con una serie relativamente amplia de Normas de adaptación sectoriales del Plan de 1973, con buen tino, se ha dispuesto que el vacío normativo total derivado del PGC 1990 respecto a adaptaciones sectoriales podría ser paliado en parte con la utilización, bien que fuertemente condicionada y restrictiva, de las Normas de adaptación aprobadas del Plan de 1973, para así resolver con algún decoro, de modo transitorio y a la espera de una nueva adaptación resultante del PGC 1990, el asunto de la problemática peculiar de las distintas actividades o sectores económicos. En este sentido se pronuncia la Disposición Transitoria. Segunda del Real Decreto aprobatorio del PGC 1990:

"Las adaptaciones sectoriales en vigor a la fecha de publicación de este Real Decreto seguirán aplicándose en todo ello que no se oponga a lo dispuesto en el Código de Comercio, Ley de Sociedades Anónimas, disposiciones específicas y en el presente Plan General de Contabilidad".⁴

⁴ En el caso concreto de las Entidades Aseguradoras esta aplicación transitoria de su Norma de Adaptación sectorial del régimen contable legal precedente (aprobada por Orden de 30 de julio de 1981) ha dado lugar incluso a la promulgación de una Orden especial aclaratoria al respecto (Orden de 24 de abril de 1991) en la que se señala, entre otras cosas, que: "Las Entidades aseguradoras podrán seguir utilizando los modelos de Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias establecidos por la Orden de 30 de julio de 1981, de adaptación por el Plan General de Contabilidad a las Entidades de Seguros, Reaseguros y Capitalización adoptando los principios contables y criterios de valoración formuladas en las partes primera y quinta del Plan General de Contabilidad, aprobado por Real Decreto 1643/1990 de 20 de diciembre", aplicación transitoria que como ha de comprenderse deberá cesar cuando se formule la nueva adaptación o normativa contable especial adecuada al nuevo régimen mercantil-contable. Ha de significarse, en especial la aplicación sumamente restrictiva de la adaptación sectorial a tenor de la prescripción tajante de imperatividad en todo caso de los Principios Contables y Normas de Valoración del PGC 1990, máxime si se tiene en cuenta que esto parece dejar sin efecto las normas contables detalladas en un texto tan técnico como es el Reglamento de Ordenación del Seguro Privado (Real Decreto 1348/1985 de 1 de agosto), en el cual se consignan principios contables y normas de valoración especialmente pensadas para la problemática tan peculiar de esta clase de entidades (otra cosa es que se admita o se rechace la bondad de alguno de estos principios o normas contables en concreto) y que discrepan de lo que establece el PGC 1990 (p.e. en el artº 45.3 del Reglamento de Ordenación del Seguro Privado. Criterios de Valoración pueden encontrarse ciertas normas no coincidentes con las que se contienen en la Parte Quinta del PGC 1990) con lo cual una disposición de carácter general como el PGC 1990 (recuérdese que éste se inspira en la Ley 19/1989 de 25/7 y ésta a su vez en la 4ª Directiva de la que se excluyen a las compañías de seguros precisamente) se superpondría, merced a esta Orden a unas normas contables de carácter más técnico y concebidas para la peculiaridad especial de esta clase de empresas, con lo cual la invocación de excepcionalidad está servida y probablemente con razón en algún suceso concreto, como se tendrá ocasión de constatar más adelante.

Así, pues, cuando existiesen normas de adaptación sectorial en vigor, la excepcionalidad quedaría resuelta dentro del propio marco legalista, aplicando los principios o normas contables expresamente prescritos en la adaptación sectorial correspondiente previstos para los problemas singulares contemplados y no habría necesidad práctica de tener que invocar la vía de la excepcionalidad. El problema precisamente es que actualmente existe un vacío bastante acusado en este sentido, no existiendo suficiente cobertura legal satisfactoria para el tratamiento de numerosas transacciones y situaciones peculiares de distintos tipos de actividades para las que la aplicación de los Principios Contables y sobre todo de las Normas de Valoración del PGC 1990 (y de las Resoluciones posteriores del ICAC desarrollando éstas⁵) resulta inadecuada en relación con la Imagen Fiel perseguida.⁶

La verdad es que no resulta fácil aportar un pronunciamiento categórico acerca de la mejor fórmula de resolver estas posibles situaciones de la vida real. Hay que señalar, sin embargo, frente a una posible invocación de aplicar principios o normas contables alternativos en razón a la excepcionalidad de actividad sector económica frente a la carencia de normativa legal específica, que, en todo caso, no sería un problema privativo de una sola empresa sino común a todas las empresas del mismo sector con problemas similares y además que dicho problema puede entrar en vías de solución por su encaje natural señalado (normas de adaptación sectorial) en un futuro más o menos dilatado. En todo caso, la celeridad de la aprobación de las correspondientes normas de adaptación en los sectores de actividad con problemática más singular es el mejor de los remedios obviamente para superar tal estado de cosas.

En síntesis, no parece que pueda ser éste el caso o la situación más genuina de invocación de la vía de excepcionalidad en cuanto a la aplicación de principios o normas contables diferentes a los del régimen legal general, aunque tampoco podría descartarse de modo absoluto su legítima invocación por las empresas afectadas, ante la ausencia de normas idóneas de adaptación sectorial debidamente aprobadas, y ante flagrante evidencia de falta de idoneidad y notable repercusión cuantitativa derivadas de ciertos principios o normas contables del régimen general y máxime si esta notable repercusión pudiera originar efectos nocivos en las empresas del sector con problemas peculiares que demandan situaciones contables distintas de las vigentes en el régimen general (PGC 1990 y Resoluciones posteriores del ICAC).

2ª) Peculiaridades específicas de situaciones o problemas concretos que afectan permanentemente a alguna empresa o a un determinado número de empresas en especial.

A veces ocurre que la peculiaridad de alguna determinada empresa o de ciertas empresas (por causa de su operatoria, por los rasgos singulares inherentes a su personalidad jurídica o por la notable envergadura o incidencia cuantitativa que para ellas tienen determinados elementos patrimoniales, etc.) hace que la aplicación de determinadas normas o reglas contables, concebidas para la generalidad de las empresas en las que los hechos subyacentes e inherentes a tales normas o

⁵ La Disposición Final. Quinta del Real Decreto aprobatorio del PGC 1990 señala que el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) 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. Estas resoluciones pues afectarían a la generalidad de las empresas de un sector específico obligadas por una determinada norma de adaptación sectorial. Hasta ahora el ICAC ha promulgado distintas Resoluciones de este tipo, todas ellas prolongaciones o desarrollos de las normas de valoración del PGC 1990 precisamente.

⁶ Hasta la fecha sólo ha sido aprobada oficialmente, dentro del nuevo régimen contable que arranca del PGC 1990, la adaptación sectorial correspondiente a las empresas constructoras (Orden de 27 de Enero de 1993).

reglas presenten unas características similares de normalidad, repercusión cuantitativa razonable, etc., pudiese provocar para las empresas con tales peculiaridades, distorsiones sustanciales en sus Cuentas Anuales de los sucesivos ejercicios contables. Es lógico, por tanto, que existan soluciones contables específicas para los diversos casos o situaciones excepcionales para aquellas empresas en las que se den estos rasgos singulares con carácter duradero. Podrían ponerse, como ejemplos, el caso de empresas en las que sus actividades de investigación o desarrollo representen una magnitud absoluta y relativa muy elevada en relación con sus activos totales, las empresas cuya actividad o precios están sometidos a regulación pública, etc., con lo cual las normas de tratamiento contable pertinentes, establecidas para la generalidad de las empresas o para las empresas no incursas en la singularidad excepcional correspondiente, podrían no ser la solución idónea o conveniente para ellas con respecto al objetivo de Imagen Fiel.

Ni que decir tiene que lo ideal sería que estuviesen cubiertas expresamente estas situaciones excepcionales que afectan de modo duradero a empresas o sujetos contables concretos. De hecho, la Disposición Final. Tercera del Real Decreto aprobatorio del PGC 1990 señala:

"El Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y mediante Orden Ministerial, podrá adaptar las normas de valoración y elaboración de las Cuentas Anuales a las condiciones concretas del sujeto contable".

Hay que reconocer, sin embargo, la imposibilidad práctica de que todas las situaciones de excepcionalidad de este género puedan estar debidamente cubiertas con pronunciamientos expresos por parte de la autoridad competente sobre la materia. Entonces es cuando resulta arriesgado para el experto o responsable pertinente en relación con las Cuentas Anuales (empresa o auditor externo) abandonar algún principio o norma contable legalmente establecida para la generalidad de los casos y su sustitución por otra más idónea a las circunstancias excepcionales que se dan permanentemente en cierta empresa, en defensa precisamente de lo que se ha de considerar, en una ordenación técnica adecuada, la Imagen Fiel de dicha empresa.

A pesar de la dificultad de posicionarse correcta y cómodamente ante situaciones de esta guisa, hay que seguir proclamando la prevalencia del objetivo informativo de la Imagen Fiel por encima de una aplicación prácticamente generalizada y mecanicista de los principios y normas contables legales de carácter general a todas las empresas, al margen de la contemplación y reflexión acerca de estas peculiaridades excepcionales que pueden darse en determinados problemas que afectan a alguna o a algunas empresas en especial, debiendo exhortarse y apelarse a la propia ambición de las partes implicadas a hacer uso de la prevalencia declarada por la ley de la Imagen Fiel en aquellos casos en que se pueda razonadamente justificarse una solución al margen de algún principio o norma contable prescrito legalmente.

3ª) Situaciones o problemas que afectan transitoriamente o coyunturalmente a una empresa, a un conjunto amplio de empresas (por ejemplo: a todas las de un sector) o incluso a la generalidad de las empresas del país, capaces de provocar incidencias excepcionales de naturaleza cualitativa o cuantitativa.

Los principios y normas contables prescritos legalmente están pensados bajo unos determinados presupuestos de desenvolvimiento normal de las distintas actividades y relaciones empresariales en relación con las circunstancias del entorno económico-financiero, con una determinada regulación jurídica, etc. Ahora bien, pueden aparecer determinadas situaciones de carácter transitorio o coyuntural que pueden quebrar o alterar sensiblemente las condiciones bajo las que tenían sentido determinados principios y normas contables, independientemente de que se trate de situaciones endógenas o exógenas a la empresa o empresas que se ven incursas y afectadas excepcionalmente

y de modo importante para tales situaciones atípicas de naturaleza coyuntural, con lo cual puede resultar oportuno e incluso prudente dictar principios o normas de contabilidad especiales o de emergencia para estas situaciones verdaderamente excepcionales, al margen de las que regirían para los problemas pertinentes en condiciones más normales, todo ello con el fin de evitar efectos perniciosos para la empresa o empresas implicadas, o lo que es lo mismo, en defensa de intereses superiores de éstas (supervivencia, protección de sus planes de expansión, cuidado de la imagen de la empresa, etc.), ya que la incidencia de la aplicación de la supuesta ortodoxia contable representada por los principios y normas de contabilidad generalmente aceptados sería contraproducente o nociva para tales intereses.

Ante estas situaciones excepcionales coyunturales, la regulación contable suele optar por promulgar principios y normas contables transitorias de compromiso que atiendan mejor a los intereses de determinadas empresas, aceptándose un cierto maquillaje implícito de sus cifras, con el fin de establecer una salida paulatina de tales situaciones excepcionales con el menor daño o erosión posible de la imagen contable de tales empresas. Se aplicarán, pues, salidas especiales transitorias para situaciones excepcionales coyunturales de cierta importancia buscando el mal menor para las empresas, a través de la aplicación de principios y normas contables especiales con carácter transitorio hasta salir de estas situaciones.⁷

Podrían traerse a colación algunos ejemplos de situaciones excepcionales coyunturales que reclaman la aplicación de principios y normas contables especiales al margen de los aplicables en condiciones normales. Puede ser el caso de la aplicación de soluciones graduales o de más o menos vista gorda para ir cubriendo agujeros prácticamente seguros en cuanto a créditos con países fácticamente insolventes a través del sistema de provisión gradual por riesgo-país; o la cobertura gradual de las dotaciones o provisiones para pensiones comprometidas contractualmente con la plantilla de personal al pasar del sistema de reparto al de capitalización por devengo; o el tratamiento más o menos drástico, según las características y posibilidades de cada empresa, en relación con sus pérdidas dimanantes de los programas de reconversión industrial y que mejor pudieran encajar en cuanto a los propósitos justificativos de tales planes; o un tratamiento más flexible en cuanto a las diferencias de cambio negativas ante oscilaciones bruscas de los mercados de cambio o en cuanto a las caídas de cotización de cierta clase de títulos en cierta clase de empresas ante descensos bruscos y previsiblemente temporales de los precios de mercado de tales títulos, etc..

Así, pues, ante situaciones excepcionales de este género, normalmente es la propia regulación contable quien reacciona, prescribiendo principios y normas contables de excepción para evitar efectos indeseados para las empresas que podrían derivarse de prescribir la utilización de otros principios o normas contables más ortodoxos que, bajo otras circunstancias o situaciones más normales, hubieren debido aplicarse.

Dentro de la regulación contable actualmente vigente en España podrían señalarse algunas de estas situaciones:

- En el régimen contable general, o sea, en el PGC 1990, la Disposición Transitoria. Tercera de su Real Decreto aprobatorio concedía un plazo máximo de tres años para amortizar las pérdidas por diferencias de cambio en moneda extranjera correspondientes a ejercicios anteriores a la entrada en vigor a la reforma mercantil contenida en la Ley 19/1989 de 25 de julio; asimismo la Disposición Transitoria. Cuarta concede a las empresas sendos plazos para cubrir el déficit entre los compromisos y riesgos totales devengados por pensiones y los asegurados y cubiertos contablemente hasta el ejercicio anterior a la entrada en vigor de la susodicha Ley 19/1989 (plazos de siete años para las provisiones correspondientes a las pensiones causadas y de quince años para las provisiones

⁷ J.L.Cea: Sobre el deber ser y el ser de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Op. cit. pp. 42-43.

correspondientes a las pensiones no causadas).

Aún más, consciente el organismo regulador de que la incidencia de estas partidas transitorias podría ser muy desigual en unas empresas y otras, establece la posibilidad de permitir plazos de salida distintos para las referidas situaciones. Así, la Disposición Final. Cuarta del Real Decreto aprobatorio del PGC 1990 señala que "el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y mediante Orden ministerial, podrá modificar los plazos establecidos en las disposiciones transitorias tercera y cuarta de este Real Decreto, en razón a las especiales circunstancias que puedan concurrir en sectores de actividad concretos. Asimismo, en función de las características de determinadas operaciones económicas, podría establecerse la aplicación en el tiempo del PGC 1990 en aspectos no contemplados en las disposiciones transitorias del presente Real Decreto".

Hay que decir que esta posibilidad legal ha sido utilizada hasta la fecha en relación con la cobertura de los déficits de la provisión para las pensiones por parte de las empresas del sector eléctrico en atención al especial impacto que produce este hecho en este caso y a las distorsiones que produce la referida adaptación, permitiéndose por Orden de 1 de julio de 1991, la ampliación de los plazos generales de adaptación a diez y veinte años -pensiones causadas y no causadas respectivamente-, así como otros pormenores especiales relativos al tratamiento contable de esta situación en el caso singular de estas empresas (cargo contra reservas disponibles con preferencia sobre la Cuenta de Pérdidas y Ganancias; dotación creciente en progresión geométrica de razón 1,08).

- En la regulación contable relativa a las entidades de crédito sometidas a la disciplina y competencia del Banco de España.

Por medio de la Circular 18/1992 de 16 de octubre, ante la evidencia de la importante caída en las cotizaciones bursátiles de los títulos de renta fija y los efectos perniciosos que sobre las Cuentas de Pérdidas y Ganancias de numerosas entidades de crédito provocaría la aplicación de las reglas de saneamiento de la cartera de renta fija en función de su valor de mercado introducidas por la Circular 4/1991 de 14 de junio, ha modificado tales reglas permitiendo el diferimiento parcial de la repercusión en la cifra de resultados de las pérdidas de valor experimentadas en dicha cartera.

- En la regulación contable correspondiente a las entidades aseguradoras.

La Orden de 28 de diciembre de 1992 ha regulado un régimen especial de valoración de la cartera de renta fija de estas entidades, enormemente importantes para ellas, distinto del régimen general de valoración del PGC 1990 al que estaban sometidas (Norma de Valoración 8ª).

Ante situaciones excepcionales de carácter coyuntural lo ideal es sin duda que el organismo regulador promulgue los principios o normas contables correspondientes para solventarlas convenientemente, pues esto evita que sean las propias empresas implicadas en tales situaciones las que se vean forzadas a decidir qué hacer -permanecer en la ortodoxia de los principios y normas contables ordinarias o abandonar éstos aduciendo la situación de excepcionalidad contemplada por las leyes-.

En el terreno práctico, es innegable que a las empresas que se vean afectadas sensiblemente y con peculiaridades especiales por determinadas situaciones excepcionales coyunturales se les crea un problema bastante complicado, pues si por un lado se pueden esgrimir argumentos racionales fundados para demostrar la existencia de efectos indeseados de la aplicación de los principios y normas contables previstas para situaciones menos virulentas, por otro lado, no es menos cierto que

la falta de reacción a tiempo del ente regulador es un inconveniente, pues pone a las empresas en la posición ingrata de tener que probar o justificar la inadecuación de los principios y normas contables ordinarias y la mayor idoneidad para la Imagen Fiel de otras soluciones contables consideradas más pertinentes al caso por las propias empresas afectadas que, en todo caso, requerirán la anuencia de los auditores de cuentas, pues con los pies en la tierra es difícil que las empresas se atrevan a elegir alguna solución contable al margen de los principios y normas legales ordinarias, de no contar con el respaldo u opinión compartida en el mismo sentido de los auditores de cuentas.

Ciertamente es un tema delicado y es difícil pronunciarse categóricamente sobre cómo debería procederse correctamente en los casos de falta de cobertura legal ante situaciones excepcionales de este tipo que pudieran darse, pues si, por una parte, puede con razón aducirse que no hay una "verdad contable" inmanente y única a los principios y normas contables ordinarios prescritos en la ley, sino que éstos y por tanto aquélla valen ante situaciones que podrían calificarse de normales exclusivamente, por otra parte, admitir cualquier ruptura y separación de ciertos principios y normas contables ordinarias aduciendo e invocando situaciones excepcionales para las que no estaban previstas las mismas, en razón de la notoria repercusión producida por el empleo de dichos principios y normas ante tales situaciones coyunturales y los efectos inducidos de carácter negativo provocados sobre las empresas, podría dar origen a abusos e incluso degenerar en posiciones de puro arbitrio.

Por este motivo, lo adecuado será presionar ante el ente regulador elevando los pertinentes argumentos que demandan en justa razón soluciones alternativas a los principios y normas contables ordinarias, con el fin de que tales soluciones especiales coyunturales sean sancionadas oportunamente y antes de que las empresas se vean legalmente forzadas a tener que presentar sus Cuentas Anuales. De no conseguir, a su debido tiempo, la promulgación legal de las soluciones contables adecuadas para tales situaciones, nos inclinamos por recomendar la vía de la mención en la Memoria de la situación excepcional que se vive, destacando la inadecuación de aquellos principios y normas contables vigentes a las características singulares de la misma, y evaluando las distorsiones que se producen sobre las cifras del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias en razón a no estar sancionadas legalmente otras soluciones más adecuadas a dicha situación excepcional, en una recta interpretación de lo que debe entenderse por Imagen Fiel de la empresa.

4ª) La propia endeblez de determinados principios y normas contables legalmente vigentes para llegar, "*erga omnes*", a cifras compatibles sólidamente con la Imagen Fiel.

El problema auténticamente peliagudo de prevalencia de la Imagen Fiel se plantearía cuando un experto contable escrupuloso y con sólida preparación en la materia encontrase, en conciencia, que determinados principios y normas contables ordinarios vigentes presentan una endeblez conceptual evidente "*erga omnes*", o sea, ante la generalidad de las empresas que los aplicasen, en relación con el objetivo que se declara de reflejar la Imagen Fiel (del patrimonio, de la situación financiera, de los resultados del ejercicio), con la particularidad de que su incidencia cuantitativa podría rebasar el umbral de la importancia relativa en el caso concreto de la empresa cuyas Cuentas Anuales se elaboran y pretenden presentarse.

Entramos en un aspecto crítico de la regulación contable de carácter coactivo, cual es el de si todos los principios y normas contables prescritos legalmente, en cuanto a su substrato genuinamente económico-financiero, están o no capacitados para desembocar en la Imagen Fiel desde la perspectiva o substrato que se indica. Habría que entrar en un juicio crítico detallado de algunos de los principios y normas contables actualmente sancionados para demostrar que algunos de ellos son claramente insatisfactorios, en términos no ideales mas si modestamente aceptables, para poder

proclamar que conducen a la Imagen Fiel, cuestión ésta que desborda los límites de este trabajo.⁸ Baste con indicar algunos de los principios y normas contables legales claramente insatisfactorios en el plano económico-financiero de los hechos subyacentes y, en suma, claramente incompatibles con la Imagen Fiel en aquellos casos en los que se deriven incidencias de notable envergadura, como podrían ser (reflejo de los rendimientos de las carteras de control de empresas del grupo exclusivamente por los dividendos autoconcedidos por la sociedad dominante a su favor; consideración de los derechos de suscripción vendidos como recuperación del coste de la inversión financiera; mecanismos imperfectos de activación de intereses del negocio de construcción; valoración al coste o mercado el más bajo de la cartera de valores cotizados; diferencias de cambio potenciales según una regla ultraprudente; dificultades de activación de determinadas inversiones inmateriales sin duda con expectativas de contribuir a la génesis de ingresos futuros como gastos de investigación y desarrollo, etc.)⁹.

¿Podría invocarse la situación legal de caso excepcional ante evidencias sólidas y debidamente argumentadas de que la endeblez conceptual de algún principio o norma contable sancionada legalmente unida a una notable repercusión cuantitativa afectaría de modo significativo a objetivo de Imagen Fiel hasta el punto de demandar, en defensa de este último propósito, la aplicación de una solución contable distinta que resulte más congruente con tal objetivo de la información contable?.

Indudablemente, en el orden teórico, habría que estimular la disidencia respecto de aquellas normas contables legales endebles, con incidencia significativa en las cifras de determinadas empresas, pues es ésta la única vía efectiva de que la previsión legal de prevalencia de la Imagen Fiel por encima de los principios y normas contables legalmente reconocidas no quede convertida en pura retórica. Más al tiempo de afirmar esto, nos asalta la duda de su posible eficacia práctica ante el enorme conservadurismo, tenacidad y comodidad que quizás pueda existir en el mundo de la información contable, factores todos ellos contrarios a la búsqueda y defensa de situaciones de excepcional falta de solidez en ciertos principios y normas contables, posición esta última indudablemente más incómoda que la asunción acrítica e incondicional de los principios y normas contables ortodoxos o prescritos por la regulación contable.¹⁰

Nuestro afán de no caer en puras "ceremonias de números", sino en mostrar cifras con auténtica significación económico-financiera, nos hace postular la perfecta legitimidad de invocar la situación de caso excepcional, en aquellos supuestos en que pueda justificarse razonadamente la carencia de solidez, desde la racionalidad económico-financiera de los hechos o transacciones subyacentes, de

⁸ Sobre esta cuestión puede verse J. L. Cea: Sobre el deber ser y el ser de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Op. cit. pp 45-49 y Las Cuentas Anuales y la Imagen Fiel. Partida Doble nº 4. Septiembre, 1990 pp. 24-31.

⁹ La propia inseguridad de las normas contables establecidas en el PGC 1990 en cuanto al tratamiento contable de los gastos de Investigación y Desarrollo se aprecia en la Disposición Final. Segunda del Real Decreto aprobatorio de aquél, al disponer que "el Ministro de Economía y Hacienda, a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, podrá modificar, mediante Orden ministerial el criterio de amortización de los gastos de investigación y desarrollo establecido en el Plan General de Contabilidad." Como se ve, el propio ente regulador duda de sus propios criterios y se reserva soluciones alternativas futuras más adecuadas. Ahora bien, esto que el PGC 1990 manifiesta a propósito de la referida partida contable, podría haberlo hecho en relación con los criterios contables imperantes para otras muchas partidas, pero desgraciadamente no lo ha hecho.

¹⁰ El peligro de la inercia profesional hacia una aplicación puramente automática y mecanicista de los principios y normas contables legales vigentes, en vez de someterlos al tamiz riguroso de la lógica económico-financiera subyacente de los hechos o transacciones a los que se aplican, ciertamente débil en algunos de aquéllos, aparece subrayado en J. L. Cea: Sobre el deber ser y el ser de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Op. cit. pp. 49-55.

determinados principios o normas contables vigentes en nuestro ordenamiento jurídico-contable, siempre que ello vaya acompañado de importantes repercusiones cuantitativas y, en definitiva, nos lleva a apoyar en tales casos la aplicación de las pertinentes soluciones sustitutorias congruentes con la mencionada racionalidad económica-financiera, naturalmente como señala la ley, es decir, justificando y dejando debida constancia de todas las circunstancias de este proceder al margen de los principios y normas contables legales en el seno de la Memoria.

5ª) Lecturas distintas e incluso contradictorias de un determinado problema o transacción empresarial a la luz de diferentes principios y normas contables legales (situación de conflicto de Principios Contables) con una síntesis inadecuada en favor del principio de prudencia como resolución del conflicto o incluso lecturas forzadas e interesadas de ciertos Principios Contables.

Puede verse como una variante especial de la situación comentada en el punto precedente de la propia endeblez de los Principios y Normas Contables legales para alcanzar de hecho la Imagen Fiel. En este caso se trataría de que determinadas transacciones empresariales al poder tener más de una lectura o interpretación posible en cuanto a su substrato económico-financiero ¹¹ pueden ser resueltas, dentro de su regulación legal correspondiente, con excesiva ligereza, echando mano del principio de prudencia: haciendo desaparecer activos con significado económico evidente y de cierta envergadura u obligando a reconocer pasivos excesivamente contingentes, etc. Puede ser el caso de determinadas inversiones inmateriales a las que, con demasiada frecuencia, se les da un tratamiento expeditivo requiriendo su imputación a resultados, aduciendo el espantajo de la prudencia, cuando puede tratarse de auténticos activos con proyección económica futura e incluso a veces los más nobles y decisivos para los negocios futuros de la empresa (gastos en formación de capital humano, gastos de campañas publicitarias especiales y de lanzamiento de nuevos productos o servicios, gastos de prospecciones, etc.).¹²

Las palabras que expresamos al respecto no hace mucho tiempo pensamos que son sumamente elocuentes: "En general, para bastantes de las inversiones inmateriales modernas se les pone un veto demasiado severo para su reconocimiento en los Balances de las empresas, con lo que incluso puede salir perjudicada la imagen numérica de aquellas empresas que más esfuerzo realizan para asegurar su futuro, lo que sería puro sarcasmo. El abuso de la guadaña de la prudencia contable puede eliminar con saña e injustificadamente de los Balances de las empresas algunos de los activos claves de la gran empresa moderna, con lo que la declarada Imagen Fiel puede sentirse atropellada y el Balance resultante desde esta especie de idolatría contable hacia la prudencia puede quedar convertido en pura pieza retórica dentro de una especie de liturgia informativa que han de officiar las empresas periódicamente".¹³

¿Qué debería hacer un profesional escrupuloso de la Imagen Fiel en casos semejantes en los que los Principios y Normas Contables legales aplican con excesiva severidad la prudencia eliminando activos importantes de esta guisa u obligando a reconocer provisiones de pasivo considerables?. ¿Cabría invocar la situación de excepcionalidad ante evidencias palmarias de que la solución contable sancionada legalmente es indefendible en el plano de la estricta racionalidad

¹¹ *Ibíd.* pp. 35-36.

¹² Vid J. L. Cea: *Las Cuentas Anuales y la Imagen Fiel*. Op. cit. pp. 28-29.

¹³ El Balance en el Plan General de Contabilidad de España de 1990. Expansión. Cómo aplicar el Plan de Contabilidad. Tomo 6 p. 22. Evidentemente aunque el tenor de las palabras usadas se refieren al Balance, ni que decir tiene que también podrían aplicarse a la imagen del resultado periódico representado en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

económico-financiera de los hechos o transacciones subyacentes?

Para nosotros es claro que sí cabría invocar la condición de caso excepcional y apartarse de los correspondientes Principios y Normas Contables prescritos legalmente para aquellos hechos o transacciones mal tratados y maltratados a partir de un uso exagerado e inadecuado del principio de prudencia. En otras palabras, cuando el elaborador o el auditor de la información empresarial tuviesen la convicción, y a la vez encontrasen argumentos racionales de apoyo, en el sentido de que determinadas normas contables dictadas exageradamente desde la prudencia apartan significativamente de la Imagen Fiel perseguida, entonces deberían sustituirlas por aquellas otras normas que resultasen más idóneas respecto al referido objetivo informativo, porque hay que defender lo que la propia ley y el sentido común exigen (Imagen Fiel) y no el seguimiento incondicional y acrítico de todos los Principios y Normas Contables prescritas legalmente, todo ello con las correspondientes cautelas y siempre justificando debidamente en la Memoria los motivos e incidencia cuantitativa en las Cuentas Anuales del proceder alternativo frente a determinados principios o normas contables legales, frágiles en el plano de la racionalidad económico-financiera.

La descripción realizada a lo largo de este apartado, nos permite destacar una primera conclusión importante, del siguiente tenor: No deben aplicarse ciegamente todos los Principios y Normas Contables expresas legalmente vigentes en todos los casos y circunstancias; antes bien, cuando existan evidencias razonables, en opinión de quienes elaboran o auditan la información empresarial, de que algunos de dichos Principios y Normas, vistas las circunstancias del caso es claramente incompatible con el objetivo de Imagen Fiel por cuantía o importe significativo, se estaría en la situación de caso excepcional contemplado por el ordenamiento jurídico-contable vigente, debiéndose cambiar el Principio o Norma contable incompatible por aquella otra solución contable más conveniente a dicho objetivo informativo según las peculiaridades del caso, dejando debida constancia de tal abandono y correlativa sustitución en la Memoria con evaluación de la diferencia cuantitativa producida con respecto al principio o norma contable legal más próximo al problema en cuanto a la expresión de las distintas Cuentas Anuales presentadas con las soluciones contables alternativas que se hubiesen utilizado.

Es evidente que ante situaciones especiales de este género que afecten permanentemente a sectores enteros de actividad o a determinada empresa o empresas, así como ante situaciones excepcionales de índole coyuntural, lo mejor sería que el propio ordenamiento jurídico-contable contemplase expresamente las soluciones alternativas apropiadas en todos estos casos de excepción, más de existir silencio legal al respecto, así como en aquellas otras situaciones de propia endeblez conceptual de determinados Principios y Normas Contables o de utilización desmesurada e irracional del principio de prudencia en determinadas soluciones legales, con repercusión considerable en las cifras contables correspondientes, hay que tener meridianamente claro y presente que lo que pide nuestro ordenamiento jurídico es (artºs 34.4. y 38.4 del C. de C. y el propio PGC 1990 Parte Primera. Principios Contables. apartado 1) es la defensa de la Imagen Fiel siempre y, en consecuencia, sería lícito el abandono de los Principios y Normas Contables legales claramente inadecuados a este fin.

Agotado el discurso relativo al papel prevalente del objetivo de Imagen Fiel sobre los Principios y Normas Contables prescritos legalmente y las consecuencias prácticas que se derivan cuando no exista justa correspondencia entre una cosa y otra, es momento de entrar a analizar con más detalle el significado del principio de prudencia y las implicaciones principales que cabe esperar del mismo en una justa exégesis de dicho principio compatible con el indicado objetivo de Imagen Fiel.

2. LOS PRINCIPIOS CONTABLES COMO CONJUNTO UNITARIO: CONFLICTO Y JERARQUIA DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA.

Aunque nuestro ordenamiento jurídico-contable enuncia un conjunto de Principios Contables básicos, cada uno de los cuales tiene su propia definición específica de significado y contenido, es obvio que existen interrelaciones e interpretaciones evidentes entre unos principios y otros, hasta el punto de reconocerse como axiomático que todos los Principios Contables forman un conjunto unitario e indisociable y así ha de actuarse de cara a la correcta aplicación práctica de los mismos a la hora de preparar o auditar las Cuentas Anuales de las empresas.

Sin embargo, esta idea de los Principios Contables como conjunto unitario e indisociable y de interrelaciones e interpretaciones evidentes entre unos principios y otros, en la práctica, desemboca con frecuencia en que la resolución contable de determinados hechos empresariales podría tener diferentes vías basadas en otras tantas lecturas e interpretaciones discrepantes para un mismo hecho a la luz de un principio contable u otro. En otras palabras, el conflicto es un ingrediente inevitable del propio edificio de los Principios Contables y al que normalmente se le intenta dar una solución cómoda o fácil (sobre el papel del propio texto legal donde se definen los Principios Contables, más ello no significa que se haya resuelto debidamente ni mucho menos, el problema en la praxis contable), estableciendo la invocación de prevalencia de un determinado principio contable sobre los demás en caso de lecturas dispares o conflictivas sobre un determinado hecho o transacción empresarial a la luz de distintos principios o normas contables de todo orden o rango en general. Dentro del ordenamiento jurídico vigente en España es el principio de prudencia el que ostenta esta condición de principio contable de calidad o que prevalecería en caso de conflicto o lecturas plurales alternativas.

Se podría decir, por tanto, que el principio de prudencia vendría a ser una especie de principio contable especial o privilegiado en la mente del legislador, en cuanto que, además de su propio perímetro natural de definición expresa, tendría su propia prolongación expansiva en razón a su jerarquía otorgada en las diferentes situaciones de conflicto que pudieran darse en la vida real al aplicar los principios y normas de contabilidad legalmente establecidos. Este rasgo o consignación especial concedida al principio de prudencia puede tener sus ventajas como salida sencilla de las frecuentes situaciones de conflicto entre los Principios y Normas Contables, más no es menos cierto que puede acarrear también un riesgo evidente y grave, por cuanto que una aplicación exagerada y desmedida del mismo, es decir más allá de los cauces de suficiente o razonable solidez lógica de los hechos en el orden económico-financiero, podría convertir, lo que en principio y en teoría podría ser una sana medida de resolución de posibles conflictos interpretativos de distintas lecturas racionales de ciertos hechos empresariales, en un auténtico peligro de hecho para la propia credibilidad del objetivo declarado de Imagen Fiel, amén de poder provocar efectos económicos perniciosos e injustos para determinadas empresas cuando la solución contable invocada desde la prudencia desborde claramente los cauces razonables de la lógica económico-financiera de los hechos resulte manifiestamente injustificada habida cuenta esta cortapisa natural.

En consecuencia, no valdría invocar siempre el principio de prudencia como mejor solución contable ante soluciones dispares o diferentes de un determinado hecho empresarial en el marco de los Principios Contables, sino que ha de existir la barrera natural y lógica de no desvirtuar el objetivo informativo de la Imagen Fiel. En otras palabras, para la Imagen Fiel no es aceptable el enseñoramiento del principio de prudencia a lo largo y a lo ancho del discurso contable, por cuanto que tal idolatría hacia la prudencia contable puede llegar a convertir de facto el deber informativo de las empresas en una especie de ceremonial o liturgia que han de oficiar periódicamente éstas, por orden de la autoridad competente y asimismo en cumplimiento de una especie de rito o costumbre arraigada en el mundo empresarial.

Acudiendo a los textos legales vigentes podemos apreciar esta concesión de prevalencia del principio de prudencia sobre las demás en caso de conflicto, lectura que en el caso del C. de C. nos proporciona una prevalencia tajante y sin paliativos o cortapisas, mientras que el PGC 1990 nos da una prevalencia más técnica, matizada y mitigada de la prudencia. En efecto:

- C. de C. (artº 38.c)

"Se seguirá el principio de prudencia valorativa. Este principio, que en caso de conflicto prevalecerá sobre cualquier otro, obligará, en todo caso, a recoger en el balance sólo los beneficios realizados en la fecha de su cierre, a tener en cuenta todos los riesgos previsibles y las pérdidas eventuales con origen en el ejercicio o en otro anterior, distinguiendo las realizadas o irreversibles de las potenciales o reversibles, incluso si sólo se conocieran entre la fecha de cierre del Balance en la que éste se formule, en cuyo caso se dará cumplida información en la Memoria, y a tener en cuenta las depreciaciones, tanto si el ejercicio se salda con beneficio como con pérdida".

- PGC 1990. Primera Parte. Principios Contables

2. "Principio de Prudencia. 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 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 fuera 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".

3. "En los casos de conflicto entre Principios Contables obligatorios deberá prevalecer el que mejor conduzca a que las Cuentas Anuales expresen la Imagen Fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa.

Sin perjuicio de lo indicado en el párrafo precedente, el principio de prudencia tendrá carácter preferencial sobre los demás principios".

Pero además ha de tenerse en cuenta la declaración efectuada en el párrafo segundo del apartado 9 de la Introducción del PGC 1990 en el que se concreta aún más el verdadero alcance y limitación de la preferencia otorgada al principio de prudencia en situaciones de conflicto:

"Nota a tener en cuenta por profesionales y expertos es la prevalencia del principio de prudencia sobre los demás principios, lo que queda perfectamente explicitado en la primera parte del Plan. Prevalencia que en todo caso estaría subordinada a la Imagen Fiel que deben proporcionar las Cuentas Anuales".¹⁴

¹⁴ AECA, por su parte, efectúa una declaración del principio de prudencia valorativa, algo más parca o escueta en su contenido aunque con un alcance similar a la declaración del PGC 1990 para éste mismo principio, más no contempla la prevalencia de ningún principio sobre otro en situación de conflicto. "Mientras que los ingresos y beneficios se imputan cuando se materializan, las pérdidas o quebrantos, incluso las potenciales, deben registrarse en el momento en que se puedan y sean susceptibles de evaluación racional. Documento nº 1. Principios y Normas de Contabilidad en

Como puede apreciarse, la legalidad contable vigente¹⁵ apuesta muy fuerte en favor del principio de prudencia, con lo que se corre un riesgo muy alto de colisionar con el propio objetivo de la Imagen Fiel, pudiendo llegar a dañarse o desvirtuarse sensiblemente éste de traspasarse los causes de razonabilidad en las medidas o normas contables concretas que traducen prácticamente dicho principio y, sobre todo, en la aplicación práctica habitual que haga la profesión contable de aspectos puntuales derivados o inherentes a la interpretación de la prudencia. La apuesta, como decimos es muy fuerte, pues si ya era bastante el propio enunciado de su contenido asimétrico -rechazo de los beneficios no realizados (se entiende la realización de beneficios, en la generalidad de los casos, estrictamente por el acto jurídico-formal de la venta de los activos o la cancelación de los pasivos exigibles) y, en cambio, exigencia de reconocimiento con imputación a resultados de todos los riesgos y pérdidas previsibles cualquiera que fuera su origen, incluso aunque fuesen eventuales y reversibles o potenciales (declaración tan escueta en la que pueden caber posiciones exageradas de cobertura)-, la declaración de prevalencia del principio de prudencia en caso de conflicto refuerza todavía más el imperio de este principio.

Esto es, hay una exaltación exagerada en los textos legales en favor de la prudencia y esto se observa no sólo en la definición general y la asignación de preferencia del mismo en situaciones de conflicto, sino que se corrobora incontrovertiblemente a lo largo de las normas de valoración específicas del propio PGC 1990, donde efectivamente se aprecia con claridad, en algunos casos con exageración, la huella indeleble de la prudencia contable. Podríamos decir que si no era bastante la carga de irracionalidad e incompatibilidad intrínseca del principio del precio de adquisición con respecto al objetivo de Imagen Fiel de las empresas, el principio de prudencia en una enunciación tan severa y en una concreción y aplicación extremadas y sin frenos, vendría a incompatibilizar de facto la consecución de dicho objetivo.

Menos mal que el PGC 1990 al abordar la cuestión del posible conflicto entre Principios Contables, intenta salvar, como puede, la preeminencia de la Imagen Fiel consignando

España. p. 28.

¹⁵ Nos referimos a la regulación contable de índole genérica y no a los regímenes de regulación contable específica reconocidos en España (Banco de España, Comisión Nacional del Mercado de Valores y Dirección General de Seguros). En concreto, con referencia a la regulación contable aplicable específicamente a las entidades de crédito, aunque no efectúa una declaración expresa de contenido del principio de prudencia, sin embargo, tiene un alcance si cabe más exigente y extremo que el otorgado por el PGC 1990 para las empresas sometidas al régimen general de regulación contable, a tenor de las numerosas normas específicas contempladas que son consecuencia de la prudencia (p.e. los numerosos fondos especiales o provisiones exigidas para distintas clases de riesgos soportados por estas entidades); lo que sí está contemplado es la situación de conflicto, otorgándose una preferencia sin paliativos en este caso al principio de prudencia: "Se dará especial relevancia al principio de prudencia valorativa, que deberá tenerse en cuenta para una correcta interpretación de todas las normas contables, y que prevalecerá en caso de conflicto, o a falta de aquéllas". Circular nº 4/1991, de 14 de junio del Banco de España sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros de las entidades de crédito. Norma Segunda, apartado 2. En cuanto a los demás núcleos de la regulación contable española, con declaraciones expresas al respecto hasta la fecha, la Circular 5/1990 de 28 de noviembre de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) relativa a normas contables y Cuentas Anuales de las Sociedades y Agencias de Valores, da un pronunciamiento similar al del PGC 1990 del principio de prudencia valorativa, con la particularidad de señalar sin restricciones la prevalencia de este principio sobre cualquier otro principio en caso de conflicto (Norma 2ª.1 párrafo cuarto). En cambio, la enunciación del principio de prudencia valorativa en la Circular 7/1990 de 27 de diciembre de la CNMV relativa a normas contables y estados financieros de las Instituciones de Inversión Colectiva contiene peculiaridades propias dentro de una definición de contenido muy parecida a la del régimen contable general (PGC 1990), debiendo señalarse además que se silencia la cuestión del conflicto entre principios contables, con lo cual no se otorga preferencia alguna al principio de prudencia (Norma 6ª, párrafos cuarto y quinto).

paladinamente la preeminencia en estos casos de aquel principio y, como consecuencia, de aquella norma o solución concreta que resulte más adecuada para tal objetivo. Decimos que intenta salvar como puede esta prioridad lógica del objetivo de la información, por cuanto que ello ha sido forzando en buena lógica los términos empleados por el C. de C., donde se expresaba descarnadamente la prevalencia del principio de prudencia en caso de conflicto, con lo cual el PGC 1990, después de declarar más bien lo contrario en primera instancia -o sea, la prevalencia de aquel principio contable que mejor conduzca a la Imagen Fiel en estos casos, aunque no fuese por tanto el principio de prudencia- a renglón seguido da una especie de marcha atrás al verse forzado a transcribir, a pesar de todo, la mencionada prescripción del C. de C. de la prevalencia o carácter preferencial del principio de prudencia en estos casos, realizando un auténtico alarde de malabarismo lingüístico para dar una salida de buen fin al absurdo de la prevalencia incondicional del principio de prudencia pues, de lo contrario, la abundante proliferación de normas contables dictadas esencialmente desde la prudencia y en contra de la lógica económico-financiera de los hechos, más el refuerzo de la prudencia derivado de su prevalencia sin paliativos en las situaciones de conflicto (es decir, de lecturas distintas en lo contable de numerosos problemas empresariales), todo ello podría suponer la puntilla efectiva y definitiva para el objetivo de Imagen Fiel.

Si antes, al hablar de la aplicación o utilización del supuesto legal de caso excepcional en defensa de la Imagen Fiel, que implicaba la pretensión de alguno de los principios y normas contables prescritos legalmente por incompatibilidad con este objetivo y la correlativa aplicación de aquel otro principio o norma más consecuente con el mismo, nos mostrábamos decididamente partidarios de una utilización valiente, razonable y responsable de esta vía para que dicho objetivo de la información contable no quede en letra muerta y evitar, en suma, el triunfo mecanicista de hecho de los principios y normas contables sobre el objetivo de Imagen Fiel, otro tanto hemos de decir y defender respecto al posible abuso de las soluciones de prudencia alegando situaciones de conflicto. Nosotros, al contrario, creemos que el principio de prudencia tiene ya a su favor un campo más de sobra en detrimento de la auténtica Imagen Fiel que se pretende alcanzar, con lo que más bien pensamos que, más que apretar la presión de la prudencia por la posible alegación de situación de conflicto entre principios y normas contables, resulta más lícito y razonable ser utilizada tal situación como válvula de escape en aquellos supuestos en los que la solución contable legalmente prescrita resulte exageradamente dictada desde el discurso de la prudencia y manifiestamente contraria al objetivo de Imagen Fiel, entendido este objetivo desde la racionalidad económico-financiera de los hechos o transacciones empresariales, desde cuya perspectiva se están reclamando en muchos casos soluciones distintas de las prescritas legalmente, con expresión viva de un verdadero conflicto que, de acuerdo con la manifestación inequívoca del PGC 1990, exige la prevalencia del mejor principio que conduzca a la Imagen Fiel. O sea, más o menos, nuestro mensaje vendría a ser inverso al que parece propender una lectura acrítica de la normativa jurídico-contable vigente, o sea, cuando ante un hecho la solución legal prescrita para el mismo resulte manifiestamente inspirada en el principio de prudencia, con claro olvido y negación de la realidad económico-financiera subyacente la cual requerirá otra solución de corte distinto a la legalmente establecida, lo que debería hacerse es invocar tal situación de conflicto para aplicar la solución económico-financiera sobre la solución legal de la prudencia, ante la declarada e inequívoca subordinación de la Imagen Fiel que todo profesional de la contabilidad ha de tener presente siempre como guía suprema de su buen quehacer.

3. HACIA UNA EXEGESIS RAZONABLE DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA

3.1. EL CONTEXTO LOGICO APLICADO A LA PRUDENCIA

El principal problema del principio de prudencia es su enunciación escueta y genérica, sin estar desarrollado un cuadro de reflexiones paralelas que desvele una serie de factores a tener en cuenta para una adecuada interpretación de este principio contable y, en definitiva, par que se produzca una aplicación razonable y contextualizada del mismo a las circunstancias de los distintos casos a resolver que con bastante frecuencia pueden tener peculiaridades propias.

Habría, por tanto, un problema de exégesis general de lo que debe significar la prudencia en la información contable y en la propia Imagen Fiel. En verdad, la prudencia es una cuestión de grado y por tanto, la sana prudencia contable ha de tener un tope de razón, un justo término, es decir, no debe traspasar unos umbrales de sensatez o de lógica, más allá de los cuales pueda colegirse racionalmente que los demás principios contables y, de modo particular el principio de correlación de ingresos y gastos, queden sensiblemente desvirtuados o dañados y la información contable relativa al ejercicio pura caricatura de Imagen Fiel y lo que sería aún peor, provocando de paso efectos económicos indeseables, perniciosos o nocivos para las empresas. En otras palabras, la prudencia contable debe ser prudencia razonable, pues si se tensa en exceso el arco de la prudencia contable traspasándose palpablemente el umbral de racionalidad económico-financiera, esto puede resultar tan peligroso o más para la empresa y desde luego para la propia verdad relativa de la información contable que si no se ejerce la tensión suficiente para poder asestar un disparo certero en pos del objetivo de Imagen Fiel.

Indudablemente la introducción del principio de prudencia en la expresión del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados periódicos de la empresa se apoya en la incertidumbre que rodea a los hechos económicos empresariales y en los efectos asimétricos que hipotéticamente pudieran derivarse de errar en cuanto a la sobrestimación o subestimación respectivamente del patrimonio neto y de la renta de las empresas, prefiriéndose lo segundo a lo primero. Como señala el FASB norteamericano: Statement of Financial Accounting Concepts Nº 2 (CON2): Qualitative Characteristics of Accounting Information: Frecuentemente, los activos y los pasivos se miden en un contexto de importantes incertidumbres. Históricamente los administradores de las empresas, los inversores y los profesionales de la contabilidad han preferido, por lo general, que los posibles errores de las mediciones y valoraciones contables se den más bien hacia la subestimación que hacia la sobrestimación del resultado neto y del patrimonio neto. Este hecho ha conducido a la convención o principio de prudencia."¹⁶

Sin embargo, hay que utilizar el principio de prudencia con cuidado, con mesura, ya que pugna o puede estar en conflicto con otras características o principios importantes que debe reunir la información contable suministrada a terceros (neutralidad, comparabilidad, uniformidad, correlación de ingresos y gastos, etc.) y, en definitiva, puede pugnar de modo decisivo con el propio objetivo informativo de la Imagen Fiel.¹⁷ En este sentido, la prudencia contable debe ser una reacción

¹⁶ Párrafo 91, citando el párrafo 171 del APB Statement 4. En general pueden consultarse los párrafos 91 al 97 del CON2.

¹⁷ *Ibíd.* párrafo 92.

moderada y no exagerada frente a la incertidumbre que rodea a la actividad empresarial.¹⁸

Se podría decir que no es intrínsecamente una virtud contable, ni una muestra de buena gestión, llegar a expresiones menores o subestimadas de las cifras de beneficios y de patrimonio neto si para ello se fuerza deliberadamente la prudencia contable;¹⁹ desde luego tampoco será buena virtud contable si quien incurre en una interpretación exagerada del principio de prudencia (esto es, más allá de lo que pueda ser considerado el límite de razón de este concepto), es el propio ente emisor de los principios y normas de contabilidad obligatorios o los propios auditores de cuentas, con independencia de que ello se haga bajo la excusa de procurar la supervivencia empresarial, afianzar el futuro de la empresa, reducir el riesgo de emisión del informe de auditoría, etc. En este sentido, el frecuente lema que encarna para muchos profesionales el sentido de la prudencia contable: "No anticipar ningún beneficio, más anticipar todas las pérdidas"²⁰ sería una muestra patente de lo que no debería ser, por esquemática y por falta de argumentos auxiliares, la vivencia de la prudencia contable en manos de unos profesionales sólidos o solventes de la contabilidad empresarial. Podría decirse, en resumen, que no vale por la mayor seguridad de cualquier tipo o de cualquier sujeto. (de la empresa, de los auditores de cuentas, etc.) forzar el principio de prudencia hasta extremos que desemboquen en auténticas ficciones contables (infrabeneficios e infrarrecursos propios, alisamiento o nivelación postiza de las cifras de beneficios o de recursos propios entre unos ejercicios y otros, crear reservas ocultas, etc.). Este no debe ser indudablemente el sentido de la prudencia contable y esto es, sin embargo, altamente probable que ocurra en caso de llevar este principio más allá de la racionalidad económico-financiera de los diferentes hechos empresariales, incluida la propia incertidumbre que rodea a los mismos.

Con gran sutileza verbal el CON2 centra el alcance de lo que debería implicar, en el plano lógico, el principio de prudencia, entendido éste en su justo término o en una dimensión razonable del mismo: "La prudencia en modo alguno ha de llevar a diferir al reconocimiento de los beneficios más allá del momento en el que exista evidencia adecuada de que su existencia llega a ser disponible o aprovechable para la empresa, pero tampoco ha de justificar el reconocimiento de pérdidas antes de que exista una evidencia adecuada de que se ha incurrido en éstas."²¹ Este, es pues, un buen marco de referencia para dar la justa medida de este principio contable y para decidir las consecuencias concretas o específicas que deberían resultar del mismo ante las distintas situaciones potenciales, riesgos e incertidumbre, etc. que pueden acaecer en la vida práctica de las empresas.

Por ello, hay que coincidir también con el atinado criterio expresado también por el CON2 de que cualquier intento sistemático y deliberado tendente a subestimar los resultados y el patrimonio de las empresas a través de la aplicación del principio de prudencia puede plantear dudas acerca de la fiabilidad e integridad de la información acerca de dichas magnitudes y probablemente será engañosa a largo plazo, más allá de que pudiera estar impulsada por ideas bien intencionadas de los organismos reguladores contables, de los administradores de las empresas o de los auditores de cuentas y no estaría, por tanto, justificado tal quehacer. Pero no menos rechazable sería el intento

¹⁸ Ibíd. párrafo 95.

¹⁹ Ibíd. párrafo 93.

²⁰ Ibíd. párrafo 93.

²¹ Ibíd. párrafo 95.

contrario de sobrestimar tales magnitudes a través del juego flexible e interesado de la prudencia con tal intención. En definitiva, cualquier intento de manipular o forzar interesadamente la incidencia de la prudencia contable, en un sentido u otro, es rechazable por cuanto que resultaría engañoso para un determinado grupo de usuarios de la información contable (ciertos inversores, etc.) en beneficio o en perjuicio de otro grupo.²²

Pueden esgrimirse ejemplos altamente significativos que evidencian respectivamente una posición acertada y no desmedida de la prudencia contable, frente a otra posición excesiva o no justificada.

Así, cuando se reparte la magnitud de una inversión plurianual entre varios períodos (amortización) hacia los que cabe suponer, con la información disponible hoy, la proyección de sus servicios y la probable recuperación de su importe a través de sus ingresos futuros de la empresa, esto se hace en función del principio de correlación de ingresos y gastos futuros y en la hipótesis implícita de continuidad o funcionamiento futuro de los respectivos mercados, aunque es evidente que nadie tiene en su mano la varita mágica de la certeza total de que tal cosa vaya a ocurrir, o sea, de que van a poder recuperarse estas inversiones con los ingresos futuros. Nadie, en su sano juicio, podría argüir que ésta sería una situación de conflicto con el principio de prudencia y, por lo tanto, nadie encontraría eco propugnando, en base a la prudencia, la recuperación previa del importe de tales inversiones antes del reconocimiento de una sola unidad monetaria de resultados. El posible conflicto entre prudencia y otros principios contables (en este caso, el de correlación de ingresos y gastos) no es en verdad un conflicto real, por lo que la resolución universal en favor de la correlación de ingresos y gastos (plan sistemático de amortizaciones en función de criterios económicos) es una resolución lógica y razonable en favor de la Imagen Fiel. Por contra, prescribir como lo hace el PGC 1990,²³ que los gastos de emisión y de formalización de deudas a largo plazo hayan de imputarse íntegramente al ejercicio en que se originan y sólo admitir con carácter excepcional su distribución a lo largo de los ejercicios a los que se extiende la duración de la vida financiera de las correspondientes operaciones generadoras de tales gastos, ello representa una interpretación desmedida e injustificada del principio de prudencia, en detrimento del principio de correlación de ingresos y gastos y, en último término, en contra del objetivo de Imagen Fiel, cuando más bien debería prescribirse lo contrario (esto es, repartir los gastos durante los ejercicios en los que se mantienen invertidos rentablemente los recursos financieros que acarrearán estos gastos y sólo excepcionalmente imputados a resultados caso de no existir expectativas de rentabilidad para la inversión de tales recursos).

En síntesis, si es oportuna la prudencia contable no es menos cierto que en nombre o en invocación de la prudencia contable se han cometido y se pueden seguir cometiendo frecuentes e importantes atentados a la Imagen Fiel. Es claro que no puede caerse en posturas ultraprudentes, más tampoco en posturas imprudentes, sino mantenerse en un justo término. Esto es fácil afirmarlo, más no resulta fácil acertar en el ejercicio práctico de dar contenido concreto a tal principio. Más, al menos, deberían tenerse presente varias cosas para no caer en situaciones extremas de ultraprudencia sobre todo.

1ª) El riesgo y la incertidumbre son consustanciales en la empresa y los recursos financieros correspondientes a quienes encarnan y asumen la última responsabilidad de la empresa, es decir, la

²² *Ibíd.* párrafo 96.

²³ Norma de Valoración 7ª epígrafe 1.

propiedad de la misma (socios, accionistas, etc.), cuya expresión contable se encuentra en la magnitud de los Fondos Propios, representando éstos últimos la masa de garantía para el resto de los agentes sociales que negocian con su empresa.

En consecuencia, no hace falta esa especie de paternalismo contable de minorar la cifra de Fondos Propios vía minoración de la cifra de resultados del ejercicio, con la imputación o incorporación de la elaboración presente de determinados riesgos y contingencias de carácter negativo para la empresa, no consumadas y perfectamente reversibles o que pueden no llegar a consumarse definitivamente en el futuro por elevada que pudiera parecer ahora su probabilidad de incurrencia y la estimación razonable de sus efectos.

En otras palabras, no es meridianamente clara que la dotación de provisiones para determinados hechos probables o contingentes con cargo a resultados de diferentes ejercicios contables, inspirada en el principio de prudencia, sea la mejor fórmula informativa para alcanzar la Imagen Fiel, sino que por el contrario puede presentar notables inconvenientes como la desvirtuación de la cifra de beneficios inherentes a las operaciones efectivas de cada ejercicio, la utilización interesada y discrecional de los mecanismos de las provisiones con su juego de dotación temporal que puede provocar traslaciones temporales de las cifras de resultados de unos ejercicios hacia otros (técnicas de alisamiento y de reflotación temporal de beneficios, etc.), dificultad intrínseca de establecer la línea de cómputo de las provisiones (hasta donde hay que llegar o hasta donde hay que pararse) habida cuenta de los numerosos riesgos e incertidumbres que rodean la vida de las empresas y las asunciones que hay detrás de las propias valoraciones asignadas a los elementos patrimoniales, etc.. Y lo que se predica especialmente de las provisiones para determinados hechos probables o contingentes, podría también aplicarse en cierta medida para otras provisiones orientadas a dar cobertura previa a ciertas pérdidas, de carácter más latente que puramente contingente, como podrían ser pérdidas valorativas potenciales de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa al término del ejercicio contable.

Quizás sea el momento de pensar que la contabilidad empresarial tiene mejores soluciones que la del juego de numerosas provisiones (desde luego sí para aquellas que se crean por la cobertura de hechos contingentes con efectos probablemente negativos para la empresa - p.e. del tipo de la cuenta 142 Provisión para responsabilidades del PGC 1990), con incidencia de éstas en las cifras de resultados del período y en las de Balance (menores Fondos Propios y reconocimiento de un capítulo sui generis de deudas de la empresa en algunas de tales provisiones o de minoraciones de determinados activos.²⁴ En este sentido pensamos que habría que utilizar la Memoria, o incluso aún mejor crear un documento sustantivo más dentro de las Cuentas Anuales especialmente destinado a recoger las diferentes situaciones de riesgos que acechan o gravitan sobre las empresas, potenciando sin duda el componente informativo presente en este sentido, en donde se describirían y, en su caso, se evaluarían aquellos hechos de esta naturaleza, con lo cual los destinatarios de la información contarían con elementos de juicios suficientes para apreciar debidamente la auténtica

²⁴ Hay que significar que existe cierta confusión terminológica al utilizarse el término provisiones, en algunos casos, para reconocer hechos perfectamente devengados aunque indeterminados en su cuantía o vencimiento que representan deudas auténticas de las empresas aunque su cuantificación deba ser objeto de estimación. Es el caso del PGC 1990 que, dentro de la categoría de provisiones para riesgos y gastos, incluye no sólo hechos auténticamente contingentes (ejemplo: provisión para responsabilidades) sino también hechos devengados aunque indeterminados (ejemplos: provisiones para pensiones y obligaciones similares, fondo de reversión, etc.) Las "provisiones" correspondientes a hechos devengados obedecerían al principio del devengo y deberían regirse por el mecanismo contable habitual (incidencia en la cuenta de resultados y reconocimiento de la deuda estimada en el balance). Son las restantes y genuinas provisiones (para hechos contingentes y para pérdidas valorativas potenciales de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa al cierre del ejercicio) las que obedecen al principio de prudencia y son a ellas a las que se dirigen exclusivamente nuestros comentarios.

garantía o fortaleza que representa la cifra de Fondos Propios ofrecida en el Balance a la vista de la enumeración y cuantificación correspondiente de los riesgos que se describen paralelamente en otro documento integralmente constitutivo de las Cuentas Anuales, pues en definitiva esa es la misión intrínseca de los Fondos Propios y con la ventaja de que este proceder -a diferencia del actualmente seguido, del juego de dotaciones y desdotaciones de numerosas provisiones para meros hechos probables y su inevitable traslación temporal de cifras de resultados- puede proporcionar una imagen más certera y menos sesgada de las cifras de resultados de los distintos períodos, al basarse principalmente a los sucesos o transacciones efectivamente acaecidos o devengados exclusivamente. O, como mínimo, caso de seguir con el mecanismo de las dotaciones y desdotaciones de las provisiones por mor de la prudencia, que su incidencia no afecte a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias sino que se haga contra una partida especial a deducir de la rúbrica de los Fondos Propios que mostraría el efecto acumulativo neto de las dotaciones y desdotaciones a las provisiones practicadas para hechos contingentes y para pérdidas potenciales de valor de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa.²⁵

2ª) No todas las empresas son iguales, ni tampoco lo son las circunstancias en que se desenvuelve su actividad por lo que su aplicación de soluciones inspiradas en el principio de prudencia no puede seguir incondicionalmente un único patrón de conducta contable (del tipo de una norma de valoración de carácter o enunciación general y escueta), sino que la adecuada utilización del principio de prudencia, desde unas normas de valoración en las que se concrete este principio, puede requerir la introducción de consideraciones o matices especiales derivados de las particularidades que rodean a determinadas empresas (p.e. a todas las de un mismo sector de actividad) que pueden llevar a la modificación de alguna norma de valoración en la que se concreta algún supuesto de prudencia contable. Desde luego, la mejor solución es que ello sea tenido en cuenta dentro de las Normas de Adaptación del PGC 1990 a los distintos sectores de actividad o que, alternativamente, sea cubierto por la oportuna Orden ministerial reglando especialmente una determinada norma contable de carácter general en razón de las características especiales de ciertas empresas, más no de existir ni lo uno ni lo otro, no puede quedar excluida la utilización por parte de las propias empresas de la vía legal de caso excepcional para adoptar la solución más coherente con el objetivo de Imagen Fiel.

3ª) No se pueden juzgar los problemas empresariales a efectos de la recta aplicación de una determinada regla contable (en este caso, el principio de prudencia y las normas de valoración concretas que encarnan este principio) célula a célula, a modo de piezas separadas o como compartimentos estancos, sino que hay que globalizar su visión y su incidencia al cuerpo empresarial como unidad o conjunto, para poder otorgar una resolución razonable y no parcial, sesgada o exagerada de su repercusión en los datos de la empresa.

En definitiva, una aparente caída o minusvalía potencial de un activo concreto no dice nada a

²⁵ Frente a la posible objeción del riesgo de reparto de dividendos ante la existencia de provisiones acumuladas por parte de la empresa que no han sido imputadas como gastos en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias habría que demandar un régimen jurídico similar al que tiene establecido el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas con respecto a la prohibición de repartir beneficios mientras que las partidas indicadas en el artº 194 no hubiesen sido amortizadas por completo (se refiere a los gastos de establecimiento y los de investigación de desarrollo e incluso al fondo de comercio -aunque respecto a éste han surgido dudas sobre si queda afectado o no por la prohibición-), a menos que el importe de las reservas disponibles fuese, como mínimo, igual al importe de los gastos no amortizados. Pues bien, esta prohibición debería extenderse también, de no imputar el juego de las dotaciones y desdotaciones de provisiones (para contingencias y para pérdidas potenciales de valor de los elementos patrimoniales exclusivamente) a la cifra de los resultados periódicos de las empresas, a la suma acumulada en cada cierre de ejercicio de tales provisiones, cualquiera que fuese la forma en que se representasen éstas (en el Balance, en la Memoria o en un documento sustantivo sobre el estado de riesgos vigentes que gravitan sobre la empresa ...)

efectos de perjuicio sufrido por la empresa, si en paralelo la empresa está experimentando plusvalías potenciales en otros activos originados por causas más o menos análogas.

Así, pues, frente a la frecuente propensión existente en el mundo de la contabilidad empresarial a enfocar y resolver las cuestiones de la prudencia contable bajo una perspectiva eminentemente atomizada e inconexa a escala de los elementos o sucesos que confluyen en las empresas, habría que vindicar una perspectiva más globalizadora e interrelacionada a escala de empresa, o al menos de conjuntos orgánicos de ésta, si se quiere que su incidencia dentro de la información contable alcance un justo término y no una repercusión exagerada y sobre todo distorsionadora.

4ª) Una prueba más de la conveniencia de encauzar la prudencia en una línea de moderación estaría en que recortes fuertes en las cifras de beneficios de ciertos períodos por su causa pueden revertir en ejercicios venideros en sentido contrario, creando vaivenes de cifras contables que hacen perder buena parte del significado de la cifra de resultados como indicador representativo de la eficacia o rentabilidad efectivamente alcanzada en cada período para el capital-propiedad. En este sentido, algunos de los riesgos más representativos de la vida actual pueden mostrar vaivenes u oscilaciones acusadas y bruscas en ambos sentidos y en espacios no excesivamente dilatados de tiempo (mercados financieros, de cambio de divisas, etc.), lo cual debería hacer reflexionar sobre si son válidas las tradicionales fórmulas esquemáticas de aplicar la prudencia en este contexto, con el consiguiente baile de cifras contables que ello provoca, al reconocer contra la cuenta de resultados pérdidas potenciales de valoración al cierre que pueden compensarse realmente en un pequeño número de ejercicios, o si no sería más pertinente buscar fórmulas imaginativas y de mayor flexibilidad en la aplicación de la prudencia en estos casos que eviten o atemperen este inconveniente.²⁶

5ª) No se puede ignorar el contexto ideológico en el que crece y se desarrolla el propio concepto de la prudencia contable y que hace que, en la práctica, su incidencia tenga mayor dimensión de la que realmente y en buena lógica debería tener, o lo que es lo mismo, el contexto ideológico que rodea a la prudencia potencia la concesión de una prima extra a ésta, en relación con el perímetro natural de lo que podría ser su sana influencia en el orden teórico o de la racionalidad económico-financiera de los hechos, lo que nos lleva a concluir en la necesidad de empezar a poner frenos a esta carrera desmedida que, en la regulación y en la praxis contable, ha alcanzado el discurso de la prudencia poniendo en serias dificultades incluso el objetivo de Imagen Fiel.

El contexto ideológico en el que se desenvuelve el ejercicio de la prudencia contable es un asunto sumamente complejo, en el que confluyen, se entrecruzan y refuerzan numerosos factores o causas, por lo que no resulta sencillo efectuar una visión condensada -siempre simplificadora por supuesto- de los principales frentes o motivos de este fenómeno. Admitiendo sin embargo lo anterior, pasamos a comentar algunos de los motivos principales del contexto ideológico en el que surge y se extiende -en demasía- el imperio de la prudencia dentro de la regulación legal y de la praxis contable.

²⁶ Ver CON2 párrafo 94.

3.2. EL CONTEXTO IDEOLÓGICO RELATIVO A LA PRUDENCIA EN LA TOERIA Y EN LA PRAXIS CONTABLE

No puede ignorarse el pasado netamente empírico de la contabilidad empresarial, así como el origen e influjo netamente jurídico sobre los conceptos básicos que soportan esta disciplina. Este lastre histórico del empirismo y del influjo de las visiones jurídicas de los conceptos contables en detrimento de las soluciones eminentemente lógicas o normativo-deductivas dictadas desde la preeminencia del fondo económico-financiero de los hechos o actividad empresarial ha representado, y aún representa hoy, un caldo de cultivo idóneo para el desarrollo y mantenimiento tenaz, tanto en la teoría como en la praxis contable, de la prudencia contable más allá de los límites de razón.

Un ejemplo elocuente de ello es la idea de lo que son activos empresariales, la cual ha venido configurada desde siempre por los esquemas jurídicos de la propiedad, garantía estática frente a terceros de los elementos patrimoniales a través de su supuesto valor de cambio intrínseco e individualizado, etc., con lo cual el discurso de la prudencia automáticamente elimina o pone condiciones excesivas o absurdas a la activación (o alternatively exige una amortización apresurada para las partidas activadas) de numerosas inversiones útiles e indispensables para las empresas en el escenario competitivo actual en el que operan, inversiones sin duda portadoras de expectativas de ingresos futuros (gastos de formación de personal, gastos de investigación y desarrollo, gastos de creación de nuevos mercados y líneas de distribución, gastos de campañas especiales de publicidad y promoción de ventas, gastos de creación de marcas, etc. y, en general, el capítulo de las inversiones inmateriales que constituyen la línea medular de las empresas y la clave de su rentabilidad futura. Sí, ciertamente existe todavía hoy bastante arraigada dentro de la teoría y de la praxis contable una especie de aversión o fobia a reconocer ciertos activos intachables en el orden económico, similares a los indicados, basada más que nada en los clichés contables tenazmente estereotipados que tienden a negar la pan y la sal a numerosos activos económicos genuinos de índole inmaterial invocando para ello el principio de prudencia que la mayor parte de las veces no tiene justificación lógica.

No tiene sentido esta especie de eutanasia contable tendente a imputar como gastos del ejercicio inversiones económicas con evidentes expectativas de proyección futura (éste es un contencioso decisivo pendiente de resolver dentro de la contabilidad empresarial),²⁷ pues con ello en vez de alcanzar la Imagen Fiel se puede asistir a una especie de paradoja -por no decir sarcasmo-informativa en el caso de aquellas empresas que más esfuerzo realizan en favorecer sus expectativas de ingresos futuros, las cuales permitirían una imagen patrimonial -el pensamiento contable tradicional dirá que más prudente- menos favorable que la de aquellas otras empresas que, a igualdad de otras circunstancias, efectúan menores inversiones inmateriales genuinamente económicas, en la medida que los ingresos de sus negocios presentarían en menor medida que las primeras el lastre de determinados gastos no propiamente relacionados con los negocios presentes sino más bien con los negocios futuros.

Este es un ejemplo singularmente destacado del contexto ideológico que suele extralimitar el efecto del principio de prudencia dentro de la teoría y la práctica contables, más existen otros exponentes más y bastante significativos como puede ser el caso del tratamiento de las diferenciales

²⁷ Este panorama excesivamente conservador en torno al tratamiento contable de numerosos activos inmateriales está empezando a cambiar en los últimos tiempos, siendo de destacar los nuevos enfoques más económicos surgidos en el mundo anglosajón y más concretamente en Gran Bretaña (p.e. ED52 Accounting for intangible fixed assets del Accounting Standards Committee). Sobre esta "revolución" en puertas del tratamiento contable en torno a las inversiones intangibles puede verse: The valuation of intangible assets. Arthur Andersen & Co. Londres, 1992.

potenciales de cambio de las operaciones de financiación o de inversión a largo plazo de las empresas, imputadas ciegamente contra los resultados del ejercicio en que meramente se detecta su potencialidad de pérdidas futuras, sin tener en cuenta consideraciones tan importantes como que: a) no se ha producido reembolso financiero alguno; b) la tendencia de los cambios pudiera revertir; c) no se permite la recuperación o repercusión vía precios a las empresas; d) la diferencia de cambio puede suplir tipos de intereses menores en financiaciones de divisas; e) los activos financiados en divisas podrían haber experimentado un aumento paralelo a la pérdida potencial sufrida por la fuente financiera correspondiente y así podría seguirse con otros ejemplos que conforman el mencionado contexto ideológico de la prudencia contable.

Este componente ideológico de la prudencia, como estereotipo colectivo de la herencia del pasado de la contabilidad empresarial, influye sin duda como una constante de conciencia en quienes ejecutan materialmente la regulación contable, así como también en los propios componentes de la profesión contable (expertos contables de las empresas y auditores de cuentas) que aplican los principios y normas establecidas por la regulación, con lo cual existe un mecanismo de tenacidad innato a la pervivencia de este auténtico clima de sobredimensionamiento de la prudencia contable, por causa sin duda de este sutil influjo ideológico a lo largo y a lo ancho del mundo de la contabilidad empresarial.

Más también el contexto ideológico tiene ciertos perfiles privativos en cada una de las empresas respectivas (regulación y profesión contable) que adicionan el efecto ideológico general indicado, de tal forma que quienes hacen los principios y normas contables y quienes las aplican suelen propender o acentuar las tendencias conservadoras de la contabilidad empresarial, llegando a imponer a degüello una lectura desmedida de las consecuencias del principio de prudencia. Pasamos a enunciar someramente tales perfiles.

Contexto ideológico de la regulación contable.

Aparte de la influencia del componente ideológico general descrito en el apartado anterior, suele existir en el legislador de lo contable una especie de desconfianza en cuanto a la aplicación sincera y prudente por parte de las propias empresas para ofrecer su verdadera Imagen Fiel, pensándose más bien en la existencia de una propensión generalizada en las empresas a favorecer o "maquillar" la propia expresión de sus imágenes. Ante este prejuicio del regulador contable, no es extraño que éste se saque de la manga, con excesiva facilidad, el comodín de la prudencia contable como arma definitiva para ahuyentar la supuesta intencionalidad de las empresas para ofrecer imágenes más atractivas que las que en verdad poseen, estableciendo determinadas normas legales cuyo soporte casi único es la prudencia a toda costa, más no como una reacción sana y ponderada a la racionalidad económico-financiera de los hechos respectivos, sino más bien como una cautela pura y simple ante el temor de aplicaciones discrecionales e interesadas por parte de las empresas de otras soluciones menos severas que pudieran tener una enunciación más ambigua y, por tanto, susceptibles de incurrir en el mencionado peligro que se piensa existe. En otras palabras, el legislador desecha soluciones contables más racionales en lo económico-financiero y se inclina de forma más o menos dura y pura por soluciones inspiradas en la prudencia en una interpretación exagerada y descarnada de ésta, ajeno a los efectos que sobre la Imagen Fiel y sobre propias empresas tales normas contables puedan representar.

Puede ponerse como ejemplo la renuencia a aceptar que para el reconocimiento de las plusvalías o materialización de los beneficios en activos controlados en mercados oficiales organizados, con precios objetivos y transparentes, liquidez inmediata y liquidación garantizada, etc. (títulos-valores, divisas, etc.), no habría necesidad de realizar el acto jurídico-formal de su venta (valoración continua a

precios de mercado), prefiriéndose prescribir para ellos la regla de valoración, común o la generalidad de los activos con características bien distintas a las señaladas, del menor entre el precio de adquisición y su valor o cotización de mercado al cierre del ejercicio, dictada desde el principio de prudencia evidentemente. He aquí un estigma no superado de la desconfianza del regulador contable a aceptar nuevos cauces más acordes con la verdadera naturaleza de los referidos activos, prefiriendo asirse al agarradero tradicional de la prudencia que, en este caso, implicaría meter en el mismo saco a activos enormemente desiguales (si la venta de ciertos activos está asegurada y garantizado su cobro a precios transparentes de mercado presentes no hay motivo para diferir el reconocimiento de sus posibles plusvalías), lo que evidentemente sería una muestra de ultraprudencia y, por tanto, una norma contable contraria y beligerante con la Imagen Fiel.

Contexto ideológico relativo a las empresas elaboradoras de la información contable y a los auditores de cuentas independientes.

En la praxis y en la tradición de la literatura contable, amén de en la propia esfera de la regulación contable, existe más bien una interpretación exagerada, tosca y descontextualizada del principio de prudencia que con su demasiada frecuencia acerca a una interpretación de sus principales efectos más próxima a la imprudencia, precisamente a causa de la excesiva prudencia exigida y que, en casos singulares, pueden desembocar en una especie de esperpento de cifras.

En ausencia por tanto de unos apoyos lógicos y unos límites razonables capaces de llevar a una incidencia ponderada, fina y contextualizada de la aplicación del principio de prudencia a las características de los negocios de las empresas, no es extraño que se utilice dicho principio por parte de quienes actúan en el proceso de rendición de las Cuentas Anuales -empresas y auditores de cuentas- dándole una determinada capacidad creativa e interpretativa acorde con sus intereses en juego y es frecuente que esta capacidad obedezca a puntos de vista o intereses contrapuestos o antagónicos por parte de unos y otros, que llevan en muchas ocasiones al conflicto.

Así, no debe extrañar que los administradores de las empresas intenten adecuar las consecuencias del principio de prudencia a sus conveniencias estructurales o coyunturales -normalmente con pretensiones de rebajar su dureza con el fin de ofrecer una imagen más halagüeña de la situación de las empresas, aunque también no cabe descartar su utilización más rígida en unos ejercicios que en otros como instrumento de estabilización de sus cifras contables ante el censo cíclico de sus negocios-; tampoco debe extrañar que los auditores de cuentas propendan por lo general a una aplicación severa y hasta inquisitiva del principio de prudencia, más compatible con sus propios intereses con el fin de no pillarse los dedos con sus dictámenes.

Un ejemplo elocuente de esto sería el tratamiento contable de los sucesos o hechos contingentes o aleatorios que rodean o gravitan sobre las empresas al cierre de sus ejercicios. Con las normas contables al uso se pretende incorporar, con incidencia en las cifras del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, algunos de tales sucesos en el supuesto de que la recta aplicación del principio de prudencia exige tal proceder. Sin embargo, es evidente que lo contingente que ha de llevarse al balance y los resultados del ejercicio y lo que no debe llevarse es algo sumamente ambiguo y elástico y no es por ello extraño que, ante este estado de cosas, los auditores de cuentas vean contingencias por todas partes o intenten acentuar la virulencia de sus posibles repercusiones cuantitativas futuras, forzando su reconocimiento en balance y en resultados antes de su desenlace, sobre todo cuando la empresa pasa por momentos difíciles, con pocos beneficios de sus operaciones incurridas y con excesivos riesgos e incertidumbres en el entorno económico, y por contra sean capaces de mostrar una manga más ancha al respecto en situación opuesta de superiores beneficios y menores riesgos; en cuanto a los administradores de las empresas es posible conjeturar una perspectiva muy diferente

sobre el particular, pretendiendo esquivar el reflejo de contingencias en momentos delicados o demostrar mayor facilidad para su reconocimiento en momentos boyantes con el fin de guardarse beneficios para aflorar eventualmente en momentos futuros menos favorables.²⁸

Ello debería hacer recapacitar probablemente a todo el arco de la contabilidad empresarial pensando que este proceder tradicional en cuanto a las contingencias o hechos aleatorios inspirados en una concepción demasiado estricta el principio de prudencia, puede que no sea la solución idónea ante evidencias similares a las señaladas y que quizás conviniera reconducir los efectos de este principio en cuanto a los hechos aleatorios, sin repercusión en las cifras de balance y de resultados o con una repercusión mínima y limitada a alguna figura especial o "sui generis", siendo preferible reforzar la información sobre los riesgos empresariales en otro documento sustantivo de tal carácter o en la Memoria, o, a lo sumo sólo en el Balance minorando los fondos propios pero sin incidencia en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, pues como hemos dicho en otra parte de este trabajo, es evidente que la cifra de recursos o fondos propios es por esencia una magnitud soporte de los riesgos generales de las empresas y, por ello, lo que hay que hacer es medir las cifras de balance y de resultados a partir de los hechos reales (acaecidos o devengados (ciertos o estimados) y en paralelo dar una información complementaria en vía distinta, completa y exhaustiva y, si fuera posible, debidamente cuantificada, de todos los riesgos y contingencias que gravitan sobre los negocios empresariales y cuya cobertura final se encuentra en la cifra de recursos propios informados, sin ninguna deducción por anticipado de lo que son en un momento nada más que hechos aleatorios, con mayor o menor grado de probabilidad de ocurrencia futura.

En el epígrafe anterior, veníamos a concluir que frente a una interpretación dura, montaraz, puritana o "a pelo" del principio de prudencia contable que es la que suele preponderar en la vida real y en los propios clichés ideológicos de la profesión contable, sobre todo, por parte de los auditores de cuentas independientes, hay que reclamar y abogar por una interpretación fina, matizada, razonable, contextualizada y, en definitiva, una interpretación humana y lógica a la luz de substrato económico-financiero de los hechos subyacentes que equilibre en su justo término el objetivo básico informativo de la Imagen Fiel debidamente ponderado e influido por la prudencia contable en unos límites razonables.

Esto nos lleva a introducir en la discusión de este punto de la prudencia razonable o en su justo término, el análisis de diferentes factores que ayuden a alcanzar una hermeneútica o dialéctica satisfactoria de dicho principio contable dentro de la indiscutible primacía del objetivo de Imagen Fiel.

²⁸ Además de esto, en el CON2 párrafo 93 se comenta el mito de la prudencia como virtud según clichés históricos de la contabilidad empresarial, significándose que tradicionalmente se venía considerando que la subestimación de la renta y de los recursos propios de las empresas era deseable e incluso bien vista por los principales usuarios de la información contable (bancos, inversores, etc.), en razón al mayor margen de seguridad que la prudencia, aplicada según el esquema ideológico ciertamente riguroso supondría para ellos (la garantía real sería mayor que la que aparentaban los datos contables ante valoraciones de los activos nulas o escasas o ante valoraciones excesivas de pasivos de dudosa exigibilidad). Hoy el panorama de necesidades informativas a que han de servir numerosas empresas es mucho más exigente que el tradicional, con el peso creciente de los mercados de capitales, la desintermediación bancaria, etc. por lo que este posible interés en acrecentar la prudencia en los usuarios de la información contable corre más bien en sentido contrario.

4. LA PRUDENCIA APLICADA A LAS PERDIDAS POTENCIALES DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES

Como es conocido, se puede observar las vertientes principales de la enunciación del principio de prudencia:

- a) no reconocimiento de las ganancias no estrictamente materializadas, entendiéndose normalmente la materialización a través del acto jurídico-formal de la venta de los activos o, en su caso, de la cancelación de los pasivos exigibles;
- b) reconocimiento de todas las pérdidas potenciales e incluso las correspondientes a determinados hechos probables y, por tanto, pérdidas probables.

Pues bien, la discusión de los factores determinantes para una hermeneútica o interpretación razonable del principio de prudencia vamos a circunscribirla exclusivamente a la esfera de una sola de las anteriores manifestaciones reseñadas de dicho principio, concretamente al caso de pérdidas potenciales al momento del cierre del ejercicio al constatar los valores contables de los diferentes elementos patrimoniales (activos y pasivos) existentes en ese momento con sus valores presentes de mercado, según la enunciación general del mecanismo de contrastación de valores en aplicación de esta dimensión o consecuencia del principio de prudencia.²⁹

Se trata, en definitiva, de definir el contexto lógico adecuado de la aplicación operativa de esta expresión del principio de prudencia -constatación de las pérdidas potenciales de los elementos patrimoniales poseídos al cierre por la empresa- para que al menos la aplicación de esta regla contable quede encajada dentro de unos patrones de racionalidad o de buen sentido en lo económico-financiero, evitando en suma caer en utilidades extremistas y absurdas de la misma. En este sentido, habría que analizar diferentes factores a efectos de una acotación de racionalidad en la aplicación de esta regla valorativa inspirada en el principio de prudencia.

4.1. EL REFLEJO DE LAS PERDIDAS POTENCIALES DE VALOR AL CIERRE UNA REGLA CON EXCEPCIONES

Hay que empezar por decir que el principio de prudencia, del que deriva la norma de cómputo de las pérdidas potenciales de valor de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa al cierre del ejercicio no tiene ninguna excepción expresamente señalada, por lo que cabría esperar su aplicación generalizada a todos los elementos patrimoniales. Sin embargo, ello no suele ser así en la regulación ni en la práctica contable (ni tampoco con frecuencia en la teoría contable en razón del predominio de las exposiciones netamente descriptivas o positivas de lo que se hace sobre las exposiciones predominantemente normativas o prescriptivas de lo que se debería hacer), sino que en las normas contables concretas de ejecución de este aspecto o extremo particular de la prudencia contable hay

²⁹ En realidad son dos los frentes de constatación de pérdidas potenciales inspiradas en el principio de prudencia: a) pérdidas latentes inherentes a la valoración de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa al cierre del ejercicio (minusvalías latentes de los activos o plusvalías latentes de los pasivos exigibles); b) pérdidas probables dimanantes de hechos contingentes o aleatorias que gravitan sobre la empresa al cierre del ejercicio (exclusivamente aquéllos iniciados, con probabilidad importante de desenlace futuro con pérdidas para la empresa susceptibles de estimarse razonablemente al cierre del ejercicio). En lo que sigue de este trabajo, las reflexiones acerca del principio de prudencia se circunscriben al primero de los frentes señalados(a) pérdidas latentes inherentes a la valoración de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa.

excepciones que no suelen estar debidamente justificadas y que representan por ello más bien fisuras e incoherencias en la aplicación de dicho principio, las cuales, en nuestra opinión, son más bien herencias irracionales del pasado empírico de la contabilidad empresarial que se mantienen tenazmente en pie como prácticas contables de toda la vida, sin aportar argumentos sólidos para la existencia de tales excepciones de la regla general.

En estas condiciones, las repercusiones del efecto de prudencia referido a este aspecto no son enteramente consistentes, sino que pueden reflejar una visión parcial del problema que se pretende cubrir con la regla -medir los resultados y el balance de modo más prudente, reconociendo las pérdidas potenciales (nos estamos refiriendo exclusivamente a las pérdidas reversibles) de valor de todos los elementos patrimoniales -y provocando las consiguientes discriminaciones informativas entre unas empresas y otras, según la importancia relativa alcanzada en cada caso por las excepciones.

La excepción más abultada y llamativa es la referida a las plusvalías potenciales de valor de los pasivos exigibles. En la interpretación habitual, la regla se aplica exclusivamente a los activos poseídos por las empresas (éstos figurarán al cierre por su coste histórico -de adquisición o de producción- o su valor de mercado al cierre si este segundo fuera inferior). No se entiende -ni tampoco existen normalmente explicaciones del motivo en la literatura ni en la regulación contable- la preterición de los pasivos exigibles de la empresa (deberían figurar, en justa congruencia con la regla de los activos, por su valor histórico o su valor presente de mercado si éste fuera mayor), salvo en el caso de los pasivos a reembolsar en moneda extranjera³⁰ donde sí se reflejarían las plusvalías potenciales debidas al alza de los cambios de las divisas con repercusión en la cifra de resultados del ejercicio en que se detectan dichas plusvalías (e incluso también se reflejarían las minusvalías potenciales, aunque en este caso sin incidir en la cifra de resultados del ejercicio).

Es a todas luces incoherente esta laguna general del principio de prudencia, pues si por ejemplo en inversiones financieras en títulos de renta fija se postula la consignación de la caída de sus cotizaciones ante elevaciones del tipo de interés de mercado con respecto al tipo de interés contractual de los títulos, sin duda para mostrar mejor el neto patrimonial de la empresa a la vista de los datos de mercado presentes y de lastrar su cifra de resultados por esta pérdida potencial para que su medición y reparto sean prudentes, no puede entenderse que ante una elevación de los precios de mercado de los pasivos exigibles debida a una caída en el tipo de interés de mercado con respecto al mayor tipo de interés contractualmente reconocido de los pasivos exigibles de la empresa (obligaciones, préstamos, etc.) no haya que consignar la pérdida potencial patrimonial correspondiente, pues si la razón argüida para la consignación de la pérdida potencial de los referidos activos es su reflejo con los movimientos adversos del mercado (medir la rentabilidad futura según el tipo de interés de mercado imperante en cada momento si éste es mayor que el contractual de las inversiones financieras poseídas -anticipación como menor renta en el presente ejercicio por tener inversiones menos rentables-), por igual motivo debería hacerse con los pasivos exigibles reflejando éstos según los movimientos adversos del mercado (anticipación como menor renta en el presente ejercicio por tener contraídos pasivos exigibles más caros que la retribución exigida hoy por el mercado).³¹

³⁰ Otro caso de salvedad, similar en su contextura lógica al de los pasivos a reembolsar en moneda extranjera, sería el de los pasivos u obligaciones a reembolsar en especie (bienes o derechos), más este caso no suele ser frecuente en la vida de las empresas.

³¹ En realidad debería tenerse en cuenta en el juicio definitivo de este extremo un dato importante que podría justificar la referida asimetría entre las minusvalías potenciales de los activos y las plusvalías potenciales de los pasivos exigibles. Así, es cierto que si baja el tipo de interés de mercado se eleva el valor de mercado de los pasivos exigibles de las empresas con emisiones anteriores en circulación a tipos de interés superiores a las ahora imperantes en el

Uno, en principio podría dudar de la racionalidad del principio de prudencia ante la arbitrariedad de su aplicación puesta de manifiesto en el importante agujero de su falta de aplicación habitual a los pasivos exigibles. Al menos hay que colegirlo así en el caso del PGC 1990, donde así como hay invocaciones expresas a la valoración de los distintos activos según la regla del menor entre el valor histórico o valor presente de mercado, el más bajo de ambos -aunque con algunos matices diferenciales para unas clases de activos u otras, -en cambio, no se encuentra ninguna referencia expresa en relación con la valoración de los pasivos exigibles a valores presentes de mercado si fueran superiores a sus valores de reembolso contractuales netos o devengados. Claro que esta duda podría resolverse precisamente en el sentido contrario, es decir, extender esta consecuencia concreta del principio de prudencia a aquellos elementos a los que incoherentemente no se aplica hoy -los pasivos exigibles-, o quizás sería posible generalizar aún más la discusión del problema dándole otras dimensiones (globalización del efecto conjunto de plusvalías y minusvalías o efecto cartera, etc.), discusión que por el momento aplazamos. Lo que sí está claro, -el ejemplo así lo evidencia- es que existe una fuerte carga de irracionalidad y de empirismo en cuanto al sentido y aplicación habitual de esta importante vertiente de la prudencia contable, lo que nos ha de llevar, bajo unos planteamientos rigurosos, a tener que mirar con lupa los distintos factores definidores del problema para llegar a una exégesis razonable y coherente del mismo y no tener por qué admitir sumisamente y acríticamente los dictados expresos de su enunciación dentro de la regulación contable oficial, cuando algunos de sus extremos sean manifiestamente incoherentes con el justo sentido e incidencia ponderada, es decir, escasamente respetuosos con el objetivo de Imagen Fiel. Lo que importa evidentemente al objetivo de Imagen Fiel es detectar posibles fallos de la regulación contable, proponiendo su sustitución por otras normas más consistentes en lo económico-financiero y no, en modo alguno, mantener y amparar modos de actuar manifiestamente insatisfactorios con tal meta informativa.

En cuanto a los activos tampoco la regla mencionada de consignación de las minusvalías potenciales al cierre (técnicamente con el reconocimiento normalmente de la correspondiente provisión por depreciación) con incidencia en la cifra de resultados del ejercicio está generalizada o se aplica a todos ellos. Así, podría mencionarse dentro del PGC 1990, el caso de los clientes comerciales o por operaciones de tráfico, para los que se postula su expresión a valor nominal -a lo sumo con reconocimiento paralelo como Ingresos a distribuir en varios ejercicios de los intereses incorporados al nominal convencimiento superior a un año-, sin que exista ninguna corrección valorativa por depreciación potencial debida al descuento financiero (valor actual de mercado de los créditos), pues sólo se contempla expresamente la provisión por el riesgo de incobrabilidad.³² Ni que decir tiene que no se entiende esta exclusión sino en razón de los usos irracionales con los que históricamente se viene actuando de facto en la praxis contable; la regulación contable en este punto -y en otros muchos- vendría a ser una especie de corroboración de las prácticas más frecuentes en uso, al margen de su mayor o menor grado de razonabilidad en lo económico-financiero.

Otros ejemplos significativos de excepción serían:

mercado, más si la empresa deudora tuviese reconocido contractualmente a su favor la posibilidad de cancelación anticipada de su deuda en circulación a los valores de reembolso contractuales y sin penalización de ningún género por privación de supraintereses a sus acreedores, entonces podría estar justificado el no reconocimiento como pérdidas de las plusvalías potenciales de los pasivos exigibles a valores presentes de mercado de éstos.

³² Norma de Valoración 12ª. No hay duda de que el valor de mercado (valor de cesión a terceros de los créditos) sería inferior a su valor nominal, o podría serlo también en relación con su valor neto contable (valor de reembolso del crédito menos ingresos a distribuir en varios ejercicios) caso de que el interés cargado por la empresa fuese inferior al tipo de descuento practicado por el mercado para tales créditos.

-Divisas en tesorería: el PGC 1990 rompe en este caso la regla de la prudencia -asimetría del reconocimiento de las pérdidas potenciales y rechazo de las ganancias potenciales-, estableciendo, con buen criterio desde luego, su valoración al tipo de cambio vigente en la fecha de cierre del ejercicio, sea esta mayor o menor que al tipo de cambio vigente en la fecha de su incorporación al patrimonio, con incidencia en resultados de las minusvalías o plusvalías detectadas.³³

-Créditos en moneda extranjera: también se rompe la regla de prudencia, a efectos de expresión del Balance al menos, por cuanto que se postula su valoración al tipo de cambio de cierre, sea éste mayor o menor que el cambio de la fecha originaria de la transacción correspondiente, si bien subsiste la asimetría de la prudencia -con ciertas peculiaridades y matizaciones- en cuanto a la imputación de las diferencias de cambio resultantes, a la cifra de resultados del ejercicio, pues las pérdidas potenciales (diferencias negativas) sí incidirían directamente en los resultados y, por contra, las plusvalías potenciales (diferencias positivas) se diferirían, reconociéndose dentro de la rúbrica del Balance denominada Ingresos a distribuir en varios ejercicios que, como es sabido, queda fuera de los Fondos Propios de la empresa.³⁴

Esta lectura del principio de prudencia que hace el PGC 1990 para los créditos de moneda extranjera presenta algunas notas diferenciales de interés como son su extensión en paralelo a las operaciones pasivas, la introducción expresa de ciertos mecanismos de compensación entre pérdidas y ganancias potenciales a estos efectos, la introducción del concepto de cartera como ámbito natural del conjunto de las pérdidas potenciales a incidir en resultados, incluso la posibilidad de no imputar las diferencias a resultados, desviando y difiriendo su incidencia vía rectificación del coste de los activos en construcción financiados por los pasivos en moneda extranjera y que originan las diferencias potenciales, etc., extremos todos ellos de sumo interés que alimentan una exégesis más adecuada y contextualizada, que es lo que aquí se busca, del problema general de las diferencias valorativas al cierre de los elementos patrimoniales poseídos por las empresas.

En todo caso, también convendría apuntar, aunque no fuese nada más que de pasada, que la postura maximalista (p.e. la del PGC 1990) de reflejar la totalidad de las pérdidas potenciales netas de cambio de los activos y pasivos homogéneos en moneda extranjera con incidencia en la cuenta de resultados del ejercicio en que se detectan por la mera variación de las cotizaciones de las monedas al cierre -con el consiguiente vaivén de cifras en los ejercicios sucesivos de revertir el signo de las diferencias- y al margen de la mayor o menor duración de los respectivos vencimientos, puede ser una muestra significativa de la utilización exagerada y descontextualizada del principio de prudencia, capaz de poner en tela de juicio, en casos de notoria repercusión, el propio objetivo informativo de Imagen Fiel.

-Participaciones en los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM)

Según el PGC 1990, la valoración de los activos financieros, incluso los cotizados en Bolsa o en mercados oficiales organizados, se atendería a la regla general del precio de adquisición o valor presente de mercado al cierre (ver Norma de Valoración 8ª), con lo cual la regla general de hacer incidir en resultados del ejercicio las pérdidas potenciales de las carteras de valores se cumpliría

³³ Norma de Valoración 14ª.4

³⁴ Norma de Valoración 14ª.5. Existen las naturales excepciones para las diferencias positivas potenciales que hubiesen sido previamente imputadas a resultados como diferencias potenciales negativas o cuando habiéndose definido previamente diferencias positivas potenciales aparecieran después diferencias potenciales negativas imputables a la cuenta de resultados; obviamente, en tales casos excepcionales, las diferencias positivas potenciales detectadas se harían repercutir también en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

exactamente igual -salvando los matices diferenciadores de qué se entiende por precio de mercado en cada caso- que para el resto de los activos (existencias, inmovilizados, etc.). Sin embargo, la Resolución de 27 de julio de 1992 del ICAC relativa a criterios de contabilización de las participaciones en los Fondos de Inversión en Activos del Mercado Monetario (FIAMM) prescribe un criterio de valoración para estos activos financieros distinto del general consignado en el PGC 1990 para la cartera de títulos-valores, según el cual en la fecha de cierre del ejercicio se valorarán dichas participaciones por su valor liquidativo en dicha fecha (el valor liquidativo resulta de valorar la cartera del Fondo de Inversión a valor continuo de mercado) con incidencia de las plusvalías o minusvalías potenciales en la cuenta de resultados del período en que éstas se evidencian, con lo cual coexistirá en la regulación contable española un doble rasero valorativo, pues si los mismos títulos-valores cotizables son poseídos directamente por la empresa se valorarían por la regla general del PGC 1990 cimentada en el principio de prudencia en su interpretación ortodoxa y rigurosa (menor entre el precio de adquisición o su valor de mercado al cierre del ejercicio), mientras que si fuesen poseídos indirectamente a través de la cartera de un Fondo de Inversión de las características indicadas, pasaría a regirse por la regla valorativa ciertamente muy distinta de la mencionada Resolución (a valor de mercado al cierre sea éste mayor o menor que su precio de adquisición) I que supone una manera radicalmente diferente de apreciar el sentido de la prudencia, cuando el fondo económico de ambos supuestos es idéntico.

Ello evidencia una vez más el terreno sumamente movedizo en que asienta la interpretación convencional del principio de prudencia y prueba la necesidad de hacer un esfuerzo intelectual de revisión de algunos de sus planteamientos bastante añejos e inconsistentes para no distorsionar las imágenes contables de las empresas. En este sentido, tal como marca una pujante corriente de opinión e incluso posicionamientos de determinados organismos reguladores de la esfera internacional, parece evidente que hay que llegar a propugnar la valoración continua a precios de mercado de los activos negociados en mercados oficiales organizados, siempre que se cumplan determinados requisitos (precio objetivo y transparente, posesión de una cantidad de dichos activos por parte de la empresa que haga presumir su no incidencia directa y determinante en el precio de los mismos, liquidez inmediata, liquidación garantizada, etc.).

En este sentido, la NIC nº 25 Contabilidad de las Inversiones Financieras promulgada por el IASC establece, como criterio de valoración alternativo al tradicional del "menor entre el coste y el valor de mercado", el valor de mercado al cierre a efectos de mostrar en el Balance la cartera de inversiones financieras circulantes y con repercusión optativa en resultados del ejercicio o en una plusvalía por revalorización dentro del neto patrimonial de las correspondientes plusvalías y minusvalías potenciales (párrafos 17, 46 y 49); asimismo, el Documento 15 de Principios Contables de AECA relativo a Inversiones Financieras, en el caso particular de inversiones financieras temporales fácilmente realizables permite valorar éstas, bien al menor entre el coste o el valor de mercado, bien a su valor de mercado, aunque de seguir este segundo método y en caso de plusvalías potenciales positivas, éstas no se añadirían a los resultados del ejercicio sino que deberían mostrarse en el Balance como ingresos diferidos o ingresos a distribuir en varios ejercicios (epígrafe 1.4.3.). Esta es una muestra elocuente de la enorme inseguridad existente en la materia y cómo la incidencia clásica de la prudencia, en esta clase de activos al menos, está en crisis y aunque no cabe la menor duda que los "tiempos están cambiando" en cuanto al juicio de la prudencia referido a éste y a otros puntos más, como en todo proceso de crisis las propuestas reformistas son siempre inseguras y temerosas de romper con los esquemas o ataduras del pasado.

-Impuesto sobre beneficios anticipado y crédito fiscal por pérdidas a compensar.

El método del efecto impositivo implantado para reflejar las incidencias del impuesto sobre beneficios de las empresas (Impuesto sobre sociedades, etc.) al prescribir contabilizar sus efectos por

la cuota devengada a partir del beneficio mercantil resultantes de aplicar los principios y normas contables de la legislación mercantil con independencia de la cuota fiscal a pagar en cada ejercicio, puede evidenciar situaciones de crédito fiscal a favor de las empresas ante la existencia de diferencias temporales a favor de la Hacienda Pública (impuesto anticipado) o de derecho a la compensación fiscal futura de pérdidas. Ahora bien, al no ser estos créditos definitivos e incondicionales a favor de las empresas, sino que se tratan de créditos condicionados a la obtención de beneficios fiscales futuros suficientes en cuantía y tiempo para recuperar tales créditos, desde un punto de vista de máxima prudencia podría haberse prescrito no su reconocimiento contable en el momento de su aparición como eventuales créditos a favor de la empresa, sino hacerlo cuando estos llegasen a materializarse inequívocamente.

El PGC 1990 ha optado, sin embargo, por una línea intermedia de prudencia, al permitir la contabilización de unos y otros (impuesto anticipado y créditos por compensación fiscal de pérdidas) en el momento de su surgimiento como un mero crédito condicional, con incidencia en las cifras de resultados siempre que su realización futura esté razonablemente asegurada, debiendo no registrarse o darse de baja en aquellos casos en que surjan dudas lógicas acerca de su futura recuperación (Norma de Valoración. 16ª). Sin embargo, esta permisividad inicial del PGC 1990 respecto al reconocimiento e imputación a resultados de estos activos condicionales ha sido endurecida con posterioridad mediante la resolución de 25 de septiembre de 1991 del ICAC con relación a los impuestos anticipados inherentes a la provisión para pensiones y obligaciones similares, al limitar su reconocimiento a aquellos créditos fiscales revertibles dentro del horizonte máximo de diez años, amén de cumplir la condición general exigida de no existencia de dudas razonables en cuanto a su recuperación dentro del intervalo máximo de reconocimiento del crédito indicado de los diez años; igualmente la Resolución de 30 de abril de 1992 del ICAC ha dictado requisitos aún más estrictos relativos a la aplicación del principio de prudencia para poder reconocer los créditos por impuestos anticipados y por compensación fiscal de pérdidas que los exigidos por la Norma de Valoración 16ª del PGC 1990.

Este cambio de posición en tan corto espacio de tiempo por parte del organismo responsable de la regulación contable en España evidencia una vez más el carácter fluido e inseguro del principio de prudencia, donde no existe una línea perfectamente definida. En todo caso, hay que admitir que la posición actualmente mantenida por el ICAC sobre este asunto complejo de los créditos fiscales representa un posicionamiento razonable y equilibrado del principio de prudencia.

4.2 PRINCIPALES FACTORES DETERMINANTES PARA UNA EXEGESIS RAZONABLE DE LA PRUDENCIA

4.2.1 CALCULO INDIVIDUALIZADO FRENTE A CALCULO GLOBALIZADO DE LA PERDIDA POTENCIAL

Un extremo importante a dilucidar del cálculo de la pérdida potencial de los elementos patrimoniales al cierre (provisión por depreciación de los activos, en la extensión habitual restrictiva del principio de prudencia), es si este cálculo debe hacerse de modo individualizado o elemento a elemento, o si ha de efectuarse globalizadamente o considerando el efecto cartera. Es evidente que al margen de cual sea la regla de confrontación de los valores contables con la definición específica que se dé de los valores presentes o de mercado al cierre de los diferentes elementos patrimoniales, el mecanismo de cálculo utilizado para la cuantificación de la pérdida potencial es un asunto importante, ya que el impacto numérico puede ser muy distinto de aplicarse o no algún sistema de compensación entre minusvalías y plusvalías potenciales al cierre; éste es un asunto no suficientemente aclarado dentro de la teoría contable, ni tampoco dentro de la regulación contable por lo general, razón por la cual la práctica puede con frecuencia campar a su libre albedrío y hacer la interpretación práctica que considere pertinente. En todo caso, hay que decir que todavía predominan posturas extremistas que tienden a negar todo tipo de compensaciones entre minusvalías y plusvalías potenciales, o a lo sumo a admitirlas de forma raquítica y con toda suerte de restricciones, sin que se aprecien motivos racionales en el orden económico-financiero para tal proceder, lo que es una muestra más de la exageración habitual de la aplicación del principio de prudencia.

La graduación de posturas, en el orden teórico del problema, podría oscilar dentro de la siguiente escala:

1) No admitir ninguna compensación, ni tan siquiera dentro de elementos patrimoniales homogéneos de la misma especie y calidad (cómputo individualizado de las pérdidas potenciales de valor de cada elemento o pieza patrimonial aislada).

Representaría la posición extrema o de máxima dureza en la interpretación de esta dimensión del principio de prudencia. Su defensa, ante su absoluta falta de racionalidad, resulta francamente difícil, con lo que hay que pensar cabalmente que quedará reducida a un pequeño número de ultraconservadores irreductibles dentro de la profesión contable. En efecto, hoy resulta totalmente insensato y absurdo defender que si una empresa cuenta con dos mercancías negociadas en mercados de igual grado de transparencia, una de ellas con plusvalía y otra con minusvalía potencial al cierre, debiera efectuar la dotación íntegra de provisión, sin compensación de ningún género, de toda la minusvalía potencial para la mercancía que lo experimenta.

2) Admitir algún tipo de compensación a escala restrictiva o de elementos patrimoniales homogéneos a lo sumo.

Desde luego hoy se admite, de modo más o menos expreso, cierto género de compensación entre minusvalías y plusvalías potenciales de elementos patrimoniales, más los mecanismos de compensación suelen ser demasiado raquíticos quedando sometidos a unas restricciones bastante exigentes que hacen que, tal compensación en la práctica sea con frecuencia demasiado cicatera y bastante irracional, con lo cual sigue predominando, a pesar de todo, una versión ciertamente rigurosa del principio de prudencia en este punto.

La verdad es que no se aprecia una línea clara y congruente en las normas reguladoras de las

prácticas contables a seguir sobre el particular, sino más bien una línea errática y con desvíos notorios entre unos elementos u otros, lo que prueba a nuestro juicio, una vez más el carácter rudimentario de los usos inveterados de la contabilidad al respecto, que no acaban de ser erradicados y sustituidos decididamente por unos criterios más ponderados y congruentes y, en definitiva, más en consonancia con la realidad económico-financiera que viven las empresas.

Una posición de mínimos en cuanto a la compensación sería, por ejemplo, en cuanto a la cartera de valores, considerar elementos homogéneos a estos efectos, tan sólo a títulos similares o de iguales derechos correspondientes al mismo emisor. Esta compensación mínima sería claramente insatisfactoria, pues no tendría sentido, ni bases racionales de ningún género, impedir la compensación por ejemplo de las plusvalías potenciales de unas acciones de una empresa eléctrica cotizables en la Bolsa de Madrid con las minusvalías potenciales de las acciones de otra empresas eléctrica distinta, o incluso de una empresa bancaria cotizables ambas en el mencionado mercado. ¿Habría en verdad en el orden económico-financiero algún argumento racional de peso para excluir una compensación como la del caso expuesto en el ejemplo?. Por nuestra parte creemos que no existe tal argumento de peso y más bien creemos que esta cortapisa para la compensación obedecería sobre todo a un viejo resabio del pasado maximalista de la prudencia, sumamente reacio a admitir compensaciones, sin hacer valer para ello argumentos contundentes, sino agarrándose simplemente al carro de la tradición contable al respecto.

A veces se encuentran normas contables y posiciones profesionales que tienden a ensanchar el núcleo de las compensaciones, extendiéndolas a escala de carteras de elementos patrimoniales análogos (por ejemplo: del conjunto de las existencias -materias primas, mercaderías y productos terminados, productos en curso, etc.) o, en una escala intermedia, de subconjuntos de elementos homogéneos dentro de cada categoría económica de valor o masa patrimonial en que convencionalmente se divide el patrimonio o riqueza total de las empresas (por ejemplo: dentro de las existencias con compensaciones por separado para el subconjunto de las primeras materias, para el subconjunto de los productos acabados, etc.). Es evidente que defender la compensación de plusvalías y minusvalías potenciales de activos pertenecientes a la misma masa o rúbrica patrimonial representa una postura más moderada y a la vez más razonable de la prudencia. Por ejemplo, es bastante claro que si una empresa cuenta con varias materias primas igualmente necesarias para su proceso productivo compense las posibles plusvalías y minusvalías potenciales de todas ellas, a efectos de dotar la pertinente provisión por depreciación en su caso; pero aún más, por nuestra parte consideramos más lógico que la compensación se generalizara al conjunto de la cartera de existencia (primeras materias, producción en curso, productos terminados, etc.), ya que todas son integrantes del mismo circuito de inversión-desinversión, con lo cual sería bastante absurdo el cálculo compartimentado o atomizado por subcategorías de existencias.³⁵ Y lo mismo que se predica de las existencias podría hacerse de otras carteras o masas patrimoniales homogéneas (títulos-valores, créditos a débitos en divisas, etc.) donde la compensación debería aventar versiones tan miopes y ultraprudentes como las de a escala de cada emisor, etc. para ir, como mínimo a conjuntos de valores cotizables en mercados oficiales organizados o cosas por el estilo.

³⁵ Un inconveniente o imperfección añadida que suele acompañar a esta forma restrictiva frente a la compensación de carteras conjuntas de elementos patrimoniales homogéneas (p.e. existencias) es que además de los mecanismos de cálculo de las correspondientes provisiones a escala de subconjuntos separados (p.e. materias primas por un lado, productos en curso por otro, productos terminados por otro lado, etc) no suelen ser coincidentes, lo que añade una nueva irracionalidad más a la cuantificación de las provisiones. Es el caso del PGC 1990 en relación con las provisiones relativas a las existencias (Norma de Valoración 13^a.4), al propugnar el cálculo respecto a las primeras materias en función del valor menor entre el coste de reposición o el valor neto de realización, en función del valor de realización para las mercaderías y los productos terminados, etc., en vez de mantener un criterio unitario para todos estos elementos que se orientase a su valor potencial de enajenación a través del destino final al que están adscritos los distintos estratos de las existencias.

Quizás haya quien todavía se rasgue las vestiduras por lo que se acaba de decir, alegando por ejemplo que existen factores de heterogeneidad que justifican la limitación de la compensación a escalas más reducidas, como la diferente naturaleza de ciertos elementos en razón de sus diferentes mercados, distinta liquidez y fiabilidad de los precios de los elementos, etc. En nuestra opinión, éstas son cuestiones menores en el orden argumental del problema frente a la evidencia palpable de que si la razón última de la dotación de las pérdidas de valor exclusivamente potenciales se basa en la eventual liquidación o salida normal de los distintos elementos patrimoniales de acuerdo con los respectivos precios de mercado que se señalan en la fecha de cierre (aunque esa salida no vaya a producirse sin duda; no hay que olvidar la presunción que supone el principio de empresa en funcionamiento), no tiene ninguna lógica admitir esta posibilidad sólo a unos elementos y negársela a otros.

La verdad es que con la prudencia maximalista clásica se circulaba con una irracionalidad cómoda en lo contable, en la medida que la individualización y estanquidad de los cálculos de las pérdidas potenciales suprimía la incomodidad e incluso la aparente inseguridad que parece resultar de la búsqueda de una frontera natural y lógica para la compensación de movimientos de valor potenciales de signo contrario y, sin embargo, esto segundo es lo que dicta la buena lógica económico-financiera de los hechos y lo que impide caer en un auténtico esperpento de cifras contables por más que pudiera revestirse, de nombre únicamente, con el pomposo rótulo de Imagen Fiel.

En realidad, una vez que se decide "tirar de la manta" se empiezan a desmitificar y a desmoronar los conceptos tradicionalmente impuestos a golpe de autoridad sobre todo o, lo que es lo mismo, cuando uno empieza a pensar por sí mismo, a lomos de la racionalidad de los hechos que nos ocupan, uno empieza desde luego a cuestionarse si no es, en verdad, más justo y razonable enjuiciar esta dimensión de la prudencia a escala de la totalidad del patrimonio empresarial, pues no hay que olvidar que todos los elementos que lo componen se asientan en el principio de empresa en funcionamiento el cual presupone el destino o salida de cada uno de ellos por sus cauces naturales dentro del normal desenvolvimiento de la empresa. En apoyo además de esta posición ciertamente extrema de la compensación -la cual computaría desde luego pérdidas de valor potenciales mínimas o incluso nulas en muchos casos- se encontraría la pervivencia -un tanto contra natura dentro del discurso de la Imagen Fiel- del principio del precio o coste histórico (de adquisición o de producción) de los elementos patrimoniales en un entorno inflacionista como es el que viven las empresas, con lo cual las posturas de compensación restrictivas conducen a paradojas tan llamativas como que contando ciertas empresas con plusvalías importantes e indubitables no contabilizadas, por impedirse los principios y prácticas al uso (en inmuebles sería el caso más llamativo, aunque también pueden encontrarse en otros activos como carteras de títulos-valores permanentes o temporales), o con importantes activos inmateriales ante la reciente tecnificación de los actuales procesos empresariales eliminados inmisericordemente del patrimonio empresarial sin atender en su verdadera potencialidad económica futura, etc., éstas sin embargo pudiesen verse compelidas a tener que dotar provisiones (con incidencia negativa en la cifra de resultados y en la de recursos propios) ante minusvalías potenciales de algunos de sus elementos aislados, minusvalías potenciales que desde luego pueden ser muy inferiores incluso a las plusvalías potenciales de otros de sus elementos patrimoniales. Obligadas las empresas a actuar de esta forma difícilmente podrían ofrecer la Imagen Fiel en las Cuentas Anuales aunque esa fuese su intención.

Parece razonable pensar, por consiguiente, que lo verdaderamente importante es que quede asegurada la protección del conjunto patrimonial de las empresas según los indicadores de los precios de mercado disponibles en cada momento para cada uno de los elementos que lo componen y no que en alguno de sus elementos o piezas particulares no ocurra esto, siempre que a la vez el

efecto negativo de las piezas particulares esté contrarrestado de sobra por el efecto positivo de otras de las piezas del conjunto total. En otras palabras, no parece muy razonable defender que hayan de considerarse tan sólo las piezas negativas para acentuar, sin contrapeso, el carácter pesimista de la situación patrimonial y de los resultados del ejercicio de numerosas empresas que tienen una posición suficientemente compensada a escala de su conjunto patrimonial.

Puede que este enjuiciamiento del principio de prudencia en relación con las minusvalías potenciales a escala del patrimonio empresarial en su conjunto sea, a su vez, una posición excesivamente maximalista -aunque de signo opuesto a la que en la actualidad se practica- respecto de este problema y que pudiese resultar más conciliadora una posición intermedia en el tema de la compensación -sin llegar a la totalidad del conjunto empresarial, aunque de superior entidad a la que ahora se practica, la cual no suele rebasar los límites de las diferentes masas o rúbricas patrimoniales que conforman la visión convencional de la contabilidad (clientes, existencias, valores cotizables temporales, inmovilizados materiales, etc.), si es que llega a ellas-. En este sentido se podría trazar una línea divisoria entre el subconjunto patrimonial de elementos del circulante (activos y pasivos) y de elementos del inmovilizado o permanentes (activos y pasivos exigibles) para establecer dos bolsas completas y separadas de compensación entre minusvalías y plusvalías potenciales, llegando a propugnar incluso efectos o imputaciones contables distintas de cada uno de los dos sumatorios netos resultantes de ser éstos negativos, ya que es evidente que las minusvalías potenciales circulantes van a influir en los flujos futuros inmediatos del negocio, mientras que la neutralización o contrapeso de sus efectos con las posibles plusvalías potenciales permanentes no va a producirse en el plano de las operaciones fácticas a desarrollar por la empresa, pues para ello tendría que producirse la materialización a corto plazo de tales plusvalías potenciales, cosa que no va a producirse con toda seguridad, so menoscabo del propio desenvolvimiento futuro de la propia actividad empresarial; lo mismo podría decirse de la situación contraria de pérdidas potenciales de elementos patrimoniales permanentes con relación a los precios señalados para unas situaciones de mercado o de comercio inmediato de dichos elementos, situación ésta que no va a llegar a producirse con toda seguridad pues, ello negaría el propio principio de empresa en funcionamiento que es otro de los pilares básicos que sostienen la información contable habitual (Cuentas Anuales), con lo cual su repercusión dentro de las operaciones fácticas de la empresa a corto plazo sería muy distinta a la de las pérdidas potenciales del subconjunto de los elementos circulantes, razón por la cual la compensación convendría segmentarla en los dos bloques o bolsas reseñadas postulando, por las distintas incidencias operativas remarcadas, cauces diferentes de repercusión contable para las minusvalías potenciales totales netas de una bolsa y otra. Concretamente, podría pensarse, por ejemplo, una repercusión vía resultados del ejercicio de las pérdidas potenciales netas de la valoración al cierre de la cartera total de activos y pasivos circulantes, mientras que para las minusvalías potenciales netas del conjunto de la cartera total de activos y pasivos exigibles permanentes podría pensarse en una mera consignación dentro de una partida especial minoradora de los Fondos Propios sin incidencia en resultados del ejercicio, aunque también cabría pensar en otras soluciones distintas con matizaciones intermedias (por ejemplo: incidencia exclusivamente de las minusvalías potenciales netas circulantes en Fondos Propios, destacando las minusvalías potenciales netas permanentes en la Memoria, toda la información exclusivamente en la Memoria con discriminación de las variaciones potenciales de valor experimentadas por cada subconjunto patrimonial comentado, etc.).

Desde luego, no es nuestra intención aquí y ahora, pontificar de un modo categórico y definitivo sobre cual debería ser la solución apropiada a seguir respecto al problema que se debate de la incidencia del principio de prudencia en la vertiente específica de las variaciones potenciales de valor de los distintos elementos patrimoniales al cierre, sino que lo único que se pretende es descubrir el tosco modo de actuar en este sentido seguido en la actualidad, siguiendo las prescripciones establecidas al respecto por la regulación contable y los esquemas imperantes mayoritariamente

dentro de la profesión contable, todo lo cual exacerba la incidencia de la prudencia en este sentido llegando a simplificaciones exageradas, poco compatibles ciertamente con el objetivo perseguido de la Imagen Fiel. En definitiva, hay una auténtica asignatura pendiente para la contabilidad empresarial en relación al principio de prudencia aplicado al tratamiento de pérdidas potenciales de valor al cierre de los elementos patrimoniales que debería llevar no sólo a un ensanchamiento de las vías actuales de compensación con las ganancias potenciales de valor existentes, sino también a mecanismos diferentes a los actuales en cuanto a la consignación e imputación contable de las pérdidas potenciales netas detectadas, con lo que nosotros creemos urgente una revisión a fondo de las prescripciones contables vigentes sobre el particular, revisión que debería venir precedida naturalmente de una discusión racional mucho más profunda de la que aquí se ha dejado entrever, reflexionando someramente sobre algunos de los puntos a tener en cuenta en este orden de cosas. Ahora bien, lo que ocurre es que mientras esta reforma no llegue a cristalizar legalmente, el marco actual de la regulación contable sobre el particular puede castigar injustamente la imagen patrimonial y la cifra de resultados de ciertas empresas que, con otras visiones más razonables de la prudencia -en línea con las que aquí se apuntan- no se hubiesen producido en buena lógica. Queda abierta en estos casos, indudablemente, la vía legal de la excepcionalidad en defensa del objetivo informativo de la Imagen Fiel, más lo lógico o normal es que no deba resolverse acudiendo a la vía excepcional.

En todo caso, es probable, por no decir seguro, que con celeridad haya que cambiar también el criterio de valoración clásico y la óptica de reconocimiento en definitiva de los beneficios a través de la operación jurídico-formal de la venta, estableciendo en su lugar para ello precios continuos de mercado, respecto de ciertos elementos patrimoniales de naturaleza muy singular y diferenciada del resto. Nos estamos refiriendo a los activos negociados en mercados oficiales organizados (el prototipo por antonomasia sería la cartera de valores negociables), con precio objetivo, no alterable por la cantidad poseída por la empresa, liquidez inmediata y liquidación garantizada, para los que existe de hecho una desinversión-reinversión continua a precios presentes de mercado más allá de la mera apariencia jurídico-formal de su no venta, razón por la cual su beneficio o pérdida sería contabilizada exactamente igual que si se hubiese consumado formalmente su venta (hipótesis de desinversión-reinversión implícita continua se superpondría razonablemente al acto jurídico-formal de la venta). Naturalmente, entonces a efectos de cómputo de minusvalías potenciales en relación con el mecanismo de compensación con plusvalías potenciales, este mecanismo quedaría circunscrito al subconjunto de los elementos patrimoniales (es decir, con exclusión de los activos singulares a los que se aplicaría su valor continuo de mercado) con la característica común de no tener matemáticamente asegurada su salida en un momento dado en las condiciones de precios imperantes en un determinado momento.

A continuación pasamos a recoger un breve catálogo, a modo de ejemplo, de normas emitidas por determinados organismos reguladores en las que pueden apreciarse diferentes mecanismos y graduaciones de compensación admitidos en cuanto al problema que nos ocupa, catálogo en el que se ve la impronta común -bien que con algunas diferencias entre unos posicionamientos y otros- de una compensación incipiente, de corto alcance y todavía bastante restrictiva, en relación con la que sería de desear en aras de una mayor racionalidad y compatibilidad con la Imagen Fiel, pero en donde puede apreciarse el avance del efecto globalizante o de cartera como solución adecuada del principio de prudencia frente a su máxima expresión tradicional de ultraprudencia reflejada en su visión absolutamente individualizada y atomizada. De otra parte, la heterogeneidad de comportamientos sobre el particular evidencia una vez más la profunda inseguridad existente en torno a cómo aplicar este principio contable.

- NIC 2 del IASC. Valoración y presentación de las cuentas de existencias según el sistema del coste

histórico

- . Párrafo 16 (de carácter expositivo), hablando de la consignación de minusvalías potenciales al cierre hasta mostrarlas, como máximo, a su valor realizable neto:

"Tales disminuciones pueden ser calculadas por separado para cada partida o grupo de partidas, subgrupos de existencias (por ejemplo, productos terminados) o inventarios relacionados con una actividad en particular; o bien, calcularse en base al total de las existencias. La práctica de determinar las pérdidas de valor en base a un subgrupo de existencias, a los inventarios pertenecientes a una actividad en particular o al total de las existencias puede llevar a compensar pérdidas incurridas con ganancias no realizadas".

- . Párrafo 29 (de carácter normativo):

"Las existencias deben ser rebajadas hasta su valor realizable neto por partidas o subgrupos de contenido similar, cuidando de aplicar consistentemente el método escogido".

- NIC 25 del IASC. Contabilidad de las Inversiones Financieras

- . Párrafo 18 (de carácter expositivo):

"En general, la preocupación de la empresa radica en el valor global de su cartera de inversiones temporales, más que en cada inversión individual, puesto que tales inversiones se poseen colectivamente como una forma de almacenar riqueza. De forma consistente con este punto de vista, las inversiones financieras contabilizadas al menor entre el de coste y el de mercado, se valoran agregadamente, ya sea por categoría de inversión o considerando la cartera total, y nunca individualmente por cada inversión en particular. No obstante, algunos sostienen que el utilizar la valoración base agregada hace que las pérdidas en unos títulos se compensen con las ganancias no realizadas en otros".

- . Párrafo 46 (de carácter normativo), hablando de la regla de valoración de las inversiones financieras temporales, en relación con el cálculo de las pérdidas potenciales de éstas al cierre, concluye:

"Si las inversiones financieras temporales se llevan al menor valor entre el de coste y el de mercado, su valoración contable debe determinarse en base al valor agregado de la cartera, total o por categorías de inversión, o bien se determinará en base al valor de cada inversión individual".

- . Párrafo 47 (de carácter normativo), en relación con las pérdidas potenciales al cierre de las inversiones financieras permanentes o clasificadas como activos fijos no admite, en cambio, compensación alguna:

"El valor contable de todas las inversiones financieras permanentes deberá ser disminuido para reconocer reducciones no temporales en el valor de dichas inversiones, debiendo calcularse tal reducción, y ser hecha para cada inversión individualmente".

- SFAS 12 del FASB. Accounting for certain marketable securities

7.f."La provisión por depreciación de la cartera de valores mobiliarios cotizables de renta variable representa la pérdida neta no realizada (el importe por el que el coste agregado excede el valor de mercado) de esa cartera".

8. "La cifra contable de una cartera de valores mobiliarios cotizables de renta variable será la menor de su coste agregado o su valor de mercado en la fecha del balance. El importe en que el coste agregado de la cartera excede el valor de mercado de la misma será contabilizada como provisión por depreciación".

9. Agrupa la rúbrica de valores mobiliarios cotizables de renta variable en dos subcarteras (temporales y permanentes) a efectos de calcular la eventual provisión por depreciación con arreglo a estos criterios:

- La cartera temporal y permanente correspondiente a cantidades cuyos títulos se incorporan a los estados consolidados y que no se rigen por normas de valoración correspondientes a sectores especiales de actividad serán tratadas como una cartera única consolidada a efectos de comparar su coste agregado y su valor de mercado. En cambio, las carteras de valores mobiliarios poseídas por una empresa con fines de control (dependiente o asociada) contabilizada por el valor teórico de los títulos de las sociedades controladas no se mezclará con las demás carteras de valores de renta variable a efectos de tal comparación, aunque quedará obligada a efectuar la provisión por depreciación establecida en esta norma pero por separado.

- Además tener en cuenta párrafos 30 y 31

10. Las diferencias de valoración computadas en la provisión por depreciación correspondientes a la cartera de valores cotizables incluida dentro de los activos circulantes deberá imputarse contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del período en que se detectan, mientras que las diferencias de valoración acumuladas computadas en la provisión por depreciación correspondiente a la cartera de valores incluida dentro de los activos inmovilizados debería mostrarse en partida separada dentro del neto patrimonial o rúbrica de Fondos Propios del balance.³⁶

- AECA. Documento 4 (pp. 20-22). Diferencias de Cambio en Moneda Extranjera

- Admite compensaciones a escala de carteras homogéneas de divisas convertibles y vencimientos, incluyendo compensaciones cruzadas de activos y pasivos financieros en moneda extranjera.

- AECA. Documento 8. (p. 30). Existencias

"El cálculo de la cuantía de la dotación a la provisión por depreciación debe hacerse por separado, ya sea por existencias singularizadas o grupos homogéneos de existencias".

³⁶ Se sobrentiende que el signo de esta partida debe ser negativo. Pueden consultarse además los párrafos 29, 30 y 31 del propio SFAS donde se exponen los argumentos que han llevado a defender las consignadas normas de tratamiento contable

- AECA. Documento 15. Inversiones Financieras

En relación con las normas de valoración para la Cartera de rentabilidad -siendo inversiones financieras temporales- señala:

I) Método del menor entre el precio de coste y el de mercado.

"Para el cómputo de las provisiones por depreciación se determinará el valor global de la cartera de inversiones financieras temporales de fácil realización, procediendo a la dotación sólo cuando este valor sea menor, en bloque, que el valor contable de las inversiones en ese momento".

II) Método del valor de mercado.

"La diferencia entre el valor de mercado al cierre y el valor contable del elemento, establecido según el coste de adquisición o en función del obtenido en revisiones anteriores (se refiere al resultante de aplicar el método del valor de mercado), se calculará por cada una de las clases de títulos citados en el párrafo anterior (en el citado párrafo se entiende por clase de títulos los procedentes de un emisor determinado -acciones, participaciones en fondos de inversión, obligaciones, fondos públicos, oro, otros metales preciosos, etc.- entendiéndose que son títulos diferentes los que conceden derechos también diferentes), y se llevará a resultados si es una pérdida, tratándola en caso contrario como un ingreso diferido, que se reconocerá como ingreso del ejercicio sólo cuando se hayan vendido los títulos".

Por tanto, en este segundo método de valoración -alternativo del primero expuesto y a diferencia de éste- el mecanismo de compensación de pérdidas y ganancias de valoración al cierre sería mucho más estricto.

- PGC 1990

. Norma de Valoración 13ª 4. Existencias

No hay alusión explícita a la compensación, pero cabría pensar en una estratificación a estos efectos por categorías (primeras materias; productos en curso; productos terminados y mercancías) en la medida que se establecen valores de mercado distintos para cada categoría a efectos de calcular las pertinentes correcciones valorativas (pérdidas potenciales) al cierre del ejercicio.

. Norma de Valoración 8ª 2. Valores negociables

A efectos exclusivamente de calcular el coste de la salida de los títulos vendidos, según el convenio o método del precio medio o coste medio ponderado establece que éste se aplicará por grupos homogéneos, entendiéndose por grupos homogéneos de valores los que tienen iguales derechos. Cabría colegir de ello, si para las salidas se toma esta perspectiva de homogeneidad, que también para las correcciones valorativas al cierre se pretendería establecer un rango de homogeneidad análogo, con lo que ello conduciría a una compensación bastante limitada.

. Norma de Valoración 14ª 5. Diferencias de cambio en moneda extranjera

Permite la compensación por grupos homogéneos, entendiéndose el grupo homogéneo a escala de débitos y créditos -se sobreentiende que como cartera integral o conjunta de ambos (créditos y débitos)- referidos a monedas distintas que gocen de convertibilidad en España y que además tengan un vencimiento análogo.

- BANCO DE ESPAÑA

. Circular nº 4/1991 de 14 de junio correspondiente a normas de contabilidad y modelos de estados financieros de las entidades de crédito.

En relación con la posible dotación de provisión por depreciación (la Circular utiliza el término de fondo de fluctuación de valores) de la cartera de valores de renta fija o representativos de capital, la Norma 28ª.5. parece que se decanta por el cómputo individualizado y sin compensación alguna de cada valor, a tenor de la explicación dada en cuanto a la desdotación o recuperación del fondo de fluctuación previamente constituido ("si la cotización se recuperase dentro del costo contable de cada valor, se podrá disponer de aquel fondo de fluctuación"), lo que significaría evidentemente una postura ultraconservadora.

- COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

. Circular 5/1990 de 28 de noviembre, sobre normas contables para las Sociedades y Agencias de Valores.

Norma 2ª.4.apartado 3: "En las valoraciones a que se refiere el apartado 1 (se refiere a las normas de valoración de las distintas categorías de elementos patrimoniales, entre ellas, las distintas carteras de títulos-valores) no se permitirán compensaciones de plusvalías y minusvalías más que dentro de valores de cada emisor de la misma clase, mismos derechos, y plazo de vencimiento y las demás que se indiquen expresamente".

. Circular 7/1990 de 27 de diciembre, sobre normas contables para las Instituciones de Inversión Colectiva.

No se aprecia una línea clara de actuación en cuanto a la posible compensación o no de plusvalías y minusvalías latentes correspondientes a la cartera de inversiones financieras poseídas por estas entidades. La Circular se inclina por valorar -salvo excepciones- los títulos de la cartera por el valor estimado de realización al cierre del ejercicio, estableciendo asimismo que por las minusvalías latentes (¿netas o con compensación, o brutas o sin compensación?) se dotarán provisiones con cargo a la cuenta de pérdidas y ganancias, significando a continuación - como única pista específica respecto al tema de la compensación- que "no se computarán como minusvalías la parte de éstas cubierta por plusvalías compensadoras en cuentas de compromiso de cobertura específica", concretando las condiciones que han de darse para la existencia de cobertura en este orden de cosas (ver detenidamente la Norma 9ª apartado 2B punto 3 para conocer el mecanismo en todos sus detalles).

Un régimen similar está previsto o funcionaría en relación con las diferencias potenciales de cambio para las inversiones financieras y los créditos o débitos en moneda extranjera, aunque en relación con los segundos ni tan siquiera hay mención alguna a la posibilidad de compensar o no plusvalías y minusvalías latentes de créditos y débitos en divisas con unas determinadas características de homogeneidad. Por este motivo, habrá que presuponer aplicables las normas establecidas sobre el particular por el PGC 1990 (Norma 14ª.5.) ya que la propia Circular en su Norma 2ª prescribe que en caso de lagunas se aplicarán las normas contables específicas previstas en el C. de C., Ley de S.A. y PGC 1990.

- Normativa contable correspondiente a entidades aseguradoras.

. Reglamento de Ordenación del Seguro de 1 de agosto de 1985.

Artículo 45. Criterios de Valoración. 3. Inversiones Financieras.

Habla de ajustar la valoración inicial asignada, en supuestos de minusvalías potenciales al cierre del ejercicio (según los criterios establecidos en cada caso) mediante la dotación de la correspondiente provisión que deberá ser calculada por grupo homogéneo de valores, definiéndose este último concepto en el epígrafe g): "Se entiende por grupo homogéneo de valores el formado por todos los títulos emitidos por la misma Entidad, con los mismos derechos, si los hubiese".

Estos criterios de valoración contable han quedado superados, sin embargo, a partir de la reforma de la legislación mercantil (Ley 19/1989 de 25 de julio) y más concretamente por la publicación del PGC 1990, a través de la Orden de 24 de abril de 1991 por la que se prescribe la aplicación en el tiempo del mismo a las entidades aseguradoras y en la que se señalaba, entre otras cosas, la aplicación obligatoria a estas entidades de los principios contables y normas de valoración del PGC 1990, postura ésta que ha sido modificada parcialmente -concretamente en cuanto a la valoración de la cartera de renta fija- por la Orden de 28 de diciembre de 1992, que es donde hay que buscar el mecanismo permitido de compensación de plusvalías y minusvalías existentes al cierre en cuanto a esta cartera, para apreciar si contiene o no alguna singular respecto al régimen previsto en el PGC 1990 (Norma 8ª. 2)..

- . Orden de 28 de diciembre de 1992, sobre valoración de inversiones en valores negociables de renta fija por las Entidades aseguradoras.

La Orden después de definir las bases de cálculo de la posible provisión para valores negociables de renta fija, en materia de compensación prescribe literalmente lo siguiente: "Para los valores negociables, de renta fija cotizados en un mercado secundario representativo, las correcciones valorativas se efectuarán conjuntamente por el importe neto resultante de compensar las diferencias positivas con las negativas entre el valor de realización y el valor contable".

Queda clara, por tanto, la compensación a escala de la cartera conjunta, aunque limitada a los rasgos de homogeneidad siguientes: a) circunscrita a títulos de renta fija -con exclusión de los mantenidos por cuenta de suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman íntegramente el riesgo de la inversión-; b) cotizados en un mercado secundario organizado.

Es por ello, una primera línea de esperanza en relación con el cambio más profundo y realista de la valoración que desde aquí se postula para la generalidad de las empresas en relación con compensaciones de amplio alcance entre plusvalías y minusvalías latentes de los activos y pasivos poseídos por las empresas al cierre del ejercicio.

4.2.2. CALCULO POR CATEGORIAS DE VALOR SEPARADAS FRENTE A CALCULO POR ACTIVOS-PASIVOS CORRELACIONADOS O POR TRANSACCIONES ORIGINARIAS.

La aplicación habitual de la prudencia en cuanto al cómputo de las pérdidas potenciales de valoración se realiza a partir de los fondos o existencias de cada uno de los distintos elementos patrimoniales poseídos por la empresa, prescindiéndose de la contrapartida del flujo o transacción originaria del mismo o bien, prescindiéndose de la interrelación o afectación o materialización especial que pudiera existir entre pasivos exigibles (financiaciones a título de préstamo) concretos y activos (inversiones) concretos, ya como consecuencia de prescripciones legales, estatutarias o contractuales, ya como muestra del ejercicio práctico de la voluntad de gestión mostrada por los administradores de la empresa.

Esta concepción y prácticas habituales de definir la actuación de la prudencia, basada en los fondos

o existencias de los elementos patrimoniales, sin atender a su elemento o contrapartida original del flujo de procedencia o a la expresión de la materialización o afectación concreta de ellos (binomios interrelacionados de inversión-financiación), representa una fórmula débil de enfocar y resolver el problema que nos ocupa, al presentar inconvenientes importantes que pueden desembocar en datos distorsionados sin razonable justificación, provocándose por ello desajustes injustificados en el discurso de la racionalidad económico-financiera que es lo que debería imperar en la resolución de este extremo.

- Cálculo tradicionalmente aplicado de las pérdidas potenciales de valor de los elementos patrimoniales poseídos al cierre.

Notas básicas de este enfoque:

- . El cálculo se efectúa a escala de masas o elementos patrimoniales por separado, con una u otra forma de compensación entre pérdidas y ganancias potenciales de valor a escala, como máximo, de cada elemento por separado.
- . Normalmente se limita al cálculo de minusvalías potenciales de los elementos del activo y no a las plusvalías potenciales de los pasivos exigibles, salvo en el caso de diferencias potenciales negativas de los pasivos exigibles en divisas.

Juicio que merece este enfoque:

- a) Se trata de una fórmula débil de enfocar y resolver este problema y puede desembocar en datos contables distorsionados y sin razonable justificación y, en definitiva, poco compatibles con el objetivo de la Imagen Fiel.
 - b) No es la única fórmula posible de evaluar las diferencias potenciales de valor, ni tampoco probablemente la más adecuada desde el prisma de la racionalidad económico-financiera que debe perseguir una utilización ponderada del principio de prudencia. Por consiguiente, cabría propugnar fórmulas alternativas o sustitutorias que atendieran a los flujos o transacciones de procedencia que detecta la pérdida potencial de valor al cierre o a las interrelaciones de activos y pasivos concretos, soluciones éstas que no se tienen en cuenta dentro de las prácticas habitualmente sancionadas sobre el particular.
- Cálculo basado en la transacción originaria.

Los elementos patrimoniales han llegado a la empresa como producto de transacciones económico-financieras concretas (flujos contables), es decir, con contrapartida natural concreta. Prescindir de la pareja contable natural de procedencia (elemento de entrada y elemento de salida), resolviendo por separado la posible evaluación de posibles pérdidas potenciales en uno u otro elemento contable puede suponer un inconveniente y una desfiguración más o menos grave de los datos contables en determinados casos, pues puede estar prescindiéndose de una compensación natural y de pura lógica económico-financiera de dos efectos de signo contrario de variación de valores al cierre correspondientes a los dos elementos patrimoniales (de activo y de pasivo) correlacionados por su transacción de procedencia, los cuales podrían perfectamente mantenerse en existencia (en el Balance) en la fecha cierre. Así, por ejemplo, pérdidas potenciales de valor detectadas en el elemento de salida de una transacción determinada podrían implicar correlativamente ganancias de valor en el elemento contrapartida de dicha transacción y, sin embargo, el enfoque tradicional de la prudencia no permitiría compensar ambos efectos contrarios, sino que exigiría la dotación de la provisión por la pérdida potencial (con imputación además como gastos a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias), mientras que la plusvalía potencial del elemento de entrada en existencia se juzgaría con separación de su elemento patrimonial de procedencia y no se

reflejaría contablemente en atención a la otra faceta del principio de prudencia (valoración al coste de adquisición o precio presente de mercado el más bajo o no reconocimiento de ganancias hasta la venta de los activos o reembolso efectivo de los pasivos). Tal proceder puede ser absurdo en determinados casos, provocando contracciones injustificadas de las cifras contables (resultados y fondos propios). Se pueden poner algunos ejemplos que evidencian la necesidad de dar paso a cálculos de las pérdidas potenciales de valor basadas en la transacción originaria de los elementos patrimoniales que experimentan dichas pérdidas.

Ejemplos:

1) Existencias de materias (o título-valores incluso) negociadas y cotizadas en mercados oficiales organizados extranjeros con financiación en divisas y que se poseen en la fecha de cierre del ejercicio (por ejemplo: metales financiados con créditos en dólares y con precio o cotización en dólares para dichos metales).

. Suponer que sube el cambio del dólar con respecto a la peseta y se mantiene la cotización en dólares de la mercancía.

- Solución convencional de la prudencia (norma 14ª del PGC 1990)

Se calculan los efectos de la prudencia por separado del crédito en dólares y de las existencias de metales adquiridas en el extranjero y cotizadas en dólares.

. Registrar con cargo a resultados la pérdida potencial del pasivo en moneda extranjera (Norma 14ª.5)

. Mantener el equivalente en pesetas de coste histórico de adquisición de las existencias (a cambio del dólar en la fecha de la compra), dado que su valor de mercado en equivalente en pesetas en la fecha de cierre es superior a su coste histórico (Norma 14ª.2)

- Solución de la prudencia atendiendo a la transacción o flujo de origen.

Como la existencia de mercancías experimenta una plusvalía potencial al cierre (en su equivalente en pesetas), mientras que la financiación específica (crédito en dólares) de tal inversión experimenta una minusvalía potencial, ¿no sería más razonable la compensación natural de ambos efectos contrarios, sin verse obligada la empresa a repercutir en su Cuenta de Pérdidas y Ganancias (esto es, contra los ingresos de las existencias vendidas) las diferencias negativas de cambio de la financiación de las existencias no vendidas (o sea de su inversión natural), las cuales han experimentado un alza de su valor de igual sentido e intensidad que el alza de valor experimentada por su pasivo exigible nato o específico?. La respuesta en favor de la compensación de efectos sin incidencia alguna en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio que se cierra no tiene vuelta de hoja en nuestra opinión. Por consiguiente, este mecanismo alternativo de aplicación de la prudencia debería tener cabida dentro de la regulación contable y debería tener prioridad en el ejemplo planteado por encima de la solución habitualmente utilizada.

2) Inmueble comercial en funcionamiento de una sucursal extranjera de una empresa española financiado con préstamos en moneda de ese país extranjero (aunque podría ser en otra moneda).

. Pérdida del tipo de cambio de la peseta respecto a la divisa extranjera y mantenimiento, como mínimo, del valor de mercado al cierre del valor del inmueble en el país extranjero.

- Solución convencional de la prudencia (Norma 14ª del PGC 1990)

Al calcularse por separado los efectos de la prudencia en el inmueble y en su crédito específico de financiación se detectarían las siguientes incidencias en la contabilidad de la empresa española:

. Registrar con cargo a resultados la diferencia negativa potencial de cambio del pasivo en moneda extranjera (Norma 14ª.5)

. Aunque existe una plusvalía potencial en el inmueble según el equivalente en pesetas se mantendría el valor contable del mismo (equivalente en pesetas en la fecha de la compra del inmueble (Norma 14ª epígrafe 2 en relación con el epígrafe 6).

- Solución de la prudencia atendiendo a la transacción o flujo de origen.

Como la plusvalía potencial del pasivo exigible se compensa naturalmente con la plusvalía potencial paralela experimentada por el activo financiado con aquél, no parece tener sentido reconocer la plusvalía del pasivo y, lo que es peor, contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y no reconocer la plusvalía correlativa experimentada en su pareja natural de inversión como es el inmueble.

3) Inmovilizados en construcción de gran volumen de inversión financiados en gran parte en moneda extranjera.

El PGC 1990 admite, condicionadamente, la repercusión de las diferencias de cambio en el coste de producción del inmovilizado hasta la entrada en funcionamiento de los correspondientes inmovilizados y nada más (Norma 14ª.6).

Esto quiere decir que en cuestión de veinticuatro horas (pasar de la situación de no funcionamiento a funcionamiento) el panorama cambiaría radicalmente y la repercusión inmediata en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de todas las diferencias potenciales negativas de cambio de las financiaciones vigentes podría hacer sucumbir los resultados de la noche a la mañana, lo que es a todas luces absurdo (piénsese por ejemplo en una central nuclear con una envergadura de inversión notabilísima cuando entra al cien por cien de su coste y ante un ambiente de suma debilidad de la peseta como el que se viene viviendo en los últimos meses). ¿Es esto prudencia razonable? ³⁷

- Cálculo basado en activos-pasivos correlacionados.

La solución alternativa barajada en los ejemplos anteriores de hacer efectivo el principio de prudencia consistía en atender a la transacción o flujo de origen de los elementos patrimoniales que detectasen pérdidas valorativas al cierre. Sin embargo, puede ocurrir que no exista un emparejamiento determinado en la transacción originaria y sí, en cambio, puede demostrarse o colegirse un determinado emparejamiento o correlación natural entre determinados activos y pasivos exigibles poseídos por la empresa en la fecha de cierre (pasivos materializados inequívocamente en activos concretos). Esta sería una fórmula adecuada de afrontar la incidencia de la prudencia en situaciones de esta índole frente a la fórmula tradicional de cálculo separado e independiente de las distintas masas o rúbricas patrimoniales. En otras palabras, cuando se evidenciasen correlaciones o materializaciones demostrables de activos y pasivos, el cálculo de posibles pérdidas potenciales debería hacerse a escala neta de la cartera de los elementos interrelacionados, aplicando criterios homogéneos de valoración sobre el conjunto (compensación de efectos contrarios de variación potencial de los valores).

Evidentemente, la aplicación de esta solución implicaría demostrar la correlación entre activos y pasivos concretos. Sobre este particular podrían distinguirse varios casos:

a) Materialización o afectación de activos y pasivos concretos obligatoria para la empresa (por exigencia legal, por compromiso contractual o incluso por simple determinación

³⁷ Es cierto que la propia Norma 14ª.6 del PGC 1990 incluye un párrafo final en el que se dice que podrán existir también normas especiales (de activación de diferencias de cambio en el inmovilizado) aplicables a industrias o sectores específicos con grandes endeudamientos a largo plazo en moneda extranjera. Estas situaciones concretas serán analizadas en las correspondientes adaptaciones sectoriales o en otra normativa de aplicación específica a estas situaciones. Sin embargo, hasta el momento, no nos consta la promulgación oficial de tales normas especiales.

estatutaria o de otro tipo). En este caso, en nuestra opinión, creemos que deberían calcularse las diferencias potenciales de valor a escala del conjunto de los elementos patrimoniales correlacionados.

b) Vinculación entre activos y pasivos meramente decisional de la gerencia de la empresa. Dado que la correlación, en estos casos, sería más frágil y más fácil de deshacerse en un momento determinado a voluntad de la propia gestión, entonces la resolución del cálculo de la prudencia a escala del conjunto interrelacionado debería estar apoyada en una prueba suficientemente sólida del funcionamiento normal de esta vinculación dentro de los esquemas naturales de la actividad el negocio de la empresa, etc.

Ejemplos:

1) Una empresa toma préstamo al 12% y lo invierte en activos financieros (renta fija) al 14% en un típico negocio al margen financiero.

. Sube el tipo de interés de mercado y ello afecta naturalmente a las operaciones financieras tanto activos como pasivos (caída del precio de mercado de los activos financieros y caída del precio de mercado de los pasivos financieros de la empresa).

- Solución convencional de la prudencia.

Dotar provisión por depreciación de la inversión financiera mantenida por la empresa (Norma 8ª.2 PGC 1990) y en cambio, mantener el pasivo por su valor contractual de reembolso aunque su valor presente de mercado fuese menor.

- Solución atendiendo a la interrelación activo _i - pasivo _j.

Parece evidente que debería compensarse la minusvalía potencial experimentada por el activo financiero con la paralela minusvalía del pasivo natural correlacionado o que soporta financieramente aquél. No hay vuelta de hoja, si hay caída de la inversión y simultánea caída de la financiación natural y además provocadas ambas por el mismo fenómeno (elevación de los tipos de interés) sería puro dislate contable, invocar la sana virtud de la prudencia, para hacer gravitar la parte negativa del fenómeno contra los resultados del ejercicio y hacer la vista gorda con relación a su correlativa e indisoluble parte positiva, ya que existe una cobertura natural del riesgo del tipo de interés entre el activo y el pasivo financiero similar a la que podría otorgar otro instrumento financiero de cobertura de este riesgo (futuros, opciones, permuta financiera, etc.) y en estos casos hay consenso en permitir el tratamiento conjunto de ambas operaciones (la principal y la que desempeña la cobertura del riesgo), con lo cual, por evidente analogía, debería procederse igual en el caso de activos y pasivos financieros correlacionados.

Además si se poseen inversiones de renta fija financieras, como es el caso mostrado en el ejemplo, con recursos ajenos onerosos, máxime si la referida afectación o materialización procede de requerimiento legal o contractual indubitable, es evidente entonces para nosotros que se estaría en un caso excepcional claro a los que alude el C. de C. (artºs 34.4 y 38.2) para abandonar la norma legal de uso general (en este caso, el cálculo de la provisión por depreciación del activo ante el alza del tipo de interés sin compensación con la depreciación paralela experimentada por su pasivo natural).

2) Caso de pasivos especiales del tipo de provisiones por fondos de pensiones, por provisiones de tipo técnico ³⁸ (prestaciones futuras de compañías de seguros, etc.) materializadas en activos

³⁸ Ver, por ejemplo, el Reglamento de Ordenación del Seguro Privado de 1/8/85 en cuanto a las provisiones y los requerimientos legales de materialización de las mismas en determinadas inversiones (Artºs 62, 64, 71)

liquidables naturalmente al menos dentro del plazo esperado de pago de las prestaciones reconocidas por dichas provisiones.

- Planteamiento del problema

. El importe acumulado de las correspondientes provisiones de pasivo será el valor actual de las prestaciones futuras estimadas actuarialmente o, lo que es lo mismo, su cálculo descuenta a una determinada tasa de interés que debería guardar correlación con la tasa de rendimiento normal esperada para las inversiones en que han de materializarse tales provisiones.

. Es lo mismo que decir que el rendimiento esperado de las inversiones afectadas a las provisiones debe integrarse en la dotación futura de las provisiones correspondiente (componente natural de los cálculos de las dotaciones a tales provisiones de pasivo).

. Debería existir, por consiguiente, una correlación natural entre el rendimiento esperado de la inversión r_i (cuando ésta debe efectuarse obligatoriamente en títulos de renta fija a mayor abundamiento) y el descuento de la provisión para calcular su valor actual, pues lo uno debe ser la expresión de lo otro (si sube el rendimiento de la inversión que actúa como materialización de la provisión, descendería el valor actual de ésta y a la inversa) y si no fuera conocido ciertamente r_i se debería intentar que $r_i > d_f$ pero con la menor diferencia a lo sumo entre ambas tasas de rendimiento esperado de la inversión y de descuento para el cálculo del valor actual de la provisión de pasivo.

Problema que se presenta al que hay que dar la adecuada solución contable: sube la rentabilidad o el tipo de interés de las inversiones que actúan como materialización de las provisiones especiales de pasivo con lo que bajaría el precio de mercado de tales inversiones. ¿En estas condiciones habría que reconocer pérdidas potenciales de valor en las inversiones en aplicación del principio de prudencia, o sería una más feliz aplicación de dicho principio su compensación con la alteración sufrida por esta causa del importe de la provisión correlativa acumulada?

- Solución convencional genuina de la prudencia (Norma de Valoración 8ª.2 del PGC 1990)

. Exigiría dotar provisión por depreciación de las inversiones con cargo a resultados equivalente al descenso experimentado por el valor de mercado de las inversiones con respecto a su precio de adquisición (incluyendo también los intereses devengados y no vencidos contabilizados por separado en el activo).

. La provisión de pasivo acumulada a la que sirve de materialización tales inversiones, en principio, se mantendría por el montante dotado. Ahora bien, frente a esto habría que argüir que si el activo rentable tiene que rebajar su cuantía contable por el valor actual de los infrainteréses futuros a percibir en comparación con las nuevas condiciones imperantes de los tipos de interés de mercado, precisamente para que el cómputo contable de la renta futura de tales inversiones se iguale de facto a los tipos de mercado y, en definitiva, para acrecentar así la dotación futura de la pertinente provisión de pasivo (para pensiones, provisiones técnicas para riesgos futuros, etc.) es lógico, en consecuencia, que la actualización de las prestaciones futuras debiera descontar a un tipo de interés superior (equivalente al diferencial computado de las inversiones), lo que traduciría en una minoración paralela equivalente del pasivo hasta entonces acumulado, con lo que habría un equilibrio o compensación natural de efectos contrarios en la financiación (provisión de pasivo) y su materialización en inversiones concretas.

- Solución atendiendo al binomio financiación-inversión.

. Se desprende de lo que acaba de decirse que, en pura lógica financiera, si se reconocen las

minusvalías potenciales de los activos financieros rentables en los que se encuentran materializados determinados pasivos especiales (provisiones) habría que reflejar también la minusvalía experimentada paralelamente y por esta misma causa en el valor actual de las provisiones correlacionadas contabilizadas hasta ese momento.³⁹ En refuerzo del argumento general que sostiene la lógica del registro contable de la doble minusvalía (de la inversión y de la financiación correlacionadas) se podría esgrimir también que si los compromisos asumidos que se intentan reflejar en la provisión de pasivo reconocida por la empresa se transfiriesen a un tercero (por ejemplo a una entidad aseguradora) cuando el tipo de interés de mercado subiese y excediese del tipo de descuento financiero aplicado para el cálculo del valor actual de la provisión de pasivo dotada $i_m > d_f$, entonces bajaría la cuota a pagar por la

empresa al tercero que asumiera a partir de entonces los compromisos de los que se desembaraza la empresa, esto es, se pagaría menos que la provisión de pasivo acumulada, o lo que es lo mismo, se podría pagar la transferencia del riesgo asumida por el tercero con los mismos activos rentables que desempeñaban la materialización del pasivo previa a la subida del tipo de interés de mercado.

En suma, la depreciación de las inversiones se neutralizaría con el descenso correlativo de la provisión de pasivo con lo que no debería haber incidencia alguna en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias por el fenómeno de las diferencias potenciales de valor al cierre de los susodichos elementos patrimoniales. Esta sería la manera correcta de afrontar el principio de prudencia en estos supuestos y no aplicando los mecanismos tradicionales de cálculo.

En este sentido, habría que señalar que no deja de ser chocante la asimetría observada en el artº 71 del Reglamento de Ordenación del Seguro Privado de 1/8/85 al expresar en él una interpretación extrema de la prudencia o sin ningún freno natural de compensación. Así, hablando del rendimiento de las inversiones aptas para la materialización de las inversiones técnicas se exige que el rendimiento de éstas r_i no debería ser inferior al tipo de interés d_f computado en las bases técnicas (determinación del valor actual de las provisiones de pasivo, estableciéndose además que caso de no alcanzarse la situación de rendimiento descrita durante dos ejercicios consecutivos ($r'_i < d_f$), con buen criterio, se exige revisar las bases técnicas dotando la provisión de pasivo complementaria que correspondiese a la revisión practicada (o lo que es lo mismo, aplicar un $d'_f < d_f$ en consonancia con el rendimiento efectivo de las inversiones). Es correcto que esto sea así por el peso de la prudencia, más habría que preguntarse por qué no habría de ser también al revés, es decir, cuando el rendimiento de las inversiones excediese el rendimiento previsto sobre el que se calculó el descuento de las provisiones técnicas vinculadas, también procedería revisar las provisiones técnicas con las que se venía actuando, o sea, si ahora $r'_i > r_i$ también habría que recalcular la provisión sobre la base de un $d'_f > d_f$ (o lo que es lo mismo a la caída del valor de mercado de las inversiones debería corresponderle una caída o exceso de la provisión de pasivo vinculada a las mismas) y este supuesto, no menos lógico que el anterior, sin embargo, no está recogido en la mencionada disposición legal.

Esta manera de enfocar el problema de la prudencia vinculando inversiones y financiaciones correlacionadas se ha abierto paso recientemente dentro de la regulación contable relativa a las

³⁹ Naturalmente, se parte de la hipótesis de que las provisiones de pasivo acumuladas hasta el momento de la subida del tipo de interés estaban suficientemente dotadas según los cálculos actuariales a la tasa de descuento financiero aplicada antes de la referida subida.

cantidades aseguradoras, aunque limitada a una parte concreta y específica de su cartera de valores negociables de renta fija, prescripción que es digna de alabar. Así, en la Norma Tercera de la Orden de 28 de diciembre de 1992 sobre valoración de títulos de renta fija en poder de entidades aseguradoras se prescribe:

"Valoración de inversiones en valores negociables de renta fija por cuenta de suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman íntegramente el riesgo de la inversión.- Cuando se trate de valores negociables de renta fija, que corresponda a inversiones por cuenta de suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman íntegramente el riesgo de la inversión, se valorarán por su valor de realización imputando, en todo caso, a los resultados del período la totalidad de los ajustes valorativos que correspondan. Se imputará, asimismo, a resultados la variación que proceda registrar en el importe de las provisiones técnicas ⁴⁰ a cuya inversión se encuentren afectos los referidos valores".

Se observa, pues, que aunque se hagan pasar ambas minusvalías potenciales (la de las inversiones y la de las provisiones técnicas de pasivo) por la Cuenta de Pérdidas y Ganancias su incidencia en resultados habría de ser nula, al ser de signo opuesto y de igual cuantía (compensación inversión-financiación). La Orden además recalca que para esta porción de la cartera de renta fija de dichas entidades no se aplicará el régimen de registro contable de la valoración y correcciones valorativas aplicables al resto de la cartera de esta clase de títulos y que se describe en el resto de la Orden y al que más adelante nos referiremos.

3) Activos y pasivos naturalmente correlacionados (activos y pasivos a cobrar o a pagar en moneda extranjera).

. Es lógico que se efectúe el cálculo de posibles pérdidas potenciales de valoración al cierre sobre la cartera neta conjunta de activos y pasivos en moneda extranjera, pues es la exposición neta efectiva al riesgo de cambio que soporta la empresa, con lo que no tendría lógica ni sentido proceder desgajadamente en cuanto a los activos por un lado y en cuanto a los pasivos por otro.

. Esto que es casi lugar común para la aplicación de la prudencia dentro de las pautas contables usuales sobre el caso, no se entiende que no se extienda por analogía a otros casos de vinculaciones naturales -algunas expuestas en los anteriores ejemplos manejados- entre activos y pasivos, o que esta forma de interpretar la prudencia encuentre fuertes resistencias que no encuentra, en cambio, tan acusadas al menos, al caso de contextura bastante parecida de los débitos y créditos en moneda extranjera. Doble rasero contable difícil de explicar ciertamente.

Esta postura compensadora de las diferencias potenciales de cambio al cierre de la cartera conjunta de débitos y créditos en moneda extranjera es sancionada por el PGC 1990 (Norma de Valoración 14^a.5), si bien estableciendo ciertas limitaciones. Así, en efecto, segmenta la compensación a nivel de grupos homogéneos de activos y pasivos en divisas -"se clasificarán en función del ejercicio del vencimiento y de la moneda"-, aunque añade que "a estos efectos, se

⁴⁰ La norma no concreta a cuánto deberían ascender las variaciones de las provisiones técnicas de pasivo correspondientes, más hay que considerar, en buena lógica, que habría de ser otro tanto igual a los ajustes valorativos practicados en las inversiones correlacionadas (o sea, si hay minusvalías potenciales a computar en las inversiones por valor de x, habría que rebajar en igual cuantía la provisión técnica acumulada, pues no hay fundamento lógico para que no sea así.

agruparán aquellas monedas que, aún siendo distintas, gocen de convertibilidad oficial en España" y además habla de "las diferencias de cambio positivas o negativas de cada valor, débito o crédito" y al comentar la imputación de las diferencias positivas o negativas resultantes habla de las "que se produzcan en cada grupo". Esto determina una descripción un tanto oscura de cómo debe orientarse la compensación práctica de las diferencias potenciales de cambio en la óptica del PGC 1990, si bien parece que la exégesis razonable debería ser la siguiente:

a) La compensación de diferencias potenciales positivas y negativas operaría por grupos de carteras netas de todos los activos y pasivos en monedas convertibles como un solo grupo en principio, mientras que los débitos y créditos de monedas no convertibles prácticamente sólo se compensarían entre sí por cada moneda distinta a causa de la incertidumbre de sus cambios y con la restricción de vencimientos similares, aunque podría darse una interpretación más relajada para no caer en multiplicidad de grupos.

b) La restricción de formación de grupos por vencimientos no se encuentra siquiera indicada en el PGC 1990, más esta exigencia habría que entenderse satisfecha formando dos grupos separados: débitos y créditos a corto plazo y débitos y créditos a largo plazo.

c) Conjugando ambas ideas resultarían los siguientes grupos homogéneos de compensación.

. Para débitos y créditos expresados en cualesquiera de las monedas que gocen de convertibilidad en España:

Grupo de compensación 1: Incluiría todos los débitos y créditos de todas las monedas convertibles con vencimiento no superior a un año.

Grupo de compensación 2: Incluiría todos los débitos y créditos de todas las monedas convertibles con vencimiento superior al año.

. Para débitos y créditos expresados en cualesquiera moneda no convertible oficialmente en España:

Grupo de compensación 3: Incluiría todos los débitos y créditos de todas las monedas no convertibles con vencimiento no superior al año.

Grupo de compensación 4: Incluiría todos los débitos y créditos de todas las monedas no convertibles con vencimiento superior a un año.

Además de esto, la posibilidad ofrecida por el PGC 1990 de activar las diferencias de cambio que se produzcan en deudas en moneda extranjera a plazo superior a un año, destinadas a la financiación específica del inmovilizado en construcción, hasta su entrada en funcionamiento y como mayor o menor coste del mismo (Norma de Valoración 14ª.6), supone una variante más de la imputación de las diferencias de cambio sobre la base de financiaciones e inversiones correlacionadas, aunque este mecanismo de ejecutar la prudencia (de ser diferencias negativas) se interrumpiría a partir de la entrada en funcionamiento de los activos correlacionados con los pasivos exigibles que generan las diferencias potenciales de valor de estos últimos, volviéndose al régimen de imputación normal a escala de grupos homogéneos de débitos y créditos en moneda extranjera.

AECA, por su parte, en su Documento 4. Principios Contables. Diferencias de Cambio en Moneda

Extranjera (pp. 19-25) reconoce la compensación estratificada por grupos homogéneos (de monedas y vencimientos análogos) también para la cartera neta de cada segmento formado que integraría los débitos y créditos en divisas de naturaleza homogénea, con una serie de matices añadidos.

Todo este mecanismo de compensación a escala de activos y pasivos correlacionados (por la cobertura natural del riesgo de cambio que se realiza entre ellos) que muestra el PGC 1990 (y en cierto modo también la compensación que se efectúa en relación con el inmovilizado en curso financiado con créditos en divisas) significa la admisión de una forma tímida y limitada de aceptar esta óptica o dimensión diferente de tratamiento para las diferencias potenciales de valoración al cierre (circunscritas en este caso concreto a los débitos y créditos en divisas), aunque con esa especie de extraña paradoja, no bien resuelta, del diferente rasero utilizado en el justo momento de la entrada en funcionamiento de los activos financiados en divisas, anteriormente comentada, que puede provocar desequilibrios importantes en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias al producirse este hecho singular y seguir detectándose diferencias negativas de cambio potenciales importantes para los pasivos en divisas aún vivos. Ello nos confirma en la idea de que esta misma óptica de tratamiento de la prudencia a escala de activos y pasivos naturalmente correlacionados que se propugna para los débitos y créditos en moneda extranjera, debería propugnarse para otros casos de vinculación entre activos y pasivos en los que la correlación natural entre determinados activos y pasivos no es menos evidente que en el de los créditos y débitos en divisas (véanse los ejemplos descritos 1 y 2 de esta misma sección).

Asimismo, la aplicación del criterio correlacionando débitos y créditos en divisas que contiene el PGC 1990, con la agrupación, un tanto artificiosa y proclive a la discrecionalidad, de constituir varios grupos homogéneos de compensación de diferencias potenciales de cambio positivas y negativas, nos muestra que la solución convencionalmente practicada de aplicar contra las cuentas de resultados las diferencias negativas netas de cada grupo de compensación no es la adecuada y toda la complejidad y artificiosidad de los grupos homogéneos podría simplificarse caso de no hacer pasar por resultados las incidencias de la prudencia, sino prescribiendo otro mecanismo contable alternativo (partida acumulada neta de fondos propios de la incidencia conjunta del principio de prudencia, vía Memoria, vía documento sustantivo paralelo sobre riesgos de la empresa, etc.).

Finalmente, se podría citar en apoyo de la idoneidad lógica del cálculo de las posibles pérdidas potenciales de valoración al cierre inherentes a los elementos patrimoniales poseídos por la empresa sobre la base de núcleos conjuntos de activos y pasivos correlacionados (compensación de ganancias y pérdidas potenciales para cada núcleo), el justo sentido del párrafo 11 de la NIC 10. Tratamiento contable de las contingencias y de los sucesos acaecidos tras el cierre del balance, emitida por el IASC, que textualmente dice:

"Una pérdida potencial puede ser reducida o evitada si la obligación contingente se compensa con una ganancia similar relacionada con una reclamación sobre el tercero. En tales casos, la cuantía de la contingencia puede determinarse teniendo en cuenta la posible compensación con el derecho de cobro relacionado".

Pues bien, esta afirmación se conecta propiamente con el tratamiento contable de las contingencias, una de las dos vertientes básicas de aplicación del principio de prudencia y en ella se declara la lógica elemental de la compensación de efectos contrarios entre elementos cruzados correlacionados, más en la otra vertiente de dicho principio como es el cómputo de las diferencias potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa, las concomitancias y similitudes lógicas entre ambas vertientes son evidentes con lo cual la compensación correlacionada de elementos cruzados que se prescribe para las contingencias debería ser asimismo un mecanismo de cálculo de las diferencias potenciales netas de valoración

cuando existan activos y pasivos naturalmente correlacionados, en vez de computar de manera disgregada, a escala de rúbricas separadas de activos y de pasivos, tales diferencias que es el mecanismo prescrito expresamente por lo general dentro de la normativa contable (al menos éste es el mecanismo preconizado dentro del PGC 1990, con la excepción mencionada de las diferencias potenciales de cambio al cierre correspondientes a los débitos y créditos en moneda extranjera).

Llegados a este punto se podrían extraer distintas conclusiones con respecto al mecanismo de cómputo lógico de las posibles diferencias potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales poseídos por las empresas:

- 1ª) Habría que revisar los esquemas actuales de cálculo de las pérdidas potenciales de valoración al cierre, cálculo basado normalmente a escala de rúbricas separadas de los diferentes elementos patrimoniales, dando paso a enfoques de compensación de efectos de signo opuesto a escala de flujos o transacciones naturales de procedencia, o bien de binomios correlacionados de modo demostrable entre inversiones y financiaciones concretas.
- 2ª) En este sentido, si determinados activos y pasivos están o no especialmente afectos o vinculados entre sí es un hecho capital a tener en cuenta para una adecuada y razonable aplicación del principio de prudencia en este contexto (inversiones afectas como materialización de deudas con terceros o viceversa), ya que el destino homogéneo y natural de ambos componentes debería ligarse. La afectación o vinculación entre activos y pasivos concretos podría proceder del propio flujo o transacción originaria que engendra ambos, o bien podría producirse con posterioridad en transacciones separadas y simplemente por existir un acto de vinculación clara entre activos y pasivos concretos o, en su caso, por producirse coberturas naturales entre unos y otros en relación con los riesgos de alteraciones de sus valoraciones respectivas. De aquí que la afectación o vinculación de activos y pasivos en este contexto del principio de prudencia puede ser expresa, declarada por la empresa o meramente presunta, pudiendo ser además afectación por imperativo legal, de naturaleza contractual o exclusivamente voluntaria. La ponderación de todos estos pormenores podría introducir matices diferenciadores respecto al funcionamiento u operatoria de compensación de las diferencias potenciales de valoración dentro de la escala comentada de activos y pasivos correlacionados.
- 3ª) Ante afectaciones entre activos y pasivos de carácter obligatorio para la empresa no hay duda de que debería efectuarse la compensación global de las diferencias potenciales de valoración de los conjuntos de inversiones-financiaciones correlacionadas pero además de no estar así sancionado tal mecanismo de cálculo de las posibles provisiones por diferencias de valoración al cierre dentro de los principios y normas contables legales en vigor, éste podría ser perfectamente un supuesto de legítima invocación de situación excepcional prevista por nuestra legislación contable (C.de C. y PGC 1990) con el fin de utilizar el mecanismo de cómputo descrito, apartándose del mecanismo prescrito con carácter general y expreso dentro de los principios y normas legales.

4.2.3. LA NATURALEZA DE LA PERDIDA POTENCIAL DE VALORACION: REVERSIBILIDAD PROBABLE FRENTE A REVERSIBILIDAD GARANTIZADA

Un aspecto importante a tener en cuenta, a efectos de sugerir el mecanismo de tratamiento contable a dar a las pérdidas potenciales de valoración de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa al cierre, es la naturaleza de dicha pérdida potencial.

Dejando a un lado los casos extremos de pérdida irreversible, la cual, por tanto, no es potencial sino definitiva y consumada, para la que se requiere con razón su baja contable, y circunscribiéndonos por tanto a las pérdidas potenciales de valoración propiamente dichas, habría que distinguir entre:

a) Las que obedecen a fluctuaciones de valor representativas de riesgos intrínsecos que pueden llegar o no a consumarse en el futuro, es decir, en donde puede darse o no un proceso de reversión de la pérdida en el futuro, estando su ocurrencia futura más allá de actos de la propia empresa con respecto al elemento patrimonial correspondiente, o a la propia evolución futura de los mercados en cuanto a precios de estos elementos.

b) Las que obedecen a meros sucesos de fluctuaciones de los valores de mercado de los elementos patrimoniales, pero en los que la reversibilidad de su efecto en el futuro está garantizado de forma indubitable o razonablemente como mínimo (normalmente en su totalidad), por lo que el reconocimiento contable de la pérdida potencial con incidencia en el Balance y Cuenta de Pérdidas y Ganancias en el momento de la detección de dicha pérdida únicamente supondrá una mera traslación del reconocimiento temporal de la renta del elemento patrimonial correspondiente (menor renta en el presente ejercicio y mayor renta en ejercicios venideros), pero la renta contable total de todo su tramo de vida temporal será el mismo al estar garantizada la reversión de la pérdida potencial o vuelta a los valores contables originarios de los correspondientes elementos patrimoniales.

Este es un rasgo diferenciador importante a efectos de graduar la incidencia del principio de prudencia, pues no es lo mismo que la empresa pueda llegar a verse compelida a tener que soportar definitivamente la pérdida potencial de valoración hoy descubierta (ya que su recuperación futura es meramente hipotética y probable y no garantizada en modo alguno) a que tenga la seguridad de que manteniendo suficientemente el elemento patrimonial hasta la consecución de su ciclo natural garantiza su recuperación y, por lo tanto, tal pérdida no llegaría a consumarse definitivamente.

La clave, desde luego, estará en tener en paralelo una garantía segura o razonable respecto a que la empresa va a retener para sí el elemento patrimonial correspondiente hasta que se produzca la reversión garantizada del efecto negativo de valoración hoy detectado o, si se quiere de una manera más relajada, tener garantía de que la empresa no ha de verse obligada a tener que desprenderse de ese elemento antes de la consumación de la reversión del efecto.

En este sentido, habría que tener presente la oportuna matización que con respecto al principio de prudencia aparece en el NIC 1. Información sobre prácticas contables del IASC en los siguientes términos:

"a) Prudencia.- Dado que la incertidumbre rodea inevitablemente a muchas transacciones, esta circunstancia se tendrá en cuenta usando la prudencia al preparar estados financieros, sin que ello suponga una justificación para crear reservas tácitas u ocultas".

En definitiva, resulta bastante evidente que cuando tal incertidumbre se encuentra prácticamente disipada al existir un mecanismo suficientemente garantizado de recuperación de las pérdidas potenciales de valoración de un determinado momento, su imputación, sin embargo, como pérdidas a efectos del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, estaría conduciendo de hecho a la creación de reservas tácitas u ocultas por parte de la empresa con lo cual no resultaría justo tal proceder, o sea, no cabría invocar la prudencia al no llevar nada más que a un desplazamiento temporal del reconocimiento de la renta para la empresa del elemento patrimonial implicado en el caso.

Esta situación es particularmente relevante en el caso de activos o pasivos financieros onerosos en los que las oscilaciones del tipo de interés de mercado (hecho frecuente de los mercados financieros)y, más en concreto, las elevaciones en cuanto a las operaciones activas y las disminuciones en cuanto a las pasivas con respecto a los tipos de interés contractuales pueden detectar pérdidas potenciales a valores presentes (de mercado, o simples valores actuales financieros). Pues bien, si se reconocieran hoy las pérdidas potenciales correspondientes se estaría minorando la renta de la empresa en el presente ejercicio, implicando simultánea y necesariamente una mayor renta futura para la misma de igual importe, siempre que la empresa retenga su activo o pasivo financiero hasta su vencimiento contractual -en los ejercicios subsiguientes el ingreso (gasto) financiero contable fáctico de las operaciones activas (pasivas) sería mayor (menor) que el contractualmente pactado-.

Dicho con más claridad aún, cuando se tiene contractualmente asegurado un valor de reembolso para los activos o pasivos financieros (de renta fija) y cuando se tienen evidencias fuertes y palpables de que su tenedor va a mantener éstos hasta el vencimiento contractual de los mismos, la constitución y reconocimiento de la pérdida no parece implicar un uso genuino del principio de prudencia pues, el reconocimiento hoy de las pérdidas potenciales de valoración equivaldría, en cierto modo, a la creación de reservas tácitas u ocultas de la empresa (en ejercicios futuros la reversión del efecto de la pérdida al no consumarse contablemente ésta vendría a añadir renta contable empresarial por encima de la contractualmente percibida, aflorándose implícita y gradualmente las reservas ocultas indirectamente constituidas hoy). En otras palabras, la provisión por depreciación de los activos financieros si se tratara de esto, en verdad, representaría de cara al futuro un mayor importe de los recursos propios, si la tenencia hasta el final está asegurada.

En parecidos términos se expresa el Statement of Financial Accounting Concepts nº 2: Qualitative Characteristics of Accounting Information, emitido por el FASB norteamericano en su párrafo 94 manifiesta que, a veces, intrínsecamente la prudencia de hoy (p.e.: reducir el valor de ciertos activos y, por tanto, una menor renta del período presente) va a llevar necesariamente a una mayor renta en períodos futuros señalando la siguiente posición taxativa:

"la subexpresión (de la renta de la empresa) en la fecha en que se practica el reajuste de los activos (minusvalía potencial de los mismos) cuando es probable que vaya revertir después (realización como mayores beneficios), aunque tal proceder pueda resultar una práctica conservadora o prudente a efectos del balance, puede también desembocar en sobrexpresión de la renta o de los recursos propios cuando tales activos sean ulteriormente realizados. Por consiguiente, en general, los activos deberían valorarse en la fecha del reajuste a su valor razonable y no a un valor injustificadamente prudente ... La prudencia no justifica, sin embargo, la creación de reservas secretas u ocultas".

En suma, la razón de las cosas, apoyada en este caso por pronunciamientos solventes de organismos profesionales emisores de principios y normas contables, coinciden en que no puede invocarse el principio de prudencia para reconocer hoy contablemente pérdidas potenciales que conduzcan de hecho a reversiones altamente probables de las mismas en ejercicios futuros. No es ésta la finalidad genuina de la prudencia, sino una aplicación, cuando menos inadecuada, o lo que podría ser peor, intencionada para conseguir imágenes contables deseables por parte de la empresa.

En conclusión:

1) Es muy distinto que lo que hoy se valora por debajo de su coste histórico (de adquisición o de producción), por pérdida potencial en relación con su precio o valor presente de mercado, pueda o no revertir en el futuro, o que se sepa con certeza de antemano o se tengan evidencias prácticamente

incontestables de que ello va a ser así con toda probabilidad (por imposición legal de mantener el elemento patrimonial en cuestión, por imposición contractual directa o colateral, por voluntad declarada de la empresa, por prácticas habituales reiteradamente mostradas por la empresa en tal sentido, etc.). En otras palabras, para activos que bajan potencialmente de precio (o pasivos que suben potencialmente de precio) en un determinado cierre de ejercicio, pero que van a ser realizados en el futuro, con toda probabilidad recuperando por lo menos su coste histórico contable (o reembolsando como máximo el valor de reembolso contractual reflejado contablemente) carece de sentido el reconocimiento o dotación contable de su pérdida potencial en el ejercicio en que ésta se detecta, con efectos sobre las cifras de balance y de resultados, bastando probablemente con una mera descripción del caso y de su cuantía en la Memoria.

2) La incidencia de este criterio estaría supeditada, por tanto, a la demostración suficiente o fehaciente de la condición indicada en el punto anterior -retención del elemento y corroboración de la recuperación, como mínimo, del coste contable del activo o del valor contractual contabilizado, como máximo, del pasivo.

Así, pues, hay que debatir este punto señalando algunos factores que entran en juego para una toma de postura razonada sobre el particular.

3) Una vez más se pone de manifiesto que la incidencia en la cuenta de resultados de pérdidas potenciales de valoración al cierre que prácticamente no van a consumarse a lo único que llevan es a un verdadero baile de cifras de resultados de los diferentes ejercicios (mera traslación temporal de cifras), con la consiguiente pérdida de significación de la porción de los resultados correspondiente a las operaciones devengadas o realmente ocurridas de cada uno de los ejercicios contables, con lo que al menos la solución del pase a resultados de esta clase de pérdidas potenciales, que es hoy la solución comúnmente seguida por mor del principio de prudencia, debería reconsiderarse dando paso a soluciones alternativas más imaginativas (partida de diferencias potenciales negativas acumuladas minorando la rúbrica de fondos propios, vía Memoria, dentro de un nuevo estado contable descriptivo del estado de riesgos de la empresa, etc.), que evitasen el absurdo del baile de cifras de resultados de unos ejercicios a otros por tal causa, efecto que puede ser muy importante en determinados sectores de actividad (entidades de crédito, aseguradoras, empresas eléctricas, etc.).

4.2.4. LA FINALIDAD DE LA TENENCIA DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES: TENENCIA TEMPORAL FRENTE A TENENCIA DURADERA.

La finalidad de la tenencia de los distintos elementos patrimoniales por parte de la empresa en cuanto al tiempo de permanencia en su seno de cada uno de ellos puede afectar también en cuanto a la solución adecuada a dar respecto al tratamiento de las pérdidas potenciales de valoración al cierre del ejercicio.

En efecto, una tenencia prolongada de ciertos elementos patrimoniales por parte de la empresa, bien porque venga obligada a ello, bien porque ésta es la voluntad manifiesta, declarada o presumible de la empresa, bien porque quepa colegirlo de sus usos y prácticas empresariales pasadas en relación con dichos elementos, bien porque la cuantía de su tenencia exime de facto su salida al mercado por los cauces ordinarios de colocación, bien porque la intencionalidad de la tenencia sea distinta de la de realizar una labor de especulación continua de dichos elementos, bien porque no sea posible desprenderse o vender la totalidad a la vez de dichos elementos sin graves menoscabos para la empresa, etc., ello hace que el referente del valor de mercado presente, entendido éste como el que rige en los mercados normales de negociación de tales elementos no sea precisamente el dato de contrastación más representativo a efectos de determinar si existen o no pérdidas potenciales de

valoración y, en su caso, registrarlas con incidencias en la cifra de resultados y de recursos propios del ejercicio corriente, circunstancias éstas que no jugarían en el caso contrario de tenencia temporal intrínseca o garantizada por la empresa respecto de determinados elementos patrimoniales y, en donde por eso mismo, el dato de valor presente de mercado debería naturalmente actuar a efectos del cálculo normal de tales pérdidas potenciales de valoración y en el reflejo inmediato, en su caso, en el Balance y en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Gráficamente podría decirse que ante:

- elementos patrimoniales de tenencia prolongada o permanente prácticamente asegurada y demostrable:

a) no serviría el precio presente de mercado ordinario para calcular posibles pérdidas potenciales al cierre del ejercicio;

b) en ciertos casos puede incluso que no sea siquiera razonable hacer incidir posibles pérdidas potenciales en las cifras de resultado y del patrimonio neto del ejercicio presente.

- elementos patrimoniales de tenencia temporal demostrable o presumible, lo lógico es que:

a) el precio presente de mercado ordinario sirva para evaluar posibles pérdidas potenciales al cierre del ejercicio;

b) además, una vez detectadas pérdidas potenciales de valoración en elementos patrimoniales de esta clase, es razonable optar por su reflejo en las cifras de resultados y de recursos propios del ejercicio presente.

Ejemplos

1) De tenencia prolongada o permanente prácticamente asegurada en que no se evalúan las pérdidas potenciales de valoración a partir de los valores presentes de mercado sino de otra forma, pero en que sí parece aceptable propugnar su reconocimiento contra resultados y recursos propios.

. Cartera de valores (acciones o participaciones con fines de control): si se cumplen supuestos de dominio, se presupone la tenencia permanente y la falta de representatividad del precio presente del mercado bursátil para tal cartera, por cuanto que el supuesto de enajenación no va a cumplirse.

Esta solución está recogida expresamente por el PGC 1990 en cuanto a las posibles direcciones valorativas a practicar respecto a participaciones en el capital de Sociedades del grupo o asociadas, pues la dotación de provisiones no se calcularía con respecto a la cotización de los valores en el mercado al cierre, sino "atendiendo a la evolución de los fondos propios de la sociedad participada aunque se trate de valores negociables admitidos a cotización en un mercado secundario organizado" (Norma de Valoración 8ª.2), expresión ciertamente ambigua pero que obedece a esta idea de dejar al margen del mercado la valoración de unos activos de tenencia permanente para los que los precios de mercado dejan de ser un referente válido evidentemente.

2) De tenencia prolongada o permanente prácticamente asegurada en que no sólo no se evaluarían las pérdidas potenciales de valoración con relación a precios presentes de mercado, sino que además no tendría apenas sentido su consignación contra resultados y recursos propios.

Sería el caso de pérdidas potenciales aparentes con seguridad razonablemente garantizada de recuperación de la misma durante el plazo de tenencia del elemento, a fin de evitar traslaciones

temporales de las cifras de beneficios.

Ejemplo significativo

Bloque importante de activos de renta fija que actúen como materialización obligatoria o factual de ciertos pasivos cuyo plazo de cumplimiento no sea inferior al plazo de vencimiento de los activos y siempre que fácticamente la empresa demuestre que no desempeña una actividad especulativa a corto plazo con ellos (caso de las entidades aseguradoras).

. Si está asegurada su retención y cumplimiento del ciclo natural de tenencia hasta su vencimiento no es apenas significativo el precio de mercado de fin de cada uno de los ejercicios de tenencia, pues ello supondría un vaivén de cifras contables (traslaciones temporales para el reconocimiento de resultados periódicos en vez de un resultado estable o estacionario, cuando el resultado total de todo el intervalo de tenencia de los referidos activos en uno y en otro caso sería el mismo).

Ejemplo: título 100 ptas, 4 años, 12% anual pospagable y año financiero = año natural, adquirido el 1-1-X.

Cotizaciones de mercado al cierre de cada ejercicio (se supone que marcan exactamente el valor actual correspondiente al tipo de interés vigente en cada momento).

	31-12-X	31-12-X1	31-12-X2	31-12-X3 (vencimiento)	TOTAL
	95,35	95,10	99,55	100,00	
	equivale al 14%	equivale al 15%	equivale al 12,5%	(valor contractual de reembolso)	
<u>Renta anual contable</u>	(12-4,65)	(12-0,25)	(12+4,45)	(12+0,45)	
Con provisión según precios de mercado al cierre	= 7,35	= 11,75	= 16,45	= 12,45	48
Sin provisión	12	12	12	12	48

¿Tiene sentido este vaivén o baile temporal de cifras contables ante un supuesto que no se va a cumplir con toda probabilidad -liquidación global y generalizada de la inversión en los títulos- cuando ni es necesario hacer la liquidación porque no se va a producir de golpe el pago de las prestaciones o pasivos que cubren y ni encaja tampoco en el presupuesto básico sobre el que se apoya la información contable que se elabora (principio de empresa en funcionamiento)⁴¹?. Pues bien, desde nuestro punto de vista ciertamente no tiene apenas sentido propugnar unos criterios contables para estas situaciones que conduzcan a estos altibajos tan absurdos de las cifras de renta periódica computada para tales activos a lo largo de su intervalo de tenencia natural.

Recientemente hemos visto -sin duda ante las fuertes oscilaciones sufridas en los tipos de interés que han denotado importantes caídas para las carteras de renta fija de las entidades financieras españolas, un cambio de criterio espectacular de la regulación contable que estaba prescrita, precisamente para solventar el absurdo de los vaivenes de cifras de resultados, dando

⁴¹ Principio de empresa en funcionamiento (según el Texto del PGC 1990): "Se considerará que la gestión de la empresa tiene prácticamente una duración limitada. En consecuencia, la aplicación de los principios contables no irá encaminada a determinar el valor del patrimonio a efectos de su enajenación global o parcial ni el importe resultante en caso de liquidación"

entrada a unos mecanismos de imputación de las diferencias potenciales de valoración al cierre de las carteras de renta fija (los cambios introducidos al respecto en la regulación contable en este orden de cosas han afectado en concreto a las entidades de crédito y a las entidades aseguradoras, respectivamente). En este sentido, un ejemplo de solución inspirada en la finalidad de la tenencia de los elementos patrimoniales que detectan las diferencias potenciales de valoración al cierre, estableciendo criterios de imputación diferente para las diferencias inherentes a inversiones de tenencia temporal y para las de tenencia permanente respectivamente (solución ecléctica o intermedia de imputación: las vinculadas a inversiones de tenencia temporal con incidencia en resultados y las asociadas a inversiones de tenencia permanente con incidencia en la rúbrica de fondos propios -en partida minoradora de dicha rúbrica) es la sancionada por la Circular 18/1992 de 16 de octubre del Banco de España aplicable a las entidades de crédito en relación con el régimen contable de saneamiento de la cartera de renta fija en la fecha de cierre del ejercicio, modificando el rígido tratamiento anteriormente establecido sobre el particular dentro de la Circular 4/1991 de 14 de julio sobre normas de contabilidad y modelos de estados financieros por el cual todas las diferencias potenciales de valoración al cierre de esta cartera -medidas con respecto a la cotización bursátil de sus títulos, la menor entre su cotización media del último trimestre o la del último día de cotización del ejercicio cerrado- deberían imputarse necesariamente como adeudo en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (Norma 27ª.6a.en relación con la Norma 28ª.5 y Norma 9ª.4).⁴²

El nuevo régimen prescrito de imputación de las minusvalías potenciales de valoración de la cartera de renta fija de las entidades de crédito tendría las siguientes características:

- a) Régimen flexible y diferenciado de contabilización de la contrapartida de las diferencias potenciales de valoración al cierre de la cartera de renta fija de títulos cotizados en mercados secundarios, de tal manera que las vinculadas a la cartera de tenencia temporal (se presume para aquellos títulos con vencimiento hasta dos años o la parte proporcional de la minusvalía total que corresponda hasta dos años para aquellos títulos con vencimiento residual superior a dos años) debería imputarse contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (por el signo de la dotación neta del ejercicio que corresponda a cada ejercicio - dotaciones menos desdotaciones computadas por correcciones de valor de tales títulos), mientras que las diferencias potenciales de valoración de la cartera supuestamente de tenencia duradera (se presume para aquellos títulos con vencimiento superior a dos años o la parte proporcional de la minusvalía total que corresponda al vencimiento residual superior a dos años) podría imputarse, a voluntad de las propias entidades de crédito, bien contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (como en el otro caso indicado), bien contra la rúbrica de los recursos propios sin afectar a los resultados (en partida contable separada - "Otras periodificaciones" - que se integraría dentro de la rúbrica de recursos propios deduciendo la cuantía de éstos.
- b) El tratamiento contable anteriormente descrito afectaría exclusivamente a la denominada Cartera de Inversión de títulos de renta fija (cuyo plazo de tenencia de los títulos por las entidades de crédito se prevea superior a 6 meses) y no a la Cartera de Negociación (plazo de tenencia previsto de los títulos no superior a 6 meses). Para la Cartera de Negociación se valorará al cierre al precio de mercado de balance o, en su defecto, al del último día hábil de mercado anterior a dicha fecha, llevando directamente contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias las minusvalías o plusvalías de

⁴² En caso de que el "fondo especial" dotado con cargo a resultados fuese innecesario, total o parcialmente, por recuperación de la corrección de valor computada previamente implicaría el correspondiente abono en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del ejercicio posterior en que se produjese la recuperación señalada (o lo que es lo mismo, tal como afirma la Norma 5ª apartado 15 de la Circular 4/1991, la dotación del fondo especial con cargo a resultados correspondiente a cada ejercicio será por el importe neto de dotaciones y desdotaciones de correcciones de valor del mismo).

valoración correspondientes (norma 27ª.6.b de la Circular 4/1991), mientras que la Cartera de Inversión, que es la que se regía por el criterio descrito de constatación exclusivamente de las minusvalías potenciales o reversibles al cierre con dotación del correspondiente fondo de fluctuación de valores (por referencia a la cotización media del último trimestre o la última cotización del ejercicio cerrado, si esta segunda fuese inferior a la primera -Norma 27ª.6.a. en relación con la Norma 28ª5.), ha sido la que en verdad ha visto transformado su tratamiento contable establecido por la Circular 4/1991 (contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias exclusivamente) por el nuevo tratamiento descrito según la Circular 18/1992 (una parte contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y otra parte, si las entidades de crédito prefieren no llevarla contra tal cuenta, podrían llevarla contra la rúbrica de recursos propios en partida separada deduciendo la magnitud de éstos).

c) Esta posición ecléctica o intermedia abierta por la Circular 18/1992 sigue exigiendo, en todo caso, el reflejo contable de las partidas potenciales al cierre de las inversiones financieras de renta fija (fondo de fluctuación de valores) que se mostraría en el balance como cualquier provisión por depreciación de activos (en las Entidades de crédito, por excepción frente al PGC 1990, el fondo de fluctuación de valores no minoraría los activos con los que se encuentra asociado, sino que se encajaría dentro de una rúbrica de pasivo, denominada Fondos Especiales), ya que la variación introducida es la contrapartida de imputación, rompiéndose la única vía prevista por ejemplo por el PGC 1990 -y antes también por la regulación contable bancaria- de afectar el movimiento del fondo de fluctuación o provisión por depreciación de los valores contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Al abrirse ahora, según la Circular aludida, una doble vía de imputación respecto a parte de las diferencias valorativas de la cartera fija -las de tenencia permanente exclusivamente- desde luego el fenómeno del desplazamiento intertemporal en cuanto al reconocimiento de la renta de tales inversiones financieras seguiría produciéndose, sólo que ahora de forma más atenuada⁴³.

Esquemáticamente:

Cartera de inversión de títulos de renta fija

- Minusvalías potenciales netas al cierre del ejercicio de títulos cotizados en mercado secundario:

. Las que correspondan a títulos con vencimiento hasta 2 años + la parte proporcional hasta 2 años de la minusvalía total de los títulos con vencimiento residual superior a 2 años --> se imputarían contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

. Las que correspondan a títulos con vencimiento superior a 2 años + la parte proporcional superior a 2 años de la minusvalía total de los títulos con vencimiento residual superior a 2 años, contaría con dos posibles opciones de tratamiento contable a decisión de las entidades de crédito:

- 1ª) se imputarían contra la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (exactamente igual que la otra porción de las minusvalías);
- 2ª) se reflejarían en partida separada ("Otras periodificaciones") que se deduciría de la rúbrica de recursos propios, sin imputación a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Así, pues, el papel que ocupa la empresa -de inversor o tenedor permanente frente al de

⁴³ Más adelante, veremos cómo la nueva regulación contable de esta misma cuestión dentro de las entidades aseguradoras ha introducido un nuevo mecanismo de imputación de las minusvalías potenciales de la cartera de renta fija en la que se evita íntegramente la imputación de las mismas a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Ello supone una vía novedosa, bastante atractiva de interpretación del principio de prudencia, dentro de una línea de aplicación razonable y contextualizada como la que venimos preconizando a lo largo de este trabajo.

comerciante o especulador temporal a corto plazo- constituye un aspecto decisivo para establecer el mecanismo de cálculo y, en su caso, la forma de imputación de las diferencias potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales (a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, mecanismo de imputación mixta a resultados y a fondos propios, imputación íntegra a fondos propios, mera constatación de las diferencias fuera del balance- en la Memoria o en documento sustantivo relativo a estado de riesgos del negocio, etc.) en aplicación de la prudencia valorativa.

Más no es, en puridad, la naturaleza de los elementos patrimoniales la que determina la permanencia, más o menos duradera, o destino final de los elementos patrimoniales en el contexto que aquí se comenta, sino que esta cuestión viene influida decisivamente por la actitud de cada empresa respecto a ellos. Así, se puede hablar de:

- Activos intrínsecamente temporales que se convierten por voluntad de la empresa, en elementos de tenencia permanente (por ejemplo: valores de renta variable que, sin embargo, constituyen inversiones permanentes para una determinada empresa por formar parte de su cartera de control -de sociedades del grupo, asociadas o multigrupo; también valores de renta fija cotizables sobre los que una empresa o la mayor parte de las empresas de un sector muestra signos inequívocos de retenerlos hasta su vencimiento o reembolso natural).
- activos intrínsecamente permanentes (por ejemplo: títulos de renta fija reembolsables contractualmente a largo plazo) pero que se convierten en inversiones temporales si existe un mercado secundario fluido para ellos y una determinada empresa lo utiliza habitualmente desplegando respecto a dichos activos una estrategia netamente especulativa.

Por tanto, para matizar debidamente el empleo de un mecanismo u otro de tratamiento contable de las diferencias potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales según el grado de permanencia efectivo de los mismos en la empresa, la naturaleza propia o intrínseca de los elementos no es lo decisivo, sino que hay que dar preferencia a la voluntad o constatación fáctica de la empresa hacia ellos, expresada en obligaciones de naturaleza legal que obliguen a la retención o materialización prolongada por ejemplo de ciertos elementos, en compromisos contractuales o estatutarios que impongan determinadas pautas de conducta al respecto, o incluso en pautas de actuación razonables de la gestión empresarial por recurrencia a sus líneas habituales de comportamiento pasado en relación con similares elementos patrimoniales (en este sentido es absurdo, por inverosímil, ponerse en situaciones extremas o en posiciones límites para intentar justificar conductas maximalistas de prudencia -mientras existan presunciones fundadas de viabilidad o desenvolvimiento normal de la empresa en su futuro inmediato, debería actuar eficazmente el principio de empresa en funcionamiento en la confección de los datos contables periódicos), etc. Así, por ejemplo, carecería de justificación lógica computar minusvalía potencial con cargo a los resultados periódicos inherentes a un determinado activo fijo funcional y orgánico de la empresa y con vida útil todavía duradera y patente, por recurrencia a su valor de reposición presente o por su valor venal presente inferiores a su valor neto contable, si el futuro de la explotación funcional de dicho activo fijo cae dentro de la actuación normal de los negocios futuros de la compañía -esto es, no más allá de la incertidumbre normal de los mercados de productos a cuya producción y venta coopera dicho activo fijo- y siempre que exista garantía razonable de recuperación de dicho valor contable neto (coste pendiente de recuperación) a través de los ingresos futuros derivados de los productos o servicios de la empresa; desde luego, este juicio se vería, decisivamente reforzado, si además de lo que se acaba de argumentar, se tratase de una empresa rentable y máxime si ésta dispusiese de poder de mercado en relación con sus productos -monopolio, competencia monopolística, oligopolio, demanda asegurada y elástica, etc. Proceder de

otra forma, creando provisiones por depreciación con cargo a resultados periódicos para activos en condiciones similares es crear ficciones contables innecesarias, de todo punto injustificadas.

Una buena perspectiva sería considerar si la empresa, no ya es que quiera o no, sino que pueda o no desprenderse razonablemente de los respectivos elementos patrimoniales sobre los que van a calcularse las posibles pérdidas potenciales de valoración al cierre en relación con sus valores presentes de mercado. Desde luego, si su desprendimiento es altamente improbable y fuera de toda lógica económica (p.e. activos fijos productivos en actividades rentables cuyo desprendimiento puede causar daños a la empresa) no tiene sentido evaluar pérdidas potenciales de estos elementos con relación a sus valores de mercado (de entrada -coste de reposición- o de salida -precio de venta como activos o equipos usados-), sino en relación, a lo sumo, a la posible recuperación o no del valor neto contable que supone su inversión para la empresa a través de la venta de los productos o servicios o cuya obtención cooperan.

Dentro de los pronunciamientos contables realizados por distintos organismos emisores de normas contables, esta discriminación para elementos patrimoniales determinados en relación con el papel declarado o supuesto de la empresa se encuentra debidamente reconocida, en general, aunque matizada de una u otra forma.

El caso más característico es el de los títulos-valores o activos financieros de tenencia temporal (papel especulativo) o permanente (control, afectación de obligaciones o compromisos a largo plazo, etc.), pudiendo aportarse la siguiente relación de normas:

NIC nº 25 del IASC. Contabilidad de las inversiones financieras

- . Muchas empresas analizan sus inversiones financieras y las atribuyen un valor contable de acuerdo con sus características de activos circulantes o permanentes (párrafo 11).
- . Las inversiones financieras clasificadas como activos circulantes deben ser valoradas contablemente en el balance:
 - a) al valor de mercado al cierre, o bien
 - b) al menor valor entre el coste de adquisición y el valor de mercado.

Si las inversiones financieras temporales se llevan al menor entre el coste de adquisición y el valor de mercado, su valoración contable debe determinarse en base al valor agregado de la cartera, total o por categorías de inversión individual (párrafo 46).

- . Las inversiones financieras clasificadas como activos fijos deben ser valoradas contablemente en el balance:
 - a) al coste de adquisición,
 - b) por sus valores revaluados, o bien
 - c) en el caso de títulos realizables en el mercado, por el menor entre el coste de adquisición y el valor de mercado al cierre, considerando la cartera en su totalidad.

El valor contable de todas las inversiones financieras permanentes deberá ser disminuido para reconocer reducciones no temporales en el valor de dichas inversiones, debiendo calcularse tal reducción, y ser hecha para cada inversión individualmente (párrafo 47).

- . En la cuenta de resultados se incluirán:
 - o las reducciones en el coste de adquisición de las inversiones, así como las recuperaciones de las reducciones de valor previamente registradas, cuando las

inversiones financieras temporales fuesen aplicadas según el criterio del menor entre el coste de adquisición y el valor de mercado al cierre.

- o los beneficios y pérdidas no realizadas de las inversiones financieras temporales (cuando la empresa valore ésta al valor de mercado al cierre frente al otro criterio alternativo del menor entre el coste de adquisición y el valor de mercado al cierre), aunque también podrá optarse por imputar tales beneficios o pérdidas no realizadas contra la rúbrica de los fondos propios o neto patrimonial y no contra resultados.
- o las reducciones no temporales en el coste o valor contable de las inversiones financieras permanentes, así como las recuperaciones de las reducciones de valor previamente registradas (párrafo 53).

Como puede observarse, la norma contable reseñada discrimina el tratamiento contable de la valoración al cierre de las inversiones financieras, según que éstas sean temporales o permanentes. En tal sentido, debe resaltarse que la constatación de las minusvalías valorativas al cierre con cargo a resultados correspondientes a las inversiones financieras permanentes sólo se efectuaría cuando se tratasen de oscilaciones de valor de cierta duración y no cuando se debieran a meras fluctuaciones temporales de los valores de los títulos correspondientes (p.e.: altibajos consustanciales de los mercados bursátiles, cuando los títulos de carácter permanente poseídos por la empresa fuesen de tal naturaleza), lo cual resulta bastante juicioso, precisamente para evitar vaivenes injustificados de las cifras de resultados periódicos, cuando existe la certeza de la retención de los títulos por largo tiempo y probablemente la reversión de las caídas de valor temporal (reversión que sería prácticamente segura en el caso de inversiones permanentes de renta fija retenidas hasta su vencimiento contractual). Asimismo es de resaltar en cuanto a las inversiones financieras temporales la doble opción ofrecida a la empresa de valorar estos títulos a la cotización de mercado al cierre fuese ésta superior o inferior a su valor contable (solución valorativa novedosa) o según la regla tradicional del menor entre el coste de adquisición o el valor de mercado al cierre el más bajo de ambos, debiendo en este último caso registrar las minusvalías potenciales al cierre en la cuenta de resultados.

En definitiva, la normativa IASC en materia de valoración de las inversiones financieras y más concretamente en materia de tratamiento de las diferencias potenciales de valoración al cierre de las mismas, reconoce matices importantes en el hecho de la tenencia temporal o duradera de las mismas prescribiendo, en consecuencia, un doble rasero contable al efecto, en línea con los comentarios realizados aquí.

Documento 15 de AECA. Principios Contables. Inversiones Financieras.

La permanencia mayor o menor de los activos en el seno de la empresa influye en los criterios a aplicar en la contabilización de las pérdidas potenciales de valoración al cierre recomendados por AECA en relación con las inversiones financieras (Documento 15. Principios Contables).

En realidad, este factor incide en las reglas valorativas a aplicar para las distintas categorías de sus carteras de inversiones financieras en cuanto al grado de permanencia (a corto y a largo plazo) de las respectivas inversiones y no sólo a los mecanismos prescritos, con diferencias acusadas entre sí, para la constatación de tales pérdidas potenciales o correcciones valorativas.

Así, en el referido documento de AECA se distinguen:

- 1) la cartera de control (empresas del grupo y asociadas),

- 2) la cartera de rentabilidad, distinguiendo dentro de ésta las inversiones financieras y las inversiones financieras temporales.

La cartera de control por su permanencia intrínseca tiene reconocido un mecanismo singular de constatación y cómputo de las posibles correcciones valorativas al cierre del ejercicio, cuyas notas distintivas serían:

- a) solamente serían objeto de constatación las minusvalías potenciales de carácter permanente (apartado 1.3.2. primer párrafo), condición que resulta lógica dado el carácter de unidad económica que conforman las sociedades participadas con la sociedad detentadora de las participaciones. La percepción de la posible depreciación de la inversión con fines de control debe mostrar evidencias claras para poder pensar que tal depreciación parece consolidada y que no obedece a motivos meramente fugaces o transitorios que podrían incidir en un infravalor puntual, ya que la empresa tenedora va a retener por tiempo la inversión y el valor de un momento o de un pequeño intervalo de tiempo no debería ser motivo para distorsionar las cifras contables dotando con cargo a resultados una provisión por depreciación ciertamente gaseosa, ya que la empresa no ha de tener el referente del valor de salida o enajenación supuestamente posible para los títulos en un determinado momento cuando ésta va a mantenerlos y cabe pensar, por ser debida la minusvalía a causas transitorias, en una remontada de la situación en el futuro.
- b) el valor de mercado o de liquidación de las acciones y participaciones de control no constituye punto de referencia para la eventual dotación de provisiones por depreciación al cierre inherentes a aquéllas (salvo que la empresa tenedora hubiese decidido su venta) (apartado 1.3.3. sexto párrafo). En definitiva, aunque los títulos cotizasen en mercado organizado no sería el valor presente de mercado el referente de contrastación con el coste de adquisición de los títulos (como ocurre con el resto de los activos negociados en tales mercados) para decidir la posible dotación de provisiones por depreciación, sino que su obtención demanda otros referentes de constatación peculiares de estas situaciones. La permanencia de la inversión, por consiguiente, constituye un factor clave en opinión de AECA a la hora de reconocer e incorporar contablemente las pérdidas potenciales de valoración de determinadas inversiones financieras.
- c) AECA propugna la contrastación del valor contable (coste de adquisición) con el valor teórico-contable o valor patrimonial proporcional de los títulos, más aunque fuese menor este segundo, podría estar justificado la no dotación de provisión alguna al cierre del ejercicio, siempre que esto, se debiera, individual o conjuntamente, a las siguientes circunstancias:
- plusvalías no contabilizadas por la sociedad dependiente o asociada existentes en la fecha de la toma de la participación y que siguiesen subsistiendo al cierre.;
 - la sociedad dependiente o asociada presenta expectativas razonables de consecución de beneficios futuros, que aseguren la recuperación del coste de la inversión;
 - existencia de un plan de constitución sistemática de una provisión, cuando el coste de adquisición incluye conceptos asimilados a fondos de comercio en la empresa participada (apartado 1.3.3. párrafo 4.).

Debe resaltarse este mecanismo realista y moderado de reconocimiento e imputación a resultados de las posibles pérdidas potenciales al cierre de esta cartera, determinado sin duda por la prolongada tenencia que augura la naturaleza del vínculo interempresarial, posición que no es frecuente encontrar en otros casos de posibles pérdidas en los que se demanda una postura

exagerada de la prudencia.

Por contra, las correcciones valorativas inherentes a la cartera de rentabilidad se rigen por criterios distintos de los establecidos para la cartera de control. Además existe a su vez un doble régimen de tratamiento de las posibles minusvalías potenciales al cierre según que los títulos perteneciesen a la categoría de las inversiones financieras permanentes o a la de inversiones financieras temporales.

Así, en cuanto a las inversiones financieras permanentes sus notas diferenciales de tratamiento serían (pp. 34-35 del Documento 15):

- a) dotación de la correspondiente provisión por depreciación con cargo a resultados siempre que el precio de mercado o el valor de realización (aquél de los dos que sea aplicable en cada caso) fuese inferior al valor contable de los títulos correspondientes, procediéndose a desdotar la provisión previamente dotada cuando ésta resultase excesiva a la vista del nuevo precio de mercado o valor de realización imperante en un ejercicio posterior.
- b) el tratamiento contable descrito se efectuará, sin compensación con posibles plusvalías potenciales de otras inversiones financieras permanentes, a escala de títulos diferentes, esto es, inversión por inversión, lo que situaría en una interpretación severa de la prudencia.

En cuanto a las inversiones financieras temporales se contempla un régimen doble y discriminado de tratamiento contable para la valoración al cierre de dicha cartera (pp. 34-39 del Documento 15):

- inversiones financieras temporales con dificultad de colocación o enajenación por no cotizar regularmente en mercados secundarios organizados.

Se regirían por el mismo esquema de tratamiento recomendado para las inversiones financieras permanentes que se acaba de resumir, lo que parece coherente desde luego, ya que las inversiones financieras sin facilidad de colocación a corto plazo podrían ser consideradas de carácter temporal en el plano teórico nada más y con gran condescendencia, ya que su comportamiento práctico es semejante al de las inversiones financieras permanentes.

- inversiones financieras temporales genuinas fácilmente realizables (las que se mantienen con el propósito de enajenarlas a corto plazo; con cotización fluida en mercado secundario organizado o títulos de alta liquidez; poseídos en cantidades tales que la empresa no va a influir significativamente en el precio de los títulos).

Se ofrecen dos mecanismos alternativos de valoración al cierre de los títulos:

- a) Criterio convencional de la prudencia: valorar en bloque la cartera como un todo (compensación de plusvalías y minusvalías potenciales) constatando las minusvalías netas con cargo a resultados con provisión por depreciación (valor de mercado conjunto inferior al coste de adquisición de la misma), debiéndose desdotar naturalmente los posibles excesos de la provisión previamente constituida con abono o cargo neto a resultados (dotaciones netas).
- b) Criterio del valor presente de mercado: se valorarán por separado a precio presente de mercado cada clase de títulos (los de un emisor determinado, considerando como títulos diferentes, a estos efectos, los que conceden derechos diferentes) y aquellos títulos, valorándose en todo caso la totalidad de estos títulos en Balance de esa forma, más la contrapartida contable de las posibles plusvalías o minusvalías detectadas con respecto a

sus valores contables precedentes discreparía, debiendo dotarse provisión con cargo a resultados para las minusvalías potenciales y, en cambio, las plusvalías potenciales se registrarían como ingresos diferidos, los cuales se integrarían en resultados sólo cuando se hubiesen enajenado efectiva y formalmente dichos títulos.

Pues bien, aunque sobre el papel pudiera parecer que este criterio alternativo abierto por AECA parecería ir orientado a superar la visión excesivamente estrecha y rigurosa de la prudencia valorativa en su esquema tradicional de aplicación, por pura paradoja, pudiera desembocar en un mecanismo aún más severo sobre la cifra de resultados del ejercicio que el que resultaría de seguir el mecanismo tradicional recomendado por AECA en forma alternativa, ya que al operar este último con compensación de minusvalías y plusvalías de la cartera agregada, mientras que el criterio del valor presente de mercado se aplicaría sin compensación o a nivel de títulos homogéneos (en una versión de la homogeneidad tan sumamente restrictiva como la indicada) pudiera perfectamente ocurrir que el criterio del valor presente de mercado, aún mostrando un montante superior para la rúbrica del Balance donde se muestran estos títulos en comparación con la correspondiente al criterio de valoración del coste de adquisición, sin embargo, obligase a tener que dotar provisiones con cargo a resultados por causa de la segmentación o atomización señalada de compensación de efectos contrarios, mientras que el criterio alternativo del coste de adquisición o valor de mercado, el más bajo de ambos, con compensación de efectos contrarios a escala de la cartera conjunta, pudiera deparar una situación de plusvalías netas para ella, sin tener que efectuar, por tanto, repercusión alguna de inmediato en la cuenta de resultados.

De otra parte, resulta significativo el posicionamiento tomado por AECA en el referido documento en relación con la valoración de los créditos a favor de la empresa con interés menor que el de mercado, al requerir, en coherencia con el principio de prudencia, la constatación de la minusvalía potencial del crédito concedido a interés blando (valor actual de mercado inferior a su valor nominal) con cargo a resultados, pero la novedad estribaría en la contrapartida que, en este caso, no sería la provisión por depreciación de la cartera de créditos, sino con abono a la rúbrica de ingresos diferidos (pp. 41-42 del Documento 15). Es decir, AECA pasaría por alto además en estos casos si los créditos van a ser mantenidos por la empresa titular del mismo hasta su vencimiento contractual en cuyo caso carecería de auténtico sentido el señalado proceder contable -mero desplazamiento temporal de las cifras de resultados-, o si van a ser cedidos o enajenados a corto plazo a su valor potencial de mercado en cuyo caso el proceder descrito podría tener sentido.

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE 1990

Dentro del capítulo de las normas valorativas relativas a los valores mobiliarios negociables (Norma de Valoración 8ª) se introducen algunas discriminaciones de tratamiento contable de las posibles pérdidas potenciales al cierre de los títulos poseídos por la empresa, según que éstos pertenezcan a la cartera de tenencia prolongada o al a de tenencia temporal o pasajera.

Sin embargo, estas discrepancias en función de las perspectivas de la duración de la tenencia de los títulos quedan circunscritas a la cartera de renta variable, para el hecho de la posible pertenencia de los títulos de renta variable poseídos de otras empresas a la cartera de inversiones temporales o la cartera de sociedades del grupo y asociadas (cartera intrínsecamente permanente), mientras que no existe ninguna norma que establezca diferenciación de tratamiento contable para las pérdidas potenciales al cierre inherentes a la cartera de renta fija según que fuesen títulos de tenencia transitoria o de tenencia prolongada, pues de este último detalle no se derivaría ninguna diferencia en cuanto al mecanismo a aplicar para las correcciones valorativas correspondientes a ciertos títulos de renta fija ante la hipótesis de tenencia mantenida hasta el vencimiento natural de los mismos y las

que procederían dotar para los mismos títulos ante evidencias sólidas de su enajenación a corto plazo por la empresa en el mercado secundario organizado correspondiente.

Así, en paralelo con el criterio recomendado por AECA para la cartera de control, la Norma de Valoración 8ª del PGC 1990 relativa a Valores Negociables remarca esta diferencia de tratamiento contable para las potenciales pérdidas valorativas al cierre de las acciones y participaciones según que perteneciesen a la cartera temporal o a la cartera permanente con fines de control. En este sentido, unas acciones o participaciones en el capital de otras empresas poseídas sin fines de control darían lugar al juego de dotación de provisiones con cargo a resultados mediante estas reglas:

- a) si son negociables en mercado organizado cuando su cotización de mercado -la menor entre la media del último trimestre o la última cotización del ejercicio- fuese inferior a su precio de adquisición;
- b) si son no admitidas a cotización en mercado organizado si su valor "aplicando criterios valorativos racionales admitidos en la práctica" -el PGC 1990 se decanta concretamente por el valor teórico contable de las acciones o participaciones corregido en el importe de las plusvalías tácitas existentes en la empresa emisora de los títulos en el momento de la adquisición y que subsistan en el de la valoración posterior- fuese inferior a su precio de adquisición; por contra, las mismas acciones o participaciones pertenecientes a la cartera de control - sociedades del grupo y asociadas- podrían no dar lugar a la dotación de provisiones aun dándose las circunstancias indicadas para el caso de las participaciones temporales sin fines de control, al establecer el PGC 1990 para estos títulos con fines de control que "la dotación de provisiones se realizará atendiendo a la evolución de los fondos propios de la sociedad participada aunque se trate de valores negociables admitidos a cotización en un mercado secundario organizado", expresión evidentemente imprecisa y ambigua pero que apunta a señalar que la constatación de minusvalías en estos supuestos sólo será necesaria cuando las expectativas futuras de obtención de beneficios futuros por la sociedad participada haga poner en serias dudas la recuperación del coste de adquisición contabilizado para la inversión y no cuando se produjeran caídas del precio de mercado de dichos títulos, más o menos transitorias, que no son referente obligado para unas inversiones intrínsecamente a largo plazo, con derechos políticos reforzados y cuya negociación, en su caso, como paquete de control se produciría al margen del negocio o contratación ordinaria de los mercados organizados.

Circular 5/1990 de 28 de noviembre de la Comisión Nacional del Mercado de Valores sobre normas contables, modelos reservados y públicos de los estados financieros y cuentas anuales de las Sociedades y Agencias de Valores

Esta Circular representa la regulación contable específica de esta clase de entidades que conforman piezas importantes del entramado de los mercados de valores en España, cuya potestad en este orden de cosas corresponde a la Comisión Nacional de Valores, motivo por el cual no vienen obligadas por el PGC 1990. Pues bien, en estas normas contables, aunque se discrimina entre la cartera de negociación y la cartera permanente, sin embargo, en materia de correcciones valorativas al cierre de una y otra no existen diferencias apreciables por el hecho de que unos mismos títulos pudieran corresponder a una cartera u otra en razón de su tiempo de permanencia en el seno de esta clase de entidades, ya que su determinación en uno y otro caso, siempre se hará con referencia al valor de mercado (para títulos cotizados en mercado organizado), o a criterios valorativos racionales admitidos en la práctica (no superiores al valor teórico contable -con cómputo adicional de plusvalías ocultas demostrables en el caso de acciones de la cartera permanente- para títulos de renta variable, o al valor estimado de realización equivalente al valor actual a tipo de mercado del

valor de reembolso de los títulos de renta fija (Norma 2ª.4) y siempre con incidencia en la cuenta de resultados. Pero además, la posición de la Circular es sumamente restrictiva en materia de compensaciones entre plusvalías y minusvalías potenciales al cierre de las carteras de títulos-valores, al establecerse taxativamente que "no se permitirán compensaciones de plusvalías y minusvalías más que dentro de valores de cada emisor de la misma clase, mismos derechos y plazo de vencimiento y las demás que se indiquen expresamente.

Sin duda, este tratamiento integral y no matizado de las minusvalías potenciales de la cartera de títulos de estas entidades representa una normativa rigurosa y tosca sobre el problema, siendo un exponente claro de posición ultraprudente.

Circular 7/1990 de 27 de diciembre de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre normas contables y estados financieros reservados de Instituciones de Inversión Colectiva.

Estas normas introducen determinados matices diferenciadores en el tema de las plusvalías o minusvalías latentes de la cartera de títulos al cierre -concretamente en títulos de renta fija- basados en la mayor o menor duración del intervalo de tenencia de los títulos. Así, aunque establece como criterio general su valoración al valor estimado de realización al cierre de cada uno de los valores (valor de mercado en títulos cotizados, criterios de máxima prudencia aplicando criterios valorativos racionales admitidos en la práctica en títulos no cotizados, etc.), con imputación a resultados de las minusvalías latentes y en cuentas de orden las plusvalías latentes, a renglón seguido formula la excepción de los valores de renta fija en los que los cotizados, pero con vencimiento inferior o igual a seis meses, no se valorarán de acuerdo con el criterio general antes expuesto, sino al precio de adquisición incrementado en los intereses devengados calculados según la tasa de rentabilidad interna efectiva de tales inversiones, mientras que los no cotizados, con vencimiento máximo de un año, se registrarán por este mismo criterio valorativo, admitido como excepción en tales casos del criterio valorativo general indicado (Norma 9ª.2).

Vemos, pues, cómo la presunción bastante verosímil del reembolso contractual a corto plazo de títulos de renta fija es tenida en cuenta como factor decisivo a la hora de pergeñar el cuadro de normas en materia de correcciones valorativas al cierre, segregando estos títulos del régimen general de dotación de provisiones por depreciación al cierre para los títulos de renta fija que equivale de facto, con bastante buen tino, a exonerar del mecanismo de dotación a la provisión por depreciación al cierre a aquellas inversiones que van a recuperarse a corto plazo por su amortización escriturada (por su valor de reembolso contractual) y no tener en cuenta por ello si su valor de mercado al cierre pudiera ser inferior o no a su coste de adquisición más intereses devengados al cierre, por cuanto que su inversión, casi con entera seguridad, no va a ser recuperada, en numerosos casos, por la enajenación de los títulos en los correspondientes mercados oficiales de valores sino esperando su vencimiento natural.

Es ésta, por tanto, una novedad dentro de nuestro panorama normativo de lo contable con respecto a minusvalías potenciales de ciertos activos al cierre, al introducir parcialmente ciertas diferencias de tratamiento amparadas en la duración del ciclo de tenencia de las inversiones financieras de renta fija, o lo que es lo mismo, basadas en datos de plazo corto de vencimientos que permiten augurar su recuperación vía vencimiento natural, frente a datos de plazo de vencimiento prolongado que permiten augurar una recuperación probable o potencialmente posible vía mercado secundario organizado.

SFAS nº 60 del FASB. Accounting and Reporting by Insurance Enterprises

Por su parte, el SFAS nº 60 del FASB norteamericano (Accounting and Reporting by Insurance Enterprises) establece este distinto tratamiento de tenedor permanente o de especulador o negociante con carácter habitual, con referencia a un mismo elemento patrimonial (títulos de renta fija), prescribiendo un tratamiento contable totalmente distinto para las pérdidas potenciales de valoración al cierre.

"Los bonos serán valorados al coste pendiente de amortizar (por el emisor de los mismos) si la compañía de seguros tiene la capacidad y la intención de retener éstos hasta su vencimiento y no exista una caída en el valor de mercado de los bonos distinta de una caída meramente temporal. Si la compañía de seguros actúa como especulador habitual en el mercado de dichos bonos y no tiene intención de retenerlos hasta su vencimiento, entonces los bonos serán valorados a su cotización de mercado y los cambios temporales de su cotización de mercado serán reconocidos como pérdidas o ganancias no realizadas" -en la Cuenta de Pérdidas y ganancias- (párrafo 45).

4.2.5. EL CARACTER PERMANENTE O TRANSITORIO DE LA CAIDA O PERDIDA POTENCIAL DE VALORACION DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES.

Hay elementos patrimoniales para los que su inestabilidad o fluctuación de precios a corto plazo es una hecho consustancial a su propio devenir, los cuales sufren por tanto, altibajos coyunturales de naturaleza cíclica o estacional.

La existencia de tal evidencia debería incidir, en mayor o en menor medida, en el tratamiento contable diferenciado a dar respecto de las pérdidas valorativas al cierre del ejercicio correspondientes a los elementos cuya fluctuación de precios consustancial o inmanente, en comparación con el que se estableciera para las de aquellos otros elementos en los que las caídas de valor no tienen tan acentuado este carácter. Esta diferencia de tratamiento contable para las pérdidas potenciales transitorias de elementos patrimoniales concretos con fluctuaciones continuas o diarias de precios (el arquetipo serían los títulos cotizados en mercados oficiales organizados y demás mercancías negociadas en ellos) podría graduarse entre estos dos extremos o límites:

a) Mantener el mecanismo general de constatación de las pérdidas potenciales de valoración al cierre (es decir, haciendo incidir éstas en las cuentas de resultados y en la expresión valorativa neta de las rúbricas de activos o pasivos correspondientes), sólo que modificando la regla general de cómputo de dichas pérdidas, en el sentido de tomar (a efectos de este cálculo) como valor de mercado de los elementos patrimoniales, no el valor puntual de la fecha cierre, sino el valor promedio de precios de mercado correspondiente a un intervalo temporal más dilatado que pueda considerarse más significativo de la trayectoria mantenida por el valor de dichos elementos que el valor puntual o concreto de la fecha de cierre del ejercicio o de la última cotización más próxima al cierre. Esta sería la peculiaridad valorativa mínima a considerar en el caso de los elementos con oscilaciones de precios continuas y consustanciales a sus propias circunstancias diferenciales.

Esta es, por ejemplo, la posición adoptada por el PGC 1990 con respecto a la determinación de la cuantía de las pérdidas potenciales al cierre inherentes a la cartera de títulos cotizados en mercados oficiales, sólo que en la posición adoptada por el plan contable español se inclina por la versión más pesimista de los precios, al significar que para el referido cómputo debería tomarse el valor de mercado menor entre la cotización media de los títulos correspondiente al último trimestre del ejercicio o la cotización del día de cierre del balance o en su defecto la del inmediato anterior

(Norma de Valoración 8ª.2. segundo párrafo).

Pues bien, salvo este posicionamiento exagerado y pesimista del cálculo de las pérdidas potenciales de valor de los elementos patrimoniales con oscilación continua de precios, al elegir el cálculo peor o más exagerado de las dos perspectivas -cálculo con relación a un valor puntual o cálculo con relación al promedio de valores de un intervalo temporal-, lo cierto es que se mantiene el mecanismo general del principio de prudencia de hacer incidir también para estos elementos las susodichas pérdidas potenciales dentro de la cuenta de resultados y con reflejo también en el valor de las rúbricas del balance en que figuran éstos. La verdad es que actuar con los mismos criterios de imputación o consignación contable de las pérdidas potenciales -con excepción de la variación de su cuantía para tales elementos que los que se aplican para aquellos otros en los que el precio singular más próximo al cierre puede considerarse un precio significativo a estos efectos, puede representar, en principio, una postura realmente congruente. En otras palabras, el factor comentado afectaría a lo sumo a la cuantía de la provisión, más no al mecanismo general de incorporación a las Cuentas Anuales (con incidencia en resultados y en balance, según el esquema tradicional de aplicación del principio de prudencia).

b) Calcular el importe de la pérdida potencial de los elementos patrimoniales con precio continuamente oscilante en relación, por ejemplo, con el precio promedio de un intervalo de tiempo representativo, más no hacer incidir su cuantía en la cuenta de resultados, sino hacerla consignar exclusivamente en la Memoria como dato informativo complementario, o como solución alternativa, hacerla consignar dentro del balance más sin incidencia en la cuenta de resultados, lo que obligaría a llevar, como contrapartida de la provisión consignada, una partida contable negativa de la rúbrica de fondos propios.

El argumento de este proceder -no pasar estas pérdidas potenciales por la Cuenta de Pérdidas y Ganancias- estaría en que siendo la fluctuación continua de precios - con frecuencia en ambas direcciones- una característica peculiar de los mercados en que determinados elementos patrimoniales cotizan, realmente no tendría mucho sentido repercutir, en las cifras de resultados, pérdidas potenciales marcadas por la cotización singular de un día concreto, ni incluso por la media de un intervalo corto de tiempo, por no ser representativas de un valor potencial de enajenación o de cancelación para la empresa que los posee, con lo que si se trata de elementos patrimoniales de tenencia temporal corta, casi sería preferible dejar constancia informativa de un indicador indirecto y posible de pérdidas potenciales o probables de valor en relación con el próximo destino de estos elementos, más sin hacerlo vía por la cuenta de resultados, ya que es altamente probable que cuando la empresa cancele o se desprenda a corto plazo de dichos elementos la situación puede haber dado un vuelco en la otra dirección -situación de ganancias efectivas incluso-, como la experiencia continua demuestra (el ejemplo del movimiento de las cotizaciones bursátiles en la conocida forma de "dientes de sierra" así lo atestigua), con lo cual no tiene sentido introducir vaivenes en las cifras de resultados de los distintos períodos que pueden distorsionar la visión de las ganancias o pérdidas de los mismos procedentes de las operaciones reales o devengadas de cada uno de ellos.

Detrás de este posicionamiento estaría, pues, el razonamiento de que, o bien se va a un sistema de contabilización a precios continuos de mercado para los elementos circulantes o temporales negociados en mercados organizados con repercusión en resultados de las plusvalías o minusvalías potenciales detectadas al cierre, o de lo contrario no tiene sentido incidir en resultados las minusvalías potenciales de unos elementos que pueden ser etéreas por su propia naturaleza.

Pero no solamente podría defenderse esta postura ante los elementos patrimoniales de tenencia

corta en el seno de la empresa, sino también precisamente para elementos cuyo plazo de tenencia sea relativamente prolongado por la empresa, ya que entonces la falta de representatividad del dato puntual del valor de mercado carecería de total significación práctica e incluso en casos de activos no perecederos, etc.

Dentro del panorama regulador internacional, lo cierto es que no suele actuarse así, sino que por contra son más frecuentes las normas que únicamente introducen modos específicos de determinar la cuantía de las pérdidas potenciales de valoración al cierre para los elementos patrimoniales con cotizaciones altamente volátiles, pero manteniendo el mecanismo general común de hacer repercutir en la cuenta de resultados los importes calculados de la dotación o desdotación de las provisiones, es decir, actuando siempre dentro de la ortodoxia de entender la repercusión contable del principio de prudencia, cualquiera que fuera el carácter, permanente o transitorio, de dichos importes.

A este respecto, la NIC 2 del IASC sobre Valoración y presentación de las cuentas de existencias según el sistema del coste histórico, en relación con la constatación y cálculo de las posibles provisiones por depreciación al cierre de esta clase de activos según el valor realizable neto de los mismos señala:

"28. Las estimaciones del valor realizable neto no deben estar fundamentadas en fluctuaciones temporales de los precios o de los costes, sino en la mejor evidencia, disponible en el momento de hacer la estimación, acerca del valor esperado de realización de las existencias".

Por su parte, el Accounting Research Bulletin nº 43 del AICPA norteamericano señala, en relación con la valoración al cierre de títulos-valores cotizables, ejemplo patente de oscilaciones valorativas continuas, lo siguiente:

"En el caso de valores cotizables cuyo valor de mercado sea menor que su coste en un importe sustancial y en donde sea evidente que la disminución del valor de mercado no se deba a una mera circunstancia o condición temporal, el importe a consignar en el balance como activos corrientes para esta partida no debe exceder su valor de mercado".

Es posible ver en esta opción, una inclinación incluso a no tener que reconocer siquiera, con efectos sobre la cifra de resultados y en la de recursos propios, las pérdidas potenciales de valoración al cierre de la cartera temporal de valores que fuese debida exclusivamente a fluctuaciones normales (dientes de sierra) de las cotizaciones bursátiles a corto plazo que no obedeciesen a coyunturas alarmantes o de caídas sostenidas o en picado, etc., aunque creemos que al menos debería dejarse constancia en la Memoria. En todo caso, sí es un apoyo claro, en el rechazo de posturas o normas legales (como es el caso del PGC 1990 Norma 8ª) de inclinarse por la valoración puntual de la cotización de la fecha de cierre si fuera menor que la media del último trimestre; es una muestra ultrapesimista y de ponerse siempre en el peor de los escenarios posibles. En nuestra opinión, bastaría con utilizar la media del último mes o trimestre, por ejemplo, pero nunca la de un día solamente.

4.2.6 LA NATURALEZA DE LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES: ACTIVOS FUNCIONALES VERSUS ACTIVOS EXTRAFUNCIONALES

La aplicación del principio de prudencia a las posibles minusvalías potenciales de los activos al cierre de ejercicio debería introducir matices específicos según que se tratase de activos

genuinamente funcionales u orgánicos de la empresa, es decir, activos integrados y necesarios de hecho para el desarrollo de sus negocios naturales, o que fuesen activos de naturaleza extrafuncional o inorgánicos poseídos o mantenidos no estrictamente para desarrollar una prestación determinada en el proceso de producción-distribución de los bienes y servicios de la empresa, sino por otros motivos (activos netamente especulativos, de índole decorativa, inversiones de carácter social o recreativo, etc.).

Indudablemente, la pertenencia de los activos a uno u otro de los bloques indicados incidirá en el referente calculatorio de las posibles minusvalías potenciales al cierre, en la medida que existen algunas diferencias radicales entre los activos pertenecientes a un bloque u otro. Así, los activos funcionales tienen su destino natural de recuperación a través de los ingresos futuros obtenidos por los bienes o servicios a cuya producción-distribución cooperan y además, por lo general, estarán sujetos a reposición -por otros de análogas características- a mayor o menor plazo, una vez hayan sido consumidos o hayan perdido su utilidad dentro del proceso funcional; por contra, los activos inorgánicos o extrafuncionales al no estar incardinados en el proceso de producción-distribución de la empresa no estarán sujetos a reposición normalmente y, sobre todo, su ámbito de recuperación caerá fuera de dicho proceso debiendo conectarse con su mercado de salida o enajenación.

De todo ello, se derivarían consecuencias importantes de cara a la determinación del mecanismo de tratamiento y cálculo contable de las posibles minusvalías potenciales al cierre de los activos de una y otra clase:

- Activos orgánicos o funcionales.

Su referente calculatorio natural de las posibles minusvalías debería ser indirecto, es decir, en relación o a través del proceso de obtención de los ingresos de los negocios a los que tales activos prestan su concurso y no con relación a sus mercados respectivos de adquisición (coste de reposición de los activos) o de venta (valor neto de realización o venta como tales activos en forma de elementos separados). En efecto, no tiene sentido dotar provisiones de activos funcionales concretos por el hecho de que su coste de reposición o su precio neto de realización como tales activos -no se olvide que el hecho de no ocupar una condición institucional de vendedor en el circuito de comercialización de ciertos activos originaría una pérdida notable para el vendedor ocasional de los mismos y cualquier empresa se encontraría en esta situación respecto a numerosos de sus activos, particularmente los inmovilizados- fuesen inferiores a su coste de adquisición o valor neto contable presente, si existen expectativas claras o no especialmente dudosas de recuperación de estos últimos montantes a través de la obtención de ingresos futuros obtenidos dentro de los negocios en los que dichos activos se encuentran funcionalmente adscritos o integrados. Traspasar esta línea de razón de la prudencia desembocaría en distorsiones injustificadas de las cifras periódicas de resultados y de patrimonio. A mayor abundamiento, esgrimir el valor neto de realización directo, como tales activos separados, para los de naturaleza funcional, como pauta de cálculo de provisiones por depreciación al cierre, bordearía el disparate contable, toda vez que el desprendimiento de tales activos entraría dentro del escenario del absurdo, puesto que ello provocaría el desmontaje funcional de los procesos de producción-distribución de la empresa en que tales activos se encontrarían encajados.

- Activos inorgánicos o extrafuncionales.

Si su papel no es contribuir funcionalmente en los procesos de producción-distribución de la empresa, ni tampoco están sujetos normalmente al imperativo de la sustitución, de aquí que, a diferencia de los activos funcionales, su referente calculatorio natural de las posibles minusvalías potenciales al cierre fuese el valor de salida o precio de realización neto de tales activos.

Estos matices diferenciales deberían tener la debida acogida dentro de la reglamentación contable en materia de correcciones valorativas al cierre de los activos. Sin embargo, no se observa suficientemente este detalle, por ejemplo, dentro de la normativa al respecto del PGC 1990, pues no es sólo el silencio o falta de alusión explícita a esta dicotomía general de tratamiento contable lo que se observa, sino que incluso, en el caso de las normas específicas prescritas para el cálculo y dotación de provisiones correspondientes al capítulo de las existencias, se manifiesta algo tan inadecuado, por exagerado en la concepción de la prudencia aplicada a dicho capítulo, como que para las materias primas sería menester dotar provisión por depreciación cuando el menor entre el precio de reposición o el valor neto de realización de las mismas fuese inferior a su coste de adquisición (Norma de Valoración 13ª, apartado 4). Realmente parece injustificada la dotación de una provisión para unas materias primas, basada en tales parámetros, si la recuperación de su coste a través de su destino natural está asegurada en términos razonables (a través del precio de realización neto de los productos finales a los que tales materias se incorporan) y si no existen evidencias contrarias indiscutibles a la continuidad de los procesos productivos en el futuro inmediato (principio de empresa en funcionamiento)⁴⁴ Ir más allá de estos límites de razón en la aplicación de la prudencia conduce al mundo de la distorsión de las cifras contables periódicas y tales prácticas deberían ser erradicadas y sustituidas por otras que tuviesen en cuenta los rasgos distintivos señalados.

4.2.7. LA EXISTENCIA DE CONTRATOS COLATERALES QUE ASEGURAN UN DESTINO ESPECIAL A LOS ELEMENTOS PATRIMONIALES

Es evidente que si la empresa tiene contratos colaterales mediante los cuales la valoración de determinados elementos patrimoniales queda asegurada al margen de los referentes ordinarios de sus precios de mercado sobre los que, en condiciones normales, habrían de computarse las eventuales pérdidas potenciales de valoración al cierre de dichos elementos, los cálculos de tales pérdidas deberían realizarse, no con relación a los precios normales de mercado, sino con referencia a los precios comprometidos o asegurados por tales contratos, sustantivos o colaterales, que sustraen a dichos elementos de la circulación de sus mercados naturales.

En este sentido, habría que distinguir, pues, dos situaciones o dos casos formalmente distintos, si bien ambos desembocan en la misma consecuencia práctica de actuación indicada:

1ª.- La empresa tiene contratos sustantivos en firme o incondicionales por los que asegura un precio de enajenación para ciertos activos o de cancelación para ciertos pasivos (ejemplos: contratos de venta o de suministro a un determinado precio, cláusula de reembolso garantizada a un cierto precio, etc.)

Evidentemente, aunque los precios de mercado abierto para tales elementos discrepasen de los precios comprometidos en los correspondientes contratos que garantizan una circulación para ellos al margen del mercado ordinario o abierto, obviamente deberían prevalecer los precios

⁴⁴ Imagínese, por ejemplo, una empresa con poder de mercado evidente (monopolio, oligopolio, competencia monopolística, etc.) que fija el precio de sus productos de demanda elástica y con posibilidad de repercutir en precios sin costes. Sería absurdo en este caso intentar computar con cargo a resultados diferencias potenciales de valoración de sus activos funcionales, amparándose en que por ejemplo su almacén de primeras materias tendría en la actualidad un coste de reposición inferior a su precio de adquisición real contabilizado para las mismas, si la empresa espera recuperar vía ingresos el importe de la inversión realizada en dichas primeras materias. Este sería desde luego un caso límite inapelable.

comprometidos en los contratos pertinentes a efectos del cálculo de posibles pérdidas potenciales de valoración al cierre.

El PGC 1990 reconoce este hecho en distintos parajes de sus normas referentes a correcciones valorativas. Lo reconoce explícitamente en el caso de los valores de renta fija, créditos y débitos en moneda extranjera, al significar, como excepción a la regla general de valoración según el tipo de cambio vigente al cierre para la divisa de que se trate que "en los casos de cobertura de cambio (seguro de cambio o cobertura similar), se considerará únicamente la parte del riesgo no cubierto" (Norma de Valoración 14ª.5). Más también lo reconoce implícitamente o de modo más velado, en las correcciones valorativas correspondientes a: a) Existencias: empieza por señalar que "cuando el valor de mercado o cualquier otro valor que le corresponda⁴⁵ sea inferior a su precio de adquisición o a su coste de producción, procederá efectuar correcciones valorativas ...", prosiguiendo más adelante con la enumeración de las reglas de cálculo de dichas correcciones valorativas -primeras materias, productos en curso, productos terminados o mercancías- las cuales se realizarán, en general, con relación a sus respectivos valores de mercado, para añadir finalmente: "No obstante, los bienes que hubieran sido objeto de un contrato de venta en firme cuyo cumplimiento deba tener lugar posteriormente no serán objeto de la corrección valorativa indicada en el párrafo precedente, a condición de que el precio de venta estipulado en dicho contrato cubra, como mínimo, el precio de adquisición o el coste de producción de tales bienes, más todos los costes pendientes de realizar que sean necesarios para la ejecución del contrato" (Norma de Valoración 13ª.4). En justa correspondencia debería colegirse también -aunque el PGC 1990 no lo recoge expresamente- que en estos casos de venta en firme debería practicarse la oportuna corrección valorativa cuando el precio neto asegurado contractualmente no cubriese "el precio de adquisición o el coste de producción de tales bienes ...", con independencia de que el precio de mercado normal o abierto de los activos correspondientes pudiera ser superior a su precio de adquisición o coste de producción; b) Valores Negociables: después de enumerar el cómputo y dotación de correcciones valorativas inherentes a los valores admitidos a cotización en un mercado secundario organizado con relación al valor de mercado de los títulos cuando éste fuese inferior a su precio de adquisición, añade: "no obstante, cuando medien circunstancias de suficiente entidad y clara constancia que determinen un valor inferior al precio de mercado antes indicado, se realizará la corrección valorativa que sea pertinente para que prevalezca dicho valor inferior" (Norma de Valoración 8ª.2). No hay duda que la existencia de contratos de venta en firme de ciertos títulos a precios inferiores al precio de adquisición sería circunstancia de suficiente entidad y de clara constancia para tener que proceder a efectuar la corrección valorativa por la diferencia, al margen de cuál fuese en el momento del cierre la cotización de mercado de tales títulos.

2ª.- La empresa tiene abiertos contratos colaterales o ha celebrado operaciones especiales de cobertura de riesgos de precios por las que de facto asegura un precio para el activo, pasivo u operación principal distinto del precio de mercado de los mismos. En todos estos casos, la actuación con respecto a las posibles correcciones valorativas debe hacerse con respecto a la conjunción de los datos de mercado del elemento patrimonial y los del contrato colateral que realiza la vinculación o cobertura del riesgo de precio de dicho elemento.

Se entra así de lleno en el moderno y complejo mundo de los nuevos instrumentos financieros (futuros, opciones, permutas financieras, acuerdos sobre tipos de interés, seguros de cambio de divisas, etc.) tanto bursátiles como extrabursátiles que ha dado lugar a una problemática especial de tratamiento contable, todavía hoy efervescente y en proceso de elaboración, que no cabe ser

⁴⁵ El subrayado es nuestro

expuesta con detalle en un trabajo de estas características⁴⁶.

Baste indicar que cuando determinados contratos colaterales cumplan los requisitos establecidos por la normativa contable relativa a cobertura de riesgos de elementos patrimoniales u operaciones principales de la empresa activas o pasivas, las diferencias valorativas originadas por tales contratos o instrumentos de cobertura ligarán su destino contable al de los elementos u operaciones principales cubiertas, de tal manera que su régimen contable general guardará un paralelismo total con el de los elementos u operaciones principales cubiertos y, por supuesto, el juicio acerca de las correcciones valorativas debería hacerse teniendo en cuenta los precios de mercado del elemento u operación principal cubierta, más las diferencias, positivas o negativas, acumuladas y diferidas al cierre del contrato u operación de cobertura correspondiente.

Así, a título de ejemplo, pudiera ocurrir que el precio o cotización reciente de mercado de un activo fuese inferior a su precio de adquisición, más si dicho activo tuviese un contrato abierto (de venta a futuro, opción de venta a futuro, etc.) de cobertura a un precio de venta superior, entonces la pérdida potencial del activo principal se enjuagaría con el valor del activo reconocido para las diferencias positivas acumuladas del contrato de cobertura, con lo que no sería menester constatar corrección valorativa potencial alguna al cierre para el activo cubierto; otras veces, al existir una cobertura parcial del riesgo de precios de un activo, la corrección valorativa detectada para el mismo, según la fórmula ordinaria o común establecida por la regulación contable para aquél, debería minorarse por la cuantía de la diferencia positiva acumulada hasta la fecha de cierre en favor de la empresa correspondiente al contrato u operación vinculado o que realiza la cobertura de dicho activo y cuya diferencia se encontrará registrada como partida contable diferida al cierre.

Pero aún más, dado que a veces el contrato u operación colateral que efectúa la cobertura de riesgos pudiera antepoñerse en el tiempo a la ejecución de la operación principal cubierta, sin que ello obste para que contablemente pudiera aceptarse la existencia de tal motivación de cobertura, pudiera ocurrir que al cierre de un ejercicio la empresa tuviese acumuladas en su contra diferencias negativas correspondientes a tales contratos colaterales (por ejemplo: compró a futuros al 31-3-X1 a 100 ptas. y al cierre 31-12-X, los futuros del contrato al 31-3-X1 se cotizan a 80 ptas., con lo cual, la empresa detectaría un pasivo de 20 ptas. reflejado como gastos diferidos por corresponder a una compra real a realizar en el ejercicio X1). Pues bien, las diferencias efectivas o potenciales negativas de valoración al cierre de los contratos de cobertura abiertos sobre operaciones a ejecutar en el futuro pudieran quedar fuera, en unos casos, de la constatación como correcciones valorativas al cierre, y en otros casos dentro, según cuáles fuesen las expectativas de recuperación de dichas diferencias negativas acumuladas (a través de las expectativas de ingresos producidos por el elemento principal a adquirir o producir por la empresa y a cuyo intrínseco precio de adquisición se adicionarán en su momento las diferencias negativas acumuladas al cierre del contrato u operación colateral que desempeña la función de cobertura de dicho elemento principal).

⁴⁶ Véase, en el plano internacional: SFAS N° 80. Accounting for futures contracts; SFAS N° 105. Disclosure of information about financial instruments with off-balance-sheet risk and financial instruments with concentration of credit risk; SFAS N° 107. Disclosures about fair value of financial instruments; Recognition and Measurement of Financial Instruments. Discussion Memorandum FASB, 1991. En nuestro país, en el plano de la regulación contable no existe todavía normativa alguna al respecto en el seno del ICAC, aunque actualmente está en estudio una Resolución relativa a contabilización de contratos de futuros y opciones; en cambio, existen disposiciones al respecto en la normativa reguladora del Banco de España (Circular 4/1991 de 14 de junio) y de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Circular 5/1990 de 18 de noviembre relativa a normas contables para las Sociedades y Agencias de Valores; Circular 7/1990 de 27 de diciembre relativa a normas contables para las Instituciones de Inversión Colectiva); en el plano doctrinal, pueden consultarse J.L. Cea. Análisis Contable de los Contratos de Futuros. Instituto de Planificación Contable. Madrid. 1987 y Los Contratos de Permuta Financiera (Swaps). Gestión Financiera y Análisis Contable. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid, 1990

Ejemplos:

a) La empresa posee una cartera de renta fija. Para cubrirse de posibles riesgos de minusvalías de tal cartera (ante elevaciones de los tipos de interés de mercado) concierta un "swap" o permuta financiera de intereses fijos-intereses variables sobre un bono notional. La empresa paga un tipo de interés fijo sobre el bono notional similar al recibido por su cartera de renta fija, recibiendo de la contraparte del swap un interés variable (MIBOR + margen) sobre dicho bono, asumiendo que existe correlación suficiente entre la evolución del tipo de interés de mercado de su cartera de renta fija y la del interés variable concertado en la operación paralela del swap.

Ante la subida del tipo de interés de mercado que sirve como pauta de descuento en el mercado de renta fija, el precio de mercado al cierre de los títulos de este carácter bajaría y debería reconocerse la correspondiente corrección valorativa (según el PGC 1990, por ejemplo -Norma de Valoración 8ª.2). Sin embargo, al haber subido en paralelo el MIBOR, la empresa detectaría un valor actual positivo para el swap (corrientes de cobros de intereses variables > corrientes de pagos de intereses fijos), con los que su cuantía debería detrarse de la corrección valorativa determinada para la cartera de renta fija; en definitiva, el tratamiento de la pérdida de valoración de la cartera de renta fija debería hacerse en términos netos, o sea, uniendo las minusvalías de ésta a las plusvalías o valor actual positivo al cierre del swap vinculado a dicha cartera.

Títulos de renta fija:

Precio de adquisición contabilizado = 200 millones

Intereses devengados por cupón corrido al 31-12-X (contabilizados en cuenta separada): 2.000.000

Valor de mercado de la cartera de renta fija: 199 millones

Corrección valorativa al 31-12-X de la cartera de renta fija:

$(200 + 2) - 199 = 3$ millones

La empresa tiene abierto un swap de intereses fijos al 10% por intereses variables (MIBOR + 0,50%) a 3 años, vencimientos al 31-12 de cada año y por un importe notional de 200 millones.

MIBOR al 31-12-X: 11,50%

Nota: Se prescinde de los gastos en contra de la empresa correspondientes al swap.

VALOR ACTUAL AL 31-12-X DEL SWAP (en millones de pesetas)

	31-12-X	31-12-X1	31-12-X2
- Cobros de intereses variables			
$200 \times [0,1150 + 0,50]$	2,4	2,4	2,4
- Pagos de intereses fijos			
$200 \times 0,1$	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>2</u>
Cobros netos esperados del swap a favor de la empresa	<u>0,4</u>	<u>0,4</u>	<u>0,4</u>

$$V A \text{ del swap} = 0,4 + \frac{0,4}{(1+0,12)} + \frac{0,4}{(1+0,12)^2} = 1.076.020$$

Nota: De las 1.076.020 ptas a que asciende el valor actual del swap, 400.000 ptas. figurarían como intereses devengados a cobrar vencidos (swap vence el 31-12 de cada año) con contrapartida en la cuenta de resultados y el resto 676.020 ptas. figuraría en otra cuenta de activo con contrapartida en ingresos financieros diferidos. Por tanto, en verdad: $VA' = 676.020$ ptas.

En consecuencia, a la corrección valorativa de la cartera de renta fija debería detraerse el VA' del swap de intereses, positivo para la empresa, es decir:

Corrección valorativa sin swap =	3.000.000
Valor actual no vencido del swap (ingresos financieros diferidos)	676.020
	<hr/>
Corrección valorativa neta con swap	2.323.980

b) La empresa posee una cartera de renta fija similar a la del ejemplo a) y celebra un contrato de venta a futuros de Obligaciones del Estado por un montante nominal semejante al nominal (precio de adquisición) de la cartera de renta fija al 92,5% con vencimiento de la operación a 6 meses, o sea, $200 \times 0,925 = 184.500.000$ pesetas.

Ante la subida del tipo de interés de mercado, baja la cotización de la cartera de renta fija, pero asimismo bajará el precio de venta a futuros de Obligaciones del Estado, con lo que la pérdida potencial de la cartera de renta fija se amortiguaría por la ganancia o diferencia positiva experimentada por la venta a futuros a precio superior a la cotización presente del contrato.

Con los mismos datos del ejemplo a) para la cartera de renta fija al cierre y suponiendo que en esa misma fecha la cotización a futuros es de 91,5%, la corrección valorativa neta resultante sería:

Corrección valorativa de la cartera de renta fija sin swap:	$(200 + 2) - 199$	=	3
Diferencias positivas acumuladas del contrato de cobertura de venta a futuros	$\frac{(92,5 - 91,5)}{100} \times 200.000,00$		2
Corrección valorativa neta con contrato de cobertura de venta a futuros			<hr/> 1

Notas:

- (1) Se prescinde en el ejemplo de los gastos de transacción del contrato de futuros, contabilizados por la empresa como gastos diferidos, los cuales deberían adicionarse, en verdad, íntegramente a la corrección valorativa neta señalada.
- (2) El importe de las diferencias positivas acumuladas al cierre (diferencias vencidas y líquidas en los contratos de futuros genuinos o bursátiles) figuraría contabilizado como activo (derecho de crédito frente a los agentes del mercado de futuros) y como ingresos financieros diferidos simultáneamente.

4.2.8. ESPECIFICIDAD DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Hay determinadas actividades empresariales que crean una relación singular y clave con determinados activos concretos, relación que no existe o no tan acentuada en el caso de empresas pertenecientes a otras ramas de actividad.

Tales singularidades pueden provocar, evidentemente, un acercamiento especial, diferenciado y matizado con respecto al tratamiento contable adecuado a prescribir para las pérdidas potenciales de valoración al cierre de aquellos elementos patrimoniales que representan o desempeñan un papel clave en las empresas de ciertos sectores o que desarrollan ciertas actividades concretas.

Un caso paradigmático es el de las entidades financieras (banca, seguros, instituciones de inversión colectiva, etc.) con respecto a determinados activos financieros poseídos por ellas, los cuales por su volumen absoluto o relativo, por su función o por constricciones legales, etc. han de tener una cuadro muy peculiar de comportamiento para esta clase de empresas y en donde, por ende, el procedimiento contable a seguir en relación con algunas de las posibles pérdidas potenciales de valoración al cierre más significativas de algunos activos financieros característicos de ellas habrá de requerir un estudio específico que desemboque en notas peculiares para su normativa sobre el particular (Normas de Adaptación Sectorial).

En este tipo de entidades, por ejemplo, podrían señalarse algunos rasgos distintivos en relación con el problema que nos ocupa -tratamiento contable de determinadas pérdidas potenciales de valoración al cierre de algunos de sus activos financieros- que ponen de relieve fácilmente la necesidad de adaptación específica de la aplicación del principio de prudencia utilizado con carácter general.

Así, de una parte, hay que tener en cuenta en cuanto a los activos financieros rentables de estas compañías que muchos de éstos estarán correlacionados con otros tantos pasivos financieros onerosos que captan las mismas -negocio de intermediación financiera- por lo que frecuentemente la erosión de los precios de algunos de sus activos financieros más característicos (por ejemplo: cartera de renta fija, etc.) provocada por alzas de los tipos de interés de mercado puede implicar en paralelo -no siempre- una caída potencial de los precios de determinados pasivos financieros correlacionados o que representan la materialización natural o legal recíproca de ambos (fuente e inversión financiera) por causa precisamente del abaratamiento relativo de los pasivos financieros contraídos previamente a tipos de interés fijos inferiores a los vigentes actualmente para remunerar pasivos de iguales características. Esto significa que la perspectiva de cómputo de las pérdidas potenciales al cierre inherentes a ciertos activos financieros de estas empresas por compartimentos-estancos de grupos más o menos homogéneos de tales activos, prescindiendo de su cómputo en conjunción con posibles ganancias potenciales de valoración en determinados pasivos correlacionados con los activos en cuestión, tal como se practica habitualmente la mecánica general de la prudencia contable aplicada al problema de las pérdidas potenciales de valoración, representaría un tratamiento inadecuado de tal extremo y desembocando casi con toda seguridad en provisiones por depreciación excesivas al venir determinadas por este cómputo unilateral y desgajado de las mismas. He aquí una muestra clara de cómo la especificidad del negocio puede requerir una adecuación del tratamiento del problema de las pérdidas potenciales de valoración al cierre.

De otra parte, hay que resaltar el papel crítico del riesgo en el seno de las empresas del sector financiero que pueden requerir por ello, una acentuación especial del principio de prudencia en dichas empresas. Así, por ejemplo, en las entidades aseguradoras, por los compromisos o prestaciones aleatorias que asuman con sus asegurados y asimismo por la trascendencia social del

cumplimiento de sus obligaciones futuras, es hasta cierto punto lógico la exigencia de unos criterios más drásticos en materia de dotación de provisiones por depreciación o pérdidas potenciales al cierre de elementos patrimoniales que en empresas dedicadas a otro tipo de actividad, como en general ocurre con todo el sector financiero (bancos, fondos de inversión, etc.). Sin embargo, ello no debería ser excusa para requerir un cómputo ciego o excesivo de pérdidas de este género en tal clase de sociedades, sino que el procedimiento a prescribir debería respetar los límites de la lógica financiera y, en particular, tener en cuenta los mecanismos de neutralización o amortiguación natural entre movimientos de precios de activos y pasivos financieros naturalmente correlacionados (exposición neta al riesgo de precios).

Dentro de la regulación contable específica por tipos de actividad y más concretamente la relativa a empresas pertenecientes al sector financiero, encontramos algunas muestras de una normativa específica, especialmente adaptada a la naturaleza del negocio de estas empresas, correspondiente al tratamiento contable de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de determinados elementos patrimoniales. A título de ejemplo podrían señalarse:

- En USA:

. SFAS nº 60. Accounting and Reporting by Insurance Enterprises.

- En España:

. Circular 18/1992 de 16 de octubre del Banco de España sobre saneamiento de la cartera de renta fija de las entidades de crédito.

. Orden de 28 de diciembre de 1992 sobre valoración de inversiones en valores negociables de renta fija por las entidades aseguradoras.

En ambas disposiciones, se contemplan sendos regímenes privativos de tratamiento contable para las pérdidas potenciales de valoración al cierre de las carteras de títulos de renta fija, supuestamente inspirados en la peculiaridad intrínseca de los negocios respectivos de estas entidades.

Pero el problema que pudiera plantearse es cómo proceder cuando, como en España, se opera dentro de un marco contable legalista y prescriptivo, y no existiesen normas específicas de adaptación de esta cuestión manifiestamente necesarias en el caso de determinadas actividades o sectores singulares, debiendo aplicarse la normativa contable general ostensiblemente inadecuada para ellas. En nuestra opinión, éste podría ser un ejemplo típico de invocación de la excepcionalidad prevista en las leyes mercantiles para cualquier norma legal incompatible con la consecución de la Imagen Fiel de las empresas o, lo que es lo mismo, las empresas ante situaciones graves para sus cuentas de resultados aplicando la normativa general relativa a las pérdidas potenciales de valor al cierre podrían estar legitimadas para abandonar ésta, utilizando un régimen sustitutorio más acorde con la operativa de su negocio y, más adecuado, en suma, con el objetivo de Imagen Fiel, con la debida justificación de los motivos de tal proceder y sus repercusiones cuantitativas dentro de la Memoria, como lo exige el ordenamiento mercantil (artºs 34.4 y 38.2 del C. de C.).

5. LA CARTERA DE TITULOS DE RENTA FIJA Y EL PRINCIPIO DE PRUDENCIA. EL CASO DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS.

El mecanismo general de tratamiento contable de las pérdidas potenciales de valoración al cierre prescrito por la regulación contable española (y, en especial el propugnado por el PGC 1990) de

hacer incidir dichas pérdidas (o su recuperación posterior) en la cuenta de resultados de las empresas, así como los procedimientos de cálculo y determinación de tales pérdidas (cálculo a escala de rúbricas separadas de activos, régimen de compensación inadecuado y, en general, carencia de razonamientos complementarios capaces de contextualizar debidamente los problemas con el fin de definir mecanismos de cálculo matizados y congruentes con las características o rasgos peculiares de dichos problemas) evidencia insuficiencias notorias -como ha quedado constatado a lo largo del presente trabajo- que desembocan normalmente en un impacto exagerado del principio de prudencia dentro de las Cuentas Anuales de numerosas empresas -y, en particular, en relación al cálculo del resultado contable periódico de las mismas- que hace poner en duda el objetivo informativo de la Imagen Fiel, ya que ésta no viene influida esencialmente por el peso de las operaciones reales o devengadas a lo largo del ejercicio transcurrido, sino que las cifras resultantes son también producto de vaivenes temporales provocados por la interpretación severa del principio de prudencia y, dentro de éste, de modo particular por la faceta de éste que se refiere al régimen contable descrito de las pérdidas potenciales de valoración al cierre.

Un caso paradigmático de este régimen inadecuado es el de las entidades aseguradoras con respecto a las correcciones valorativas inherentes a su cartera de renta fija. Ha sido preciso que a lo largo del año 1992 se haya producido una caída importante de la cotización de mercado de esta clase de títulos, por causa de la elevación de los tipos de interés en España (amén de otros factores como la salida masiva de capitales extranjeros invertidos en renta fija, etc.), para que se pusiera al descubierto de modo patente la inadecuación del mecanismo normativo a que estaban sometidas estas entidades con respecto a las minusvalías potenciales detectadas al cierre del ejercicio (el régimen general prescrito por el PGC 1990), pues ello llevaba al absurdo de deprimir severamente las cuentas de resultados de la práctica totalidad de las empresas del sector, con los consiguientes perjuicios que se derivaba de ello para las mismas, amén de la propia distorsión informativa de unas cifras de resultados que no eran producto del desarrollo de las operaciones genuinas del negocio asegurador, al venir fuertemente lastradas por una detracción importante de ganancias basada exclusivamente en una regulación contable insatisfactoria de todo punto en cuanto al tratamiento de las minusvalías potenciales de dicha cartera. Las razonables quejas de todo el sector obligaron a revisar apresuradamente las imperfectas normas contables en vigor sobre el particular dando paso a una nueva regulación de urgencia, bastante más sensata que la anterior (Orden de 28 de diciembre de 1992, sobre valoración de inversiones en valores negociables de renta fija por las entidades aseguradoras), que al menos habrá paliado el absurdo y la iniquidad que rondaba hasta ese momento en el sector de que numerosas empresas del mismo tendrían que mostrar pérdidas, o ganancias escuetas, en el ejercicio por culpa de una norma contable carente de sentido. Vayamos, pues, a la historia de los hechos.

Actualmente en España, las entidades aseguradoras en materia contable se rigen por la Orden de 24 de abril de 1991 por la que se establece la aplicación en el tiempo del PGC 1990 a las mismas. En virtud de esta Orden se establece que hasta tanto no se elabore una adaptación general del nuevo PGC a las entidades aseguradoras, regirá lo siguiente⁴⁷

⁴⁷ Hay que indicar, sin embargo, que en virtud de la Ley 13/1992 de 1 de junio, de Recursos propios y supervisión en base consolidada de las Entidades Financieras, entre las que se incluyen las entidades de seguros, se reconoce una potestad contable específica a la Dirección General de Seguros para dictar normas contables peculiares, al margen por tanto del régimen contable común vigente en España marcado por el ICAC (básicamente con el PGC 1990 y demás disposiciones contables emanadas de este organismo). Así, el artículo 4 de dicha Ley 13/1992, modificando el artº 22 de la Ley 33/1984 de 2 de agosto, de Ordenación del Seguro Privado, añade el siguiente número: "4. Sin perjuicio de lo establecido en el Título III del Libro I del Código de Comercio (De la Contabilidad de los Empresarios) se faculta al Ministro de Economía y Hacienda para, a propuesta de la Dirección General de Seguros, previo informe del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, establecer y modificar las normas de contabilidad, criterios de valoración y los modelos de las Cuentas Anuales de las entidades de seguros", extendiendo asimismo esta facultad (añadiendo otro número, el 7), en

- a) Deberán adoptar los Principios y las Normas de Valoración del PGC 1990 (Partes Primera y Quinta).
- b) En cuanto a la Cuarta Parte del PGC 1990 (Modelos de Cuentas Anuales), no rigen los modelos de Balance y de Cuenta de Pérdidas y Ganancias, pero sí la Memoria (pudiendo prescindirse del Cuadro de Financiación) e incluyendo en ella algunos estados específicos propios de la actividad aseguradora (de cobertura de Provisiones Técnicas y de Margen de Solvencia). Podrán seguir utilizando los modelos de Balance y de Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Orden de 30 de julio de 1981, de adaptación del PGC 1973 a las Entidades de Seguros, Reaseguros y Capitalización.

Esta situación representa una regresión, aunque sea transitoria, en relación con la situación anterior a la promulgación de la Orden de 24 de abril de 1991, por cuanto que prácticamente las entidades aseguradoras, a pesar de su acusada especificidad operativa, han de regirse por unas normas contables de carácter general, cuando antes se regían por las Normas de Adaptación del PGC 1973 a estas entidades, aparte del Reglamento de Ordenación del Seguro Privado de 1 de agosto de 1985 que contenía numerosas disposiciones de carácter contable para estas entidades que ahora, como consecuencia de la referida Orden, pasarían a quedar sin efecto al superponerse los Principios Contables y las Normas de Valoración del PGC 1990. Ahora bien, estas últimas son normas escuetas y además sin matizaciones en razón de circunstancias específicas de actividad, con lo cual el conflicto informativo está servido y entonces una de dos, o se aplica a rajatabla el PGC 1990, con el consiguiente deterioro del objetivo de Imagen Fiel amén de posibles efectos perniciosos derivado de ello sobre las propias entidades aseguradoras, o éstas se verán compelidas (o como mínimo tentadas) a utilizar la válvula de escape de los casos excepcionales que contempla la propia regulación mercantil (artºs 34.4 y 38.2 del C. de C), cuando de aplicar al pie de la letra un determinado principio contable o norma de valoración del PGC 1990 saliese malparada la Imagen Fiel. Cualquiera de las dos situaciones no es ciertamente muy halagüeña, con lo que lo razonable es que este régimen transitorio se subsane lo antes posible y se elabore una normativa específica o adaptación general del PGC 1990 a estas entidades o, en su caso, que se dicten determinadas resoluciones parciales urgentes por parte de la autoridad gubernativa para dar solución adecuada a los casos más llamativos de inadecuación y de distorsión informativa de las normas contables del PGC 1990, a la peculiaridad de las entidades aseguradoras (esta segunda vía de urgencia ha sido utilizada para resolver el absurdo informativo que hubiesen provocado las normas sobre correcciones valorativas del PGC 1990, relativas a la cartera de renta fija -Orden de 28 de diciembre de 1992).

Hay que tener en cuenta que toda la legislación mercantil española (entre la que se encuentra el articulado relativo a principios y normas contables), de la cual el PGC 1990 representa su desarrollo reglamentario, ha surgido de las Directivas de la CEE en materia de legislación mercantil de índole general y más concretamente, en lo que se refiere a las cuestiones contables, de las Directivas 4ª y 7ª, en las cuales se establecía la no aplicación de éstas a las entidades financieras y de seguros, sin duda en razón de su operatoria singular, con lo que no deja de ser llamativo, por su inadaptación en determinadas cuestiones, que sea el PGC 1990, emanado de la 4ª Directiva, el que rijan, aunque sea

relación con la consolidación de los grupos consolidados de entidades de seguros. En todo caso, hay que decir que, hasta la fecha, no se ha hecho uso de esta facultad más que parcialmente para regular por la Orden de 28 de diciembre de 1992 (a la que más adelante se hará referencia detallada) el asunto concreto de las normas especiales de valoración de las inversiones de renta fija de las entidades aseguradoras, por lo que en todo lo demás, dentro de normas contables, habrá que atenerse por el momento a lo dictado por la Orden de 24 de abril de 1991 que aquí se extracta.

de modo transitorio, en materia de contabilidad de las entidades aseguradoras.

Vamos a referirnos a la normativa del PGC 1990 relativa al tratamiento contable de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los títulos-valores de renta fija para intentar demostrar su inadecuación para resolver la valoración contable de esta importante rúbrica de las entidades aseguradoras, poniéndolo como ejemplo relevante de cómo en definitiva la aplicación imperativa de ciertas normas contables inadecuadas, en vez de aproximar a la Imagen Fiel podría más bien distanciar de la misma, en cuyo caso, de no mediar en tiempo y forma la rectificación normativa correspondiente, las empresas afectadas estarían legitimadas, con toda justicia, a invocar la situación legalmente prevista de caso excepcional que permite abandonar las normas obligatorias (como así lo exige la legislación mercantil vigente) incompatibles con la Imagen Fiel. En el caso concreto que abordamos no se ha producido finalmente el uso de la vía de la excepcionalidad a la que apuntaba la envergadura del caso para el ejercicio de 1992, merced a la aparición in extremis de la disposición ministerial de 28 de diciembre de 1992 que sustituyó la inadecuada normativa del PGC 1990 en materia de valoración de la cartera de renta fija, singularmente inapropiada para las entidades aseguradoras.

5.1. LA VALORACION DE LA INVERSION EN TITULOS DE RENTA FIJA EN LA REGULACION CONTABLE

5.1.1. EN EL PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD DE 1990

Las normas de valoración del PGC 1990 relativas a la cartera de renta fija se encuentran en la Norma 8ª (para títulos expresados en moneda nacional) y en la Norma 14ª (para títulos expresados en moneda extranjera).

- Norma 8ª. Para valores negociables de renta fija expresados en moneda nacional

Distingue entre:

- . Valores negociables admitidos a cotización en un mercado secundario organizado.

La determinación de posibles minusvalías potenciales de valoración al cierre se hará comparando el precio de adquisición más los intereses (implícitos o explícitos) devengados y no vencidos de estos títulos al final del ejercicio con su precio de mercado, estableciéndose la oportuna corrección valorativa, con incidencia en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, por la diferencia (provisión por depreciación) si el valor de mercado fuese superior⁴⁸.

Por precio de mercado entiende el menor entre la cotización media del último trimestre en un mercado secundario organizado y la cotización del día del cierre del balance o en su defecto la del inmediato anterior.

- . Valores negociables no admitidos a cotización en un mercado secundario organizado.

⁴⁸ Incluso se contempla que en vez del precio de mercado debería utilizarse un valor inferior cuando medien circunstancias de suficiente entidad y clara constancia a efectos de tal corrección valorativa. Podría ser el caso, por ejemplo, de que la empresa tuviese comprometida en firme la venta de algún título de su cartera a un precio inferior al vigente en el mercado.

Figurarán a su precio de adquisición salvo cuando el importe de éste fuese superior al importe que resulte de aplicar criterios valorativos racionales admitidos en la práctica, en cuyo caso se dotará la correspondiente provisión por depreciación.

No se determina, en modo alguno, qué se entiende por criterios valorativos racionales admitidos en la práctica para el caso que nos ocupa, lo que supone una indeterminación evidente que favorece la discrecionalidad del cálculo en estos casos como es natural.

Con buena lógica, habrá que entender que criterios racionales en el caso de inversiones financieras de renta fija debería representar el valor actual de la serie de cobros contractuales futuros (intereses y principal en la generalidad de los casos) a favor del tenedor de estos títulos, si bien queda sin resolver el espinoso tema del tipo de interés a tomar para el descuento de esa serie, que, en nuestra opinión, debería ser el tipo de interés de mercado imperante en cada momento para condiciones similares a las de la emisión a valorar (naturaleza del emisor y clase de riesgo asignado al mismo, vencimiento, etc.), debiendo señalarse que, como mínimo, debería descontarse al tipo de interés vigente para las emisiones realizadas por las Administraciones Públicas en cada momento, más una prima específica convencional que represente la prima de riesgo especial inherente al emisor concreto de los títulos.

- Norma 14ª. Para títulos de renta fija expresados en moneda extranjera.

De acuerdo con el apartado 5 de dicha norma sobre el equivalente en pesetas del precio de adquisición de dichos títulos se aplicará el tipo de cambio para la divisa en que vienen expresados los títulos de renta fija vigente al cierre del ejercicio -esto es lo que dice estrictamente la Norma 14ª-, pero a partir de aquí habrá que hacer una interpretación razonable⁴⁹, en el sentido de que al importe resultante deberían aplicársele las normas establecidas en la Norma 8ª del PGC 1990 para el cálculo de las posibles provisiones por depreciación de los títulos de renta fija -cotizables y no cotizables-, de tal modo que si el equivalente en pesetas de la cartera de los títulos aplicando el doble cambio de divisas y bursátil (o el que resulte de criterios valorativos racionales aplicados en la práctica) al cierre resultara un equivalente en pesetas inferior al equivalente contabilizado en la fecha de adquisición, por la diferencia procedería reconocer la pertinente provisión por depreciación.

En cuanto a la posible mecánica de compensaciones entre pérdidas y ganancias potenciales se valorarán, la verdad es que la única alusión al tema es bastante escueta y confusa dentro de la Norma 8ª del PGC 1990, pudiendo interpretarse del último párrafo del apartado 1 de dicha norma ("En todo caso, deberá aplicarse el método del precio medio o coste medio ponderado por grupos homogéneos; entendiéndose por grupos homogéneos de valores los que tienen iguales derechos"), que, a lo sumo y generosamente, cabría el cálculo de la provisión por depreciación de títulos de esta clase (cotizables en un bloque frente a no cotizables, ...) y, como mínimo, a escala de todos los correspondientes a cada entidad emisora por separado y con iguales derechos en cuanto a cotización sobre todo. No creemos que el tenor literal de la norma de pie para una interpretación más amplia del tema de la compensación, por más que la letra de la ley parezca a todas luces insuficiente e insatisfactoria.

Así, pues, ésta es la normativa legal escuetamente aplicable a la generalidad de las empresas españolas sometidas a la disciplina del PGC 1990 y, por supuesto, sería, en principio, la aplicable a

⁴⁹ Llamamos la atención de que, a diferencia de los valores de renta variable para los que la Norma 14ª.3 reconoce expresamente la doble incidencia del cambio de los títulos y de las divisas en la fecha de cierre, en el caso de los títulos de renta fija, Norma 14ª.5., en rigor, sólo se alude expresamente al cambio de las divisas.

las empresas aseguradoras españolas.

De inmediato, se aprecia que este conjunto normativo del PGC 1990 es manifiestamente insuficiente para abordar debidamente y en consonancia con el objetivo de la Imagen Fiel, la enorme complejidad del problema que se presenta, sobre todo, en casos tan singulares como los de la empresa aseguradora. Podríamos decir, gráficamente, que el PGC 1990 proporciona un armamento elemental y escaso para acudir dignamente a una batalla tan compleja y sofisticada como es la de la valoración al cierre de las inversiones en renta fija, en casos de tanta envergadura y trascendencia como es el de las carteras de estos activos en manos de las empresas aseguradoras.

En términos generales, las deficiencias más acusadas de estas normas serían:

- a) No se reconoce un mecanismo de compensación claro y de amplios horizontes según demanda la lógica económico-financiera subyacente de los hechos.
- b) Se mantiene el esquema rígido de cálculo a escala de categorías de valor o elementos patrimoniales por separado, en vez de hacerlo -o en su caso permitir, como alternativa frente a tal esquema convencional- correlacionando o ligando la cartera con su fuente financiera de procedencia o con las provisiones para riesgos futuros correspondientes respecto de los cuales la cartera de renta fija pueda ser su materialización o afectación indubitable.
- c) Se hace caso omiso, o al menos hay un silencio legal, en cuanto a la naturaleza singular de estos activos, los cuales tienen un mecanismo contractual asegurado de producir el rendimiento explícito comprometido por el emisor (en caso de tenencia evidenciable hasta su vencimiento), con lo cual el principio de prudencia, en una aplicación férrea al caso según los cánones señalados, podría caer en una situación distinta de la propia de aquellos otros activos para los que pudiera estar idóneamente pensado, provocando exclusivamente una nueva traslación temporal de las rentas de un ejercicio a otro, pero sin cambiar la renta total del intervalo completo de dichos activos (de la vida financiera total de los títulos de renta fija).
- d) No se matiza las posiciones posibles que puede tener la empresa en cuanto al manejo de dicha cartera: como mero tenedor hasta su vencimiento (inversiones permanentes) o como negociante o especulador activo a corto plazo (inversiones circulantes), sino que existe una norma unitaria al margen de este importante aspecto.
- e) No hay ninguna particularidad contemplada -cosa lógica por otra parte al tratarse de un plan contable general- de la norma en razón a determinados tipos de actividad muy características que podrían demandar una norma excepcional distinta de la general.

5.1.2. EN LA NORMA DE ADAPTACION DEL PGC 1973 A LAS ENTIDADES DE SEGUROS Y EN EL REGLAMENTO DE ORDENACION DEL SEGURO PRIVADO

¿Cuál es el panorama normativo a tener en cuenta como antecedentes válidos para destilar una buena norma de tratamiento contable de las pérdidas potenciales al cierre de ejercicio de las carteras de renta fija de las entidades aseguradoras?. Pasemos revista a algunas de las principales fuentes de inspiración o de referencia conocidas.

- 1) Norma de adaptación del PGC 1973 a las entidades de seguros (Orden de 30 de julio de 1981)

Después de reconocer las características peculiares del sector asegurador y de las diferencias sensibles que han de existir en cuanto a la información contable en relación con la mayor parte de los sectores económicos (destacando, como puntos singulares diferenciales, el tema de las provisiones técnicas y de las inversiones materiales o financieras), remite a las normas legales especiales emanadas de la regulación del sector en cuanto al tratamiento contable a seguir con respecto a las inversiones financieras en general -y, en particular, las concernientes a la cartera de renta fija- y, en definitiva, al tratamiento de las eventuales provisiones por depreciación de las mismas.

2) Reglamento de Ordenación del Seguro Privado de 1 de agosto de 1985 (Real Decreto 1348/1985)

En realidad, estas normas contables a las que alude la referida Norma de adaptación sectorial habría que encontrarlas desarrolladas en el posterior Reglamento del Seguro de 1985, más actualmente habría que considerarlas, en principio en desuso, al haberse sobreimpuesto las normas formuladas en el PGC 1990, salvo lagunas de éste en cuyo caso actuarían como fuente supletoria sobre el particular, como parece lógico que así sea.

Pues bien, las normas contables del Reglamento, en la materia que nos ocupa de la valoración de la cartera de renta fija, eran mucho más ricas en matices que las del PGC 1990 y tenían en cuenta las singularidades de la actividad de las entidades aseguradoras. Mucho más adecuadas, por tanto, que las del PGC 1990 que se habrían superpuesto a las del Reglamento.

En concreto, los puntos más destacados -como oposición a las deficiencias más acusadas de las normas al respecto contenidas en el PGC 1990- serían los siguientes:

- Valoración de las inversiones financieras de renta fija.

. Se valorarán por su coste de adquisición. No obstante, los títulos amortizables (denominación implícita de las de renta fija) no podrán superar el valor de reembolso (artº 45.3.a).

En consecuencia, se está propugnando reconocer, como máximo, su valoración al origen por su valor contractual de reembolso si fuera inferior a su coste de adquisición, con lo cual se está admitiendo la hipótesis implícita de que estas sociedades retienen, por lo general, dichos títulos hasta su vencimiento contractual y no son objeto habitual de negocio especulativo continuo.

. Los créditos, en general, figurarán por su importe nominal, si bien éste deberá compensarse mediante el adecuado juego de las provisiones, cuando la entidad prevea que, por alguna circunstancia, el valor de realización pueda llegar a ser inferior al valor nominal. Las letras de cambio, pagarés financieros y cualesquiera otros títulos valores adquiridos al descuento, se apreciarán por su valor real financiero o por el de realización al cierre del ejercicio si cotizan (artº 45.4)⁵⁰

⁵⁰ Debe resaltarse la discrepancia de criterios valorativos expuestos en el artº 45.3.a. y en el artº 45.4 siendo en apariencia casos idénticos -ambos representativos de inversiones de renta fija, más allá de sus diferencias jurídico -formales: obligaciones, letras, pagarés, etc.- Quizás la clave implícita de esta discrepancia de criterios valoratorios pudiera radicar en el destino supuestamente distinto para unos tipos y otros de inversiones, es decir, inversiones de tenencia duradera o hasta el vencimiento (los del artº 45.3.a.) frente a inversiones del negocio especulativo o de tenencia temporal corta (los del artº 45.4)

Tratándose de valores amortizables (se refiere a los títulos de renta fija), cuando la cotización última del ejercicio sea notablemente inferior a su valor de reembolso, la Dirección General de Seguros podrá exigir la dotación de la provisión que corresponda (artº 45.3.f.).

En principio, vemos que la pauta valorativa del coste de adquisición (o su valor de reembolso contractual si fuese inferior a éste) se mantiene como criterio de valoración de la cartera hasta su vencimiento, con lo cual se está admitiendo implícitamente que los títulos no son objeto de negocio especulativo de las compañías sino mera materialización de sus compromisos a largo plazo (provisiones técnicas), con lo que al quedar asegurado como mínimo la recuperación de su valor contable por el valor de reembolso no habría lugar, con buen criterio, a tener que dotar provisiones por hipotéticas depreciaciones al cierre que no se van a producir al no necesitarse su liquidación inmediata global, sino por su ciclo natural para atender los vencimientos de los compromisos futuros de pasivo correspondientes, con un ciclo natural de éstos bastante acompasado al de las inversiones que actúan como su materialización natural.

No obstante, ante drenajes potenciales importantes que pudieran producirse por la caída de las cotizaciones de mercado de los títulos, se prevé la vía de que la autoridad de gobierno y control de las empresas aseguradoras pudiera requerir expresamente la constitución de provisiones al respecto, con lo cual el mecanismo de la prudencia se encaja dentro de unas coordenadas de razón, al no exigir provisiones ante supuestos altamente irreales y quedar abierta la puerta de poder exigirla por la Administración de producirse pérdidas potenciales alarmantes de valoración en los mercados financieros.

Sin duda alguna, en este esquema normativo estaba implícita la idea de que el maridaje inversiones de renta fija-provisiones técnicas hacía equilibrar la hipotética disminución de valor de las inversiones (por subida de los tipos de interés de mercado) con una disminución paralela similar del valor actual de las provisiones técnicas (calculadas en situación de tipos de interés más bajos para las inversiones que son su cobertura natural).

Se entiende por grupo homogéneo de valores (entre otras cosas, a efectos desde luego del cálculo de las eventuales provisiones por depreciación al cierre de las inversiones financieras) el formado por todos los títulos emitidos por la misma Entidad, con los mismos derechos, si los hubiere (artº 45.3.g).

Realmente esta definición de homogeneidad para posibles compensaciones entre pérdidas y ganancias potenciales de valoración a efectos de la oportuna provisión por depreciación de las inversiones, si fuera menester, es desde luego de vía estrecha y no tiene una justificación racional válida, tal como hemos intentado poner de manifiesto en otra parte de este trabajo, por lo que supone una manifestación clara del lastre histórico fuertemente duro y conservador de la propia concepción del concepto de prudencia contable. Un ejemplo de ultraprudencia o prudencia un tanto descabellada (a pesar del realismo y acierto en otros temas valorativos por parte del Reglamento) que, en cierto modo, equivale a imprudencia con respecto al objetivo de Imagen Fiel.

Las provisiones técnicas deberán estar invertidas en los activos que determina este Reglamento con arreglo a los principios de congruencia, seguridad, liquidez y rentabilidad (artº 62.1).

Activos aptos para inversiones de las provisiones técnicas (artºs 64 y 70): entre los activos aptos se citan diferentes tipos de activos financieros y títulos-valores de renta fija.

Las dos disposiciones anteriores demuestran el encaje del binomio provisiones técnicas-inversiones financieras en renta fija como un exponente característico de la actividad aseguradora y además representativo de un elevado volumen cuantitativo. Este rasgo es crucial de cara a la prescripción de una norma específica, basada en este supuesto de correlación entre ambas rúbricas, en materia de tratamiento contable a seguir en relación con las pérdidas potenciales de valoración al cierre de ejercicio de las inversiones de renta fija. El supuesto implícito de retención de las inversiones hasta sus vencimientos contractuales, más que una hipótesis remota, pasa a convertirse en el eje de la gestión de esta cartera de activos, que es lo que parece hacer el Reglamento de acuerdo con la norma consignada de no reflejar provisiones por depreciación más que en supuestos de caída drástica y a requerimiento expreso de la Dirección General de Seguros. En todo caso, una lectura algo diferente podría llevar a efectos análogos, de valorar al unísono las provisiones técnicas y sus correlativas inversiones financieras de renta fija, bajo un mismo marco de rentabilidad-descuento.

Rendimiento de las inversiones de las provisiones matemáticas.

"La inversión de las provisiones matemáticas deberá producir un rendimiento que no sea inferior al interés computado en las bases técnicas (se entiende en las bases de cálculo actualizado o descontado de dichas provisiones). Si durante dos ejercicios consecutivos no se alcanzara tal rendimiento, deberán revisarse las bases técnicas dentro del ejercicio siguiente, y las nuevas bases se aplicarán a los seguros que se contraten a partir de la fecha en que las mismas deban tener aplicación, no a los anteriores, sin perjuicio de las dotaciones que correspondan" (artº 71).

Este precepto pone bien a las claras la estrecha correlación que debe existir entre las provisiones técnicas y las inversiones en que éstas se encuentran materializadas y, más en concreto, entre la rentabilidad de dichas inversiones y la tasa de descuento utilizada para valorar actualizadamente el importe de los compromisos futuros evaluados dentro de las referidas provisiones técnicas.

Aunque el legislador explícitamente requiere que la tasa de rentabilidad que, como mínimo iguale a la tasa de interés computado en las bases técnicas de las provisiones, en realidad no deberían diferir demasiado la una de la otra. Además, el Reglamento contempla la posible caída de la rentabilidad de las inversiones, lo que lógicamente obligaría a recalcular al alza el importe de las provisiones técnicas (introduciendo una tasa de interés menor, hay que suponer en el mismo margen de la diferencia de la caída de la tasa de rentabilidad de las inversiones); lo que no dice expresamente el Reglamento, pero ello parece obvio en justa reciprocidad, es que un aumento de la tasa de rentabilidad futura de las inversiones (por ejemplo, ante la elevación del tipo de interés de mercado cae el precio de las inversiones de renta fija y se dotan las pérdidas potenciales correspondientes, con lo que subirá la tasa de rentabilidad de los ejercicios futuros) debiera obligar a aumentar en igual intensidad la tasa de interés de cálculo de las bases técnicas de las provisiones (supondrían una minoración de éstas, equivalente al importe de las pérdidas potenciales de valoración constatadas para las inversiones, si la materialización estuviese cubierta al cien por cien), ya que existe una compensación natural e intrínseca entre las inversiones que son materialización de pasivos (en este caso, de las provisiones técnicas).

. Valoración de las inversiones de las provisiones técnicas.

"Los valores mobiliarios se apreciarán por su valor de realización al cierre del ejercicio, con el límite del valor de reembolso para los títulos amortizables" (se refiere a los de renta fija)(artº 72.a).

5.1.3. EN LA DIRECTIVA DE LA CEE RELATIVA A CUENTAS ANUALES Y CUENTAS CONSOLIDADAS DE LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

La Directiva de la CEE de 19 de diciembre de 1991 ha regulado todo el proceso contable relativo a las Cuentas Anuales y a las Cuentas Consolidadas de las empresas de seguros. Desempeñaría para estas entidades un papel similar al de la 4ª y 7ª Directiva relativas a las sociedades mercantiles en general sobre iguales asuntos al contener las normas contables idóneas o pertinentes para este tipo de actividad tan singular y diferenciada como es el seguro. Aunque todavía no ha sido adoptada y adaptada por nuestra legislación específica del ramo, no hay duda de que las disposiciones tienen hoy ya mismo una carga de ley potencial, máxime cuando las normas legales españolas, que en estos momentos estarían cubriendo el tránsito normativo hasta la adaptación a la referida Directiva comunitaria (las del PGC 1990), se distanciaran ostensiblemente del contenido de ésta en alguno de los puntos claves de la problemática contable de las compañías de seguros.

¿Cuáles son las disposiciones más sobresalientes en materia de valoración al cierre de la cartera de títulos de renta fija de las entidades aseguradoras según la Directiva de la CEE de 1991?

. Los Estados miembros podrán exigir o autorizar que las inversiones de la partida C del activo (entre las que se encuentran los títulos de renta fija) se valoren sobre la base de su valor actual (artº 46.1). Las inversiones de la partida D (inversiones por cuenta de los suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman el riesgo de la inversión) se valorarán a su valor actual (artº 46.2).

. Cuando las inversiones se hayan valorado por su precio de adquisición, su valor actual se indicará en el Anexo (artº 46.3 primer párrafo).

. Los Estados miembros en los que en el momento de notificación de la presente Directiva, las inversiones se valoren por su precio de adquisición, podrán conceder a las empresas de seguros la posibilidad de indicar en el Anexo por primera vez el valor actual de las inversiones de las partidas de C del activo (con excepción de la C1) a más tardar tres años después de la fecha tope permitida a los Estados miembros para adaptar su legislación al contenido de esta Directiva 1-1-94 (artº 46.3 segundo párrafo).

. Cuando en las inversiones se utilice el criterio del valor actual, su precio de adquisición se indicará en el Anexo (artº 46.4).

. Se entenderá por valor actual el precio de mercado de las inversiones (salvo excepciones , y por supuesto se entenderá como precio de mercado para las inversiones en renta fija) (artº 48.1 y ver asimismo 2 y 3).

. Los Estados miembros podrán exigir que los valores mobiliarios que figuran entre las inversiones sean objeto de correcciones valorativas (provisiones por depreciación) con el fin de dar a

estos elementos el valor inferior que se les debe atribuir en la fecha de cierre del balance (artº 51).

. Siempre que no se hayan valorado por su valor de mercado, las obligaciones, bonos y demás títulos de renta fija del activo se incluirán en el balance por su precio de adquisición. No obstante, los Estados miembros podrán permitir o exigir que dichos títulos consten en el balance por su valor de reembolso (artº 55.1.)

. Los Estados miembros podrán permitir que se efectúe una deducción o descuento implícito en el cálculo de la provisión para siniestros para tomar en consideración los productos de las inversiones (artº 60.1.g'). El tipo de interés utilizado para la actualización no será superior a una estimación prudente del tipo de rendimiento del activo que se invierta con carácter de provisión para siniestros durante el plazo necesario para el pago de dichos siniestros, el cual no será superior al menor de los tipos (de rendimientos de dichos activos durante los últimos 5 años o el rendimiento de los mismos durante el año que preceda al establecimiento del Balance).

Observaciones:

1ª) La Directiva establece un régimen bastante flexible para la valoración de la cartera de renta fija al permitir varias opciones:

- a) Al precio de adquisición en el Balance y al valor de mercado en la Memoria.
- b) Al valor de mercado en el Balance y al precio de adquisición en la Memoria.
- c) Al valor de reembolso en el Balance.
- d) Al menor entre el precio de adquisición o el valor de mercado al cierre con constatación de la pertinente provisión por depreciación, en su caso.

Por consiguiente, pueden hacer lo que quieran al respecto los Estados miembros y, por tanto, pueden legislar en favor de reconocer como provisión por depreciación las pérdidas potenciales de valoración al cierre de la cartera de renta fija, más pueden perfectamente optar por no obligar a tal cosa.

2ª) Se evidencia la correlación entre inversiones y provisiones técnicas con la consiguiente ligazón entre los tipos de rendimientos de las inversiones y los tipos de descuento utilizados en las bases técnicas de cálculo de las provisiones técnicas. Ello evidenciaría la lógica de la compensación de efectos en caso de pérdidas potenciales en las inversiones que deberían verse contrarrestadas, en buena lógica, por una minoración análoga del montante de las provisiones técnicas.

5.1.4. EN EL SFAS 60 DEL FASB. ACCOUNTING AND REPORTING BY INSURANCE ENTERPRISES

. La valoración de las inversiones se apoya en dos premisas:

- a) las compañías de seguros tienen no sólo la capacidad sino también la intención de mantener inversiones alargo plazo (bonos, préstamos hipotecarios, etc.) y, en concreto, hasta la fecha del vencimiento contractual de la mismas;
- b) no existe nada más que una caída temporal en la cotización o precio de mercado de las inversiones.

Bajo estas premisas, recomienda la valoración de las inversiones de renta fija a su valor de reembolso (coste amortizado) (párrafos 12 y 15).

Observaciones:

Es lógica esta propuesta valorativa que excluye el reconocimiento de las pérdidas potenciales de valoración al cierre, pues su importe de reembolso futuro en la hipótesis de retención de los títulos hasta su vencimiento así lo demanda. Lo contrario sería mera traslación de beneficios de un período a otro, estando asegurado el beneficio total.

. Las hipótesis de la tasa de interés a aplicar para la estimación de los compromisos o prestaciones futuras de las empresas aseguradoras deberá basarse en las tasas de rendimiento esperadas de las inversiones en que se materializan dichos compromisos. En definitiva, el descuento de las provisiones técnicas y los rendimientos de sus inversiones afectas o materializadas deben ser realistas y consistentes con las circunstancias (rendimientos efectivos, tendencias de los rendimientos, etc.) (párrafo 22).

. Si una compañía de seguros actúa como negociante o especulador a corto plazo en los títulos de renta fija y no tiene intención de mantener éstos hasta su vencimiento contractual, entonces tales títulos serán valorados a la cotización presente de mercado y las variaciones temporales de cotización de mercado de los títulos serán reconocidas como pérdidas o ganancias no realizadas (párrafo 45).

Observaciones:

Este matiz de mantener hasta su vencimiento o desprenderse especulativamente de los títulos de renta fija es crucial para el FASB, hasta el punto de que sólo en el segundo supuesto se consignarían las diferencias de cotización, positivas o negativas, como resultados -no realizados- de los diferentes períodos en que se evidencian, aunque la empresa siga manteniendo formalmente las inversiones al cierre, al presuponerse en razón a su actividad especuladora, el desprendimiento de los títulos a corto plazo.

. Las pérdidas o ganancias potenciales de valoración al cierre del ejercicio, cuando por ser de tenencia temporal o ligadas a actividades especulativas de las compañías de seguros, serán reconocidas en partida específica de los recursos propios y no en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias sino hasta el momento de la venta, vencimiento u otra disposición de las inversiones financieras (párrafo 50).

Observaciones:

Por consiguiente, ni aún cuando se reconociesen las minusvalías o plusvalías potenciales de valoración al cierre, irían a parar a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Esto contrasta con la solución del PGC 1990. En todo caso, es sumamente discutible que sea una buena solución contable en casos especulativos y con títulos cotizables que haya que esperar a la venta jurídico-formal de los títulos de renta fija para hacerlos incidir en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

. De producirse una caída duradera de la cotización de las inversiones de renta fija, su valor se reducirá para mostrar su valor realizable neto, debiendo consignarse la pérdida en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (párrafo 51).

Observaciones:

Es el único caso en el que las pérdidas potenciales -supuestamente duraderas- irían a parar a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, lo que seguiría siendo discutible en caso de que se retengan los

títulos hasta su vencimiento contractual.

. Las inversiones representativas de materializaciones de las provisiones técnicas de las entidades aseguradoras serán reflejadas al precio de mercado, excepto si se tratase de inversiones con resultados garantizados que deberían llevarse al coste (si se cumplen las premisas del párrafo 45 en cuanto a tenencia hasta vencimiento y caída temporal de sus cotizaciones), o a valor de mercado (si se tratase, de acuerdo con el párrafo 45, de inversiones especulativas y con repercusión en recursos propios y no en resultados) y además debería hacerse imputar la diferencia con el coste, en este último caso, en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (párrafo 54).

Como observación global del pronunciamiento del FASB norteamericano hay que constatar la adecuación de la normativa expuesta a la realidad de las empresas de seguros, en la medida en que:

- a) diferencia entre inversiones de renta fija de carácter duradero e inversiones que forman parte del negocio especulativo de estas empresas, de tal manera que ello se hace notar a través de mecanismos de tratamiento contable diferentes para las pérdidas potenciales de valoración al cierre correspondientes a ambos segmentos de la cartera de renta fija. Así, los títulos de la cartera de renta fija en los que cabe presumir razonablemente su tenencia en manos de las compañías de seguros hasta su vencimiento o reembolso natural no tendrían que reflejar las oscilaciones continuas de cotizaciones del mercado de dichos títulos al no estar orientados hacia su salida al mercado, sino hacia su retención hasta su término contractual, ya que de lo contrario se produciría una traslación temporal artificial de los rendimientos de dichos títulos de unos ejercicios contables a otros.
- b) establece juiciosamente que el tipo de descuento a aplicar para el cálculo del valor actuarial estimado de las provisiones técnicas que representan los compromisos u obligaciones futuras de dichas compañías por los riesgos asumidos con sus asegurados y los rendimientos asignados a las inversiones correlativas o que desempeñan la materialización de tales provisiones técnicas (función que desempeña, en buena medida, la cartera poseída de renta fija) deben ser semejantes y correr parejos ambos; ello supone, en definitiva, incardinar la valoración de ambos, los pasivos típicos de estas compañías (compromisos o provisiones técnicas correspondientes a los riesgos asumidos) e inversiones que representan la afectación o materialización de tales pasivos típicos, bajo una visión integral, de tal manera que si bajara el valor de mercado de las inversiones de renta fija afectas a pasivos técnicos por causa de una elevación de los tipos de interés de mercado, debería bajar también, al unísono y con similar intensidad, el valor actuarial estimado de tales pasivos técnicos correlativos (descuento a la nueva tasa superior de mercado), con lo cual ambos efectos (caída del valor de las inversiones de renta fija y caída del valor de los pasivos técnicos) se compensarían y neutralizarían entre sí, no siendo necesario tener que soportar, por tanto, efecto alguno correspondiente a las pérdidas potenciales de valor al cierre de la cartera de renta fija afecta a los pasivos técnicos por la neutralización de las mismas a través de ganancias potenciales de valor al cierre semejantes en estos últimos (no habría, por consiguiente, repercusión en la cuenta de resultados, ni aun siquiera en la magnitud de los recursos propios de las compañías de seguros, siendo secundario el problema de si se reflejan las caídas de valor o de las inversiones y pasivos correlacionados o si se mantienen intactos sus valores contables precedentes, aspecto éste no aclarado suficientemente en el pronunciamiento del FASB.
- c) prescribe razonablemente que, en cambio, los títulos de renta fija que no se tiene intención de retener hasta su vencimiento contractual, sino que forman parte de la cartera especulativa a

corto plazo de las compañías de seguros, deberían ser valorados a cotización continua de mercado (si cuentan con mercado organizado de colocación para dichos títulos), incorporando contablemente las pérdidas o las ganancias potenciales de valoración al cierre de estos títulos directamente dentro de la rúbrica de fondos propios, en una partida especial de pérdidas o ganancias no realizadas, pero sin incidencia alguna en la cuenta de resultados, sino hasta el momento de su desprendimiento definitivo.

- d) matiza entre caídas temporales de los precios de mercado de la cartera de renta fija (por ejemplo, fluctuaciones consustanciales de los mercados bursátiles) y caídas duraderas o consolidadas de la cotización de las mismas, de tal manera que sólo en este segundo caso las pérdidas potenciales de valor al cierre deberían repercutir sobre la cuenta de resultados.

En definitiva, el posicionamiento del SFAS 60 supone un enfoque, en general, mucho más matizado y contextualizado de resolver razonablemente la incidencia del principio de prudencia en relación con las correcciones valorativas de la cartera de renta fija de las entidades aseguradoras que el tratamiento contable resultante de aplicar el PGC 1990. Asimismo, en la restante regulación contable expuesta de este problema y, en particular, dentro de la Directiva comunitaria de 19 de diciembre de 1991 se encuentran bases de apoyo para introducir unos criterios más adecuados de resolver este problema que la solución prescrita por el PGC 1990, evidentemente distorsionante de las cifras contables.

De aquí que no sea extraño que, ante las singulares caídas de precios de los títulos de renta fija experimentados en los mercados españoles, principalmente en el último tramo de 1992, haya habido que abandonar las normas al respecto del PGC 1990, al evidenciarse de un modo especialmente descarnado esta inadecuación de tratamiento, sustituyéndose contra reloj por una nueva normativa más idónea que glosaremos en el siguiente apartado.

Sin embargo, hay que señalar que, aunque en este caso y situación concretas se ha producido la oportuna sustitución normativa, existe un problema general de fondo con el principio de prudencia, a lo largo y a lo ancho de todas sus manifestaciones singulares que es lo que habría que revisar en profundidad, del que la manifestación específica del mismo aquí expuesta (minusvalías potenciales de la valoración de la cartera de renta fija de las entidades aseguradoras) puede ser una muestra en extremo elocuente por las proporciones del caso e importantes distorsiones informativas que podría generar una inadecuada normativa contable al respecto, más no es la única ni mucho menos. En definitiva, sería una anécdota importante, pero una anécdota particular al fin y al cabo de un problema general, que es el que en verdad habría que revisar y resolver de raíz con otros planteamientos distintos de los actuales y no sólo los de la contabilidad española sino en general de la contabilidad internacional.

5.1.5. EN LA ORDEN DE 28-12-92 SOBRE VALORACION DE INVERSIONES EN VALORES NEGOCIABLES DE RENTA FIJA EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS

Como acaba de decirse, el importante embate que hubieran sufrido las cuentas de resultados de las entidades aseguradoras españolas correspondientes al ejercicio 1992, de haber contabilizado las inversiones de renta fija, según los criterios establecidos en el PGC 1990 -como venía preceptuado en la Orden de 24 de abril de 1991- ante la importante caída de las cotizaciones de los títulos de este género durante el referido ejercicio, ha puesto en evidencia la inadecuación absoluta del régimen general de aplicación operativa del principio de prudencia (en particular en lo

concerniente al tratamiento contable a seguir con las minusvalías potenciales al cierre de este importante activo de las compañías de seguros) y ello ha movido a sustituirlo por otro régimen más razonable contenido en la Orden del Ministro de Economía y Hacienda de 28 de diciembre de 1992 sobre valoración de inversiones de valores negociables de renta fija por las Entidades aseguradoras, régimen éste que resulta compatible por lo demás con los criterios esgrimidos sobre el particular dentro de la Directiva 91/674/CEE de 19 de diciembre de 1991 (artº 45 y ss).

El nuevo régimen prescrito de tratamiento contable de las minusvalías potenciales al cierre detectadas en la cartera de renta fija de tales compañías supone un cambio radical del régimen regulado dentro del PGC 1990, introduciendo unas modalidades de tratamiento ciertamente novedosas respecto a cómo ha venido afrontándose esta manifestación concreta del principio de prudencia, modalidades que resultan más acordes con el trasfondo económico-financiero del problema, dando mayor verosimilitud a las magnitudes contables periódicas de las empresas del ramo, un régimen en definitiva más coherente con el objetivo informativo de la Imagen Fiel.

Ello no significa, en modo alguno, que los nuevos criterios contables de resolver este problema constituyan la panacea o solución ideal del mismo, más su filosofía es tan profundamente distinta de la normativa del PGC 1990, que aparte de significar una solución inmediata más razonable para la expresión de las Cuentas Anuales de las entidades aseguradoras, supone abrir unas perspectivas ciertamente alentadoras de cara a una posible revisión de la insatisfactoria perspectiva que hace el PGC 1990 (en realidad el problema arranca de la legislación mercantil básica: C de C y TRLSA) del principio de prudencia en general y, en particular en la vertiente concreta de éste relativa al tratamiento de las diferencias potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales de las empresas, en su aplicación a cualquier tipo de empresa o actividad empresarial.

Algunos de los criterios prescritos en la Orden de 28-12-1992 para las correcciones de valor de la cartera de renta fija de las entidades aseguradoras recogen o se inspiran en algunos de los argumentos que aquí se han vertido (particularmente en la Sección 4 de este trabajo) para establecer una exégesis razonable del principio de prudencia.

Las notas principales a destacar del nuevo régimen de tratamiento contable de las minusvalías potenciales al cierre de la cartera de renta fija de las entidades aseguradoras serían:

- 1ª) Registro contable de las minusvalías potenciales como provisión por depreciación de las inversiones de renta fija, pero sin repercusión de éstas en la cuenta de resultados, sino como una partida negativa acumulada que se integraría directamente en la rúbrica de fondos o capitales propios del pasivo del Balance.

Se trata de una novedad enormemente significativa, en la medida que al no repercutir los altibajos de las cotizaciones de estos títulos en las cuentas de resultados se evitan los vaivenes y los sobresaltos temporales de cifras de la magnitud de beneficios, carentes de justificación ante la hipótesis implícita, bastante realista por lo demás, del mantenimiento masivo de estos títulos hasta su vencimiento contractual lo que asegura una renta fija en cada uno de los tramos (tipo de interés contractual menos reparto financiero del sobreprecio de adquisición de los títulos con relación a su valor de reembolso contractual, si éstos hubiesen sido adquiridos por encima de su valor de reembolso contractual)⁵¹. De este modo se refuerza la representatividad de la cifra del resultado contable periódico, al venir determinada ésta en mayor medida por las operaciones genuinas

⁵¹ Obsérvese que no se contempla el otro supuesto perfectamente posible de infraprecio de adquisición, aunque más adelante en este mismo apartado del trabajo se aclarará este extremo.

devengadas del negocio asegurador, merced a la eliminación del efecto traslación temporal de resultados inherente a las oscilaciones de los precios de mercado o valores de realización imperantes al cierre de cada ejercicio.

Además, el alcance de este criterio es bastante amplio en la medida que abarca a la generalidad de los valores negociables de renta fija poseídos por tales compañías (con la excepción de los títulos por cuenta de suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman el riesgo de esta clase de inversión que recibirán un tratamiento contable distinto⁵², sin efectuar, por tanto, ninguna discriminación entre títulos pertenecientes a la cartera de inversiones permanentes o duraderas que serán previsibles materializaciones de las provisiones técnicas de las entidades aseguradoras (pasivos genuinos representativos de sus compromisos o prestaciones futuras frente a sus asegurados) y títulos de tenencia temporal o vinculados a la actividad eminentemente especulativa. Pues bien, la Orden mencionada, unifica todos los títulos de renta fija y deja fuera íntegramente, a sus minusvalías potenciales detectadas al cierre, de su paso por la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, yendo en este aspecto incluso más allá, por ejemplo, de los criterios establecidos por el SFAS nº 60, donde existen diferencias normativas, según se ha expuesto oportunamente, entre el tratamiento contable de las diferencias potenciales de cotización de la cartera permanente y de la cartera especulativa.

Puede que esta nueva solución no sea la fórmula ideal u óptima de acuerdo con el trasfondo económico-financiero de los hechos subyacentes, más no cabe duda que dejar fuera de la cuenta de resultados el principio de prudencia en su aplicación a esta manifestación parcial del mismo es ya un avance notable hacia una interpretación razonable de éste y no desvirtuante del objetivo de Imagen Fiel. En efecto, vemos en este criterio aún vivo el enfoque tradicional de cálculo de las minusvalías a escala de rúbricas separadas de activos, prescindiendo del enfoque alternativo de categorías de activos y pasivos correlacionados, postura ésta que probablemente hubiera resultado más realista. Esto es, la más que probable vinculación de buena parte de la cartera de renta fija con las provisiones técnicas de estas compañías, hubiera exigido, en justa correspondencia a la constatación de las variaciones de precios de los títulos ante la alteración de los tipos de interés de mercado, la pertinente variación de igual sentido del valor actual de las provisiones técnicas correlacionadas (caída del valor de las inversiones irá acompañada de caída análoga del valor actual de los pasivos ligados a ellas como provisiones técnicas) y esto no se contempla en la Orden (con la excepción que luego se expondrá de los títulos poseídos por cuenta de los suscriptores de los seguros de vida). De haberse postulado este enfoque a escala de activos y pasivos correlacionados, ni tan siquiera hubiera que haber reconocido la partida negativa de las minusvalías potenciales acumuladas al cierre que queda integrada o representada dentro de la rúbrica de capitales propios de estas compañías (pasivo del Balance con signo negativo), ya que su magnitud se hubiese anulado con las minusvalías paralelamente detectadas por las provisiones técnicas de pasivo asociadas a las inversiones de renta fija (la caída del valor de mercado de las inversiones fijas ante el alza del tipo de interés rebajaría también en paralelo el valor actuarial de las provisiones técnicas asociadas a ellas contabilizado con anterioridad al alza del tipo de interés) o, como mínimo, se hubiese reducido su magnitud neta (de no coincidir exactamente la cuantía de las caídas respectivas de las inversiones y las provisiones técnicas de pasivo correlacionadas).

El mecanismo general concreto de tratamiento contable previsto por la Orden ministerial para las

⁵² Existe, en verdad, otra pequeña excepción prevista en la Orden en cuanto al mecanismo general señalado de tratamiento contable de las correcciones de valor de los títulos de renta fija (valores adquiridos a precio superior a su valor de reembolso contractual - Norma Segunda 2 de la Orden) a la que más adelante se hará referencia.

correcciones de valor sería:

- Valoración contable de la partida representativa de las inversiones de renta fija adquiridas o suscritas.

- . Las inversiones financieras en valores negociables de renta fija se contabilizarán por su precio de adquisición a la suscripción o compra (importe total satisfecho o a satisfacer por el adquirente, más gastos de la operación), con exclusión de los intereses explícitos devengados y no vencidos en el momento de la compra.

- . Si el precio de adquisición fuera superior al valor de reembolso contractual de los títulos, éstos deberán contabilizarse por este último valor, debiendo reflejarse el exceso como "Gastos Financieros a Distribuir en Varios Ejercicios. Exceso sobre el valor de reembolso en valores negociables de renta fija", debiendo distribuirse e imputarse anualmente como gastos financieros durante la vida restante de los títulos con un criterio financiero de reparto (representaría una detracción del tipo de interés contractual percibido por los títulos).

No está expresamente contemplado en la Orden la situación contraria de valor de reembolso contractual por encima del precio de adquisición, debiendo entenderse que los títulos se valorarían en este caso al precio de adquisición, por lo que la prima de reembolso a percibir por las entidades aseguradoras tenedoras de los mismos debería reconocerse íntegramente en la cuenta de resultados del ejercicio en que se produce el reembolso efectivo. Por tanto, el infraprecio de adquisición sobre su valor de reembolso contractual no se repartiría entre los diversos ejercicios que componen el intervalo de tenencia de los títulos a modo de tasa complementaria del tipo de interés contractual percibido por ellos, lo que supone una asimetría evidente con respecto al tratamiento contable del sobreprecio de adquisición sobre su valor de reembolso contractual, este último sí recogido por la Orden. Se trata, sin duda, de una concesión más al principio de prudencia que no resulta convincente a tenor de la hipótesis subyacente que gobierna el texto de la Orden en su parte esencial -tratamiento de las correcciones de valor-, cual es que las entidades aseguradoras mantienen hasta su vencimiento contractual los títulos de renta fija poseídos, bajo cuya premisa hubiera resultado más idóneo el reparto del infraprecio de adquisición sobre el valor de reembolso contractual del mismo modo que su situación opuesta de supraprecio, esto es, a lo largo de todo el tramo temporal de retención de los títulos, a modo de renta financiera complementaria de la renta principal contractual de los mismos.

- Reflejo de las eventuales correcciones de valor o minusvalías potenciales al cierre de los títulos de renta fija.

- . Se reconocerán contablemente correcciones de valor al cierre cuando el valor de realización de las inversiones financieras en valores negociables de renta fija, sea menor que la suma de su valor contable (precio de adquisición o valor de reembolso contractual, el que proceda de ambos según las normas de valoración antes expuestas) más, en su caso, los intereses implícitos o explícitos, devengados y no vencidos hasta el momento de cierre del ejercicio.

- . Se utilizará el siguiente juego de partidas contables para el reflejo de las correcciones de valor necesarias:

Partida de cargo

"Minusvalías en valores negociables de renta fija"

- . Figuraría como partida deductiva en el pasivo del Balance dentro de la agrupación de Capitales Propios.

Partida de abono

"Provisiones para valores negociables de renta fija"

- . Figuraría como partida deductiva en el activo del Balance dentro de la agrupación de Inversiones.

. De producirse reversión, total o parcial, de las minusvalías reconocidas como provisión en ejercicios anteriores, se procederá a eliminar éstas realizando el contrasiento de la anotación efectuada en el momento del reconocimiento original de aquéllas y lo mismo se hará cuando se amorticen o enajenen los títulos- valores que tuviesen reconocida provisión de este género, por la totalidad de la provisión correspondiente a ellos. En suma: cargo en "Provisiones para valores negociables de renta fija" con abono a "Minusvalías en valores negociables de renta fija".

- ¿Qué se entiende por valor de realización de los valores negociables de renta fija a efectos del cómputo de eventuales correcciones de valor de los mismos?.

La Orden distingue en este orden de cosas entre:

- a) Valores negociables de renta fija con vencimiento superior a un año, admitidos a negociación en un mercado secundario organizado, cuya cotización fuese suficientemente representativa.
- . Se entenderá por valor de realización el que corresponda a la última cotización o al último precio a que se haya negociado durante el último trimestre del ejercicio. Cuando se hubiesen negociado en más de un mercado, se tomará la cotización o precio correspondiente a aquél en que se haya producido el mayor volumen de negociación.

Debe significarse que al tomar como valor de realización el de mercado correspondiente al último precio (podría remontarse éste en el caso límite máximo hasta tres meses antes del cierre) para su comparación con el valor contable más los intereses devengados por los títulos hasta el momento de cierre, se produce un sesgo o heterogeneidad en la comparación, pudiendo resultar la necesidad de dotar matemáticamente provisiones para ciertos títulos que, en rigor, podrían ser innecesarias, ya que el precio de mercado podría ser inferior a la suma de los dos componentes mencionados, más no hay que olvidar que si el precio de mercado (valor de realización) disponible para la susodicha comparación correspondiese al dato de tres meses atrás o menos del cierre, éste no computaría los intereses corridos desde esa fecha hasta el cierre (previsiblemente sería menor por este factor) más sí se tiene en cuenta en el referente opuesto en que se basa tal comparación y, en definitiva, la eventual corrección de valor a reconocer contablemente. Sería un elemento más de la tendencia general descrita de favorecer la influencia de la prudencia, aunque su importancia decrece en la medida en que, por la fórmula de tratamiento contable prevista por la Orden, la corrección de valor no afecta a la cuenta de resultados.

- b) Valores negociables de renta fija con vencimiento no superior a un año, admitidos a negociación en un mercado oficial organizado y asimismo valores de renta fija, cualquiera que fuese su plazo de reembolso, no admitidos en un mercado secundario organizado.

. Se entenderá por valor de realización el que resulte de actualizar, a la fecha de cierre del Balance, los flujos financieros futuros del valor de que se trate (intereses y principal o valor de reembolso) a la tasa de rendimiento interno determinada por la Dirección General de Seguros⁵³.

La verdad es que este mecanismo de cómputo a partir del valor actual de los títulos es lógico para los títulos no cotizables en mercado oficial organizado, más no se aprecia la utilidad que se deriva de hacerlo también para los títulos cotizables con vencimiento no superior a un año, excluyendo a éstos de tomar su valor de mercado, aunque se trata de una cuestión secundaria en este orden de cosas ciertamente.

- c) Valores negociables de renta fija con vencimiento superior a un año, admitidos a negociación en un mercado secundario organizado, cuya cotización no fuese suficientemente representativa.

. Su valor de realización se calculará según el cómputo de su valor actual, siguiendo las pautas señaladas para ello en b).

. A estos efectos se entenderá que la cotización o precio de un valor no es suficientemente representativa, cuando concorra cualquiera de las dos circunstancias siguientes:

- I) Cuando la frecuencia de negociación haya sido inferior al 25% de los días hábiles del último trimestre del ejercicio. Si cotizara simultáneamente en varios mercados secundarios, la frecuencia de la negociación a considerar sería la correspondiente al mercado secundario de mayor número de días de cotización.
- II) Cuando el volumen de negociación acumulado en el último trimestre del ejercicio sea inferior al 5% de la emisión a la que corresponda. Si cotizasen simultáneamente en varios mercados secundarios, el volumen de negociación acumulado se hallará sumando la negociación en la totalidad de los mercados secundarios donde hubiera cotizado.

Esta exclusión del mecanismo general del precio o cotización de mercado de los títulos de renta fija se explica en razón de que a veces la angostura de los mercados de valores, en particular el mercado de renta fija para ciertos valores, puede originar cotizaciones escasamente representativas del valor de realización al cierre auténtico o veraz para ciertos títulos de las entidades aseguradoras, con lo que resulta de todo punto lógico no utilizar estos datos, tomando en sustitución el dato del valor actual descontado de los mismos.

- 2ª) Introducción de la perspectiva de cartera (compensación de minusvalías y plusvalías potenciales al cierre) para la cuantificación de las minusvalías potenciales netas.

⁵³ La Orden ministerial prosigue señalando que para efectuar este cálculo, la Dirección General de Seguros publicará las tasas de rendimiento interno aplicables, según fecha de amortización, teniendo en cuenta la tasa de rendimiento interna correspondiente a los valores de renta fija emitidos por el Estado con fecha de vencimiento más próxima a la del valor en cuestión, además de las características del emisor, las condiciones de emisión y otras cuestiones que afecten a la liquidez y riesgo de los valores negociables de renta fija. Estas tasas han sido promulgadas por Resolución de la Dirección General de Seguros de 31-12-1992.

La provisión por depreciación resultante que tendrá como contrapartida la partida negativa de neto o capitales propios de las compañías de seguros se calcularía sobre el conjunto de la cartera de renta fija (con la excepción de la parcela de las inversiones de esta clase asociadas a los suscriptores de pólizas de seguros de vida), compensado las diferencias positivas con las negativas entre el valor contable (coste de adquisición o valor de reembolso contractual de las inversiones, si éste segundo fuera inferior al primero) y el valor de realización de las respectivas inversiones, registrándose en caso de exceso de las segundas sobre las primeras.

Sin embargo, en principio y en una lectura literal de la Orden, tal compensación quedaría circunscrita para la cartera de renta fija de títulos cotizables en mercado organizado, por lo que la porción restante de títulos de renta fija que no tengan esta condición no se compensaría con la porción neta de plusvalías menos minusvalías de los títulos de renta fija cotizables (Norma 2ª, apartado 3 de la Orden). No obstante, tal interpretación parece excesivamente rigurosa, por lo que parece razonable realizar una lectura menos severa en el sentido de convenir que las plusvalías menos las minusvalías de todo el subconjunto de títulos de renta fija no cotizables también deberían compensarse entre sí a tales efectos. Esto es, bajo esta lectura mitigada de la Orden se distinguirían dos núcleos segregados de compensación correspondientes a las subcarteras de renta fija cotizables en mercado secundario organizado y no cotizables respectivamente.

Evidentemente, tal posicionamiento mostrado en la Orden sigue siendo estrecho, habida cuenta de la premisa subyacente en que se ampara la Orden -presunción de tenencia de los títulos hasta su vencimiento o reembolso contractual-, con lo cual tal partición en sendos bloques de compensación no parece justificada. De otra parte, en otra sección de este trabajo, ya hemos desarrollado nuestra opinión sobre la conveniencia de traspasar estos corsés estrechos de compensación en que se funda por lo general la aplicación práctica habitual del principio de prudencia en su vertiente de tratamiento de las pérdidas potenciales o correcciones de valor al cierre, pasando a definiciones que engloben plusvalías menos minusvalías de agregados de mayor dimensión (conjuntos de activos y pasivos circulantes o fijos, agregado total de elementos patrimoniales de carácter funcional, etc.). En todo caso, hay que constatar el avance relativo que supone prescribir abiertamente -como lo hace la Orden- la compensación de plusvalías y minusvalías potenciales a nivel del conjunto de la subcartera de renta fija negociable y, por analogía, de la subcartera no negociable, por más que esto no sea suficiente.

- 3ª) Introducción de la perspectiva de cálculo de las correcciones de valor a escala conjunta de activos y pasivos correlacionados, aunque limitada a las inversiones en valores negociables de renta fija afectos a provisiones técnicas correspondientes a seguros de vida.

La Orden ministerial asume que al menos un subconjunto de las inversiones de renta fija de las entidades aseguradoras representan materializaciones de determinadas provisiones técnicas de determinadas modalidades de seguros (concretamente el seguro de vida), por lo que el rendimiento de tales inversiones debe guardar, en buena lógica, un paralelismo evidente con el tipo de descuento utilizado para calcular el valor actual de las provisiones técnicas correspondientes (pasivos exigibles), ligándose el destino contable del conjunto de activos y pasivos exigibles correlacionados, o lo que es lo mismo, las caídas de la cotización de la cartera de inversiones afectas a provisiones técnicas representará una caída similar del valor actual de las segundas, pues la elevación del tipo de interés de las inversiones debe afectar asimismo a las provisiones técnicas.

Así pues la reducción de valor de las inversiones se compensaría con la reducción de valor de las provisiones técnicas a que están afectas aquéllas y no habría incidencia siquiera en la partida negativa de neto patrimonial que la Orden ministerial establece para reflejar las minusvalías

potenciales del resto de la cartera de renta fija, cuyo tratamiento sigue el mecanismo clásico de no vincular con pasivos concretos de las empresas tenedoras de los títulos.

Otros detalles técnicos adicionales a significar respecto al tratamiento contable de este subconjunto de la cartera de renta fija, que representan otros tantos rasgos diferenciales con respecto al tratamiento prescrito por la Orden ministerial para el resto de la misma serían:

- a) Valoración de la propia subcartera afecta a provisiones técnicas a su valor de realización. Esto significa que, en el caso de minusvalías potenciales al cierre de las inversiones correspondientes procedería dar de baja la subvaloración en la propia cuenta donde éstas estuvieran reflejadas hasta reflejarlas a su valor de realización al cierre (en el sentido definido para este concepto, ya comentado anteriormente), es decir, sin reconocer provisión por depreciación de esta subcartera.
- b) Reconocimiento contable de posibles plusvalías de valoración al cierre. Al establecer la Orden la valoración de esta subcartera especial de renta fija a valor de realización al cierre, quiere ello decir que en caso de elevación de éste respecto a su valor contable previo también habría que reflejar las plusvalías potenciales al cierre y no sólo las minusvalías potenciales que sería lo único a registrar para el resto de la cartera de renta fija.
- c) Contrapartida en la cuenta de resultados de las plusvalías o minusvalías potenciales registradas en el valor al cierre de la subcartera e igualmente incidencia en la cuenta de resultados de la variación de signo contrario experimentada en las provisiones técnicas de pasivo a las que tal subcartera está afecta.

Aunque la Orden ministerial señala como contrapartida del cambio de valor reflejado en el activo la cuenta de resultados (cargo para las minusvalías y abono para las plusvalías), también señala la cuenta de resultados como destino de la contrapartida del cambio de valor correlativo de signo opuesto y lógicamente de igual cuantía de las provisiones técnicas de pasivo con las que tales inversiones estuviesen afectas, lo que significa a la postre que el efecto material en la cifra de resultados del ejercicio sería nula, limitándose a recoger cargo y abono simultáneo de igual cuantía a título formal o meramente informativo.⁵⁴

Concretamente los términos empleados por la Orden ministerial sobre el particular serían:

"Valoración de inversiones en valores negociables de renta fija por cuenta de suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman íntegramente el riesgo de la inversión.- Cuando se trate de valores negociables de renta fija, que correspondan a inversiones por cuenta de suscriptores de pólizas de seguros de vida que asuman íntegramente el riesgo de la inversión, se valorarán por su valor de realización, imputando, en todo caso, a los resultados del período la totalidad de los ajuste valorativos que correspondan. Se imputará, asimismo, a resultados la variación que proceda registrar en el importe de las provisiones técnicas a cuya inversión se encuentren afectos los referidos valores"⁵⁵.

⁵⁴ Es cierto que la Orden no asevera tajantemente que las variaciones de valor de signo opuesto entre inversiones en renta fija y provisiones técnicas a que éstas estén afectas tengan que ser necesariamente de igual cuantía o compensables al cien por cien, más tal interpretación es la más consecuente en buena lógica financiera como es obvio.

⁵⁵ Además, la Orden ministerial rubrica que a los indicados valores no les será de aplicación las normas reguladoras del régimen general de correcciones de valores aplicables a los restantes títulos de renta fija, es decir, a la otra subcartera de títulos de esta especie que se considera no afecta a pasivos concretos y que ya han

Esta línea de tratamiento del problema de las diferencias potenciales de valor, a pesar de su alcance limitado, representa una visión razonable del problema de la prudencia, debidamente contextualizado y resuelto desde la lógica económico-financiera subyacente de la actividad real propia de esta clase de compañías y significa, en este sentido, una puerta a la esperanza para una reforma de índole general y de más amplios horizontes de las prácticas demasiado conservadoras y arcaicas que todavía rodean el tratamiento contable actual de esta vertiente concreta del principio de prudencia.

- 4ª) Imputación a resultados del exceso sobre el valor de reembolso en valores de renta fija cuando el valor de realización de los títulos al cierre no cubra el valor de reembolso contractual registrado como valor contable más el sobreprecio de adquisición o exceso sobre el valor de reembolso contractual de los títulos.

La Orden ministerial establece, como se ha tenido ocasión de apreciar, que cuando el precio de adquisición de los títulos de renta fija superase su valor de reembolso contractual, éstos deberían valorarse a su valor de reembolso y el exceso pagado hasta el precio de adquisición se mostraría como gasto financiero a distribuir durante el intervalo que restase hasta su vencimiento o amortización siguiendo un mecanismo de reparto financiero.

Por otra parte, cuando el valor de realización al cierre de los títulos fuese inferior al valor contable de los títulos de renta fija se debería reflejar la corrección de valor -salvo la excepción señalada de los títulos afectos a provisiones de seguros de vida- con contrapartida en la partida negativa de neto, según los mecanismos de cálculo anteriormente expuestos.

Sin embargo, hay un caso excepcional contemplado en la Orden ministerial, cuya solución se aparta de las reglas expuestas y más concretamente de la relativa al reparto paulatino, contra resultados, del gasto financiero a distribuir en varios ejercicios, postulándose la imputación de golpe contra la cuenta de resultados cuando existan evidencias de que el valor de realización al cierre de los títulos de renta fija a que corresponde el sobreprecio pagado por encima de su valor de reembolso contractual (gasto financiero a distribuir) no cubre íntegramente dicho valor de reembolso (valor contable de los títulos) más el importe del gasto financiero a distribuir pendiente de imputar a resultados; evidentemente, cuando ello se produjera, habría que volver a recalcular la fórmula de reparto previamente aplicada -si quedase todavía alguna porción pendiente del gasto a distribuir- dando paso a un nuevo plan de reparto sistemático durante la vida restante de los títulos. Aparte de ello, pudiera detectarse la necesidad de constatar provisión por depreciación de los títulos con cargo a la susodicha cuenta reductora del neto patrimonial, siguiendo la regla general -antes expuesta- de tratamiento de las correcciones de valor.

Textualmente, la Orden ministerial manifiesta al respecto:

"En el caso de valores negociables de renta fija adquiridos a un precio superior a su valor de reembolso, el importe correspondiente de la partida "Exceso sobre el valor de reembolso en valores negociables de renta fija", se imputará a resultados del ejercicio como "gastos financieros varios", hasta el importe positivo que resulte de comparar la suma de su valor de reembolso más el saldo de la partida de "Exceso sobre el valor de reembolso en valores negociables de renta fija" con el valor de realización.

En caso de producirse lo establecido en el párrafo anterior, se procederá a recalcular la imputación anual a resultados del importe resultante de la partida "Exceso sobre el valor de

sido comentadas en líneas anteriores.

reembolso en valores negociables de renta fija".

Ejemplo:

La entidad aseguradora adquirió en mercado secundario títulos de renta fija de 1.000 pts. nominales con valor de reembolso contractual a la par a 4 años, siendo su coste de adquisición por título (con gastos incluidos) de 1.020 pts. y suponer que no existen intereses devengados de los títulos en el momento de la compra.

En consecuencia, la empresa contabilizaría:

Valores de renta fija (al valor de reembolso contractual) = 1.000 pts.

Gastos financieros a distribuir en varios ejercicios.

Exceso sobre el valor de reembolso de valores negociables de renta fija (exceso del precio de adquisición) = 20 pts.

Además, trazaría un plan de reparto del exceso satisfecho con cargo a resultados durante los cuatro ejercicios que falta hasta el vencimiento, siguiendo criterios financieros con estas cuotas anuales:

$$x_1 = 4 \qquad x_2 = 4,5 \qquad x_3 = 5,3 \qquad x_4 = 6,2$$

Al término del primer ejercicio, suponer que el valor de realización de los títulos de renta fija alcanzase uno cualquiera de los tres valores siguientes:

$$VR_1 = 1.010$$

$$VR_2 = 1.000$$

$$VR_3 = 990$$

suponiendo además, por simplicidad, que no existiesen intereses devengados y no vencidos para los títulos.

Tratamiento contable a seguir para cada supuesto

a) $VR_1 = 1.010$

Valor de reembolso contractual	+	Exceso sobre valor de reembolso
1.0		20

Consecuencias:

- Como $(1.000 + 20) > 1010$, el exceso de 10 u.m. debería imputarse a resultados, en vez de amortizar como se había previsto en el plan de reparto del gasto a distribuir (Exceso sobre el valor de reembolso...), 4 u.m. en ese año.

- Habría que recalcular nuevas cuotas de reparto del saldo del "Exceso sobre el valor de reembolso ..." para los tres años restantes hasta alcanzar la suma de 10 u.m. ($E x'_i = 10$)
- No procedería reconocer provisión por depreciación, ni la partida de minusvalías en valores negociables de renta fija (minoradora de la rúbrica de capitales propios), al ser el valor de realización de los títulos al cierre superior a su valor contable: $1.010 > 1.000$

b) $VR_2 = 1.000$

Valor de reembolso	+	Exceso sobre valor de reembolso
1.000		20

Consecuencias:

- Como $(1.000 + 20) > 1.000$, el exceso de 20 u.m. debería imputarse inmediatamente a resultados contra la partida de Exceso sobre el valor de reembolso, en contra del plan de reparto gradual afectando a todos los años de vida de los títulos. No habría lugar a recalcular nuevo plan al desaparecer íntegramente el exceso originalmente reconocido.
- No procedería reconocer provisión ni partida representativa de minusvalías, al ser el valor de realización de los títulos igual al valor de reembolso contractual reflejado como valor contable: $1.000 = 1.000$

c) $VR_3 = 990$

Valor de reembolso	+	Exceso sobre valor de reembolso
1.000		20

Consecuencias:

- Como $(1.000 + 20) > 990$, de aquí que todo el saldo de la partida de gastos a distribuir (Exceso sobre el valor de reembolso .) debiera imputarse inmediatamente a la cuenta de resultados.
- Además procedería reconocer por 10 u.m. "Provisión para valores negociables de renta fija" con cargo a la partida minoradora de los capitales propios "Minusvalías en valores negociables de renta fija", al ser, como demanda la regla general de correcciones de valores de esta clase de títulos, su valor de realización inferior a su valor contable (en este caso su valor de reembolso contractual): $990 < 1.000$.

En resumen, la susodicha norma volvería a introducir, por excepción, el discurrir tradicional de la prudencia valorativa (con cargo a resultados), aunque limitada exclusivamente a la porción del exceso no amortizado sobre el valor de reembolso contractual cuya recuperación no quedase asegurada momentáneamente a partir del valor de realización presente de los títulos.

Sorprende, en verdad, que en una Orden ministerial dispuesta a cambiar el mecanismo de reflejo de las minusvalías potenciales al cierre de los títulos de renta fija (excluir las de su imputación a la cuenta de resultados) se rompa esta nueva solución contable en la parte del exceso sobre el valor de reembolso, cuando hay un componente analógico muy fuerte entre la diferencia entre el valor contable de los títulos y el valor de realización inferior de los mismos y la porción del exceso del precio de reembolso no cubierta por el valor de realización de los títulos y, sin embargo, el tratamiento contable de una porción y otra discreparían (provisión con cargo a neto, en un caso; exceso no cubierto por valor de realización contra la cuenta de reembolso, en otro caso).

En efecto, se aprecia dicho absurdo ante dos escenarios alternativos posibles:

Escenario 1:

El inversor adquiere títulos a la par y reembolsables a la par 1.000 u.m. al 10% de interés contractual, con valor de realización a 980 u.m., al haber ascendido el tipo de interés de mercado al 12%.

Según la Orden ministerial

	-----	x	
20 Minusvalías en valores negociables de renta fija	a		provisión para valores negociables de renta fija
20			
	-----	x	-----

Escenario 2:

El inversor adquiere los títulos en mercado secundario al 12% de interés contractual cuando el tipo de interés de mercado es el 10%, pagando 1.020 u.m. sobre un valor contractual de reembolso de 1.000 u.m., siendo su valor de realización al cierre de 1.000 u.m. al haber ascendido el tipo de interés de mercado al 12%.

Según la Orden ministerial

- En el momento de la adquisición

	-----	x	
1.000 Valores de renta fija (al valor de reembolso contractual)			
20 Gastos financieros a distribuir en varios ejercicios.			
Exceso sobre el valor de reembolso de valores negociables de renta fija			
	a		Tesorería 1.020
	-----	x	-----

- En la fecha de cierre

$(1.000 + 20) > 1.000$, procedería amortizar el exceso sobre el valor de reembolso.

	-----	x	
20 Pérdidas y Ganancias. Gastos financieros varios	a		Gastos financieros a distribuir en varios ejercicios. Exceso sobre el valor de reembolso de valores negociables de renta fija
			20
	-----	x	-----

Resulta incomprensible que en dos casos financieramente equivalentes (en la hipótesis de mantenimiento de los títulos de renta fija hasta su vencimiento contractual), en los que la compañía inversora se asegura una tasa anual de rendimiento financiero del 10%, para la inversión (en un

caso el 10% se obtendría como interés contractual de los títulos y en el otro caso aglutinando el interés contractual del 12% menos el reparto financiero del sobreprecio de adquisición pagado que lo rebajaría hasta el 10%) se prescriban soluciones contables distintas, de tal modo que la regla de imputación del exceso a la cuenta de resultados de un solo ejercicio rompería la serie de rendimientos anuales de la inversión financiera sobre la base de la mencionada hipótesis, que debería ser constante en ambos casos y equivalente al tipo de interés de mercado imperante en la fecha de adquisición.

En definitiva, aunque la Orden ministerial acierta en lo principal al desembarazarse de la tendencia tradicional de la prudencia de hacer incidir las minusvalías potenciales al cierre sobre la cuenta de resultados, la excepción singular relatada evidencia un poso de tenacidad hacia los estereotipos del pasado, por más que su importancia sea secundaria en relación con el caso más normal de títulos adquiridos a un precio no superior a su valor de reembolso contractual.

- 5ª) Mantenimiento del tratamiento contable tradicional (con cargo a la cuenta de resultados) ante minusvalías potenciales al cierre de los créditos de renta fija provocadas por riesgo de incobrabilidad.

Evidentemente caso de que la solvencia del emisor de los títulos se encuentre en entredicho, el valor de realización de los títulos detectará la correspondiente caída del precio por causa del riesgo de incobro de los mismos, independientemente de cuál hubiese sido la evolución de los tipos de interés de mercado en relación con el tipo de interés contractual de tales títulos.

La naturaleza de la minusvalía sería en este caso muy distinta de la provocada exclusivamente por la fluctuación del tipo de interés de mercado, al tratarse lisa y llanamente de una depreciación por riesgo de insolvencia del deudor o emisor de los títulos. Por este motivo, la Orden ministerial mantiene para estos supuestos la dotación clásica de provisión por insolvencias con incidencia en la cuenta de resultados, cuya base de riesgo incluirá el principal pendiente de los títulos más los intereses, implícitos o explícitos, devengados de los títulos y no vencidos.

Además de esto la Orden ministerial prevé para otros casos de riesgo de incobrabilidad, la posible existencia previa de exceso sobre el valor de reembolso contractual pendiente de amortizar ("Exceso sobre el valor de reembolso en valores negociables de renta fija") debiendo procederse de inmediato a su desaparición con cargo a resultados al ponerse en duda la recuperación de la inversión ante el riesgo de insolvencia del emisor. Igualmente prevé que en caso de existir "Minusvalía en valores negociables de renta fija" correspondiente a los valores a los que ahora se efectúa la corrección valorativa por insolvencia, dotada según el mecanismo general reconocido por la Orden para las minusvalías anteriormente evidenciadas por causa de alteraciones de los tipos de interés de mercado, entonces obviamente debería desaparecer esta partida al haber sido dotada la provisión por insolvencias hasta el total de la depreciación sufrida por los títulos, desaparición que implicaría como contrapartida la que lo fue en su procedencia respecto a aquélla, es decir, con cargo a "Provisiones para valores negociables de renta fija".

Al sustentarse en un riesgo palpable de incobrabilidad es lógico que la Orden ministerial separe el tratamiento de estos casos de las depreciaciones potenciales debidas al movimiento de los tipos de interés de mercado y que se incline por el conducto clásico de repercutir en la cuenta de resultados las dotaciones (o, en su caso, las desdotaciones) a las provisiones por riesgo de insolvencia de los títulos de renta fija.

- 6ª) Ausencia de referencia alguna en la Orden ministerial respecto al régimen a seguir en

cuanto a las minusvalías potenciales al cierre de los títulos de renta fija en moneda extranjera.

Tal vacío o carencia de referencia explícita al caso podría suscitar la duda de si para esta clase de títulos de renta fija poseídos por las entidades aseguradoras seguiría vigente su normativa específica contenida en el PGC 1990 (Normas de valoración 14ª.5 y 8ª), o si habría que entender aplicable, por extensión y analogía, el espíritu de la normativa nueva creada en la Orden ministerial con respecto al tratamiento contable de las depreciaciones experimentadas por estos títulos.

En nuestra opinión, debería aplicarse también a estas adquisiciones el régimen de la Orden en cuanto a valoración de esta clase de títulos de renta fija, debiendo considerarse subsistente el régimen general del PGC 1990, (Norma 14ª.5) en cuanto a las diferencias en pesetas debidas a la variación del tipo de cambio de la peseta con respecto a la divisa natural de los títulos, mientras que en cuanto a las posibles depreciaciones correspondientes al valor de mercado en que se cotizan en la divisa original debería procederse según el nuevo mecanismo de tratamiento de las correcciones de valor provocados por esta causa en la Orden ministerial para los títulos de renta fija emitidos en pesetas⁵⁶.

En resumen, el nuevo régimen creado para el tratamiento contable de la cartera de renta fija de las entidades aseguradoras, representa en conjunto un avance de realismo en pos de una información acerca de la situación de estas compañías mucho menos determinada por los efectos del principio de prudencia, en particular en lo que se refiere a la cifra del resultado contable periódico de las mismas, en la que, por tanto, el peso de las operaciones reales o devengadas del negocio adquiere una importancia más decisiva en tal orden de cosas. La separación de las minusvalías potenciales al cierre de estos títulos del cálculo del resultado contable periódico es ciertamente su novedad más atractiva, debiendo destacarse asimismo las nuevas perspectivas introducidas en cuanto al propio proceso de cuantificación de dichas minusvalías (en particular la introducción del enfoque de activos y pasivos correlacionados, etc.). Estas bases y esta experiencia innovadora deberían ser tenidas en cuenta para una revisión de mayor calado de la normativa general del PGC 1990 en materia de pérdidas potenciales de valoración al cierre de elementos patrimoniales (y, en definitiva, de la incidencia contable del principio de prudencia (en su aplicación también a la otra vertiente de las contingencias), que está demandándose imperiosamente desde una visión realista del objetivo informativo de la Imagen Fiel.

6. BASES PARA UNA REVISIÓN DE LA INCIDENCIA CONTABLE DEL PRINCIPIO DE PRUDENCIA

A lo largo del presente trabajo se ha puesto de manifiesto que los mecanismos actuales en uso de reflejar las repercusiones del principio de prudencia dentro de las Cuentas Anuales de las empresas de cualquier actividad económica son de todo punto insatisfactorias, adquiriendo dicho principio, según la forma concreta de hacer incidir sus efectos, un protagonismo desmesurado e injustificado en la medición de las magnitudes más representativas de dichas Cuentas y, de modo particular, en la definición de la cifra del resultado contable del período, por la obsesión mostrada por

⁵⁶ Por lo demás, la Orden enumera una serie de datos relativos a la cartera de renta fija en relación con el nuevo tratamiento establecido para la valoración de los títulos de renta fija de las aseguradoras que deberían figurar en la Memoria, así como la regulación del correspondiente régimen transitorio para las correcciones de valor contabilizadas hasta el momento de entrada en vigor de la misma, según el régimen normativo existente hasta entonces. Ambos aspectos al no afectar sustancialmente a la esencia del nuevo enfoque dado a las minusvalías de estos títulos no precisan ser comentados aquí especialmente.

la normativa contable de hacer repercutir en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias los efectos (dotaciones y desdotaciones) de las pérdidas potenciales de valor al cierre de los elementos patrimoniales, comentario que podría extenderse asimismo a la incidencia similar seguida en cuanto a la otra vertiente principal del principio de prudencia -el tratamiento de las contingencias- aunque esta última no haya sido abordada de modo especial en el presente estudio.

El cauce habitualmente seguido en el panorama contable internacional de canalizar vía resultados del ejercicio las repercusiones calculadas del principio de prudencia provoca distorsiones evidentes en la expresión de esta magnitud, tan trascendental para conocer la marcha de las actividades rentables de los negocios durante cada ejercicio transcurrido. La incidencia de las transacciones devengadas o realmente ocurridas a lo largo del período (ordinarias y extraordinarias) debería ser el componente determinante de la definición y cuantificación del resultado contable de cada ejercicio, más este hecho puede verse palidecido o difuminado ante la incorporación también en él de la repercusión de hechos puramente potenciales o contingentes según los postulados actualmente vigentes de tratamiento contable del principio de prudencia. La magnitud del resultado contable periódico puede experimentar, por este motivo, oscilaciones o movimientos erráticos ante la incidencia en su seno de los dictados del principio de prudencia que pueden hacer perder representatividad a la incidencia de los hechos genuinos del negocio realmente acaecidos en cada ejercicio.

De otro lado, los mecanismos concretos de cuantificar operativamente las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales -también podría predicarse probablemente de las contingencias- presentan fallos importantes desde la lógica económico-financiera de los distintos problemas subyacentes, siendo en general toscos y demasiado esquemáticos. Los procedimientos convencionales de evaluación a escala de elementos patrimoniales separados, la ausencia de compensaciones significativas de efectos contrarios, la falta de contextualización de los problemas, etc., son flancos demasiado débiles como para pensar en una representación satisfactoria del problema dentro de la información contable.

Finalmente, la síntesis concedida en favor del principio de prudencia en caso de conflicto con otros principios contables en cuanto a las fórmulas de resolución de los distintos problemas o transacciones empresariales en el orden contable, lleva de hecho a un protagonismo exagerado de dicho principio, apreciado en el tratamiento que las normas contables suelen dar a numerosos sucesos empresariales, donde se observa un evidente divorcio entre el substrato económico de distintos sucesos empresariales y la solución contable prescrita para los mismos, influida en exceso por la prudencia (el caso del tratamiento contable drástico de numerosas inversiones de índole inmaterial de las empresas modernas sería paradigmático), lo que hace perder significación auténticamente económica a la información contable obtenida bajo este protagonismo de la prudencia.

El uso que la propia profesión contable -en particular el colectivo de los auditores de cuentas- suele hacer de esta especie de "cheque en blanco" que se concede al principio de prudencia en la definición de las magnitudes de las Cuentas Anuales puede acentuar aún más la repercusión de la prudencia sobre el particular, a través de una interpretación cicatera o severa del mismo, obviamente favorable para su propia seguridad o comodidad personal, pero en detrimento de la verdadera imagen económico-financiera de los negocios de la empresa.

Por todo lo anterior -y ésta sería la tesis central y la posición concluyente del presente trabajo- creemos necesario iniciar un profundo debate en torno al papel actualmente otorgado al principio de prudencia en cuanto a la elaboración de las Cuentas Anuales de las empresas y de modo particular

en torno a los mecanismos concretos actualmente seguidos en cuanto al tratamiento contable de los distintos problemas o manifestaciones singulares de la misma (vía adecuada de reflejo contable, cuantificación de sus efectos, etc.) que abarcase las dos vertientes principales de dicho principio contable (tratamiento de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales y tratamiento de los sucesos contingentes o aleatorios). Este debate debería revisar, por tanto, los esquemas actualmente seguidos relativos al tratamiento contable del principio de prudencia, insatisfactorios por muchos motivos, debiendo desembocar en nuevos mecanismos sustitutorios más acordes con los planteamientos de la racionalidad económico-financiera de los problemas que viven las empresas de nuestros días, y tendentes por otro lado a evitar la contaminación informativa actual que la prudencia provoca sobre la información de las operaciones reales de los negocios con motivos un tanto espasmódicos de las cifras ofrecidas en el resultado empresarial sobretodo, mecanismos en suma más en consonancia con el objetivo informativo de Imagen Fiel. La regulación contable sería el destinatario final de este debate profundo y de sus nuevas soluciones emergentes en torno al principio de prudencia.

He aquí unas cuantas bases sobre las que, en nuestra opinión, podría articularse una nueva propuesta de tratamiento contable en relación concretamente con una de las corrientes concretas del principio de prudencia -la relativa al tratamiento contable de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales. La oferta temática pretende esbozar líneas de discusión a emprender, más que llegar a sentar posicionamientos definitivos o categóricos, para poder llegar en su momento a las propuestas concretas más convenientes capaces de configurar el nuevo marco operativo del principio de prudencia (aplicado a esta vertiente al menos del mismo) que desde aquí propugnamos.

1ª) En cuanto a la vía de repercusión o integración de las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales podrían barajarse diferentes cauces alternativos:

- a) No afectar las pérdidas potenciales a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias ni tampoco al Balance, canalizándose los datos de pérdidas potenciales computadas a través de información conveniente y detallada ya en el seno o molde clásico de la Memoria, ya pergeñándose un nuevo documento sustantivo contable cuyo cometido radicase en dar información general sobre el ambiente de riesgo que rodean los negocios empresariales cuyos datos se exhiben en las Cuentas Anuales, pormenorizando y cuantificando todos los riesgos, pérdidas, etc. que gravitan sobre las empresas en la fecha de cierre de cada ejercicio económico, una de cuyas manifestaciones singulares serían las pérdidas potenciales de valoración al cierre inherentes a los elementos patrimoniales poseídos por ellas, las cuales bajo esta nueva modalidad de tratamiento no habrían afectado la definición de las magnitudes exhibidas ni en el Balance, ni en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Evidentemente, la viabilidad de esta propuesta debería venir acompañada de la introducción de la cortapisa o prohibición de no repartir resultados del ejercicio ni reservas mientras éstas no superasen el importe de las pérdidas potenciales y de las contingencias que la ley requiriese su cuantificación e información ora en la Memoria, ora en el nuevo documento sobre "Información del riesgo de obtención del beneficio empresarial", actuando de modo similar a como lo hace en la actualidad el precepto del TRLSA relativo a esta misma prohibición de reparto de beneficios en el caso de existencia de gastos de establecimiento, de investigación y desarrollo -e incluso, aunque con dudas, del fondo de comercio- pendientes de amortizar, salvo que existiesen reservas disponibles, al menos iguales al importe de los gastos de estas especies no amortizados (artº 194).

- b) No afectar las pérdidas potenciales a la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, pero sí al Balance a través del correspondiente reflejo de las provisiones por depreciación de los distintos elementos patrimoniales que detecten este hecho al cierre de cada ejercicio, reflejando el importe acumulado de todas ellas en una partida de neto patrimonial de signo negativo que se mostraría dentro de la rúbrica de pasivo de Fondos Propios, minorando éstos (Pérdidas potenciales de valoración al cierre de elementos patrimoniales).

Naturalmente, esta solución debería venir acompañada por la introducción de la correspondiente cortapisa de reparto de beneficios mientras la suma de las partidas ya contempladas a efectos de esta restricción (artº 194 TRLSA) más el importe de la nueva partida negativa del neto no estuviese cubierta por las reservas disponibles mostradas por la empresa.

- c) Reflejar todas las pérdidas potenciales en el Balance (a través de las provisiones por depreciación de los activos o partidas análogas correctoras del valor contable de activos o pasivos correspondientes a tales pérdidas), más imputando los efectos de una parte muy concreta y selectiva de estas pérdidas en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (por ejemplo: las derivadas del riesgo de incobrabilidad de activos financieros poseídos por la empresa por su singular especificidad y otras similares prácticamente irreversibles) mientras que las restantes pérdidas potenciales (la mayor parte de ellas en cuanto a causas que las motivan) se incorporarían en la partida negativa de la rúbrica de Fondos Propios antes comentada (Pérdidas potenciales de valoración al cierre de elementos patrimoniales).

Se debería establecer asimismo la restricción de reparto de beneficios anteriormente comentada respecto a la partida negativa de los Fondos Propios en consonancia con las restantes partidas del artº 194 TRLSA.

Se trataría, por tanto, de una solución mixta o mezcla del procedimiento actual de imputación de las pérdidas a resultados con la otra solución expuesta en b) de reflejarlas en cuenta negativa especial de Fondos Propios, sólo que con mayor inclinación a esta última solución que a la primera.

- d) Mantener el procedimiento actual de tratamiento contable de hacer repercutir todas las pérdidas potenciales al cierre y sus variaciones interperíodos en la cuenta de resultados (dotaciones y desdotaciones) luciendo las provisiones por depreciación en el Balance.

En todo caso, esta posición de seguir como hasta ahora debería introducir, como mínimo, un cambio profundo en los mecanismos imperfectos de cómputo actualmente utilizados (a escala de rúbricas separadas, con compensaciones insatisfactorias, etc.), dando entrada a mecanismos nuevos más en concordancia con la índole económico-financiera de la actividad empresarial, con el fin de que su repercusión en la cuenta de resultados fuese lo más ponderada y aquilatada posible desde tal perspectiva y desde luego generalizando los cálculos a activos (minusvalías potenciales) como a pasivos exigibles (plusvalías potenciales) en una visión interrelacionada de ambos bajo el trasfondo de su funcionamiento operativo auténtico en el seno de las empresas.

De todas estas opciones esbozadas, a título personal, nos inclinaríamos por defender, en primer lugar, la posición radical a) y subsidiariamente la b), tomando como punto de apoyo argumental básico el hecho de que, por definición, la cifra de recursos propios de las empresas representa capital-riesgo genuino dentro de nuestro sistema de economía de mercado, con lo que el hecho de medir el resultado contable tan sólo por las operaciones reales ocurridas, sin introducir componentes espúreos de riesgos o hechos potenciales que pueden no llegar a consumarse, constituye la

información más relevante de los negocios, con tal de que exista una información paralela y detallada (cualitativa y cuantitativa) de los distintos riesgos y pérdidas potenciales concretas que gravitan sobre las magnitudes de recursos propios y de resultados que se informan en el Balance y en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (ya se haga esto en la Memoria, ya en un nuevo documento contable sustantivo destinado a cubrir esta importante parcela informativa). De hecho, lo que ahora está ocurriendo con los procedimientos actuales de reconocimiento en resultados de las pérdidas potenciales al cierre e incidencias de determinadas contingencias empresariales con la correlativa aparición de numerosas provisiones (por depreciación de activos y para riesgos y gastos), es que de facto bastantes de estas provisiones encubren recursos propios presentes destinados eventualmente a cubrir las incidencias negativas futuras, si éstas no llegasen a consumarse definitivamente, que pudieran derivarse de los hechos tratados hoy como provisiones. Lo importante en el orden informativo sería mostrar una imagen completa de pérdidas potenciales y riesgos y establecer salvaguardias frente al reparto de beneficios o reservas contables ante situaciones de riesgos y pérdidas potenciales paralelas que pudieran absorber tales componentes de los recursos propios, pero salvando estos extremos es siempre información más auténtica del Balance y de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias la que se basa en hechos reales o devengados hasta la fecha de cierre de cada ejercicio que la que se contamina con juicios de valor, hipótesis y desde luego con comportamientos discrecionales inevitables en torno a hechos potenciales y a sucesos aleatorios que podrían ocurrir o no como se reflejasen en este momento y por anticipado, en el Balance y en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

2ª) En cuanto a los mecanismos de determinación de las pérdidas potenciales al cierre de los elementos patrimoniales.

En todo caso, cualquiera que fuese el mecanismo sustitutorio de repercutir o integrar contablemente las pérdidas potenciales detectadas dentro de las opciones que se acaban de exponer, habría que proceder asimismo a revisar las actuales fórmulas de cómputo o estimación de las mismas, enriqueciendo sensiblemente los mecanismos y razonamientos de cómputo frente a los criterios excesivamente simplistas, escasos y reduccionistas que se utilizan en la actualidad al respecto. Es menester definir un cuadro normativo mucho más detallado sobre la materia, en el que pueda llegarse a unas estimaciones de las pérdidas potenciales al cierre debidamente contextualizadas y matizadas con las circunstancias de los diferentes casos y situaciones y que, en definitiva, respondan debidamente a la naturaleza económico-financiera subyacente de los distintos problemas a resolver, en este orden de cosas. Este enriquecimiento de las normas de cálculo contable, por otra parte, debería ser aún más necesario, caso de seguir manteniendo, íntegramente -como hasta ahora- o en parte, la incidencia de las pérdidas potenciales dentro de la cuenta de resultados.

Los puntos más significativos del debate en torno a la revisión de las normas y reglas de cálculo de las pérdidas potenciales al cierre para alcanzar una cuantificación razonable de las mismas en el plano económico-financiero serían:

- a) Visión globalizadora de plusvalías y minusvalías potenciales al cierre de los elementos patrimoniales poseídos por la empresa, a escala doble de activos y pasivos circulantes y de activos y pasivos fijos y, en definitiva, mejora de los mecanismos actualmente vigentes de compensación entre unas y otras.
- b) Introducción de cálculos que tengan en cuenta los efectos en la contrapartida de la transacción de origen del elemento que detecta la pérdida potencial o que resuelvan el caso a escala de activos y pasivos correlacionados, esto es, que supongan afectaciones legales, contractuales o

naturales de unos con otros, frente a la visión actual dominada por su determinación por compartimentos-estancos, rúbricas o subrúbricas de activos empresariales.

- c) Consideración de la naturaleza de las pérdidas potenciales de valor a efectos de postular matices diferenciales en cuanto al tratamiento contable de éstas, según que éstas tuviesen una mera posibilidad de reversión futura o que tuviesen mecanismos naturales de reversibilidad garantizada, esto es, que las pérdidas potenciales de ciertos elementos (activos y pasivos financieros rentables) detectadas en ciertos momentos no llegaran a consumarse definitivamente al tener valores de reembolso contractual garantizados.
- d) Atención al hecho de la finalidad intrínseca de los diferentes elementos patrimoniales que detectan las pérdidas potenciales de valor en el seno de cada empresa, estableciendo criterios matizados de tratamiento contable para dichas pérdidas según que se tratase de elementos de tenencia temporal o de tenencia permanente.
- e) Introducción de normas de tratamiento contable diferenciadas según que se refieran a elementos patrimoniales de naturaleza orgánica o funcional o de naturaleza inorgánica o extrafuncional. En este sentido, la perspectiva netamente finalista de los elementos patrimoniales funcionales u orgánicos debería ser el referente natural obligado para el posible cómputo y evaluación de pérdidas potenciales de valor al cierre de los mismos, esto es, sin atender a los precios de mercado de los factores o elementos de procedencia de aquéllos, sino a la posibilidad o expectativas de recuperación del importe de las inversiones realizadas en dichos elementos por la empresa a través del proceso de obtención de futuros al que éstos estuvieran afectos.
- f) Introducción de matices diferenciales en cuanto al tratamiento contable a seguir según que la pérdida potencial de valor detectada para los elementos patrimoniales tenga un carácter puramente transitorio o fugaz, o bien que se trate de caídas de precios más consistentes o fidedignas según la naturaleza intrínseca de las cotizaciones o mercados de los distintos activos empresariales.
- g) Incardinación adecuada en el juego de las pérdidas potenciales inherentes a elementos patrimoniales de las diferencias de valor correspondientes a aquellos contratos u operaciones colaterales que realicen funciones de cobertura de los riesgos de precios soportados por tales elementos patrimoniales, debiendo observarse perfecto paralelismo o visión integral entre las diferencias de valor de los elementos patrimoniales y las de los contratos u operaciones colaterales que cubren los riesgos de precios de los primeros. Esta es una de las parcelas actualmente menos tratadas del problema dentro de la regulación contable y que, por consiguiente, debería ser objeto principal de atención en la nueva regulación que se preconiza del principio de prudencia en tal vertiente de éste.
- h) La especificidad de la actividad empresarial podría requerir la introducción de matices diferenciales, más o menos significativos, en cuanto a la regulación normativa de las pérdidas potenciales de valor inherentes a determinados elementos patrimoniales, por las especiales peculiaridades o trascendencia de éstos en ciertos tipos de actividad en comparación con los que poseen en otras ramas de actividad, en las que el papel de dichos elementos pudiera ser mucho menos relevante.

Ni que decir tiene que la consideración de los anteriores factores debiera constituir una parte nuclear también del debate relativo al principio de prudencia aplicado a esta vertiente de las pérdidas

potenciales de valor al cierre, donde deberían producirse cambios audaces inspirados en los planteamientos genuinamente económico-financieros de los problemas a dilucidar, frente a la tosquedad y simplismo que actualmente dominan dentro de la regulación contable actual de tales problemas. Esta es, por supuesto, una parcela que debería recibir un desarrollo imaginativo para poder aspirar a unas normas detalladas y debidamente contextualizadas en el orden de cosas que se comenta, auténticamente compatibles con el objetivo informativo de Imagen Fiel.

3ª) En cuanto al alcance o cobertura contable de la información relativa a pérdidas potenciales de valor al cierre de los elementos patrimoniales.

Independientemente de cuáles fuesen las propuestas del debate relativo a un nuevo tratamiento contable del principio de prudencia en cuanto a las pérdidas potenciales de valoración al cierre de los elementos patrimoniales en lo concerniente a los aspectos expuestos en las líneas de discusión 1ª) y 2ª), estimamos que frente a la práctica predominante actual de circunscribir la cuestión al área de los activos con que cuenta la empresa, debería generalizarse el problema de las pérdidas potenciales al cierre también al conjunto de pasivos exigibles con que cuentan las empresas, ya que las pérdidas potenciales afectarán tanto a los activos como a los pasivos exigibles.

4ª) En cuanto a la valoración de segmentos concretos de elementos patrimoniales a precios continuos de mercado, como excepción de las reglas de valoración resultantes de los principios del devengo y de prudencia.

Aunque el criterio base de carácter general de reconocimiento del resultado contable se apoya en la materialización de éste a través del acto jurídico-formal de la venta de los activos o de la recompra o cancelación de los pasivos exigibles, y en cuanto a las pérdidas, de seguir asumiéndose los postulados hasta ahora vigentes dentro de la teoría y práctica contables del principio de prudencia, también las de naturaleza potencial y contingente y las reversiones temporales posteriores de las mismas pasarían por la cuenta de resultados, es menester reconocer que pueden existir elementos patrimoniales muy concretos y específicos (negociados en mercados oficiales organizados suficientemente profundos y con cotizaciones suficientemente transparentes, con liquidez y liquidación garantizadas, en los que la empresa en razón de su volumen de tenencia de tales elementos no podría influir decisivamente en su precio, en los que la empresa no tiene compromisos u objetivos especiales de retenerlos por razones de control, etc., los cuales por excepción y en razón de tales características especiales, deberían dejarse fuera del criterio general de reconocimiento del resultado contable antedicho y de los esquemas de tratamiento de la prudencia en cuanto a la constatación de sus pérdidas potenciales o no estrictamente materializadas al cierre en el plano jurídico-formal.

Tales elementos patrimoniales especiales deberían ser valorados continuamente a sus precios o cotizaciones de mercado (criterio valorativo "mark to market") con imputación en la cuenta de resultados de las plusvalías o minusvalías detectadas aún cuando formalmente no se hubiese ejecutado la venta o transmisión de los activos (divisas, valores cotizables ...), la cancelación de los pasivos exigibles o la cancelación o vencimiento formal de determinados contratos u operaciones bursátiles (futuros, opciones, etc.), como ya empieza a reconocerse por amplios sectores solventes de la doctrina y de la regulación contable internacional. En todo caso, estos segmentos de excepción deberían ser muy selectivos y siempre que cumpliesen rigurosamente una serie de requisitos que permitiesen apreciar indubitablemente que existe una especie de salida-entrada implícita, continua y simultánea, de dichos elementos a los precios marcados continuamente por sus mercados de comportamiento cuasiperfecto.

Todas estas bases pretenden configurar un nuevo marco de reflexión sosegada acerca de la ejecutoria adecuada del principio de prudencia en cuanto a la definición de las Cuentas Anuales de las empresas, especialmente en lo que concierne a la vertiente concreta de dicho principio relativa a las pérdidas potenciales de valoración al cierre de sus elementos patrimoniales, aunque la reflexión o revisión de los planteamientos actualmente seguidos en la otra vertiente, es decir, la relativa al tratamiento de los sucesos contingentes o aleatorios que gravitan sobre las empresas al cierre del ejercicio debería constituir asimismo materia obligada. Sólo cuando el debate desemboque en nuevas propuestas de tratamiento contable de los efectos de la prudencia en línea con los planteamientos eminentemente económico-financieros desgranados resumidamente a lo largo del presente trabajo, se podrá considerar con toda razón que el principio de prudencia actúa de modo lógico en la defensa del objetivo informativo de Imagen Fiel.



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD